



COLFERT

ANNO XIII
SETTEMBRE 2020

window

35

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



Ciao Gigi

SIEGENIA®
brings spaces to life



I buttafuori³ smart

**I nostri sistemi di controllo degli accessi a prova di futuro:
la porta verso il mondo smart di SIEGENIA ora è ancora più facile da aprire.**

Tutte le soluzioni smart di SIEGENIA sanno bene cosa vogliono: creare più comfort ambientale per i vostri clienti e ridurre i costi per voi. Questi valori aggiunti triplicano i vantaggi dei nostri sistemi di controllo degli accessi:

- ❶ efficiente gestione degli accessi e comfort elevato abbinati alla app SIEGENIA Comfort
- ❷ comunicazione completamente digitale grazie alla nuova tecnologia SI-BUS con crittografia a 128 bit AES
- ❸ facili da montare senza unità di comando a parte grazie ai set plug & play

Visitate il nostro sito per scoprire il futuro: www.siegenia.com



SIEGENIA è proprio smart.



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, Nicola Facchinato,
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.

35

ANNO XIII
SETTEMBRE 2020

COLFERT window



10



14



36

l'editoriale

di Mirco Zanato

05 Pensando a te.

speciale YED 2021

06 Torna YED, appuntamento dal 20 al 22 maggio 2021 a Pordenone Fiere

comfort abitativo

di Claudio Vendrame

10 Una Waterproof tutta nuova

grandangolo

di Mario Paronetto

13 Il cielo più buio è quello che precede l'alba

focus imprese

di Viviana Surian

14 Scenari 2020. La ripartenza del mondo del serramento

welfare aziendale

di Ornella Nicoletto

28 Covid 19. Dalla fase 1 alla fase 2

posa eccellente

di Nicola Facchinato

29 Con Posa Eccellente COLFERT è a fianco del serramentista e del posatore

formazione

di Elena Camarin

32 Masterclass non stop

extranet

di Katia Bianchin

34 Area Extranet. Una miniera di servizi digitali

normative

34 Superbonus 110%. Guida pratica all'incentivo

dai nostri partner

40 Europrofili. EVO1.8 & ET680 LIFE

41 noleggio utensili

vetrina delle novità - speciale posa

42 di Enrico Piovesan

SOMMARIO

HECO EFG dal 1999 è innovazione, qualità e sicurezza

Nata come consociata della multinazionale Heco Schrauben, negli anni HECO EFG ha ampliato la propria offerta ideando, brevettando e realizzando proprie soluzioni di fissaggio per serramenti, carpenteria in legno ed edilizia.

HECO EFG mette a disposizione degli utilizzatori e dei progettisti un team di personale altamente qualificato per offrire un servizio tecnico di consulenza personalizzato e di qualità. Perché la soddisfazione del cliente è il nostro lavoro quotidiano, la loro crescita il nostro obiettivo.

FISSARE
ANCORARE
CONNETTERE





Pensando a te.

Non sappiamo neanche come cominciare questo editoriale, tante sono le cose che si potrebbero dire su di te. Forse potremmo fare un COLFERT Window tutto dedicato alla tua storia, cominciando da oltre cinquanta anni fa quando con qualche latta di vernice in garage sei partito con il tuo Fiat 238 a cercare i primi clienti, e da lì il tuo grande intuito commerciale ti ha portato a creare COLFERT. La tua creatura, quella di cui sei e sarai sempre l'UNICO titolare anzi "IL TITOLARE".

Ciao "Grande Capitano", così ti hanno salutato in molti.

Le tue parole hanno saputo stimolare tre generazioni, hai creduto in tutti noi e tutti ti abbiamo seguito. Hai saputo tirare fuori il meglio da ognuno di noi, fidandoti, lasciandoci sbagliare, rimproverandoci, ma senza mai umiliare nessuno, anzi spronandoci a riprovare non una, ma cento volte, fino ad ottenere il risultato che desideravamo. Ci hai difeso sempre, bastava vederti per sentirci al sicuro.

Il tuo sorriso, il tuo sguardo intenso, fiero e diretto ci accompagneranno sempre. L'esempio che ci hai lasciato è vivo e pulsante in ognuno di noi.

Ti piaceva descrivere la tua COLFERT come una grande famiglia, composta da persone virtuose, responsabili, coraggiose, pronte a dare sempre il buon esempio. Lavoreremo sodo, ci porremo obiettivi lungimiranti e festeggeremo ad ogni successo, come tu ci hai insegnato.

Oggi c'è chi ricorda il presidente lungimirante, chi ricorda l'uomo, chi l'amico, ma tutti lo fanno con grande affetto.

Ora tu e la tua amata Fernanda ci guiderete e, tra un ballo e un sorriso, brinderete orgogliosi di quanto avete seminato.

Grazie papà, grazie Gigi.

Silvia, Daniele, Mirco e tutti i tuoi collaboratori.



a cura della
redazione

yed

YELLOW
EXPO DAYS
2021



TORNA YED

APPUNTAMENTO

DAL 20 AL 22 MAGGIO 2021

A PORDENONE FIERE

Siamo orgogliosi di annunciarvi che stiamo preparando una nuova edizione carica di novità, all'insegna della massima sicurezza per visitatori ed espositori senza rinunciare alle opportunità offerte da un momento d'incontro tra professionisti.



In questo 2020 unico, che spinge per molti versi le aziende a non abbracciare progetti di lungo termine, abbiamo sentito come una missione forte quella di guardare al 2021 e di mettere mano alla preparazione di YED, la fiera biennale di COLFERT lanciata con il nome COLFERTexpo nel 2003 e divenuta oggi l'evento di riferimento in Italia per tutti gli attori del settore serramento

Segnatevi le date: il 20, 21 e 22 maggio 2021 saranno tre giornate di dialogo e di crescita professionale per tutta la filiera, durante le quali non mancheranno le occasioni di formazione e la convivialità, nel rispetto delle normative anti Covid, all'interno dei padiglioni di Pordenone Fiere.

Giunta alla decima edizione, la seconda sotto il nome di YED, la fiera continua ad affermarsi come un ponte tra professionisti del settore collegando architetti, costruttori, posatori, rivenditori, progettisti e showroom con fornitori e produttori di accessori,

prodotti finiti e soluzioni per porte e finestre con focus specializzati su ferramenta, sicurezza, isolamento termico, schermature solari, utensileria, sigillanti e materiali per la posa.

Nel 2019 YED ha riunito **oltre 100 espositori e marchi** del mondo della ferramenta, degli accessori e dei prodotti finiti per il serramento all'interno della cornice di Pordenone Fiere, accogliendo in due giorni circa 4500 visitatori provenienti da tutta l'Italia.

Dato il notevole afflusso della scorsa edizione, per permettere a tutti i visitatori di accedere con tranquillità agli stand, la prossima edizione YED aprirà le porte per 3 giornate: giovedì 20, venerdì 21 e sabato 22 maggio.

» Siamo impazienti di incontrarvi e di ritornare a vivere insieme e respirare l'aria di innovazione di YED!

www.yeditaly.com

Oltre 6.000 metri quadrati di superficie espositiva all'insegna del filo conduttore di YED, **"Idee e strumenti per qualificare il serramento"**, uno slogan che esprime pienamente la vocazione di YED come punto d'incontro tra le aziende e i produttori di settore.



YELLOW
EXPO DAYS
2021

Desideri partecipare a YED come espositore?

Contatta subito gli organizzatori scrivendo a viviana.surian@colfert.com oppure chiamano lo **041 4574592**



focus tematici sotto i riflettori



Alluminio e Ferro



Legno



PVC



Prodotto finito



Posa in opera



Sicurezza



Utensileria



tipologie di visitatori

Serramentisti
Rivenditori e Showroom

Installatori/Posatori
Contract

Imprese di costruzione
Progettisti

“Per Te che sei sempre in ritardo, con la chiusura centralizzata Somfy, chiudi tutta casa con un solo gesto!”

e Tu, che Somfy sei?

Con TaHoma di Somfy ti basta un gesto per chiudere tutte le tapparelle elettriche con motore radio* Somfy, spegnere le luci e attivare l'allarme!
...e con il comando vocale la centralizzazione è a portata di «Hei Google...!»

Somfy è sempre al tuo fianco per trasformare la tua casa nella casa dei tuoi sogni.

*Kit VR RTS: Kit di motorizzazione radio con comando a parete.



Il papà in ritardo

Soluzioni innovative di SMART HOME



somfy
Connect your home to your life



AD Pagine.comunicazioni

INTRO

You can't skip it

Design in sicurezza made in Italy dal 1984

www.bauxt.com

Bauxt®

a cura di
Claudio
Vendrame

comfort
abitativo

WATERPROOF



UNA WATERPROOF

Waterproof, la pergola bioclimatica ideale per vivere, ombreggiare e proteggere il tuo spazio all'aria aperta si rinnova aumentando la fruibilità, la vivibilità e le performance al fine di soddisfare i bisogni di una clientela sempre più attenta alla qualità e al comfort, grazie alla gestione della luce naturale ed artificiale resa possibile dall'orientamento delle lamelle, dai sistemi di illuminazione a LED, dalle tende tecniche, alle pareti scorrevoli vetrate e ai sistemi frangisole fissi o mobili.

Per maggiori informazioni: Chiama il numero verde

Numero Verde

800-445722

o collegati al sito: www.pergolawaterproof.it



Grazie al nuovo ed innovativo profilo lamella si evita il deposito di foglie e sporcizia garantendo elevate performance, nel deflusso dell'acqua piovana all'interno delle grondaie perimetrali mediante anche l'inclinazione del pacchetto lamelle di 1 cm. Questo inoltre ha portato al miglioramento estetico della parte superiore nascondendo alla vista il canale di deflusso acqua.



Il nuovo e più robusto profilo colonna beneficia ora di un vano tecnico per il fissaggio della staffa a pavimento e l'alloggio delle centraline (separato dal vano di deflusso delle acqua piovane) e dei sistemi di comando (motore, luci, tende) permettendo un facile accesso in ogni istante grazie alla copertina di chiusura asportabile.

TUTTA NUOVA



Un nuovo disegno del tappo laterale e del perno di rotazione in acciaio inox hanno implementato la robustezza e le performance del prodotto.



ANTIGERM™

La salute comincia da
ciò che tocchiamo.

Scopri il
video



Germi e
batteri
eliminati



Protezione
continua

Antiger™ è l'esclusivo trattamento antibatterico disponibile su una vasta gamma di maniglie **Reguitti** e **Reguitti Inox**. La resina su cui è basato è costituita da ioni d'argento e vernice a base d'acqua e non contiene solventi chimici.

Antiger™ è la soluzione ideale per le applicazioni in cui è essenziale assicurare l'igiene, quali asili, case di riposo, scuole, ospedali, centri ricreativi, hotel e laboratori.

REGUITTI

 **SCHLEGELGIESSE**
MADE FOR THE FUTURE

REGUITTI S.p.A. Zona industriale località Fondi 33, 25071 Agnosine (BS), Italia

Tel: +39 0365 896186 • Fax: +39 0365 896137 • email: salesreguitti@schlegelgiesse.com • www.schlegelgiesse.com



IL CIELO PIÙ BUIO È QUELLO CHE PRECEDE L'ALBA

Non so se il Covid ci ha reso migliori, di sicuro ci sta dando la possibilità di diventarlo!

A ottobre milioni di ragazzi nel mondo e centinaia di migliaia anche in Italia scendevano in piazza per testimoniare con la loro presenza la vicinanza agli ideali del movimento Friday's for future ideato da Greta Thunberg, con l'obiettivo di chiedere un mondo migliore per chi verrà dopo di noi. Si stima che per oltre il 40% di loro fosse la prima partecipazione ad una manifestazione di impegno civile. A chi ha la mia età era da qualche decennio che non capitava di vedere una così ampia adesione di popolo a dei temi che per la loro valenza universale hanno saputo toccare la sensibilità di persone in egual misura in tutti i continenti della terra. Nel secolo precedente pochissime rivendicazioni hanno avuto, come in questo caso, carattere universale. E' evidente a tutti, anche ai più gretti ed opportunisti disinteressati al bene comune, come una tale adesione oceanica rappresenti un segnale di volontà che sempre più nel tempo si concretizzerà in scelte ed azioni conseguenti. **La generazione che sta crescendo e le prossime che verranno ci stanno già dicendo in che mondo vorranno vivere e che premieranno coi loro comportamenti chi lavorerà per realizzare questo scenario e combatteranno contro chi non capirà il loro messaggio.** Questo movimento non è sparito, è solo temporaneamente rallentato dalle cautele imposte dalla gestione della pandemia ed è pronto a riemergere appena le condizioni lo permetteranno.

Lo stesso Covid ci ha consentito di assistere, durante la primavera, ad uno spettacolo che mai avremmo pensato di riuscire a vedere. La necessaria chiusura di molte attività umane su scala mondiale e il temporaneo rallentamento dei processi economici ha fatto emergere con tutta evidenza e senza nessuna influenza ideologica quanto fosse impattante l'agire dell'uomo sull'ambiente. Le settimane di lockdown di molti paesi hanno avuto come effetto positivo quello di dare la possibilità alla natura di manifestare i suoi preziosi e collaudati meccanismi di equilibrio rispetto ai comportamenti disfunzionali che da generazioni stiamo praticando. Ciò ha comportato due buone notizie; la prima è che la comunità scientifica di tutto il mondo ha potuto misurare e certificare quale sia l'impatto dell'uomo sull'ambiente. **Oggi abbiamo dati certi che asseverano quello che tempo si sta sostenendo ossia l'insostenibilità del modello economico esistente.** Dopo quello a cui

abbiamo assistito nessuno può derubricare a fake news il grido di allarme di chi sostiene che non abbiamo troppo tempo prima che l'effetto dei nostri comportamenti diventi irreversibile; l'altra buona notizia è che la natura ci ha sorpreso con la sua capacità di riprendersi i suoi spazi e riequilibrare ciò che sembrava irreversibilmente compromesso dandoci la speranza di pensare che se davvero si vorrà cambiare potremo ancora farlo con successo. Nel contempo per quanto riguarda lo scenario economico assistiamo da alcuni anni alla crescita di **un nuovo standard di certificazione che attesta l'agire virtuoso delle aziende e che le definisce col nome di BCorp.** Sono attualmente oltre 3300 nel mondo e oltre 100 in Italia le aziende che sono riuscite a superare una valutazione molto rigorosa e che consente loro di fregiarsi di questa certificazione. Queste aziende che sono state valutate sotto parametri di governance, impatto ambientale e sociale, di trasparenza e rapporto col mercato sono definite rigenerative, rispetto a quelle tradizionali considerate estrattive, in quanto il loro agire è virtuoso rispetto all'impatto che hanno sul mondo. Non dobbiamo farci ingannare dai numeri apparentemente piccoli rispetto alle dimensioni globali dell'economia. Chi conosce e studia questo modello lo definisce quello più adeguato per soddisfare i più premianti standard di sviluppo sostenibile e ne prevede un rapido incremento e un successo crescente. Già **oggi essere un'azienda BCorp apre opportunità impensabili nel modello economico tradizionale** mettendo in contatto in modo privilegiato piccole aziende con multinazionali, come mai avremmo pensato di vedere, proprio per un forte bisogno di coerenza di filiera di chi ha faticato ad ottenere questo ambito riconoscimento.

Queste tre situazioni portano a pensare che come sempre le rivoluzioni economiche sono drammatiche solo per chi non riesce a vedere il nuovo che avanza e che detta le regole dei mercati futuri. Noi tutti stiamo assistendo ad un segnale forte e inequivocabile che ci indica la via da percorrere ed è un'indicazione molto più netta e nitida di quanto non fosse quella avuta durante la crisi iniziata nel 2008, non fosse altro per il fatto che oggi abbiamo una migliore consapevolezza di cosa sta accadendo e strumenti più efficaci per farvi fronte, e come tutti i veri cambiamenti è una strada a senso unico, senza la possibilità di tornare indietro.

Scenari 2020

LA RIPARTENZA DEL MONDO DEL SERRAMENTO



Da marzo 2020 ad oggi il coronavirus ha investito il tessuto sociale ed imprenditoriale come un tifone, scuotendo profondamente i modelli organizzativi delle aziende di tutto il mondo, mettendo in luce in alcuni casi delle lacune da colmare al più presto e spingendo con forza a reagire e mettere in campo azioni innovative da avviare senza averle potute pianificare.

Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori cosa avete fatto?

Durante il periodo di quarantena COLFERT non si è quasi mai fermata. Abbiamo mantenuto i contatti con i clienti con webinar che avevano lo scopo di aiutarli ad affrontare il lock down sotto vari aspetti, in primis quello finanziario, cercando di trasmettere l'importanza di fare degli stress test in azienda in modo da comprendere le necessità finanziarie e, di conseguenza, in che modo e cosa chiedere agli istituti bancari in merito alla liquidità necessaria. Mano a mano che uscivano i decreti abbiamo cercato di affrontare a viso aperto gli stessi, per noi e per la nostra clientela. Abbiamo inoltre condotto

Anche gli imprenditori del nostro settore si sono trovati immersi in una giungla di regole da rispettare e far rispettare e di nuovi modelli da adottare (primo tra tutti lo smart working), cercando al contempo di sviluppare idee e progetti per essere pronti nella fase di ripresa, senza arrendersi alle difficoltà ma cercando di farvi fronte con gli strumenti a disposizione e senza tralasciare le relazioni con collaboratori, clienti e fornitori, italiani e non. Abbiamo intervistato una rosa di clienti COLFERT rappresentativi del mercato del serramento del Triveneto e chiesto loro come l'emergenza Covid abbia influenzato le loro strategie, i loro mercati di riferimento, i risultati economici attesi e quali prospettive intravedono per l'immediato futuro del nostro settore.

Anche Mirco Zanato, A.D. di COLFERT, ci ha offerto il proprio punto di vista sullo scenario post-Covid.



webinar sulla comunicazione ai tempi del web e naturalmente non potevano mancare gli appuntamenti con il nostro esperto in materia tecnica Nicola Facchinato. I nostri venditori hanno mantenuto costantemente i contatti telefonici con i loro clienti, così come i nostri uffici vendite hanno continuato a dare supporto in Smart Working. Con i collaboratori abbiamo mantenuto un contatto costante sulle scelte dell'azienda e sulle prospettive a breve termine. Insomma possiamo dire che è stato un periodo tutt'altro che tranquillo: oserei dire che, per quanto mi riguarda, è stato senza dubbio più intenso di molti altri.

Qual è lo scenario di mercato al quale vi state confrontando oggi?

È un mercato incerto, ma comunque frizzante. La maggior parte dei nostri clienti è fiduciosa e ci sta regalando molte sod-

disfazioni, non soltanto in termini di vendita, ma anche di passione verso il nostro lavoro e attaccamento alla nostra azienda.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone in questo incentivo? Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

Aspettative altissime. Anche in questo caso, nonostante l'incertezza dovuta ai troppi annunci ricevuti con troppo anticipo, i clienti sono attivi e tutti stanno studiando e comprendendo questa nuova modalità di operare nel mercato. Si apriranno nuovi scenari e come sempre, chi si farà trovare preparato avrà grandi opportunità. Noi stiamo lavorando per dare un



RICCARDO LONGATO

Titolare di **LONGATO SERRAMENTI** di Piombino Dese (PD)

Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori cosa avete fatto?

Nel periodo di quarantena il personale in ufficio ha lavorato in smart working, gli showroom erano chiusi al pubblico mentre con la produzione di serramenti abbiamo lavorato in modalità ridotta; una situazione davvero anomala che è crollata addosso a noi e a tutti senza preavviso e che abbiamo cercato di gestire al meglio, nonostante le difficoltà. Abbiamo mantenuto attivi i contatti con i nostri clienti telefonicamente o tramite i social, **mentre abbiamo colto l'occasione della chiusura forzata per rinnovare le nostre esposizioni. Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?**

Negli ultimi anni ho avuto modo di vedere che i clienti che si prestano ad acquistare dei serramenti sono sempre più attenti ed esigenti, hanno un'aspettativa altissima del prodotto, dell'installazione, dell'azienda e dei servizi che la stessa offre, per cui dobbiamo essere ben allenati a soddisfare queste loro esigenze. Nello specifico noto una grande richiesta di serramenti in alluminio e sistemi minimali su abitazioni prestigiose, mentre il PVC ormai è il prodotto più richiesto su larga scala.

Dal punto di vista finanziario, la liquidità è attualmente un problema reale?

I margini su ogni commessa si riducono di anno in anno, la concorrenza e la politica del cliente di "tirare il prezzo" è sempre più aggressiva, per questo **abbiamo deciso di investire parte dei nostri margini riorganizzando al meglio la nostra struttura**, "dietro le quinte" diciamo.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone Longato Serramenti in questo incentivo? Quale prospettiva si apre a vostro avviso?

Potrebbe essere una svolta nel mondo dell'edilizia, l'importante è che sia semplice da applicare e che non sia per pochi, altrimenti il con-

tracollo potrebbe risultare difficile da digerire. Dopo questi mesi di blocco totale e poi di attesa sull'uscita del 110%

il mercato è in fermento, serve canalizzare tutta questa richiesta in modo tale che in tanti, clienti finali e noi fornitori, possano trarne un concreto vantaggio.

Che iniziative state ponendo in atto per sostenere la domanda?

Collegandomi a quanto detto prima, **da un paio d'anni abbiamo iniziato un percorso Lean Production**, in quanto sono convinto che gran parte dei margini di un'azienda derivino dall'ottimizzare al meglio tutti i vari processi e limitando quanto possibile gli sprechi. Ad esempio, tra le varie attività di miglioramento, abbiamo effettuato un'analisi "ABC" del magazzino per poter eseguire gli ordini tramite Kan-ban del materiale con alta rotazione e abbiamo applicato nella varie postazioni di lavoro il concetto delle "5 S" per renderle più efficaci riducendo le inefficienze e le perdite di tempo.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Le fiere sono sempre un momento di curiosità e di analisi dei vari prodotti e delle novità, sono luoghi dove nascono nuove idee e sinergie per affrontare il mercato, per cui mi auguro che quanto prima si possa riprendere con questi eventi.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

Sono fiducioso, abbiamo veramente tante richieste di preventivi, questo è un termometro che ci indica un **forte interesse generale su nuove costruzioni o sulla sostituzione delle vecchie finestre**; tanti lavori bloccati per il lock-down sono solamente spostati più avanti e se entra in vigore l'Ecobonus 110% o altre misure come la cessione immediata del credito credo che dovremmo solamente tirarci su le maniche e darci da fare, senza guardare indietro cosa abbiamo lasciato ma in avanti per le opportunità che ci saranno!



supporto concreto a tutti i nostri clienti, sia in termini finanziari, sia in termini di reperibilità del materiale necessario. Stiamo stravolgendo software e magazzino per dare un servizio migliore e contiamo di farci trovare preparatissimi all'appuntamento. Per quanto riguarda lo sconto in fattura credo sia inutile pensare se sarà positivo o meno, quel che è certo è che sarà una nuova modalità di pagamento alla quale ci si dovrà adattare.

Tra i settori da Lei serviti quale la preoccupa di più pensando al recupero e per quale si sente più ottimista?

Riteniamo che le opportunità siano ovunque, non vedo un settore più in crisi o con meno opportunità degli altri. Oggi tutti puntano al privato e quindi le armi sono alla pari. **Come sempre oltre a saper produrre bene, bisognerà affinare le armi**

commerciali e di marketing.

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti? Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

Sono convinto che **le persone cercheranno di migliorare la propria abitazione o di ampliare gli spazi**, quindi nuove abitazioni. Lo sento da tutti gli amici e conoscenti. Le abitudini sono cambiate e i risultati li vediamo già. Il business dei serramenti è tra i più fortunati, non dimentichiamolo. Quelli penalizzati non saremo certamente noi.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha la Sua azienda nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Non solo prevediamo di visitarli, ma di farla. **Stiamo già lavorando su YED 2021** e siamo sicuri che sarà l'ennesimo successo

in un momento di mercato dove acquisire conoscenze e creare rete diventa sempre più fondamentale.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

Non ho la sfera magica, ma l'andamento di giugno e luglio fa ben sperare e l'entusiasmo dei clienti sostiene la nostra voglia di migliorare. Non mi focalizzerei però solo sul fatturato. Punterei a guardare al futuro, all'ambiente, al mercato che cambia. Oggi raccogliamo quello che abbiamo già seminato, ma dobbiamo pensare al domani che passa certamente attraverso la sostenibilità intesa a 360°. **Fatturato sì, ma soprattutto rispetto per l'uomo e per l'ambiente.** Se comprendiamo che il futuro passa da questi concetti, a fine anno possiamo brindare tranquillamente.

TECTUS® IL SISTEMA COMPLETO DI CERNIERE A SCOMPARSA

La cerniera a scomparsa
che non serve nascondere.



TECTUS®

- › portata fino a 300 kg
- › sistema di scorrimento esente da usura
- › regolabile sui 3 assi
- › oltre 16 finiture disponibili
- › certificata CE e UL ed utilizzabile su porte taglia fuoco



LAURA FERRO

Amministratrice e responsabile commerciale **ALULEN** di Martignacco (UD)

Inquadra il QR Code per visualizzare l'intervista integrale sul nostro canale Youtube



Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori?

Ci siamo fermati per un mese ma non abbiamo mai interrotto i rapporti con i clienti, tenendoci in contatto con loro e infondendo fiducia nella ripartenza, grazie al lavoro dei commerciali. **Siamo riusciti a mantenere attivi i rapporti con i nostri collaboratori aggiornandoci da casa e riprogettando con loro la ripartenza**, il "dopo Covid", mentre per quanto riguarda la compagine societaria è stato molto importante il lavoro di pianificazione della ripartenza da un punto di vista monetario e organizzativo, fondamentale per la tenuta dell'azienda. **Ci siamo molto focalizzati sulla tenuta strutturale**, non potendo produrre né spedire i materiali pronti è stato fondamentale essere pronti a reagire il prima possibile appena lo stop fosse terminato.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

Premetto che non ci siamo mai fermati con gli investimenti pubblicitari sulla nostra intera gamma né con i progetti avviati a inizio 2020 sul web per promuovere il nuovo prodotto KIT: si tratta di un semilavorato per serramentisti in alluminio/legno, facile da posare, leggero e di scarso ingombro, un serramento assemblabile in cantiere che rappresenta una novità unica nel suo genere. **Questa nostra presenza sui media nonostante il lock down ci ha permesso di raccogliere, nell'immediata riapertura, un ottimo riscontro** dal punto di vista degli appuntamenti con clienti che avevano manifestato interesse e richiesto di poter essere contattati per approfondire le loro richieste; tutto questo ci ha permesso di riempire prontamente le agende dei nostri commerciali da tradurre in ordini.

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti?

Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

Tutti noi vivendo in casa per mesi ci siamo accorti delle inefficienze che la casa ha, quindi molti si sono rivolti ad internet per cercare delle soluzioni per migliorarne la vivibilità. Se questo sia stato determinante ad oggi non è facile a dirsi, ma sicuramente la gente si è sbloccata nel voler portare a termine una serie di interventi sulla propria casa. **Se io voglio che la casa sia ecologicamente sostenibile devo prevedere, al di là dell'utilizzo di prodotti che mi diano un risparmio energetico, dei prodotti di qualità capaci di durare nel tempo e di essere sostenibili lungo tutto il loro ciclo di vita.** Se uso prodotti di bassissima qualità oggi conseguo un risparmio, ma magari tra 10-15 anni dovrò rifare il processo perché il prodotto di base era scarso. In questo modo avremmo sì un rinnovo del parco edilizio dal punto di vista energetico delle abitazioni ma non sarà ecologicamente sostenibile, se

fra 10 anni ci ritroveremo a dover intervenire nuovamente. Non importa quale sia il materiale scelto, **purché sia di qualità e durevole nel tempo, che sono sinonimi anche di economicità nel lungo periodo.**

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone in questo incentivo? Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

Si è creata una grande aspettativa nei confronti di questo incentivo, anche se è passato un messaggio sbagliato: ci sono persone che entrano chiedendo se possono avere i serramenti gratis, quindi la comunicazione passata non è corretta. Ciò che c'è di positivo è che abbia messo in moto dei processi, richieste di contatti e di preventivi, le persone si sono interessate alla condizione della propria casa, prendendo coscienza della loro abitazione. **E' errato pensare di intervenire solo perché è gratis, ma è positivo il fatto di dire che viene riconosciuto un grande incentivo per rendere la casa migliore ed efficiente** da un punto di vista energetico. Lo sconto in fattura inoltre è uno strumento che, dal nostro punto di vista, rischia di favorire soprattutto le grandi aziende, mettendo in difficoltà i piccoli e chi lavora con i piccoli.

Serramento misto equivale a serramento di nicchia: il privato arriva con le idee già chiare? Lo conosce e sa già cosa cerca o viene guidato?

La difficoltà iniziale è proprio "raccontarlo", perché il serramento misto si conosce poco e quando lo si conosce lo si valuta a priori costosissimo: basta sfogliare anche una rivista non specifica e lo si troverà **etichettato come molto costoso, di alta fascia, irraggiungibile. E' un falso mito**, dunque difficilmente il cliente entra in showroom chiedendo da sé questo serramento; la differenza la fa proprio l'attività commerciale e la capacità del serramentista di proporlo al committente argomentando sulla durabilità nel tempo, l'affidabilità, le caratteristiche termiche ed acustiche, la sicurezza. In particolare la **durabilità e l'affidabilità sono il messaggio più importante**: se penso ad esempio alla costruzione di una casa, non mi sfiora nemmeno il pensiero di dover sostituire il tetto o intervenire pesantemente dopo 15 anni, è impensabile. Per il serramento dovrebbe valere lo stesso tipo di ragionamento: formare il serramentista nel valorizzare le caratteristiche di questo prodotto è un lavoro commerciale importante.

Tra i settori da Lei serviti quale la preoccupa di più pensando al recupero e per quale si sente più ottimista?

Quali sono le Sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

Tutto dipende dal progetto WEB che abbiamo creato ad inizio anno, che tutt'ora ci sta dando frutti in termini di visibilità e di contatti. **Ad oggi nonostante il lock down in cui siamo stati sostanzialmente fermi, siamo riusciti a pareggiare il fatturato dello stesso periodo del 2019 ed anzi a fare meglio, e questo lo dobbiamo proprio a questi strumenti di promozione.** Questi risultati sono molto positivi quindi per quanto riguarda l'attività verso il privato, il committente, mentre nell'ambito del serramentista rivenditore, dove tali attività in parallelo alle nostre campagne non sono state adottate in modo uniforme, riscontriamo maggiori difficoltà sul nostro prodotto, perché trattandosi di una nicchia di prodotto serve una capacità comunicativa ed uno sforzo commerciale ulteriore rispetto agli altri comparti. Abbiamo notato che laddove il serramentista ha adottato questi strumenti digitali sposando il nostro approccio i risultati sono positivi; questo ci fa prevedere comunque un buon risultato per il 2020, pur con gli ostacoli che si sono presentati a causa del Covid.

LA RIPARTENZA DEL MONDO DEL SERRAMENTO

MARIANNA MOLARO

Responsabile amministrativa di **MOLARO ALDO SERRAMENTI** di Tarcento (UD)



Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori cosa avete fatto?

A seguito dell'emergenza sanitaria Covid19 la nostra Azienda è stata costretta a bloccare l'attività produttiva dal 9 marzo al 3 maggio; **durante questa quarantena i nostri agenti, lavorando in smart working, hanno cercato di tenere comunque i contatti con i clienti** con i quali erano in trattative, al fine di poter almeno continuare l'attività commerciale, per quanto possibile.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

Per quanto concerne il mercato italiano l'Ecobonus 110% pre-

visto con il Decreto "Rilancio" **ha causato il blocco della produzione su contratti già acquisiti e in fase decisionale**, dato che ad oggi non sono ancora stati emanati i relativi decreti attuativi. **Anche sul mercato estero si è verificato un inevitabile blocco** dei contratti in essere nei Paesi in cui lavoriamo maggiormente, come USA, Pakistan e Kuwait e Emirati Arabi.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone in questo incentivo? Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

L'Ecobonus 110% potrà essere sicuramente un ottimo strumento per il rilancio del settore dell'edilizia: tale provvedimento sta ovviamente creando grosse aspettative, ma pare sarà tutt'altro che semplice da applicare. Bisogna ancora capire come funzionerà la cessione del credito (per il nostro settore degli infissi ancora non ci è nemmeno chiaro se la detrazione avverrà in 5 o 10 anni, essendo un intervento trainato e non trainante), quali saranno esattamente i requisiti di accesso, le modalità operative dello sconto in fattura e delle asseverazioni finali, nonché dei limiti che prevederà **il Decreto Prezzi, che sicuramente potrà essere un grosso problema per le Aziende, visto che i limiti paventati dalle proposte di legge**



didieffe
SHUTTERS & CO

Barny
SISTEMA PER PORTE SCORREVOLI

Barny è ispirato alle grandi e pesanti porte "del fienile" tipiche dei ranch americani. Oggi quelle porte, spesso dallo stile rustico, vengono utilizzate sia nell'arredamento classico che in quello moderno, dove in base al legno o alla finitura scelta, ben si sposano anche con le linee minimali delle case più moderne.

didieffe
OPENING WAYS

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



focus imprese

sembrano alquanto inadeguati. Sarà inoltre fondamentale che le Aziende che optano per il ritiro del credito possano riceverlo rapidamente in termini di liquidità attraverso la cessione agli istituti finanziari, altrimenti tale provvedimento non aiuterà di certo le imprese ad uscire dallo stato di crisi attuale. La speranza è che al massimo per i primi di settembre i decreti attuativi vengano emanati, in modo che si possano sbloccare tutti quei lavori contrattualizzati ma fermi in attesa delle modalità per poter accedere a tale incentivo.

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti? Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

Il nuovo Super Ecobonus 110% ha ovviamente creato un forte incremento dell'interesse della clientela verso questo strumento; di conseguenza, nel nostro caso specifico, **da maggio ad oggi abbiamo già registrato un notevole aumento dei contratti acquisiti** e delle trattative attualmente in essere.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Soprattutto per quanto concerne il mercato estero, la nostra **Azienda ormai da molti anni partecipa a diverse fiere di settore in tutto il mondo**; a marzo 2020 era prevista una fiera in Cina, ovviamente bloccata a seguito pandemia, che al momento è stata riprogrammata per marzo 2021. Abbiamo inoltre in calendario la partecipazione ad una fiera di settore a Boston (novembre 2020) e una a Toronto (gennaio 2021).

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno? Si potrà recuperare parte il fatturato?

Per il 2020 non abbiamo ottime previsioni di fatturato, anche se da settembre inizierà sicuramente il recupero almeno di una parte di quanto perso nei mesi scorsi; **per il 2021 invece prevediamo un forte aumento del fatturato Italia per lavori con Ecobonus 110%**, avendo in portafoglio già un buon numero di contratti acquisiti e viste le trattative in essere. **Anche per quanto concerne l'estero abbiamo trattative in fase avanzata** in vari stati quali USA, Canada, Kenya, Russia, Pakistan, Oman, Grecia, Israele, Cipro, molte delle quali ferme a causa dell'emergenza sanitaria, che in molti Paesi sta ancora causando blocchi alle attività economiche.



OLTRE

Il maniglione antipanico 100% made in Fapim,
oggi ha anche un compilatore dedicato!



Dalla scelta di tipologia e accessori
fino all'elenco completo per realizzare il serramento.
L'alta qualità non è mai stata così facile!

fapim[®]
Life in evolution

 Made in Italy

SERGIO ZANIN

Amministratore di FUTURA SERRAMENTI di Quinto di Treviso

Inquadra il QR Code per visualizzare l'intervista integrale sul nostro canale Youtube



Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori?

Non eravamo affatto preparati a un avvenimento di questo tipo dunque all'inizio c'è stata qualche criticità, superata subito dalla volontà di fare quadrato come azienda e, ciascuno per il proprio ruolo, dalla volontà di continuare a dare servizio e ad essere operativi. **Fortunatamente i codici Ateco ci hanno permesso di mantenere la produzione attiva, mentre le pose in opera si sono forzatamente fermate.**

Abbiamo inoltre attivato immediatamente lo smartworking per permettere alle figure commerciali di lavorare da casa e di rimanere così a stretto contatto con il cliente. E' stato inoltre **fondamentale assicurare i collaboratori e mantenere la squadra unita e compatta**, confrontandoci quotidianamente sull'operato aziendale.

Lo smartworking ci ha insegnato un nuovo modo di lavorare: sebbene il contatto vis a vis con il cliente rimanga primario, ci ha permesso di continuare ad essere operativi mentre attrezzavamo gli uffici nel rispetto delle normative antiCovid.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

Inizialmente, dopo la riapertura, ci siamo confrontati con clienti che avevano qualche timore, ma non ci siamo affatto scoraggiati: siamo riusciti in breve tempo a tornare **operativi ed efficienti al 100% sia in produzione, sia per l'accoglienza del cliente nella nostra showroom, sia per quanto riguarda la posa in opera.**

Abbiamo formato i collaboratori e ci siamo dotati di protocolli che permettono non solo di accogliere i clienti in sicurezza in sede ma anche di recarci con le squadre nelle abitazioni per eseguire le pose in massima sicurezza.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone in questo incentivo? Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

Non sono molto convinto attualmente del sostegno che potrà venire da questo incentivo: in questo momento delicato in cui stiamo ripartendo, ad esempio, **la gente inizialmente si blocca in attesa del 110%.**

Una volta che spieghiamo in cosa consiste, quali sono i requisiti e gli interventi richiesti e la mancanza di linee guida attuative, in realtà, questo blocco viene spesso superato dal cliente che sceglie di orientarsi verso l'ecobonus 50%. Per ora quindi non abbiamo ancora un'aspettativa certa verso questo incentivo.

Lo sconto in fattura finora non lo abbiamo mai attuato, ma stiamo valutando e studiando un'altra formula per andare incontro al cliente: spero saremo pronti a breve per lanciare questo pacchetto

sul mercato.

Tra i settori da Lei serviti quale la preoccupa di più pensando al recupero e per quale si sente più ottimista?

Noi lavoriamo prettamente con imprese e privati.

Ad oggi la fetta più consistente rimane appunto l'edilizia privata, che fin dal periodo di crisi del 2008 ha rappresentato per Futura l'anima della nostra clientela.

Le imprese di costruzione che sono rimaste attive dopo il 2008 sono imprese serie ed abbiamo buoni rapporti di collaborazione con loro, ma senz'altro con loro peseranno questi mesi di "vuoto commerciale" dovuti al Covid.

Sarà quindi senz'altro la committenza privata a sostenerci in questa fase, anche se **naturalmente alcuni settori soffrono e i loro dipendenti vivono ancora la cassa integrazione, dunque la loro domanda sarà debole.**

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti? Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

In questo periodo in cui **molte famiglie sono state chiuse in casa, hanno avuto molto tempo per guardarsi intorno e rendersi conto di quali interventi fare per migliorarla e tra questi la sostituzione del serramento.**

Molti hanno anche cominciato a cercare una nuova abitazione, desiderosi di spazi più grandi o di una casa con giardino, quindi c'è una nuova domanda.

Rimangono sempre e comunque al centro dell'attenzione il risparmio energetico e la sicurezza, che i clienti tengono sempre più in considerazione: proprio in merito alla sicurezza stiamo dando il via ad un nuovo progetto che avevamo già in animo prima del Covid e che è quello di **umentare il grado di protezione dei serramenti Futura portandoli in RC3, è un progetto ambizioso**, tosto ma la squadra è pronta e siamo già ripartiti per conseguire questa nuova certificazione.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Sicuramente sì: siamo molto attenti a tutto ciò che è formazione e confronto, specialmente alle fiere dove si vedono e si toccano con mano nuove idee, prodotti e progetti.

Saremo sempre presenti in primis su questo, così come sui corsi di formazione per l'accrescimento della persona: aspettiamo con impazienza quindi la prossima YED.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno? Si potrà recuperare parte il fatturato?

Il recupero sarà senz'altro un po' faticoso, l'importante è rimettersi in corsa e lavorare a 360° senza paure e timori: **i numeri stanno tornando a regime, sulla falsa riga del 2019**, e riteniamo che sarebbe un buon risultato il poter chiudere l'anno ricalcando i risultati del precedente.

Vogliamo cogliere questo periodo come un'occasione per rimboccarci le maniche e portare avanti quei progetti e miglioramenti che ci permetteranno di recuperare e di attuare il colpo che tutti abbiamo sentito: **nel nostro settore ora più che mai non dobbiamo sentirci concorrenti, ma fare quadrato e scambiarci idee e conoscenze** per uscire positivamente e migliorare il nostro lavoro.



ENRICO SCARPA

Responsabile Marketing di **AGOSTINI GROUP** di Quarto d'Altino (VE)

Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori?

Per come si prospettava la situazione possiamo dire che l'abbiamo vissuta bene, praticamente non ci siamo mai fermati del tutto ma sicuramente rallentando moltissimo, almeno nel periodo di maggiore tensione.

Siamo riusciti a tenere, senza grosse difficoltà, i contatti con i clienti, utilizzando i metodi abituali quali telefono e e-mail. Successivamente abbiamo iniziato ad utilizzare anche i numerosissimi servizi web conference per gestire al meglio gli appuntamenti e le riunioni di gruppo.

Con i collaboratori la situazione è stata gestita, compatibilmente alle specifiche mansioni, con lo smart working, presenza in ufficio con orario ridotto e suddiviso in turni così da limitare le presenze e, dove non era possibile gestire la situazione sia per il distanziamento che per i volumi ridotti di lavoro, abbiamo usufruito della cassa integrazione sia per la parte produttiva che per quella impiegatizia.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

Ci stiamo confrontando con un mercato che ha tantissima voglia di ripartire e di lasciarsi alle spalle questo periodo difficile ed insolito. Abbiamo preparato un protocollo Covid chiaro e semplice da seguire, per aiutare non solo l'azienda ma anche i clienti a svolgere le normali attività tecnico - commerciali. Dal lato tecnico ed operativo si riesce a procedere bene e senza particolari intoppi sia nel mondo della cantieristica che in quello dei rivenditori e privati, mentre **dal lato commerciale solo nella cantieristica si prosegue regolarmente con gli ordini, invece con i rivenditori e il privato stiamo vivendo una fase di stand by a causa principalmente delle incertezze legate al super ecobonus 110.**

Dal punto di vista finanziario, la liquidità è attualmente un problema reale?

No, perché abbiamo una pianificazione finanziaria che è stata in grado di gestire pienamente l'emergenza covid.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone Agostini group in questo incentivo? Quale prospettiva si apre a vostro avviso?

Inizialmente avevamo ottime aspettative e prevedevamo un consistente aumento di ordini ma con il passare del tempo ci siamo resi conto che sta solo portando tantissima curiosità ed interesse nel nostro settore ma un notevole rallentamento di contratti dato che attualmente nel decreto ci sono ancora moltissimi punti da chiarire e giustamente i clienti preferiscono aspettare per essere sicuri di rientrare nell'ecobonus.

Stiamo tutti aspettando con ansia i decreti attuativi definitivi che faranno sicuramente chiarezza e ci daranno le linee guida per procedere correttamente. **Nelle bozze si parla anche di limiti di spesa calcolati al mq, ci auguriamo tanto che questi non penalizzino i prodotti di qualità inevitabilmente più costosi. Noi siamo fiduciosi e crediamo che tutta questa curiosità si**

trasformi in un aumento di fatturato che con ogni probabilità inizierà ad arrivare non prima di fine anno.

Quali iniziative state ponendo in atto per sostenere la domanda?

Ci stiamo organizzando con **numerose attività di digital marketing e stiamo rafforzando sia la forza vendita** che l'ufficio preventivazione per rispondere alle diverse esigenze in modo rapido e puntuale.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi?

Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Le fiere sono sempre un'ottima occasione per vedere e testare dal vivo tutte le ultime novità, creando allo stesso tempo quel rapporto e confronto diretto tra cliente e azienda. Ad oggi, almeno nel nostro settore, questa relazione che si crea incontrandosi di persona, non è facile ricrearla attraverso incontri digitali.

Si prevediamo di visitarle in futuro ma probabilmente solo quelle di riferimento traslasciando le minori.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

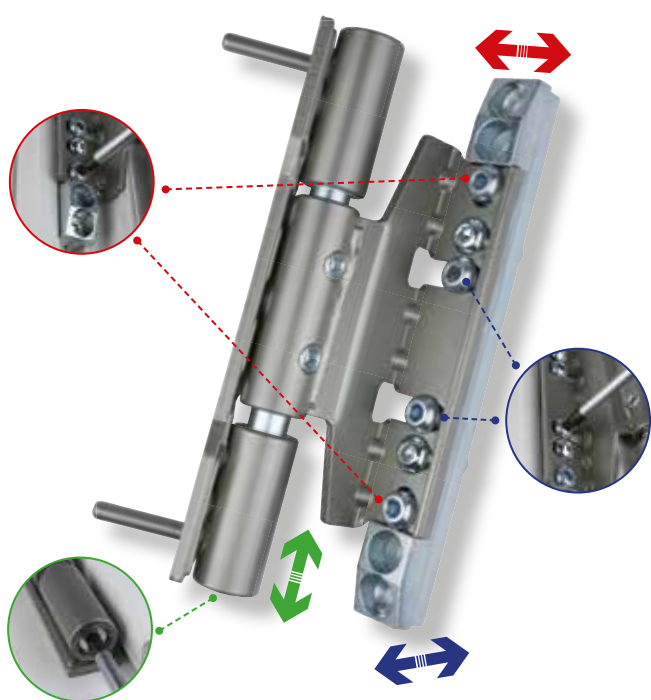
Sicuramente si potrà recuperare una parte del fatturato perduto, dobbiamo recuperarlo. Purtroppo non ci sarà d'aiuto il super ecobonus 110% perché la maggior parte dei suoi frutti li raccoglieremo l'anno prossimo.



Novità
OTLAV



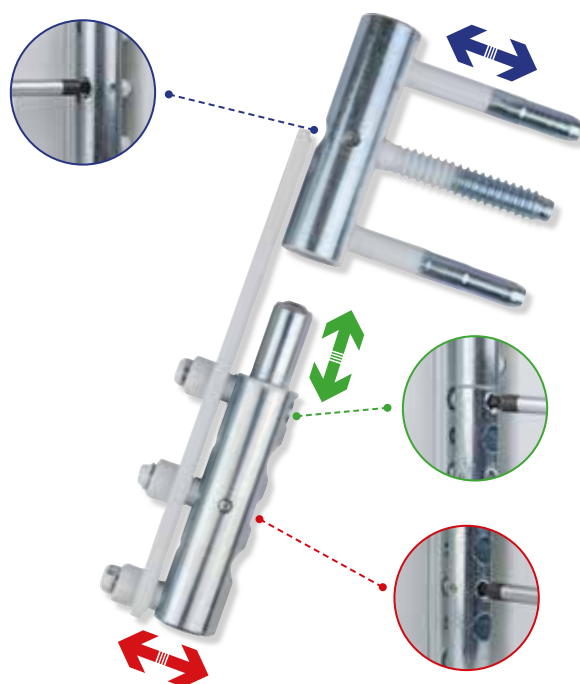
TRIXACTA



PORTATA
160 Kg

TRIXACTA garantisce prestazioni di assoluta qualità ed affidabilità, infatti ha superato i test **CE** con **portata 160 kg**. **TRIXACTA** permette una facile e rapida installazione su **profili a cava europea asse 13 mm**, è regolabile su 3 assi con un'unica chiave esagonale da 4 mm e grazie ai cappucci di copertura disponibili in varie finiture, garantisce un design versatile, elegante e moderno.

URSUS PVC



PORTATA
120 Kg

URSUS-PVC è composta di una femmina a 3 gambi e di un maschio con piastrina dotata di 4 fori di fissaggio, pertanto garantisce stabilità, portata e un perfetto allineamento dell'anta; è adatta a porte e portoni particolarmente pesanti e con ante particolarmente grandi.

URSUS-PVC permette una facile e rapida installazione su **profili in PVC e legno**, è regolabile su 3 assi con un'unica chiave esagonale da 4 mm.



STEFANO ZANIRATO

Socio fondatore e direttore commerciale di **FINESTRA 4** di Tavagnacco (UD)

Inquadra il QR Code per visualizzare l'intervista integrale sul nostro canale Youtube



Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori cosa avete fatto?

E' stata una situazione particolare all'inizio perché fin da subito, sia per lo spirito che ci contraddistingue sia per alcune scelte che avevamo già fatto ad inizio 2020, lavorando da una pluralità di sedi staccate, **eravamo abituati a dialogare a distanza ed avevamo a disposizione tutta una serie di strumenti per le videoconferenze**, sebbene non l'avessimo mai fatto con questa continuità.

Durante il lock down quindi nonostante il fatto di dover chiudere la parte produttiva e le installazioni, gli uffici tecnici e commerciali sono stati costantemente aperti ed in contatto tra di loro, creando momenti di condivisione per focalizzarci sul come restare in contatto con tutti i nostri clienti e come mettere subito a frutto questa enorme quantità di tempo disponibile.

Abbiamo nel concreto continuato a sviluppare tutta la parte social ed il nostro sito web, riattivare contatti con vecchi clienti e creare contenuti video sia informativi che commerciali.

Abbiamo inoltre creato F4 TALK, un format basato su interviste dedicate al professionista.

Tutte queste attività hanno contribuito a farci ripartire in una posizione di vantaggio, mantenendo il contatto costante con i clienti che a loro volta si sono sentiti stimolati e si sono tenuti in contatto con noi.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

Il dato che ci dà maggior conforto è che siamo riusciti a fine giugno a raggiungere l'obiettivo che ci eravamo prefissati sia in termini di preventivi erogati ma soprattutto di trattative concluse con successo: **il portafoglio ordini a fine semestre era allineato a quanto ci eravamo proposti a inizio anno.**

I due mesi di chiusura e il mese di riapertura parziale peseranno senz'altro, ma a dispetto dei primi segnali molto foschi oggi possiamo essere fiduciosi.

Tra i settori da Lei serviti quale la preoccupa di più pensando al recupero e per quale si sente più ottimista?

Prevalentemente noi operiamo con professionisti legati alle costruzioni residenziali e privati; **alla ripartenza abbiamo notato un rinnovato entusiasmo legato alla voglia dei privati di rinnovare casa cercando un maggiore comfort abitativo, dopo averla vissuta per oltre 2 mesi in modo continuativo:** questo si è tradotto in un boom di richieste.

Se poi uniamo questo interesse al famoso Super Ecobonus, ormai sulla bocca di tutti, il livello di interesse per la casa è diventato

primario.

Per quanto riguarda invece gli interventi sulle strutture legate a ristorazione e turismo, le previsioni non sono delle più rosee.

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti? Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

Al di là dell'estetica, c'è sicuramente una **maggiore attenzione alle prestazioni ed al comfort massimo ottenibile con l'intervento, inclusi aspetti sui cui noi abbiamo puntato molto da diversi anni, come la ventilazione meccanica:** la casa deve respirare, al di là delle buone abitudini delle persone c'è la necessità di un ricambio per il benessere abitativo e vivendoci per molto tempo ci si è resi conto di queste criticità.

Super Ecobonus 110%: quali aspettative ripone in questo incentivo? Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

Abbiamo cercato di mantenere un profilo basso, dando informazioni attraverso i nostri canali ma allo stesso tempo cercando di far comprendere ai clienti come "non esistano pranzi gratis", senza quindi illudere le persone del fatto che si possa intervenire rifacendosi casa a costo zero. **Stiamo gestendo le moltissime chiamate che arrivano dai clienti che fantasticano di ristrutturare casa in modo totalmente gratuito invitandoli ad attendere le linee guida attuative, per capire meglio.**

La finalità primaria di questi incentivi è di raggiungere gli standard di efficienza energetica del nostro patrimonio edilizio pattuiti con la comunità europea, quindi **ben vengano tutti gli strumenti utili a garantire questo miglioramento specie sugli edifici più datati**, su condomini e quindi immobili posseduti da chi non ha la disponibilità economica e la capienza IRPEF per ammodernarli.

E' un approccio etico, la finalità non può essere quella di sostituire un serramento per sfizio, mentre è urgente intervenire sui vecchi edifici dotati ancora di finestre a vetro singolo.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Le fiere di settore sono importanti per l'aspetto professionale e personale che racchiudono. Sicuramente questa fase di lock down ci ha permesso di sfruttare **il canale digitale, che semplifica e fa risparmiare del tempo, ma esso non può sostituirsi al contatto umano** e la possibilità di vederci di persona, guardarsi negli occhi in maniera ravvicinata e condividere la convivialità che sicuramente aiutano a mantenere saldi i rapporti.

E' bene quindi mantenere l'abitudine a partecipare a questi eventi, oltretutto voi di COLFERT li organizzate sempre in grande stile per cui riuscite ad unire tutti questi aspetti in maniera egregia.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno? Si potrà recuperare parte il fatturato?

Guardando al nostro orticello siamo piuttosto ottimisti: le risposte che abbiamo ottenuto in fase di chiusura e le vendite sviluppate nei mesi successivi, da maggio ad oggi, ci danno fiducia nel prosieguo del 2020 e posso affermare che **abbiamo già in cantiere un portafoglio lavori che ci garantisce lavoro programmato fino ad autunno inoltrato**, saturando la nostra capacità produttiva e di posa. C'è un **misurato ottimismo, e i prossimi mesi saranno cruciali per capire come sarà l'inizio 2021 anche alla luce dell'incentivo 110%.**

LA RIPARTENZA DEL MONDO DEL SERRAMENTO

ANDREA PELOSO

Responsabile tecnico commerciale di PELOSO INFISSI di Verona



Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori cosa avete fatto?

E' nei momenti di crisi che si può vedere chi ha le idee, la capacità di reagire e proprio in questi periodi si possono apportare cambiamenti che altrimenti non si ha mai tempo di pianificare e di innovare il proprio modo di lavorare.

Noi durante il periodo di chiusura (circa 40 giorni) abbiamo riorganizzato la produzione, sistemando i cicli dei materiali e le logiche interne di gestione delle commesse e delle pose in cantiere, sia attraverso una profonda analisi di costi e procedure, sia adottando nuovi software ed applicazioni da mobile che ci permettono di gestire in modo più efficace la reportistica.

Ci siamo quindi digitalizzati, dalla produzione alla posa.

Il contatto con i clienti è stato forzatamente ridotto dal fatto che la nostra azienda si occupa prioritariamente di cantieristica privata, che in quella fase di lockdown è rimasta completamente ferma.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

La definirei una riapertura di "fuoco e fiamme", perché non appena abbiamo avuto il via libera a tornare in cantiere è scattata una corsa per recuperare il tempo perduto: eravamo entrati in lockdown con molti cantieri acquisiti da svolgere in primavera, quindi appena tornati operativi abbiamo dovuto implementare la produzione in modo massiccio anche assumendo operai (abbiamo fatto ben 3 assunzioni da maggio ad oggi).

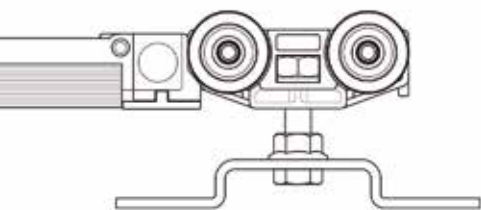
Una situazione in controtendenza rispetto alle previsioni ma purtroppo ancora non è il momento di festeggiare, dato che parliamo di commesse acquisite nel periodo pre-Covid.

Dobbiamo attendere dopo l'estate, alla conclusione di questi cantieri, per capire se gli investitori avranno intenzione di portare a compimento le opere sulla carta ma non ancora iniziate. Un paio di disdette o rinvii dei lavori in cantieri non ancora aperti sono già arrivate,



FLUID

TECHNOLOGY



SILENZIOSITÀ

RESISTENZA

ESTETICA



Il futuro dello scorrevole è iniziato!

La miglior scorrevolezza possibile, rumorosità azzerata, movimenti in apertura e chiusura estremamente morbidi.

Tre brevetti che rivoluzionano il concetto di scorrevole.

Una nuova tecnologia che si adatta e migliora in modo significativo diversi prodotti presenti nel catalogo Terno Scorrevoli.

www.ternoscorrevoli.com/fluid

PATENTED



scenari 2020

guardiamo alla fine dell'estate per capire cosa accadrà.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone Peloso Infissi in questo incentivo? Quale prospettiva si apre a vostro avviso?

In questo periodo di attesa dell'incentivo ci sono stati richiesti molti preventivi ma c'è stata effettivamente una sospensione nelle decisioni dei privati: in questi giorni il decreto è diventato legge, ma **finora ha solo creato confusione, perché anche chi era pro-penso a cambiare i serramenti della propria abitazione tra giugno e luglio si è bloccato**, causando quasi un danno. Il fatto che noi seguiamo per la maggior parte la cantieristica privata ci rende comunque piuttosto estranei alle dinamiche di questo bonus, non ne siamo particolarmente toccati.

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti? Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

Come accennato, noi seguiamo per la maggior parte la cantieristica ma **possiamo dedurre che il bonus 110% darà impulso a quelle sostituzioni che fino a luglio sono rimaste sospese**, in attesa delle nuove indicazioni.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di

questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Il BAU di Monaco è un appuntamento fisso per noi, così come lo è stato e lo sarà YED. E' un peccato che alcune fiere abbiano subito rinvii o cancellazioni ma ci auguriamo che questi eventi vengano confermati e che potremo tornare a frequentarli perché rappresentano sempre un momento di informazione importante, sia dal punto di vista commerciale che per consolidare il rapporto umano.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

Purtroppo previsioni a lungo termine sono difficili se non impossibili, anche se nel primo semestre abbiamo avuto un incremento di fatturato rispetto allo stesso periodo del 2019 dovuto all'acquisizione di importanti commesse pre-Covid. **Per il secondo semestre molto dipenderà dalla combinazione tra il sostegno al residenziale dovuto al Super Ecobonus e l'andamento della cantieristica legata a capannoni e facciate:** anche se stiamo chiudendo dei nuovi cantieri dobbiamo tenere presente che siamo tra gli ultimi attori ad entrare in gioco e quindi tutto dipende dal fatto che questi progetti vengano effettivamente avviati, senza subire rinvii dovuti all'incertezza del periodo.

europrofili

SISTEMI PER SERRAMENTI

EVO1.8 & ET680 LIFE

L'evoluzione dei sistemi legno alluminio



EVO1.8



ET680 LIFE

PIERPAOLO BROMBAL

Amministratore di **BROMBAL LUXURY METAL WINDOWS AND DOORS** di Caselle di Altivole (TV)



Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati? Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo? E con i collaboratori cosa avete fatto?

Brombal come la gran parte delle aziende del territorio ha vissuto un breve momento di "fermo" produttivo a causa dal Covid-19, anche se di

fatto non ha mai chiuso. Gli uffici hanno continuato a svolgere le loro attività in modalità smartworking garantendo così al cliente la continuità del servizio offerto. **Il nostro mercato, quasi esclusivamente internazionale comporta un rapporto già principalmente digital**, pertanto il tassello che è venuto a mancare in questo periodo di "chiusura delle frontiere" è stato il confronto tecnico "live" tra committenti e ingegneri Brombal attorno allo stesso tavolo. L'atmosfera percepita nel momento di grave situazione sanitaria mondiale, è stata principalmente di preoccupazione; **per rassicurare i nostri clienti abbiamo adottato delle procedure specifiche, intensificando le comunicazioni, aggiornandoli con regolarità riguardo allo sviluppo dei progetti in corso e assicurando sulla continuità del ritmo produttivo.** Anzi, abbiamo garantito un incremento della produttività di quasi il 20%, per rassicurarli sulle scadenze.

Qual è lo scenario di mercato con il quale vi state confrontando oggi?

Il mercato attuale invia **segnali di incertezza a causa del virus che colpisce di volta in volta aree diverse del mondo con il conseguente lockdown del mercato interessato.** La volontà di spesa può venire a mancare quando l'insicurezza percepita è forte, ma il target di mercato al quale ci rivolgiamo ci permette di mantenere un costante ritmo di richieste di commissioni, in quanto non così influenzato negativamente sull'andamento della situazione generale.

Super EcoBonus 110%: quali aspettative ripone in questo incentivo? Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

L'EcoBonus 110% non sarà un benefit del quale usufruiremo in

quanto la nostra azienda esporta tutti i propri prodotti all'estero. Mi auspico che questa nuova misura governativa possa giovare a tutte le altre attività che ne potranno usufruire. Spero che ogni buona azione a sostegno dell'economia sia adeguatamente studiata e strutturata al fine della ricrescita.

Tra i settori da Lei serviti quale la preoccupa di più pensando al recupero e per quale si sente più ottimista?

Sicuramente il settore edilizio può essere considerato tra quelli "ad alta criticità" ma se si parla di luxury tutto cambia: una nicchia che nel tempo può mutare ma mai scomparire. **L'ottimismo sta nel puntare sulla qualità del prodotto e che il mondo risponda con coraggio ed intraprendenza.**

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore verso l'acquisto di serramenti? Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

È sempre maggiore la cognizione di "abitazione" come luogo in cui benessere e design coincidono con le esigenze del committente. Il serramento, sempre maggiore protagonista del design abitativo, diventa prodotto inteso come arredamento funzionale: attraverso determinate caratteristiche tecniche aumentano le prestazioni richieste come aperture speciali, risparmio energetico o domotica; architetti e progettisti possono in questo modo dare forma alla loro "freedom to create" mirando alle performance e al benessere. Abbiamo più consapevolezza del vivere le proprie case in sicurezza e comfort.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

La maggior parte delle Fiere attualmente sono state spostate o sospese, come sono stati sospesi i molti viaggi internazionali dei nostri clienti che ci visitavano e che erano la nostra prima fonte di marketing. In questo momento in cui si inizia a parlare nuovamente di riapertura delle frontiere, **valuteremo di volta in volta il da farsi**, dando priorità alle norme di sicurezza della salute di tutti noi.

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

Fare previsioni in un momento difficile ed incerto come questo è arduo. Le nostre commesse si sviluppano in un arco di tempo maggiore rispetto ad altre realtà. **Solo dal prossimo anno potremo valutare quanto il Covid-19 avrà inciso nel nostro fatturato** che a tutt'oggi ancora non ha sentito lo scossone della crisi.

BROMBAL LUXURY METAL WINDOWS AND DOORS: CREAZIONI DI DESIGN A PROVA DI URAGANO



Ogni porta e finestra del mondo, se vuole passare i più stringenti test che siano mai esistiti, deve confrontarsi con le prove TAS dello stato della Florida.

Brombal, primo produttore di infissi in acciaio e ottone a taglio termico, è stato pioniere nel testare i propri serramenti con questi standard per vendere non solo nella costa Sud-Est americana, che ogni anno è colpita da innumerevoli uragani, ma anche ai Caraibi e Hawaii. Con il cambiamento climatico mondiale si ha sempre più la necessità di abitazioni sicure e confortevoli pur mantenendo il gusto per il lusso ed il design. È per questo che Brombal si affida al Blackwater testing Lab, per testare le performance dei propri prodotti. Blackwater testing Lab vanta il primato di essere l'unico ente al di fuori degli Stati Uniti d'America abilitato ai test anti uragano.

I prodotti realizzati, dopo essere stati sottoposti a test di tenuta all'acqua e all'aria, vengono assoggettati ad altissime pressioni di carico (fino a 500 kg/mq), al "large missile impact" ossia una trave di legno che impatta sul vetro più volte ad una velocità di circa 54 km/h ed in conclusione il "fatigue testing" ossia una pressione di pochi secondi sia positiva che negativa applicata per un ciclo ripetuto 9 mila volte così da verificare la resistenza nel tempo.



scenari 2020



DAVIDE ZULIANI

Responsabile tecnico della **SERRAMENTI DEIURI CARPENTERIA** di Gorizia

Come ha vissuto la sua azienda il periodo di quarantena? Vi siete fermati?

Non ci siamo mai fermati del tutto, **abbiamo ridotto l'attività a quanto riuscivamo e potevamo fare** sia in funzione della possibilità d'intervenire nei cantieri privati, sia per le forniture di materiale che si sono fermate.

Avete mantenuto i contatti con i clienti, in che modo?

Ci siamo sentiti telefonicamente e via mail con i clienti "attivi" e con i clienti storici.

E con i collaboratori cosa avete fatto?

I collaboratori sono stati messi in cassa integrazione a rotazione.

Qual è lo scenario di mercato col quale vi confrontate oggi?

Ad oggi sia l'attività di carpenteria che quella di serramenti lavora a pieno regime, le richieste dei clienti non mancano, le conferme un po' meno ma siamo fiduciosi.

Tra i settori da Lei serviti quale la preoccupa di più pensando al recupero e per quale si sente più ottimista?

Al momento **mi sento ottimista per entrambi i nostri settori, ovvero la carpenteria da un lato e la fornitura di serramenti e schermature solari dall'altro.**

Super EcoBonus 110%: che aspettative ha in questo incentivo?

Aspettiamo di vedere cosa uscirà dal Senato e dai chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate ma crediamo che ci siano i presupposti per poter lavorare bene.

Lo sconto in fattura è un bene o un problema?

Bella domanda... entrambe le cose direi, dipende da quanto saranno aggressivi i nostri competitor e dalle possibilità di cedere a propria volta il credito; vedremo a cose definite.

Qual è oggi l'atteggiamento del consumatore finale verso l'acquisto di serramenti?

Qualcuno aspetta IL Super Ecobonus e qualcuno va avanti ugualmente, in questo momento c'è un po' di confusione. L'uscita delle linee guida farà chiarezza.

Secondo lei ci sarà un upgrade reale delle abitazioni?

Dipende sempre da come verrà definita la legge finale ma ci sono sicuramente dei nostri clienti che ne otterranno grossi benefici se potranno utilizzarla. Per contro ci saranno sempre i furbi che se ne approfitteranno.

Fiere di settore: quale atteggiamento ha oggi nei confronti di questi eventi? Prevede di visitarli come di consueto in futuro?

Al momento non ho una chiara idea sull'argomento ma direi che **quando ripartiranno prenderemo parte alle fiere con la stessa frequenza pre-Covid.**

Quali sono le sue previsioni da qui a fine anno?

Si potrà recuperare parte il fatturato?

Al momento stiamo lavorando per recuperare almeno parzialmente quanto perso. **La situazione ci sembra delicata ed in costante evoluzione** quindi è difficile poter fare previsioni.



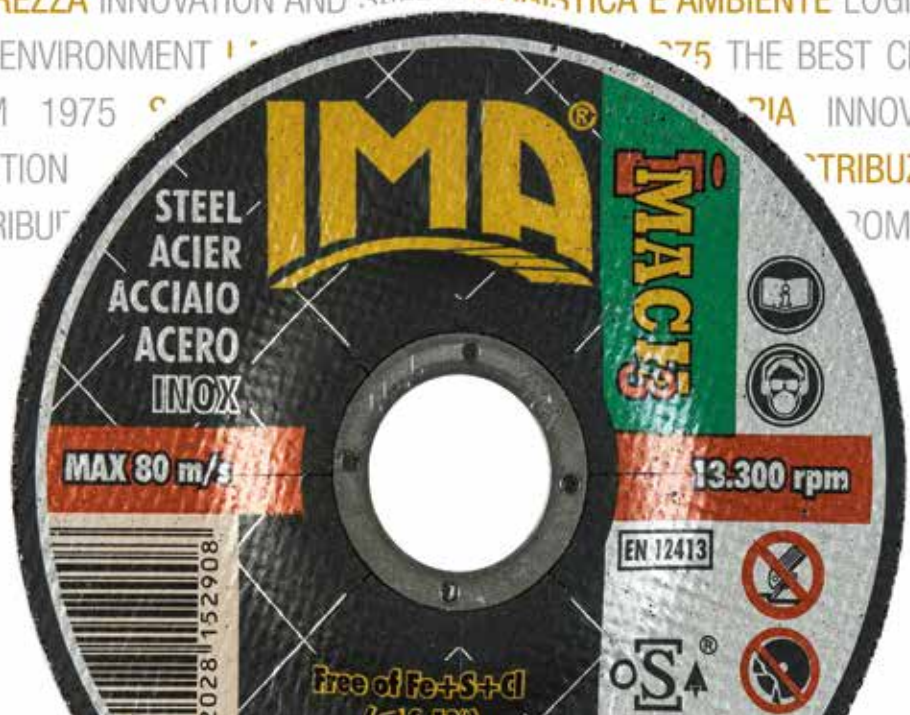
STYLE IMADE IN ITALY



INDUSTRIA MOLE ABRASIVE SRL
Via XXV Luglio, 279
84013 Cava de' Tirreni (Sa) ITALY
tel. +39 089 444033
ima@imabrasivi.it

imabrasivi.it

IMA ABRASIVI SOLUZIONI INNOVATIVE PER INDUSTRIA INNOVATIVE
SOLUTION FOR INDUSTRY **EDILIZIA BUILDING** **DISTRIBUZIONE**
DISTRIBUTION **MEMBRO oSa DAL 2007 MEMBER OF oSa FROM 2007** **RINA**
SISTEMA GESTIONE QUALITÀ RINA CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
RICERCA E SVILUPPO RESEARCH AND DEVELOPMENT **INNOVAZIONE E**
SICUREZZA INNOVATION AND SAFETY **LOGISTICA E AMBIENTE LOGISTICS**
AND ENVIRONMENT **1975 THE BEST CHOICE**
FROM 1975 **PIA INNOVATIVE**
SOLUTION **DISTRIBUZIONE**
DISTRIBUZIONE FROM 2007





COVID 19

DALLA FASE 1 ALLA FASE 2

Dopo l'urgenza e la velocità con cui sono stati adottati tutti gli adempimenti per mettere in sicurezza i lavoratori durante la Fase 1, ora che siamo passati alla Fase 2, con altrettanta reattività, è necessario procedere con un'organizzazione aziendale che renda stabili e duraturi i cambiamenti operati.

Durante la Fase 1, in regime di piena emergenza, COLFERT ha ritenuto fondamentale adottare un Protocollo Covid-19 con lo scopo di tutelare la salute e la sicurezza dei lavoratori. Il management ha svolto un ruolo fondamentale nel contribuire al cambiamento comportamentale che si è reso necessario.

Adottare il Protocollo Covid-19 ha significato analizzare ogni processo organizzativo, capirne i punti critici e, seguendo i protocolli nazionali, applicare tutte quelle prassi che garantissero di lavorare in piena sicurezza. Un lavoro a 360 gradi che ha portato alla stesura di un Manuale, dove è stata fondamentale la sensibilizzazione dei lavoratori e la loro condivisione delle misure adottate.

Qui di seguito gli step che sono stati percorsi per l'implementazione del sistema di sicurezza anti Covid-19:

Definizione e creazione del gruppo di lavoro

Analisi del contesto e determinazione dei punti critici

Definizione di azioni e misure operative:

- Formazione ed informazione
- Precauzioni igieniche delle persone
- Modalità di ingresso in azienda
- Pulizia e sanificazione in azienda
- Dispositivi di protezione personali
- Gestione degli spazi comuni
- Organizzazione dei posti di lavoro
- Spostamenti interni, riunioni, eventi interni e formazione
 - Gestione persona sintomatica in azienda
- Sorveglianza sanitaria e medico competente
 - Nomina del Comitato di sorveglianza
 - Nomina dei Covid manager
- Layout di tutte le procedure adottate



A corredo, un elenco di strumenti utilizzabili: mascherine, igienizzanti, termo scanner, separatori in plexiglass.

Durante la fase 1, l'azienda ha implementato tutte le prassi necessarie per "spezzare" ogni forma di aggregazione e contatto allo scopo di evitare il contagio tra le persone.

Ora che siamo passati alla fase 2, per permettere che le buone prassi implementate diventino abitudini consolidate, bisogna ripartire diversi da prima, come persone, come lavoratori, come genitori, come consumatori... come aziende.

La salute e la sicurezza dei lavoratori sono un punto centrale e le aziende hanno un ruolo fondamentale nel contribuire al cambiamento organizzativo e culturale che si rende necessario, come forma di tutela che permette di riorganizzare e ripartire.

Il distanziamento tra le persone è il primo driver che deve guidare ogni scelta aziendale per lavorare in sicurezza che coinvolge:

- il layout degli spazi, garantendo la distanza utile tra le persone;
- l'organizzazione del lavoro, privilegiando lo strumento dello smart working;
- gli strumenti tecnologici: riunioni e colloqui in teleconferenza.
- i dispositivi di protezione: implementazione di divisori plexiglass nelle postazioni di lavoro, al punto vendita, in mensa. Mantenere il cambiamento diventa il focus principale e le attività fondamentali per permettere la continuità di quanto implementato a garanzia della sicurezza e della salute dei lavoratori sono:
 - verifica e controllo delle misure implementate;
 - aggiornamento periodico di tutti i documenti prodotti nelle fasi precedenti, compreso il Manuale operativo.



CON POSA ECCELLENTE, COLFERT È AL FIANCO DEL SERRAMENTISTA E DEL POSATORE

DALLA FORMAZIONE ALLA POSA DEL SERRAMENTO



Posa eccellente è il percorso ideato, nel 2014, da COLFERT con la collaborazione del Consorzio LegnoLegno per accompagnare il serramentista ad acquisire conoscenze e competenze che lo aiutino a:

- migliorare il proprio lavoro
- garantire il risultato
- lavorare in sicurezza
- ottimizzare i tempi durante le fasi d'installazione in cantiere
- valutare i rischi in fase di progettazione e in posa
- mantenersi aggiornato
- misurarsi per migliorarsi
- non perdere opportunità commerciali
- certificare le proprie competenze
- certificare l'azienda attraverso Posa Qualità

» Perché la certificazione OGGI è così importante? «

Prima del 16 Dicembre 2019, data in cui è stata pubblicata la norma UNI 11673, non era corretto parlare di "certificazione del posatore" cioè la POSA CERTIFICATA non esisteva in quanto lo schema di certificazione non aveva ancora alcun riferimento normativo.

Da quella data in poi è possibile il riconoscimento della figura professionale di "posatore di serramenti" (caposquadra, senior e junior) e quindi è stata data una **qualifica alla professione di posatore**. Prima della pubblicazione di questa norma la qualificazione dei posatori poteva avvenire solo nell'ambito di protocolli volontari che però non avevano alcun valore di legge. Dopo l'uscita della norma UNI 11673-2 però i posatori che intendono **dimostrare la propria professionalità** ottenendo un **certificato che ha valore legale** devono necessariamente sottoporsi ad un percorso di valutazione superando un **esame teorico e pratico** che può essere **effettuato solo da Enti di Certificazione del Personale accreditati presso Accredia**.

Chi supera l'esame viene iscritto nell'albo delle professioni certificate di Accredia - l'Ente Unico di Accreditamento designato dal Governo Italiano per verificare la conformità dei beni e dei servizi alle Norme.

Facciamo un passo indietro e capiamo insieme perché oggi è diventato fondamentale per un posatore di serramenti ottenere la certificazione.

Per l'utente finale, la qualifica delle competenze è importante perché va proprio



a certificare (da un ente notificato esterno super partes) che l'operatore al quale viene affidata la posa dei serramenti ha le competenze necessarie per svolgere l'installazione. Inoltre, in questo periodo, dove la corsa alla scelta dei nuovi infissi per "approfittare" del **Super Ecobonus 2020** sta facendo letteralmente impazzire tutti, la novità più importante dei limiti dell'ecobonus è proprio la richiesta di qualifica per i posatori di serramenti.

Tradotto: per accedere alla detrazione fiscale del 110% per la sostituzione dei vecchi infissi e per i lavori di riqualificazione energetica degli edifici, il singolo utente deve scegliere un posatore qualificato che eseguirà l'installazione dei serramenti. [Decorsi centottanta giorni dalla data di entrata in vigore (11-06-2020) del D. Leg. n.48, gli incentivi di cui al comma 1 sono concessi a condizione che i predetti sistemi siano installati da un operatore in possesso dei requisiti prescritti. »]

Insomma, il sistema si sta muovendo verso un **lavoro qualificato** che garantisce **più sicurezza per la scelta e la posa in opera dei serramenti**. Quindi il serramentista o il posatore professionista oggi si trovano di fronte ad una fetta di mercato consistente che vorrà approfittare della detrazione fiscale proposta dal legislatore, ma lo potrà fare solo se il loro fornitore è certificato e qualificato.



»» Come faccio a certificare le mie competenze? ««

La norma UNI 11673-2 non prevede obblighi formativi e quindi non è obbligatorio frequentare un corso di formazione per accedere all'esame per la certificazione delle competenze. Tuttavia la formazione è di fatto utile, se non indispensabile, al posatore per ottenere quelle conoscenze tecniche e normative per superare l'esame per la certificazione delle competenze condotto da un Ente di certificazione accreditato presso Accredia per la norma UNI 11673-2. **La frequenza ad un corso di formazione permette inoltre di ridurre il requisito di esperienza pregressa del 50%** (ad esempio per accedere alla qualifica di caposquadra si devono avere almeno 3 anni di esperienza, con il corso si riducono del 50%)



**Posa
Eccellente**



COLFERT in collaborazione con il consorzio Legnolegno propone il **corso di POSA ECCELLENTE** per la qualifica di posatori secondo norma UNI 11673-2 e 3 riconosciuto e autorizzato dal marchio POSA QUALITÀ'. Il percorso prevede un corso di formazione in aula oppure a distanza della durata di 3 giornate, al termine del quale il partecipante ottiene l'**attestato di partecipazione per la figura di caposquadra EQF 4 livello**.

Grazie alla formazione ricevuta durante il corso, il partecipante può sostenere l'esame per l'**ottenimento della qualifica di POSATORE DI SERRAMENTI, LIVELLO CAPOSQUADRA**. Gli esami si svolgono direttamente nella nostra sede COLFERT di Mogliano Veneto, diventata centro di esame ufficiale qualificata. I certificati sono rilasciati da ICMQ, organismo accreditato ACCREDIA e partner operativo del consorzio Legnolegno.



»» La concretezza della posa certificata: Posa Qualità ««

Nel 2020 il progetto si evolve grazie all'adesione di COLFERT al "Marchio Posa Qualità Serramenti" promosso dalle principali associazioni italiane rappresentative della filiera produttiva dei serramenti.



Posa Qualità è un marchio di qualità aziendale che ha il compito di guidare il serramentista dalla progettazione alla posa del serramento, con l'obiettivo di garantire al cliente finale che quanto acquistato è esattamente quanto installato.

Il progetto Marchio Posa Qualità coinvolge tutta la filiera industriale del serramento:

- certifica la qualità della progettazione della posa attraverso severi test di laboratorio
- garantisce e verifica la corretta esecuzione attraverso controlli a campione
- l'Assicurazione Posa Qualità è una polizza che offre una garanzia postuma di durata quinquennale o decennale per danni materiali e diretti subiti dai serramenti assicurati da errata posa in opera.

Parlare di qualità oramai è scontato, garantirla molto meno.

COME GARANTIRE IL RISULTATO?

1. Con la conoscenza del contesto del foro finestra:

- a. Individuare la composizione della parete e le sue tenute funzionali a cui raccordarsi con il serramento.
- b. Scegliere la posizione più opportuna del serramento (all'interno, al centro, all'esterno).

2. Con la preparazione del foro finestra per:

- a. Progettare ed installare un controtelaio di riferimento per le lavorazioni che devono avvenire intorno al foro finestra e di supporto al tipo di oscuramento scelto.
- b. Garantire la sicurezza del fissaggio meccanico.
- c. Realizzare una continuità delle tenute funzionali (vento-pioggia, termoacustica, aria-vapore) nel contorno del foro finestra (nodo primario).

3. Con l'installazione della finestra:

- a. Fissaggio meccanico del serramento.
- b. Utilizzo dei materiali nel cosiddetto giunto secondario (tra falso telaio e telaio finestra), facendo attenzione alle relative caratteristiche specificate nelle schede tecniche.

Posa Qualità non è una "semplice" posa, come dice il nome stesso, poiché è a tutti gli effetti un **marchio di qualità** aziendale: coinvolge l'intera filiera, da chi deve acquistare e progettare (profilo, accessori, vetri, materiali) passando per chi li vende fino ad arrivare, non di certo ultimo per importanza, a chi li posa, figura garante finale delle prestazioni promesse al committente.

Entrare in Posa Qualità permette di comprendere se il proprio lavoro porta valore al cliente e aiuta a capire se si sta investendo correttamente il proprio tempo. *Se il serramento posato infatti non porta i benefici garantiti in fase di vendita al cliente vuol dire che il valore promesso non è reale.*

COLFERT C'È PER ACCOMPAGNARE IL SERRAMENTISTA IN QUESTO PERCORSO.

- Per guidare il serramentista dalla progettazione alla posa del serramento sono nate **le Guide pratiche alla Posa**: 10 uscite, con frequenza bimestrale, suddivise per tipologia di serramento, di muro, di controtelaio e di chiusura oscurante..
- Per garantire che i prodotti rispettino appieno quanto detto abbiamo inoltre ideato **un'intera gamma idonea alla posa dei serramenti in conformità alla UNI 11673-1.**



Scopri il meglio della posa a marchio

yellow
LINEA POSA

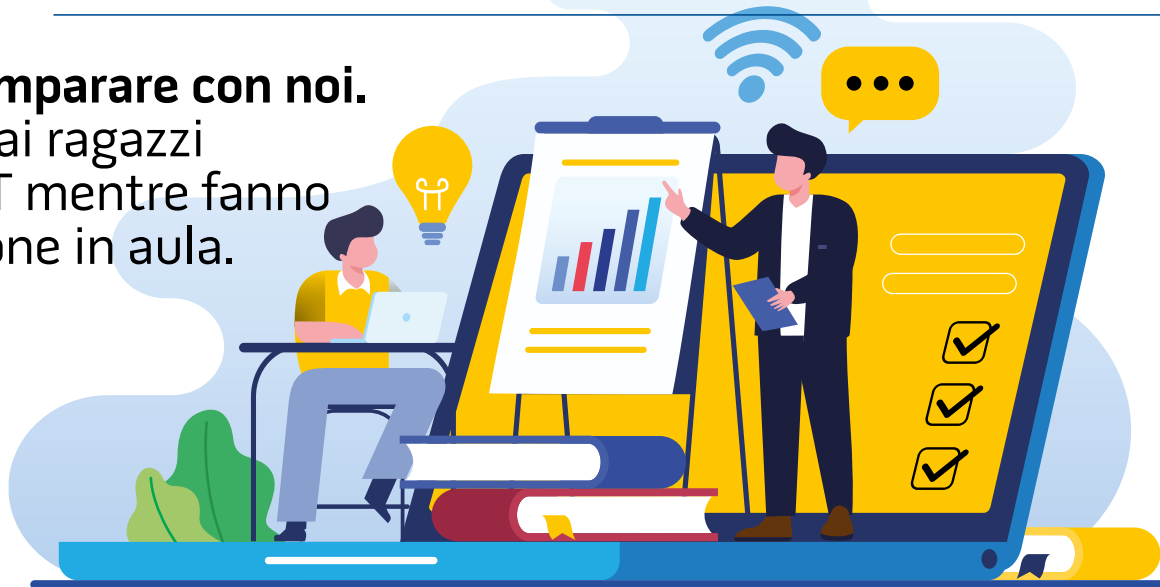


Una sintesi dei prodotti a **pagina 42** della rivista



MASTERCLASS NONSTOP

Vieni a imparare con noi.
Unisciti ai ragazzi
COLFERT mentre fanno
formazione in aula.



Ormai i nostri clienti conoscono bene la parola Masterclass, perché da tempo la formazione in COLFERT non è più una novità ma un appuntamento regolare ed irrinunciabile.

Da quando abbiamo deciso di aprire la sala formazione dello staff COLFERT anche ai nostri clienti e ai loro collaboratori, abbiamo ricevuto molte mail di conferma e apprezzamento di questa iniziativa; e anche durante il periodo di "distanze forzate", che tutti noi abbiamo dovuto subire nei mesi passati, le masterclass online ci riportavano un po' a quella normalità che tanto ci è mancata, facendoci in-

**La sala della
formazione di COLFERT
apre le porte a tutti,
non solo ai
collaboratori!**

contrare di nuovo, anche se con una modalità diversa ma non meno efficace.

Perché assistere alle Masterclass è facilissimo, basta cliccare nel pulsante presente nelle newsletter o nel sito COLFERT per ricevere il link per il collegamento. Si possono seguire le lezioni comodamente dal proprio PC e scegliere in autonomia se utilizzare la videocame-

ra e il microfono per essere parte attiva della giornata oppure silenziosi ascoltatori!

Questi nella tabella in basso sono alcuni degli argomenti che sono stati trattati nella scorsa stagione.

ZANZARIERE E OSCURANTI •

ATTUATORI PER SERRAMENTI •

PORTE INTERNE •

PORTE BLINDATE •

BAUXT E ISEO: serrature motorizzate, nuovi modi per aprire senza la chiave •

SIMONSWERK: movimentazioni per portoncini in legno fino a 300 kg •

DIERRE: porte tagliafuoco e dyor la nuova porta di ingresso personalizzabile •

ECLISSE: Eclisse 40 e cerca facile eclisse 4.0 •

DORMAKABA: ingressi automatici e controllo accessi •

KOPEN: ingresso elegante, termico e antieffrazione •

LEGNOLEGNO: resistenza termica supplementare chiusure oscuranti •

CCE: l'evoluzione delle guarnizioni automatiche sottoporta •

SIEGENIA: le novità dopo fensterbau •





Dopo una breve pausa estiva il programma per l'autunno-inverno 2020 sarà ancora più denso e pieno di opportunità di formazione... ecco un'anticipazione

SETTEMBRE 2020

DISEC Defender e maniglioni con defender 1	OTLAV Nuove cerniere pvc portoncino Triacta 2	ALUFORM Presentazione nuovo catalogo + listino prezzi 3	ISEO Norme antipanico + prodotto Endurance + file corretta posa 4
---	--	--	--

OTTOBRE 2020

HAUSTUREN-RING Presentazione pannello da 80 cm / Nuovi valori termici 2021 / lavorazioni custom 1	EVVA Cilindro Nio + cilindri meccanici 2	INDIA Parapetti e sistemi vetro 3
COLFERT Maniglie e maniglioni linea COLFERT 4	COMUNELLO Accessori per cancello 5	

NOVEMBRE 2020

HOPPE Programma e novità 1	CISA Cilindri panoramica e focus su Tekno pro + serratura Matic 2	DORMAKABA Chiudiporta motorizzato + controllo accessi + rilevatore presenze e temperatura 3	ISEO Cilindri R6 e R11 + Multiblindo + Emotion + Iseo Argo, esempi pratici di installazione 4
---	--	--	--

DICEMBRE 2020

GEZE Chiudiporta gamma e soluzioni di montaggio 1	SIEGENIA Anta ribalta RC3 e nuova linea alzanti scorrevoli 2
--	---

Inoltre tutte le lezioni proposte vengono registrate e inserite in un'apposita pagina dentro l'Area Extranet, così che i nostri clienti possano rivederle se interessati all'argomento. Insomma la nostra **scuola** non si è fermata e continuerà a proporre formazione **NON STOP**.

» E voi cosa aspettate? Venite a lezione con noi!

Inquadrate il qr code per andare alla pagina formazione del sito COLFERT.

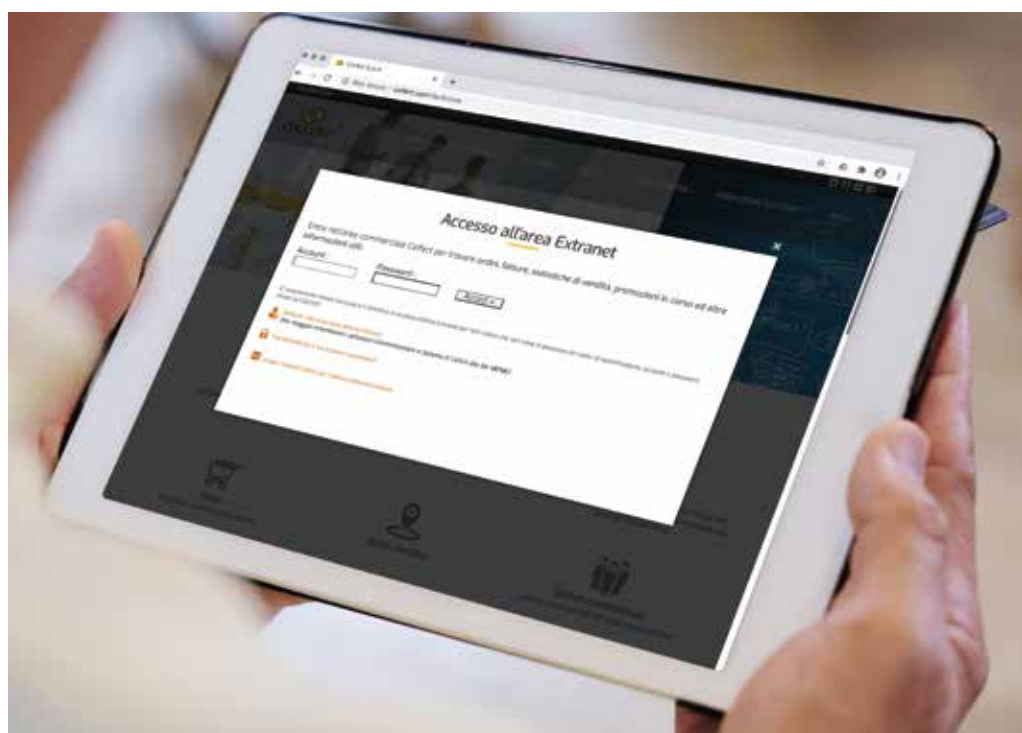




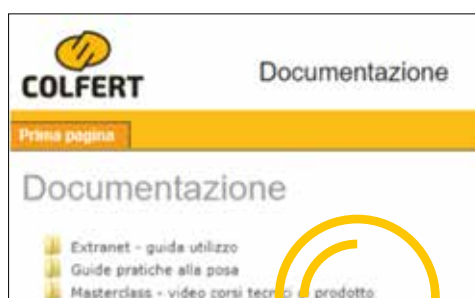
AREA DOCUMENTAZIONE DI **EXTRANET**

» **Una miniera di servizi digitali** «

Ormai 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 ed acquistare gli oltre 25.000 articoli disponibili a catalogo.



In questi mesi abbiamo però rafforzato l'area DOCUMENTAZIONE, una vera miniera di servizi digitali!
Quali sono le novità all'interno dell'area DOCUMENTAZIONE?



Extranet – guida utilizzo

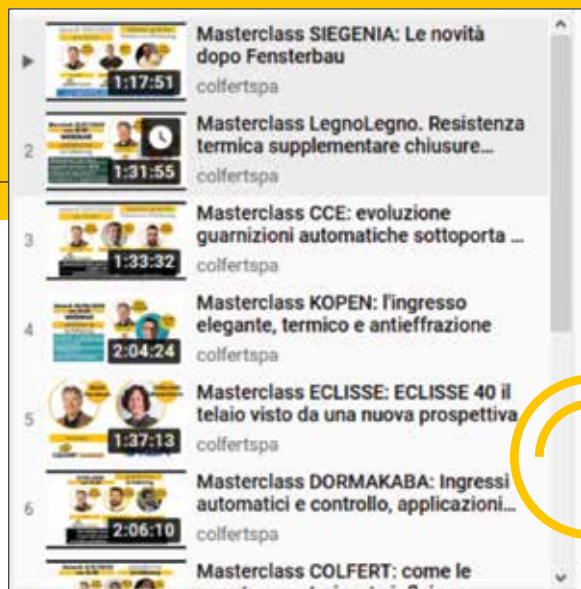
Raccolta completa delle guide all'utilizzo di EXTRANET: manuale in PDF e contenuti multimediali per imparare ad utilizzare tutte le funzionalità del portale, dal caricamento degli ordini alla creazione delle cartelle preferiti.

Guide pratiche alla posa

File PDF interattivi per guidare il serramentista dalla progettazione alla posa del serramento. 10 uscite, con frequenza bimestrale, suddivise per tipologia di di serramento, di muro, di controtelaio e di chiusura oscurante.

Masterclass – video corsi tecnici di prodotto

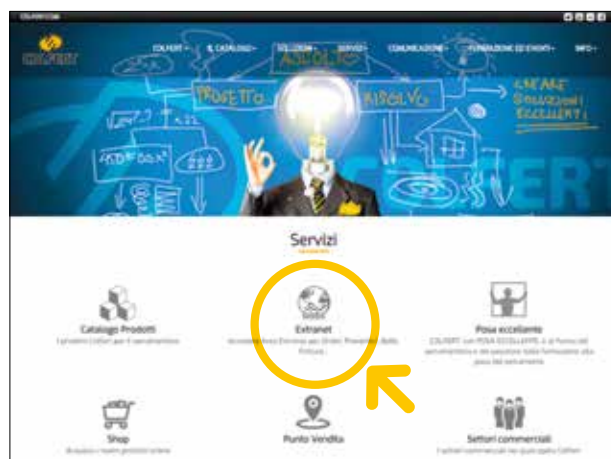
Raccolta video di tutte le masterclass che il nostro formatore Nicola Facchinato ha tenuto grazie alla collaborazione dei nostri partner commerciali.



L'area documentazione è in quotidiana evoluzione ed aggiornamento. Non perdere i contenuti che abbiamo realizzato per te.

» Come accedere alla documentazione? «

Dalla home page del sito www.colfert.com selezionare l'icona EXTRANET



1

Inserire le proprie credenziali

2



Hai dimenticato la password?

Nella stessa sezione da cui hai fatto la richiesta di registrazione puoi richiedere una nuova password. Ti verrà solo richiesto di re-inserire la mail con cui hai fatto la registrazione. Nel giro di pochi secondi riceverai le tue nuove credenziali. Non ricordi la mail che hai utilizzato o il sistema ti segnala che quella digitata non è corretta? Contattaci via mail all'indirizzo it@colfert.com

Selezionare la Documentazione d'interesse



3

Gli interventi ammessi, i requisiti e chi può beneficiare

L' Agenzia delle Entrate ha fornito chiarimenti interpretativi sugli interventi ammessi, la cessione del credito e lo sconto in fattura per il Superbonus che riguarda le spese sostenute da **luglio 2020 a dicembre 2021**. Il Decreto Rilancio suddivide il panorama dei lavori in **interventi trainanti**, vincolanti per l'ottenimento del bonus 110% e **interventi trainati**, che raggiungono il Superbonus 110% se eseguiti congiuntamente ai primi. Questo significa che basta eseguire almeno uno degli scenari migliorativi principali per trovarsi con il massimo di detrazione applicato a tutto il gruppo di lavori. **Requisito fondamentale richiesto ai progettisti è il salto di due classi energetiche** tra l'APE rilevata nello stato di fatto dell'edificio pre-intervento e l'APE post intervento.

Chi sono i beneficiari del Superbonus 110%?

Nel testo del DL 34/2020 e s.m.i., ai commi 9 e 10 si indicano quali beneficiari:

- **condomini;**
- **persone fisiche** al di fuori dell'esercizio di attività di impresa per lavori eseguiti sulle parti comuni, per la messa in sicurezza sismica, per l'installazione di colonnine di ricarica e di pannelli fotovoltaici. Nel caso di interventi di miglioramento energetico (commi 1-2-3 del Decreto) eseguiti da persone fisiche su singole unità immobiliari, è possibile ottenere la detrazione per **un massimo di due unità immobiliari per richiedente**.
- **altri soggetti:** IACP, Istituti Autonomi Case Popolari; Cooperative abitative; Organizzazioni non lucrative di utilità sociale e organizzazioni di volontariato; Associazioni e società sportive dilettantistiche

Riassumiamo in una guida grafica gli interventi trainanti e trainati focalizzata, tra i settori trainati, solo sulle opportunità per i serramentisti ed il dettaglio dei lavori più rilevanti, con requisiti di progetto e note esplicative.

A Isolamento dell'involucro

Descrizione dei lavori: isolamento delle strutture opache verticali o orizzontali per almeno il 25% della superficie disperdente dell'edificio.

Limiti di spesa:

- **50.000 €** per unità immobiliare unifamiliare
- **40.000 €** per unità immobiliare in condomini fino a 8 UI
- **30.000 €** per unità immobiliare in condomini oltre 8 UI

Verifiche e requisiti:

- Il progetto di riqualificazione deve rispettare tutti i requisiti richiesti dal DM 26/06/2015, in relazione alla categoria dei lavori - ristrutturazione importante di primo livello, ristrutturazione importante di secondo livello, riqualificazione energetica.
- I valori di trasmittanza delle strutture devono rispettare quanto indicato dal DM 26/01/2010.
- È necessario eseguire la verifica di formazione di muffa nei ponti termici.
- Il materiale isolante utilizzato deve rispettare i requisiti indicati dai CAM (Criteri Ambientali Minimi)

B Cambio impianto con nuova caldaia a condensazione centralizzata o pompa di calore

Descrizione dei lavori: sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria a condensazione. In alternativa sostituzione con impianti a pompa di calore, anche

ibrida o geotermica, o microcogenerazione, teleriscaldamento e biomasse.

Limite di spesa:

- **30.000 €** per unità unifamiliare
- **20.000 €** per unità immobiliare in condomini fino a 8 UI
- **15.000 €** per unità immobiliare in condomini fino a 8 UI

Verifiche e requisiti:

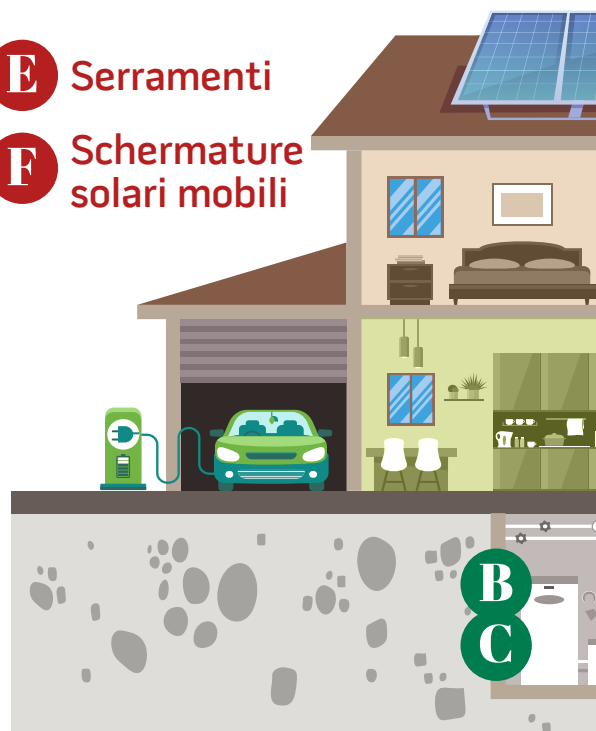
- L'efficienza della nuova caldaia a condensazione almeno pari alla classe A di prodotto prevista dal regolamento delegato (UE) n. 811/2013 della Commissione del 18 febbraio 2013
- L'efficienza del generatore o del nuovo impianto pompa deve rispettare quanto indicato dal DM 26/06/2015

Interventi Trainanti

- A** Isolamento dell'involucro
- B** Cambio impianto con nuova caldaia
- C** Pompa di calore
- D** Pannelli Solari

Interventi Trainati

- E** Serramenti
- F** Schermature solari mobili



NUS 110% «

ciare delle detrazioni. Guida pratica all'incentivo.

E Sostituzione dei serramenti

Riferimento: DL 34/2020 e s.m.i Art 119 comma 2 – DL 63/2013 Art 14

Descrizione dei lavori: sostituzione dei serramenti esistenti con prestazioni energetiche rispondenti ai requisiti di norma.

Limite di detrazione: 60.000 € (DL 63/2013)

Verifiche e requisiti:

- Il progetto di riqualificazione deve rispettare tutti i requisiti richiesti dal DM 26/06/2015 e in particolare la verifica di trasmittanza e del fattore di schermatura del serramento.
- I valori di trasmittanza delle strutture devono rispettare anche quanto indicato dal DM 26/01/2010.

Note aggiuntive:

- La detrazione si applica alle spese per la sostituzione dei ser-

ramenti anche comprensive di infissi e schermature solari.

- Maggiori indicazioni e chiarimenti relativi alle verifiche richieste dal DM Requisiti Minimi in relazione al fattore di schermatura sono contenuti nella serie di FAQ del MiSE sull'APE pubblicate da Agosto 2015 a Dicembre 2018.
- La sostituzione dei serramenti può contribuire al salto di due classi richiesto dal Decreto Rilancio per il Superbonus 110%. Il contributo è maggiore quanto più ampia è la percentuale di superficie trasparente dell'edificio.

Soggetti interessati:

- Condomini: IRPEF e IRES (residenze, alberghi, uffici, negozi, unità produttive, unità commerciali)
- Singole unità: IRPEF (residenze, uffici).

F Schermature solari mobili

Riferimento: DL 34/2020 e s.m.i Art 119 comma 2 – DL 63/2013 Art 14

Descrizione dei lavori: installazione di schermature mobili sui serramenti.

Limite di detrazione/spesa: 60.000 € (DL 63/2013)

Verifiche e requisiti:

- Le schermature mobili devono rispettare i requisiti indicati dal DM Requisiti Minimi.

Note aggiuntive:

- Il fattore di schermatura indica la percentuale di irraggiamento solare che attraversa il serramento.
- L'applicazione di schermature mobili può contribuire in misura contenuta al salto di due classi richiesto dal Superbonus del Decreto Rilancio. L'effetto della schermatura mobile è la riduzione dell'apporto solare entrante senza ricadute sostanziali sulle prestazioni termiche.

Soggetti interessati:

- Condomini: IRPEF e IRES (residenze, alberghi, uffici, negozi, unità produttive, unità commerciali)
- Singole unità: IRPEF (residenze, uffici).

D Pannello solare ("collettori solari termici")

Riferimento: DL 34/2020 e s.m.i Art 119 comma 1b) e Art 119 comma 1c)

Descrizione dei lavori: intervento di sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti a collettori solari termici

Limite di spesa:

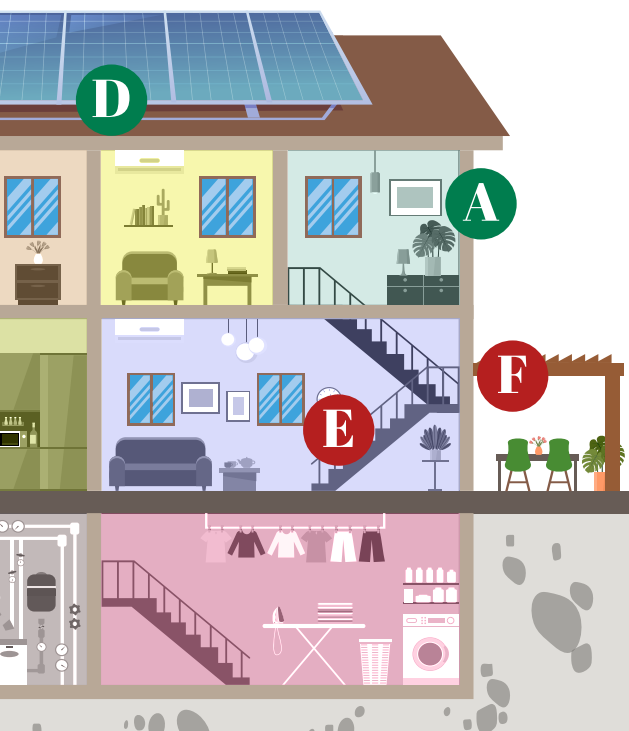
- 30.000 € per unità unifamiliare
- 20.000 € per unità immobiliare in condomini fino a 8 UI
- 15.000 € per unità immobiliare in condomini fino a 8 UI

Verifiche e requisiti:

L'efficienza del nuovo impianto deve rispettare quanto indicato dal DM 26/06/2015

Note aggiuntive:

- La sostituzione con impianti a collettori solari in edifici centralizzati oppure edifici unifamiliari o unità immobiliari in edifici plurifamiliari funzionalmente indipendenti e con accesso dall'esterno.
- Il collettore solare deve essere asservito al riscaldamento degli ambienti.



Note aggiuntive:

- La sostituzione con una nuova caldaia a condensazione è un intervento principale per il Superbonus 110% solo in edifici condominiali, in edifici unifamiliari o unità immobiliari in edifici plurifamiliari funzionalmente indipendenti e con accesso dall'esterno. E' trainato se riguarda la sostituzione in singole unità di condomini termoautonomi.
- La pompa di calore può invece essere applicata anche a edifici centralizzati.
- L'incentivo riguarda solo i lavori eseguiti per il servizio di riscaldamento.
- Non è ammessa al Superbonus 110% l'installazione o la sostituzione di un generatore esclusivamente utilizzato per raffrescamento degli ambienti (es: condizionatore).

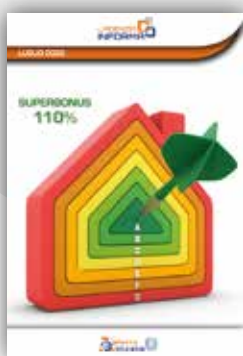
» SUPERBONUS 110% «

Gli interventi ammessi, i requisiti e chi può beneficiare delle detrazioni. Guida pratica all'incentivo.

Altri interventi rientranti nel 110%

Gli altri interventi incentivabili al 110%, non direttamente afferenti al mondo del serramento e per i quali rinviamo ad una lettura completa della Guida dell'Agenzia delle Entrate scaricabile da questo link, sono i seguenti:

- Sisma Bonus
- Colonnine di ricarica auto elettriche
- Bacs (domotica)
- Pannelli fotovoltaici
- Caldaia autonoma in condominio.



Consulta la Guida completa dall'Agenzia Entrate inquadrando il qr code sopra.



» Cessione del credito e sconto in fattura «

Tra le grandi novità apportate dal Decreto Rilancio c'è l'estensione della cessione del credito e dello sconto in fattura relativo al credito d'imposta maturato per gli interventi sul patrimonio esistente. Questi strumenti vanno a vantaggio soprattutto dei soggetti a capienza fiscale ridotta sia IRPEF che IRES.

Le opzioni di cessione del credito o di sconto in fattura sono valide per le spese sostenute negli anni 2020 e 2021 per gli interventi di:

- recupero del patrimonio edilizio
- efficienza energetica
- recupero o restauro della facciata
- installazione di impianti fotovoltaici

Cessione del credito

Il credito fiscale maturato può essere ceduto ai fornitori che realizzano l'intervento o ad altri soggetti tra cui anche gli istituti di credito o gli intermediari finanziari. Il credito può essere poi nuovamente ceduto sempre alle stesse tipologie di soggetti.

Sconto in fattura

La detrazione può essere trasformata in uno sconto in fattura direttamente eseguito dal fornitore che realizza gli interventi, con importo pari al 100% delle spese da sostenere per i lavori. Il fornitore potrà recuperare la quota come credito d'imposta o cedere a sua volta il credito ad una banca o ad un intermediario.



Frascio®

APERTI AL TUO MONDO



www.frascio.com

EDER DESIGN Simone Micheli



SOLARIS DESIGN Cantarutti - Martinig



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 "scomparere" il battente.

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

fatti, 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.





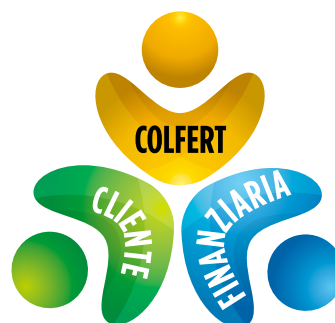
NOLEGGIA IL TUO UTENSILE CON COLFERT



Inizia subito a lavorare con strumenti al Top!

CARATTERISTICHE

Durata	24-30-36-48-60 mesi
Assicurazione	1 volta all'anno
Spese amministrative	Da 0 a 75 €
Riscatto finale	5-8% del valore iniziale



VANTAGGI

Nessun impegno di capitale

Nessun costo variabile

Canoni ed assicurazione 100%
deducibili ogni anno

Assicurazione
All Risk

Nessun Prodotto a cespite perché
il bene non è di proprietà

È un contratto commerciale
e non finanziario

BENEFICI

Liquidità disponibile

Costo certo senza sorprese

Ritorno immediato del costo
(no mmortamento)

Nessun rischio in caso di furto,
incendio, danni accidentali

Tempo guadagnato per pratiche
burocratiche

Nessuna comunicazione
alla centrale rischi





**Speciale
Posa
Eccellente**



a cura di
Enrico Piovesan

vetrina
delle novità

IL MEGLIO PER LA POSA A MARCHIO

yellow
LINEA POSA



POSA FLEX

Schiuma poliuretanic
monocomponente flessibile

Per il montaggio di controtelai e telai di serramenti in legno, pvc o alluminio conforme a UNI 11673-1.



POSA SIL

Sigillante siliconico monocomponente a reticolazione neutra, a basso modulo elastico

Per la sigillatura elastica di giunti di raccordo e di dilatazione tra elementi di facciata e nella vetragezione, con allungamento massimo di esercizio del 25%. Idoneo alla posa in opera dei serramenti secondo UNI 11673-1.



POSA HYBRID

Sigillante a base di polimeri ibridi, sovraverniciabile per sigillature elastiche conforme a UNI 11673-1.

Ideale per la sigillatura di giunti di porte e finestre; una volta indurito è verniciabile e garantisce un'ottima tenuta al vento e alla pioggia.



POSA ACRYL

Sigillante elasto-plastico monocomponente a base acrilica

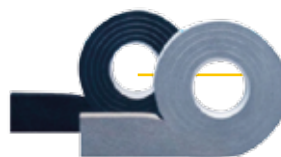
In dispersione acquosa per la sigillatura sovraverniciabile di crepe, fessure e giunti di dilatazione tra elementi di facciata con allungamento massimo di esercizio del 10%.



POSA BAND

Pellicola speciale con autoregolazione all'umidità

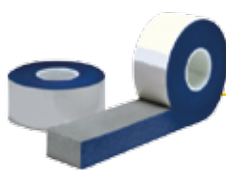
Per interni ed esterni, idoneo alla posa in opera dei serramenti secondo UNI 11673-1. È un freno all'aria e al vapore quando usata all'interno tra controtelaio e muratura; è un'ideale barriera all'acqua e al vento e aperta al vapore quando usata all'esterno.



POSA TAPE BGI

Nastro precompresso e monoadesivo

Permette la tenuta alla pioggia stagnante. Idoneo alla posa in opera dei serramenti secondo UNI 11673-1.



POSA TAPE MULTIFUNZIONE BGI BGR

Nastro precompresso e monoadesivo a 3 livelli

Permette la tenuta termoacustica e all'aria. Idoneo alla posa in opera dei serramenti secondo UNI 11673-1.



POSA TAPE ONE MULTIFUNZIONE BGI/BGR

Nastro precompresso e monoadesivo a 3 livelli idoneo alla posa in opera dei serramenti secondo UNI 11673-1.

Sigilla le fughe di porte e finestre dall'aria e dalla pioggia battente, contemporaneamente offre caratteristiche termoacustiche su tutta la profondità.



POSA TAPE FLEX

Nastro sigillante per fughe

Pellicola in LDPE con, su un lato, un adesivo molto potente a base di dispersione di acrilato. È idoneo per l'impermeabilizzazione totale conformemente alla norma DIN 4108-7, incolla in modo affidabile le pellicole antivapore. Si adatta in modo ottimale ai fondi lisci provvedendo quindi ad un incollaggio a tenuta d'aria.



POSA FIX

Turbovite per montaggio per serramenti autosvasante taglio torx

Ideale per il fissaggio diretto senza tassello di serramenti ed infissi in legno, PVC e alluminio su materiali pieni, semipieni e forati. Testata secondo UNI 11673-1.



POSA TAPE PE

Nastro di tenuta autoadesivo a cellule chiuse

Da utilizzare nel quarto lato dei serramenti (lato inferiore). Permette la tenuta alla pioggia stagnante. Ideale come fondo giunto in abbinata al sigillante fluido.



Collegati con il qr code al sito COLFERT per consultare le schede tecniche, le schede di sicurezza e le dichiarazioni di prestazione di ogni singolo prodotto.

**Obiettivo:
esaltare le qualità
e le performance
del serramento.**



UTENSILI PROFESSIONALI INNOVATIVI

AL TUO FIANCO DAL 1948



L'EVOLUZIONE DELLA FERRAMENTA



Strada San Giorgio 19 10036 Settimo Torinese (TO)

Tel: 0118952105 Fax: 0118951955 www.pettitisa.com pettitspa@pettitspa.com



La competenza HOPPE per la casa intelligente: l'eManiglia HandsFree per porte

Siete arrivati alla porta d'ingresso e non avete le mani libere?

Con l'eManiglia HandsFree di HOPPE potete sbloccare la porta in pieno comfort e senza contatto: basta un semplice movimento del piede attraverso il punto luminoso sotto il maniglione. Semplice, sicuro e senza dover posare ciò che si ha in mano – intelligente, vero?

Attributi del prodotto

