

» Dal 1999 il magazine specializzato per i professionisti del serramento e del mobile. «



**L'EDITORIALE
di Mirco Zanato**

**Stessa vita...
meno Muda!**



Il titolo riporta una battuta con la quale mi rispose Alessio Vignato, nostro consulente kaizen, ad un mio post in LinkedIn nel quale mi gongolavo del fatto che COLFERT era stata affiancata ad uno dei più grandi distributori di accessori a livello mondiale. Nel post asserivo che a noi serviranno alcune vite per raggiungere certi livelli e Alessio con la sua frase mi fece riflettere sul fatto che, come sempre, i limiti ce li creiamo noi. Muda è un termine giapponese che indica lo "spreco" e cosa è lo spreco in un'azienda? Tutto ciò che non produce valore per il nostro cliente e che andrebbe quindi affrontato ed eliminato. La frase di Alessio mi è rimasta in testa ed è diventata per COLFERT una vera missione. Un modo per migliorarsi costantemente per guardare le cose nel loro insieme, misurarle e porsi le domande giuste, comprenderne a fondo le cause per poi agire.

**L'OBIETTIVO È UNO: FARE SOLO
CIÒ CHE CREA VALORE AL CLIENTE.**

Il risultato deve essere quello di ridurre i costi: produrre solo ciò di cui abbiamo bisogno usando il minimo di manodopera possibile.

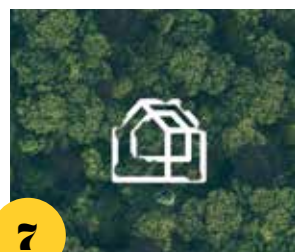
Questo non significa licenziare, ma efficientare, produrre di più a minor costo e dare così più ossigeno all'azienda per poter crescere. Le nostre aziende sono piene di Muda e se vogliamo essere più competitivi dobbiamo affrontarli: per migliorare i nostri servizi, per migliorare i nostri profitti e per andare incontro alle esigenze del nostro pianeta ed essere sempre meno impattanti nell'ambiente. Un'azienda che non si dà come obiettivo la sostenibilità a 360°, nei prossimi anni, si troverà in difficoltà perché il cliente vuole sapere che il prodotto che acquista aiuterà a migliorare il futuro dei propri figli. Inutile opporsi a questo grande cambiamento, meglio seguire questa corrente e quindi abbasso i MUDA. Colgo l'occasione per ringraziare tutti della grande fiducia che avete riposto in noi in questo 2021, regalandoci un anno impensabile e impegnativo a causa della difficoltà nel reperire materiale e dei continui aumenti dello stesso. Ne approfitto quindi per augurare a tutti voi e alle vostre famiglie di trascorrere buone feste e iniziare nel miglior modo il 2022. Tutto questo con un occhio di riguardo all'ambiente.

Buone Feste •

 **Klimahouse 2022**

**Appuntamento a Bolzano
dal 26 al 29 gennaio per la Fiera
Internazionale specializzata
per l'efficienza energetica
e la sostenibilità in edilizia**

Il 2022 sarà un anno importante per la ripresa economica e COLFERT, per continuare ad essere punto di riferimento del mercato, ha deciso di essere presente con dei precisi focus che spaziano la filosofia e gli obiettivi della fiera. *Di Marco Toppan. Continua a pag.*



SOMMARIO

- 3** **YELLOW EXPO DAYS 2022**
Ritorna YED, la fiera per i professionisti del serramento
- 4** Perché partecipare a YED 2022
- 6** **FIERE**
Ripresa economica e sviluppo del comparto edilizia
- 7** Klimahouse 2022
- 9** **DIGITALIZZAZIONE**
Miglioramento continuo
- 10** **MONOBLOCCHI**
Ermetec, nuovo importante traguardo
- 11** **DA NOI SUCCEDA**
Diario da Varese
- 12** **SOSTENIBILITÀ**
La strada della sostenibilità
- 13** **GRANDANGOLO**
Comunicare la sostenibilità: un mestiere pericoloso
- 15** **LEAN**
Lean Management: esperienza e conoscenza per essere motore del cambiamento
- 17** **EVENTI**
Experience Day
- 19** **LABORATORIO**
Corso di formazione Installatore e Manutentore porte tagliafuoco e su vie di esodo
- 21** **FORMAZIONE**
Prima formiamo le persone, poi il gruppo e infine le competenze
- 23** **SPONSORIZZAZIONI**
COLFERT e il territorio
- 24** **COLLABORATORI**
People in Yellow ...ne contiamo 130
- 25** Anniversari aziendali
- 26** Grazie Claudio.
- 27** **AUGURI DI BUON ANNO**

R I T O R N A



**YELLOW
EXPO DAYS
2022**

La fiera per i professionisti del serramento in alluminio, ferro, legno, pvc

**IDEE E
STRUMENTI PER
QUALIFICARE
IL SERRAMENTO**

5/6/7 maggio 2022
Fiera di Vicenza

Oltre 100 espositori del mondo del serramento con **focus espositivi** sulle tematiche dedicate ai professionisti della filiera

INFO
www.yeditaly.com
info@yeditaly.com

Pionieri³

Dimenticate tutti i pregiudizi sulla ferramenta a scomparsa.

❶ Dato che il meno è più, TITAN axxent 24+ è la soluzione per la ferramenta a scomparsa per battute profonde almeno 24 mm. Sono necessari soltanto quattro particolari lato cerniera per ogni finestra! La regolazione della pressione nel supporto forbice è semplicemente geniale e non servono altri riscontri o angoli. Si possono realizzare ante fino a 150 kg di peso senza tirante aggiuntivo grazie a materiali particolarmente resistenti. ❷ Tutto questo assicura una produzione rapida, ante facili da agganciare e la possibilità di accedere in modo ottimale alla registrazione. L'essere a scomparsa non è mai stato così perfetto. ❸ Design, qualità e tenuta vi forniscono inoltre le argomentazioni migliori per ottenere un elevato comfort ambientale. Scoprite di più visitando il sito www.siegenia.com



YELLOW EXPO DAYS

di Marco Toppan

RITORNA YED

LA FIERA PER I PROFESSIONISTI DEL SERRAMENTO

DAL 5 AL 7 MAGGIO 2022 IL MONDO DEL SERRAMENTO SI RITROVERÀ A VICENZA PER YED, LA FIERA PER I PROFESSIONISTI DEL SERRAMENTO IN ALLUMINIO, FERRO, LEGNO E PVC



È ormai giunta alla 10ª edizione la fiera, inizialmente nata con il nome COLFERTEexpo, ed ora denominata YED, dedicata alla filiera del serramento. Gli Yellow Expo Days prenderanno il via giovedì 5 maggio e per 3 giorni racconteranno le novità del mondo del serramento.

La fiera è aperta a tutti gli attori del comparto ed ha come obiettivo coinvolgere e far dialogare chi produce, commercializza o installa serramenti da una parte e fornitori di ferramenta, accessoristica, utensileria, sicurezza, fissaggio e tanti altri settori dall'altra. La prima novità di questa edizione è il cambio di location: **per la prima**

volta l'evento si svolgerà a Vicenza, nel padiglione 1 del prestigioso quartiere fieristico del capoluogo berico, quest'anno con l'aggiunta di un giorno ai tradizionali due giorni di rassegna.

La **sostenibilità** sarà al centro della tre giorni sia in termini di trasporti che di stand espositivi. Per coloro che vorranno raggiungere in modo responsabile la manifestazione, infatti, verranno messi a disposizione dei visitatori una serie di pullman navetta gratuiti che uniranno le principali direttrici della Lombardia e del Friuli Venezia Giulia, riducendo l'impatto ambientale dei trasporti legati a YED.

Un'altra novità, legata al confermatissimo **YED AWARD**, concorso nato nel 2019 e che premia l'impegno delle aziende espositrici e l'innovazione dei prodotti proposti, sarà **l'introduzione di una nuova categoria** che andrà a riconoscere quella che risulterà essere la miglior coniugazione fra **filosofia aziendale, presenza fieristica e sostenibilità**, tema sempre più importante in ormai tutti i settori produttivi e distributivi.



"Idee e strumenti per qualificare il serramento" è stato scelto come leitmotiv nel 2015 e in questa edizione la qualificazione sarà tema ancor più centrale, viste le opportunità offerte da superbonus e bonus facciate che coinvolgono il serramento e i complementi del foro finestra. Proprio le detrazioni e lo sconto in fattura saranno ampiamente approfonditi e al centro della nostra "Arena della Formazione", un vero e proprio auditorium che, oltre ai temi precedentemente accennati, affronterà materie come la posa, le certificazioni e le nuove normative, come quella recente relativa alle porte tagliafuoco.

Rinnovata sarà anche la struttura dei **focus espositivi** che, oltre a quelli già proposti nella kermesse del 2019, come ALLUMINIO, LEGNO, PVC, SICUREZZA e UTENSILIERIA, presenterà alcune novità, legate all'introduzione di nuove cate-

R I T O R N A

YELLOW EXPO DAYS 2022

La fiera per i professionisti del serramento in alluminio, ferro, legno, pvc

IDEE E STRUMENTI PER QUALIFICARE IL SERRAMENTO

Oltre 100 espositori del mondo del serramento con **focus espositivi** sulle tematiche dedicate ai professionisti della filiera

5/6/7 maggio 2022
Fiera di Vicenza

INFO
www.yeditaly.com
info@yeditaly.com

La fiera ha come obiettivo coinvolgere e far dialogare chi produce, commercializza o installa serramenti da una parte e fornitori di ferramenta, accessoristica, utensileria, sicurezza, fissaggio e tanti altri settori dall'altra.

gorie espositive.

Come sempre, interlocutori qualificati offriranno consulenza e dimostrazioni pratiche al visitatore per far testare sul campo le novità e per creare momenti di confronto e di condivisione.

Il **sito www.yeditaly.com** darà, come di consueto, ampio spazio all'informazione con una sezione interamente dedicata alle novità di prodotto che i visitatori avranno poi l'opportunità di toccare con mano visitando la fiera. Altro strumento importante sarà la **pagina facebook** dell'evento **@yeditaly** che, oltre ad un aggiornamento costante nei mesi precedenti alla fiera, sarà veicolo importante di informazione nei giorni di fiera grazie alla pubblicazione di foto, video, interviste e approfondimenti.

PERCHÈ PARTECIPARE A



1 RAPPRESENTANZA COMPLETA E TRASVERSALE DEL MONDO DEL SERRAMENTO:
a YED 2022 saranno presenti tutti gli attori della filiera, dal legno al PVC, dall'alluminio alla carpenteria, dal prodotto finito all'utensileria.



2 INTERLOCUTORI SPECIALIZZATI
per dialogare con target specifici di visitatori ed attrarre nuovi interlocutori grazie alla contaminazione tra i diversi prodotti che ruotano intorno al mondo del serramento.



3 DIMOSTRAZIONI PRATICHE
di articoli legati alla filiera produttiva grazie ad appositi spazi pensati per poter toccare con mano e testare personalmente utensili ed attrezzature per la costruzione e la posa del serramento.



4 CONVEGNI E MOMENTI FORMATIVI
mettono in relazione relatori selezionati con platee di professionisti che trovano in questo contesto l'opportunità di aggiornarsi su esigenze operative e di mercato, ricerca scientifica e attualità normativa, tecniche di vendita ed opportunità di sviluppo del proprio business.



5 CONVIVIALITÀ IN FIERA GRAZIE AL SERVIZIO BAR E RISTORAZIONE GRATUITO
funzionante durante tutta la durata della manifestazione ed aperto ad espositori e visitatori.



6 OSPITALITÀ ED ACCOGLIENZA
• Personale specializzato di supporto agli stand.
• Area ricreativa bambini per permettere la visita agli artigiani anche nel weekend.

LA LOCATION DI YED 2022



Il polo fieristico di **Vicenza** si trova in una posizione strategica per la centralità rispetto al Triveneto. È perfettamente servito sia dalla rete autostradale che da quella ferroviaria, ed è dotato di un parcheggio multipiano a 8 livelli per 600 posti auto.

Raggiungibile in:



Macchina:
5 minuti dal casello di **Vicenza Ovest** dell'Autostrada A4 Venezia - Milano



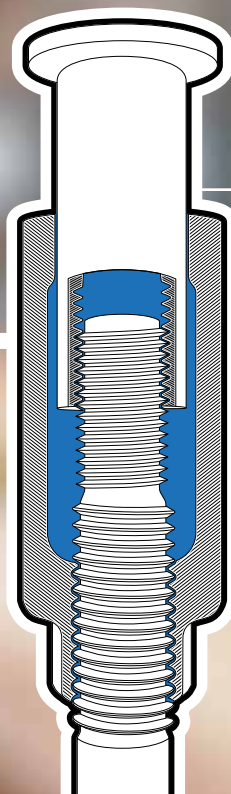
Autobus: Linea 12 dalla Stazione Ferroviaria di Vicenza

FIERA DI VICENZA

Via dell'Oreficeria, 16 • 36100 Vicenza, Italia

PIHER

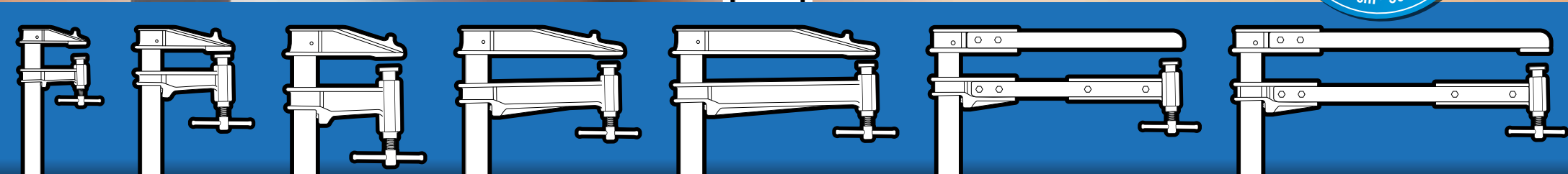
BLU MORSETTI A PISTONE



Avanzamento completamente dritto, senza nessuna torsione.

Moltiplica sia la velocità che la potenza del serraggio grazie al doppio filetto.

Il dente triangolare ha più superficie di appoggio. È per questo che si riesce ad ottenere più presa e pressione.



HECO-TOPIX®-plus

Rivoluzione totale



GripFit

Speciale inserto HECO-Drive HD con un'aderenza eccezionale per poter lavorare con una sola mano anche con viti in acciaio inox. Compatibile con inserti Torx TD



NEW!

PerfectPitch

Passo della filettatura ottimizzato per ogni lunghezza della vite. Prestazioni perfette per tutte le applicazioni in legno.



NEW!

MagicClose

Filetto totale brevettato a passo variabile per accoppiare i componenti in legno senza morse e senza spazi vuoti



NEW!

Vieni a scoprire le novità e la gamma nel sito dedicato
www.heco-topix-plus.it

HECO
SCHRAUBEN

HECO EFG srl
Sede legale:
36061 Bassano del Grappa (VI) - Largo Parolini, 117
Sede Amm.va - Magazzini
36060 Romano d'Ezzelino (VI) - Via Marze, 30C
Tel.: +39 0424 512111 - Fax: +39 0424 512115
e-mail: info@heco.it - web: www.heco.it

HECOEFG
Fissare, Ancorare, Connettere.



FIERE
di Marco Toppan



RIPRESA ECONOMICA E SVILUPPO DEL COMPARTO DELL'EDILIZIA

L'IMPATTO SULLA DOMANDA DI SERRAMENTI E FACCIATE E LE PROSPETTIVE DI CRESCITA DEL COMPARTO

Martedì 21 settembre 2021 si è svolto il **Forum Serramenti 2021 presso il Vicenza Convention Centre.**

Per tutti è stato innanzitutto un momento importante perché si è tornati ad assistere ad un evento in presenza, dopo mesi dove tutti questi confronti erano limitati a sessioni virtuali.

I temi trattati sono stati tutti molto interessanti, ma soprattutto uno ha catturato sicuramente l'attenzione da parte dei partecipanti ed è stato l'intervento del **Prof. Carmine Garzia. Il docente di strategia e imprenditorialità** è, dal 2000, responsabile scientifico dell'Ufficio Studi dell'UNICMI per il quale **realizza il rapporto annuale sul mercato dell'involucro edilizio.**

Il titolo del suo intervento era **"Ripresa economica e sviluppo del comparto dell'edilizia"**, ma è sceso nello specifico in merito all'impatto sulla domanda

di serramenti e facciate e alle prospettive di crescita del comparto.

Secondo l'Istat, i dati esposti hanno mostrato un ottimo rimbalzo del PIL reale nel 2021 in Italia (+5,0%), dopo il tonfo del 2020 (-8,9%), e ci vede leggermente sopra la media europea (+4,8%). La prospettiva per il 2022 sarà di un leggero calo (+4,2%), ma che comunque darà modo ai consumi di avere una ripresa incoraggiante.

Nel 2020 i consumi delle famiglie hanno visto una flessione del 14,4% dei comparti non food, pari a 133 miliardi, e nello specifico della voce "abitazioni" un decremento dello 0,6%, pari a 1,4 miliardi.

Nel 2021 questo trend si è fortunatamente invertito e già nel secondo trimestre i consumi delle famiglie sono tornati a livelli pre pandemia.

Dopo la panoramica dello scenario italiano, un altro passaggio importante è stato quello relativo alle



esportazioni, dove, grazie ai dati di Trademap, nel primo trimestre si è visto un fatturato esportato simile quello dello stesso periodo del 2019.

L'ultimo tema trattato, sul quale il Prof. Garzia ha posto molta attenzione, è quello relativo alle materie prime poiché le turbolenze sul mercato delle commodity possono avere effetti gravi sulla redditività delle imprese e quindi sull'efficacia della ripresa.

I prezzi di alluminio, rame ed acciaio sono quelli che destano maggiore preoccupazione, soprattutto per la difficoltà di approvvigionamento. In una elaborazione su dati medi di bilancio di aziende serramentistiche, gli aumenti del costo delle materie prime potrebbe portare ad una crescita dall'8% al 12% di acquisti e consumi.

La conclusione dell'intervento ha dato una prospettiva assolutamente positiva al comparto del serramento, dato che nel 2022 gli investimenti nel settore delle costruzioni avranno una leggera flessione, rispetto al 2021, ma comunque in crescita rispetto al PIL reale previsto in Italia (6,9% rispetto a 4,2%). Anche nel 2022 il comparto residenziale sarà il protagonista con un +25% rispetto al 2020 e al suo interno le nuove costruzioni avranno una crescita del 7,4%, mentre le ristrutturazioni del 10,5%.



Fermo regolabile



Ruote regolabili



Scorrevolezza e comfort

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



FIERE
di Marco Toppan

Klimahouse

APPUNTAMENTO A **BOLZANO DAL 26 AL 29 GENNAIO**
PER LA FIERA INTERNAZIONALE SPECIALIZZATA PER
L'EFFICIENZA ENERGETICA E LA SOSTENIBILITÀ IN EDILIZIA

Dal 26 al 29 gennaio 2022 COLFERT sarà presente alla fiera Klimahouse, che si svolgerà a Bolzano nella splendida cornice della Fiera di Bolzano.

La kermesse, famosa per essere il punto di riferimento per l'efficienza energetica e il risparmio in edilizia, non si è fermata nemmeno lo scorso anno, proponendo una versione totalmente digitale che ha riscosso un ottimo successo con la registrazione di 20.000 accessi.

Nel 2022, la diciassettesima edizione tornerà alla tradizionale versione dal vivo, in presenza, e le aspettative sono molte alte, sia in termini di novità, sia in termini di presenza, vista la voglia delle persone di incontrarsi, confrontarsi e parlare di futuro.

Il 2022 sarà un anno importante per la ripresa economica e COLFERT, per continuare ad essere punto di riferimento del mercato, ha deciso di essere presente con dei precisi focus che sposano la filosofia e gli obiettivi della fiera.

Nello **stand B09-10** la pergola **Waterproof**, del dipartimento outdoor di COLFERT, sarà una dei protagonisti dell'esposizione. Al suo fianco troveranno ampio spazio **Dinoxill**, il primo davanzale isolante in acciaio inox dalle alte prestazioni termiche, i monoblocchi **Ermetec**, la soluzione per il benessere acustico e la protezione termica delle abitazioni, i prodotti della **linea Yellow**, il progetto **Posa Eccellente** e molte altre novità.

VI ASPETTIAMO DAL 26 AL 29 GENNAIO, PAD. AB STAND B09-10



Sistemi Automatici di Stoccaggio per barre, lamiere, pallet, componenti

Gestione ottimizzata degli spazi e delle scorte

Incremento della sicurezza

Collegamento con sistemi di fabbrica

Miglioramento del flusso intralogistico e produttivo

Impianti standard e personalizzati

Possibilità di installazioni esterne con relazione antisismica delle strutture

Ampia gamma di soluzioni con portate unitarie per contenitore fino a 5.000 kg

Fornitura chiavi in mano



Certificato n° IT11/0592

CIAMPALINI COSTRUZIONI MECCANICHE S.R.L.

50053 Empoli (FI) - Italia
Via G. Di Vittorio, 34 / 36 (Z.I. Terrafino)
Tel: 0571/81066 - Telefax 0571/82745
www.ciampalini.it - info@ciampalini.it



Sistemi per stoccaggio lamiere e lastre di standard e non, in singola oppure doppia torre di contenitori

Sistemi di asservimento di macchine da taglio

Sistemi di movimentazione del materiale integrati alla struttura



CS 80 MAGNEO

Interior design di alta classe



CS 80 MAGNEO: La tecnologia di azionamento per porte scorrevoli elegante e versatile

Un sistema di azionamento capace di inserirsi in qualsiasi progetto.



Chiudiporta TS 98 XEA

Un chiudiporta che soddisfa le massime esigenze di qualità, comfort e design sia per ambienti privati che per moderni spazi di lavoro.

Contattatoci per maggiori informazioni:
commercial.it@dormakaba.com.



TS 98 XEA

dormakaba 



DIGITALIZZAZIONE

di Giacomo Giugie

MIGLIORAMENTO CONTINUO

Sono Giacomo Giugie, dipartimento IT COLFERT, e in questo articolo vi presento un nuovo strumento che il team ha realizzato per snellire il processo di registrazione delle anagrafiche dei nuovi clienti.

Fino ad oggi ogni nuovo cliente COLFERT per registrarsi al Punto Vendita doveva compilare a mano, o in alcuni casi dettare ad un operatore, i propri dati per poterci permettere di generare la cosiddetta *Anagrafica Cliente*. Ovviamente questi dati venivano successivamente inseriti, manualmente, nel nostro gestionale per poi passare al processo di archiviazione sia cartacea che digitale. Lo abbiamo sempre fatto così ma finalmente le cose stanno cambiando! Come? Attraverso l'introduzione di Tablet con i quali i clienti potranno inserire direttamente i propri dati aziendali.

Un cambiamento apparentemente semplice, scontato e inevitabile (visti i tempi) ma con un impatto positivo sulle nostre attività tutt'altro che banale.

In primo luogo riusciamo a perseguire la sfida della riduzione dell'utilizzo della carta, allo stesso tempo possiamo minimizzare l'errore umano in fase di trascrizione, ma soprattutto otteniamo una drastica riduzione del tempo in termine di imputazione del dato. Questo ultimo punto comporta per noi la possibilità di reinvestire quel tempo in nuove attività a valore per il cliente. È stato stimato che questo cambiamento ci permetterà di risparmiare all'anno 30 giornate lavorative all'anno!

Abbiamo voluto portarvi questo esempio perché l'introduzione dei tablet nei nostri Punti Vendita sarà un elemento tangibile, sotto gli occhi di tutti; si tratta però solo di una delle innumerevoli attività di digitalizzazione e automatizzazione dei processi che stiamo perseguendo. Ci impegniamo quotidianamente a ridurre gli sprechi e grazie al lavoro del nostro Lean manager Nicola Trevisan e di tutti i colleghi coinvolti nel flusso, stiamo attuando innumerevoli contromisure per migliorare il lavoro dei clienti, sia interni che esterni.

Come sapete l'area che è maggiormente soggetta al cambiamento, motore e promotore per tutti gli altri settori, è il magazzino COLFERT. L'introduzione di un nuovo software, la nuova suddivisione per aree e la possibilità di personalizzare la gestione dei flussi ha ridotto ulteriormente il tempo investito per la preparazione del singolo ordine, il numero di passi giornaliero dell'operatore e l'utilizzo di carta (meno due risme al giorno). Il nostro obiettivo nei prossimi numeri di COLFERTwindow è quello di approfondire questi aspetti che scandiscono la quotidianità della vita in COLFERT e che siamo sicuri possano essere delle suggestioni interessanti anche per le vostre attività.



Da gennaio 2022 i Punti Vendita COLFERT saranno tra i protagonisti del cambiamento per il miglioramento continuo.

SIMONSWERK
TECNICA NELLE CERNIERE

BAKA® Protect

IL SISTEMA DI CERNIERE PER PORTE D'INGRESSO IN LEGNO



BAKA® PROTECT

Con caratteristiche tecniche e funzionali impareggiabili il sistema di cerniere BAKA Protect può essere installato su tutte le geometrie di profilo comunemente utilizzate dai produttori di porte e finestre in legno. Disponibile anche in acciaio inox, registrabile sui tre assi, con sistema di scorrimento esente da manutenzione e una portata di 160 kg con sole due cerniere, BAKA Protect è la scelta vincente per movimentare porte d'ingresso ad elevate prestazioni.





MONOBLOCCHI

di Daniele Zanato

NUOVO IMPORTANTE TRAGUARDO

Lunedì 18 ottobre 2021 abbiamo aperto le porte della nuova azienda ERMETEC. Un traguardo per noi importante in quanto ci avviciniamo alla produzione di **sistemi monoblocchi**.



Uniremo la produzione con la commercializzazione del prodotto TERMAG che per ben quattro anni ci ha dato la possibilità di poter conoscere il comparto edile e offrire al mercato soluzioni innovative e che ci hanno dato l'idea, la forza ed il coraggio di abbinare oggi anche la produzione. Un grande grazie a TERMAG per quanto ha fatto fino ad ora e per quanto ancora faremo insieme.

I nostri clienti resterete sempre voi, gli specialisti della produzione e della commercializzazione dei serramenti così da poter offrire ai vostri clienti privati, ai progettisti ed alle imprese edili i nostri Monoblocchi.

Un ringraziamento speciale va anche a voi clienti che avete avuto modo di conoscere il prodotto Monoblocchi per quanto fino ad oggi fatto insieme, la disponibilità che ci avete sempre dedicato, la collaborazione che abbiamo ricevuto, tutti aspetti che ci hanno dato modo di crescere e che ci hanno dato l'idea, la voglia e la possibilità di creare ERMETEC.

Il nome ERMETEC, da noi voluto, richiama il pensiero di "Ermetico" e "Tecnico" abbinando queste due parole nel nostro abituale impegno giornaliero. Ci metteremo a disposizione per rendere più ricco di soluzioni questo comparto, ci adopereremo per le esigenze del cantiere e non saremo noi a chiedere al cantiere di adattarsi alle nostre soluzioni.

Questo ultimo aspetto è stato il nostro

punto di forza fin dall'inizio della nostra proposta inerente al comparto Monoblocchi. I nostri Monoblocchi verranno prodotti espressamente per le esigenze del progetto o del cantiere.

Ci proporremo nella ricerca di sistemi innovativi ad elevata efficienza energetica per i serramenti, guardando e ricercando soluzioni che possano essere sostenibili e di aiuto all'ambiente.

Investiremo nel "Service" organizzandoci dalla progettazione all'assistenza affiancandovi in cantiere o in produzione per l'assemblaggio, passando per la consegna del materiale e a seguire in cantiere per la posa dei Monoblocchi non tralasciando l'aspetto dei componenti quali sigillanti, schiume, fissaggi meccanici e nastri che realizzeranno con la vostra proposta un meritato riconoscimento di qualità nel mercato ed un comfort abitativo apprezzato per il cliente finale.

Uniremo le forze con i collaboratori di COLFERT i quali sempre vi offriranno assistenza per le soluzioni di schermatura solare e ai quali metteremo a supporto le nostre conoscenze e competenze per poter integrare gli elementi quali avvolgibili, zanzariere, tende tecniche, frangisole, accessori come motori, guide e quanto altro.

Abbiamo sicuramente degli obiettivi ambiziosi raggiungibili grazie all'impegno che la nostra squadra ha fino ad ora dedicato al nostro comparto Monoblocchi.

Un grande saluto a tutti sperando di poter essere un gradito partner per la crescita delle Vostre Aziende.



ERMETEC

Tecnologie per abitare

Daniele Zanato	Amministratore Unico e Consulente Vendite	daniele.zanato@ermetec.com
Simone Gabrielli	CAD, preventivi e ordini Clienti	simone.gabrielli@ermetec.com
Ornella Nicoletto	amministrazione e personale	ornella.nicoletto@ermetec.com
Andrea Piazzetta	operaio e magazziniere	andrea.piazzetta@ermetec.com
Claudio Zanin	Consulente Vendite e preventivi	claudio.zanin@ermetec.com

ERMETEC SRL Via dell'Artigianato, 2 • 31030 • Dosson di Casier (TV) • www.ermetec.com



FA.CO.PLAST.SRL

Via Palladio 11/13, 35010 TOMBOLO (PD) - Tel. 049-5993119
vendite@facoplast.com



IDROMINI

Senza soglia,
con guarnizione sottoporta,
fino a classe 7A.



**SOLUZIONI DI TENUTA
ALL'ACQUA PER PORTONCINI
IN LEGNO**

ACQUASTOP / TERMO ULISSE

Con soglia 9 mm di altezza,
guarnizione sottoporta fissa,
fino a classe 9A.



**DA NOI
SUCCEDE**

di Massimiliano Verza



Diario da Varese

In un mondo nel quale si parla sempre di più di acquisti on line, in crescita del 58%, in contrapposizione al calo dell'8% dei negozi fisici, grosse aziende, di solito d'esempio per tutti, scommettono ancora sull'ampliamento dei propri punti vendita.



Lego, leader indiscussa nel campo dei giocattoli, e Amazon, riferimento assoluto negli acquisti on-line, stanno ampliando o lanciando nuovi punti vendita. L'azienda di giocattoli ricerca spazi espositivi in cui i clienti possano interagire fisicamente e digitalmente con enormi costruzioni, creandone di nuove. Amazon sta progettando negozi fisici per offrire una customer experience migliore, rivedendo il concetto di libreria.

Il filo rosso che lega queste due aziende, e la loro scelta di ampliare l'offerta di punti vendita, è l'attenzione al cliente che si esplicita attraverso la ricerca di nuove soluzioni di fare "negozio fisico" all'insegna dell'innovazione e del coinvolgimento.

Anche COLFERT sposa questo approccio e sta lavorando sodo per rendere i suoi negozi sempre più interattivi. Il desiderio è quello di appassionare le persone alla ferramenta. E si può fare, ci sono aziende che rendono interessanti gli aspirapolveri! Un esempio è dato proprio dal negozio di Varese. Il punto vendita lombardo è in pieno restyling - sarà pronto per il 1° Gennaio 2022 - e la sua nuova veste prevede una sala dedicata alla formazione dei clienti, uno showroom di porte e porte blindate e due aree dedicate al vestiario tecnico e agli elettrodomestici di prima fascia.

L'idea è quella di creare un format sulla base del punto vendita di Treviso seguendo l'approccio Lean che da alcuni anni porta avanti con passione.

In breve, l'obiettivo è la continua ricerca di contromisure che possano creare valore per il cliente per far sì che possa trovare nel negozio una risposta veloce ed efficiente alle sue necessità, in

autonomia o aiutato dai consulenti alla vendita.

Ad esempio: si valorizza il tempo del cliente, attraverso una gestione efficiente delle code; si eliminano elementi non rilevanti; si dà maggiore attenzione alla stagionalità e alla prevalenza di alcuni articoli in un dato luogo o momento. Il tutto chiedendo feedback e suggerimenti al cliente, in un'ottica di continuo miglioramento.

Seguendo queste linee guida, il restyling creerà uno spazio più efficiente e più versatile, oltre ovviamente ad aumentare la componente estetica di giallo!

- Saranno presenti **chiare indicazioni dei fornitori trattati** e una definizione immediata della **categorizzazione dei prodotti commercializzati**.
- Verrà creata una piccola **area camerini** per provare il vestiario tecnico presente.
- La sala principale verrà arredata con un **maggiore numero di gondole** in modo da dare la possibilità al cliente di vedere ma soprattutto toccare con mano molti più articoli esposti.
- Verrà realizzata un'**area interamente dedicata alla formazione**, con un'aula ad hoc. Nei prossimi mesi infatti organizzeremo molti eventi nella sede lombarda (corsi tecnici, approfondimenti su nuovi decreti), sempre nella filosofia di COLFERT di valorizzare la formazione in un settore come quello dei serramenti, che nei prossimi anni cambierà tantissimo e ci obbligherà a stare al passo.

Dal negozio Giallo di Varese un saluto.



SOSTENIBILITÀ

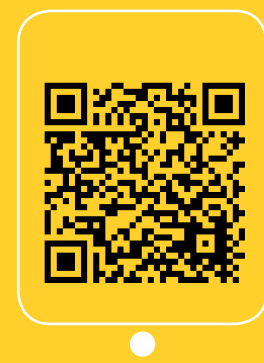
di Gianni Marcato

LA STRADA DELLA SOSTENIBILITÀ

Da qualche anno COLFERT ha, in maniera decisa, intrapreso la strada della sostenibilità. Il percorso sarà sicuramente lungo, ma alcuni passi sono già stati mossi ed uno importante riguarda la mobilità.



Approfondisci il tema dell'elettificazione della flotta COLFERT, guarda la video intervista dell'Amministratore Delegato COLFERT, Mirco Zanato.



A partire dal 2018 gli acquisti dei veicoli aziendali sono stati ragionati cercando di porre sempre maggior **attenzione alle emissioni di CO₂** in atmosfera ed infatti, quando possibile, la scelta è ricaduta sull'acquisto di veicoli elettrici o ibridi.



L'ATTUALE FLOTTA DI COLFERT È COMPLESSIVAMENTE COMPOSTA DA OLTRE 35 VEICOLI ED È SIGNIFICATIVO CHE ORMAI QUASI IL 30% DI QUESTI SIA AD ALIMENTAZIONE ELETTRICA O IBRIDA.

Sicuramente un veicolo comporta sempre un certo dispendio energetico, anche in fase produttiva, ma ad oggi i veicoli elettrici paiono essere la strada preferenziale per ridurre l'impatto ambientale.

Siamo ovviamente consapevoli che l'alimentazione full-electric o ibrida non siano ad impatto zero, ma recentemente l'ONG Transport and Environment ha creato uno strumento per comparare l'impatto di differenti tipi di veicolo e da questa analisi è emerso che le auto elettriche in Europa emettono, in media, quasi 3 volte meno CO₂ delle equivalenti auto a benzina/diesel. Un tema sul quale le organizzazioni governative dovranno investire molto per spingere verso questa nuova mobilità saranno i punti di ricarica, attualmente ancora purtroppo limitate in termini numerici.

In COLFERT ci siamo organizzati installando punti ricarica in ogni sede che riusciamo ad alimentare con energia pulita grazie ai 30kW generati dal nostro impianto fotovoltaico: in quella centrale di Mogliano abbiamo tre colonnine, una nell'altra di Dosson e una nella sede di Azzate, in provincia di Varese.

L'utilizzo dei veicoli è sicuramente, per un'azienda di distribuzione, uno dei maggiori fattori inquinanti e la scelta di COLFERT di orientarsi verso una mobilità sostenibile è stata pensata e voluta per cercare di dare un contributo, in tema di ambiente, al raggiungimento degli obiettivi dell'agenda 2030.

Oltre al tema delle emissioni dei gas di scarico, COLFERT ha molti altri progetti per cercare di ridurre l'impatto sull'ambiente dei processi di lavorazione, come anche ad esempio l'adozione della certificazione FSC (Forest Stewardship Council) per gli imballi e per la carta utilizzata per gli strumenti di comunicazione.



LA STRADA È TRACCIATA E LA SFIDA PER FARE IL PROPRIO DOVERE PER RIDURRE L'INQUINAMENTO ATMOSFERICO È ARDUA, MA L'IMPEGNO DA PARTE DI COLFERT È STATO PRESO E LE SCELTE FUTURE SARANNO SEMPRE PRESE TENENDO IN CONSIDERAZIONE QUESTO IMPORTANTE TEMA.



Toyota Professional

NUOVO TOYOTA PROACE ELECTRIC

THE NEXT GENERATION VAN

PERCORRI FINO A 330 KM CON UNA CARICA COMPLETA¹
ACCEDI NEI CENTRI STORICI E NELLE ZTL²
GARANZIA TOYOTA RELAX³ FINO A 10 ANNI
 effettuando la regolare manutenzione presso i nostri centri assistenza

SCOPRI TUTTA LA GAMMA TOYOTA PROFESSIONAL

NORDAUTO MONTEBELLUNA (TV) | **TREVISO** | **SAN FIOR (TV)** | **SEDICO (BL)** | **SAN MARTINO DI LUPARI (PD)**
 www.nordauto-toyota.it Tel. 0423 60 24 42 | Tel. 0422 43 33 25 | Tel. 0438 40 14 80 | Tel. 0437 85 32 99 | Tel. 049 59 53 285

SCAN ME



GRANDANGOLO

di Mario Paronetto

COMUNICARE LA SOSTENIBILITÀ UN MESTIERE PERICOLOSO

Come evitare il rischio di greenwashing

In un momento storico dove tutti abbiamo compreso l'importanza di fare scelte d'acquisto più sostenibili, le aziende si stanno attrezzando per comunicare e dare evidenza al mercato del grado di sostenibilità, in particolare quella ambientale, dei loro prodotti e servizi. Questo desiderio si trova però molte volte a scontrarsi con la reale capacità di realizzare un corretto messaggio e quando questo non succede ci troviamo di fronte ad un fenomeno definito di Greenwashing.

Quando parliamo di Greenwashing la definizione della Treccani recita: "Strategia di comunicazione o di marketing perseguita da aziende, istituzioni, enti che presentano come ecosostenibili le proprie attività, cercando di occultarne l'impatto ambientale negativo."

Tutte le aziende sono a rischio. Ha fatto scalpore una recente accusa di Greenwashing rivolta dall'autorità francese di regolamentazione della pubblicità ad Adidas, il colosso tedesco dello sportswear, ritenuto colpevole di violare le regole dell'Arpp (Autorité de Régulation Professionnelle de la Publicité) le quali richiedono, tra gli altri parametri, che i messaggi pubblicitari siano accurati, univoci e non fuorvianti per i consumatori e che qualsiasi dichiarazione di sostenibilità sui prodotti si basi su prove sostanziali e verificabili, elementi che non sussistono nel caso Adidas.

Si capisce bene quindi che se anche grandi realtà industriali possono incorrere in queste accuse ancor più gli altri, normalmente meno attrezzati dal punto di vista comunicativo, devono stare attenti.

Il Greenwashing (GW) ha le seguenti caratteristiche:

- Siamo in presenza di GW quando c'è un potenziale impatto sul mercato, una reale possibilità di influenzare il consumatore;
- Non importa se questo impatto è intenzionale o casuale;
- Il GW può essere veicolato in varie forme come ad esempio un testo, un'immagine, un colore e questo rende tutto più complicato.

Il GW genera una perdita di fiducia in ciò che l'azienda dice e per estensione in ciò che tutte le aziende comunicano. Quindi la pratica di GW da parte di alcuni reca danni a tutto il settore.

Una recente ricerca dimostra come la principale causa che scoraggia l'interesse dei consumatori nei confronti delle performance ambientali dei prodotti è proprio il timore di trovarsi di

fronte a messaggi e dichiarazioni non corrispondenti alla verità.

Dall'altra parte riscontriamo una crescita esponenziale di messaggi focalizzati a descrivere l'impatto ambientale dei prodotti da parte delle aziende; una ricerca dell'Osservatorio Immagino del 2021 racconta che ben il 57% dei prodotti in commercio contiene riferimenti al loro impatto ambientale. Una percentuale impensabile fino a pochi anni fa. Una recente ricerca della Scuola di Sant'Anna basata su oltre 1300 comunicazioni pubblicitarie realizzate in Italia ha inoltre dimostrato come circa l'85% di queste siano a forte rischio GW.

Come si può identificare il GW nella comunicazione?

La letteratura evidenzia 7 "peccati" che sono esattamente il contrario di quanto richiesto dalla norma Iso 14021 che fa riferimento all'autodichiarazione ambientale dei prodotti:

- 1. Lo scambio nascosto:** si commette suggerendo che un prodotto sia "green" sulla base di un limitato insieme di caratteristiche, senza porre attenzione ad altri importanti problemi ambientali;
- 2. La mancanza di prove:** si commette ogni volta che si fanno affermazioni sulla natura green di un prodotto che non sono sostenute da dati, informazioni o evidenze facilmente verificabili o da una certificazione indipendente;
- 3. La vaghezza:** si commette quando le affermazioni sono così generiche o imprecise che il loro reale significato non è comprensibile dal consumatore;
- 4. L'irrelevanza:** si commette quando le affermazioni possono essere veritiere, ma sono irrilevanti o non aiutano il consumatore nella selezione di prodotti ecologicamente preferibili;
- 5. Il male minore:** si commette quando le affermazioni possono essere vere all'interno di una specifica categoria di prodotti, ma tendono a distarre il consumatore dal fatto che il consumo di quello specifico prodotto ha di per sé un grande impatto ambientale;
- 6. Raccontare cose non vere:** si commette quando, si fanno affermazioni semplicemente false;
- 7. Le false etichette:** si commette quando attraverso parole, immagini o simboli un prodotto dà la falsa impressione del patrocinio o della certificazione da parte di un soggetto indipendente, tipicamente attraverso falsi marchi.



QUALE PUÒ ESSERE LA SOLUZIONE A QUESTO PROBLEMA?

Come si è capito il tema è complesso e va affrontato su più fronti. Certamente può essere d'aiuto una chiara legislazione comunitaria in termini di comunicazione ambientale che definisca criteri e strumenti univoci per tutti gli stati membri. Altrettanto importanti sono le politiche di Green

Public Procurement (GPP) che anche in Italia stanno definendo le caratteristiche che i prodotti devono avere per definirsi "verdi", ma è certo che senza una crescita culturale del mercato, a partire dai ragazzi, che deve essere aiutato nell'acquisire la capacità di distinguere correttamente ciò che vero da ciò che è falso, questa battaglia rischia di essere molto lunga.

frascio®

APERTI AL TUO MONDO

www.frascio.com

EDER DESIGN Simone Micheli



SOLARIS DESIGN Cantarutti - Martinig





Il telaio visto da una nuova prospettiva

ECLISSE 40 Collection

Un telaio in alluminio anodizzato che diventa elemento d'arredo, completa la porta e la esalta come una cornice. Una struttura minimale **svasata a 40 gradi** che conferisce un senso di profondità alla parete, dietro la quale si nasconde una porta filo muro.

Scopri tutte le finiture su eclisse.it





LEAN

di Nicola Trevisan

LEAN MANAGEMENT

ESPERIENZA E CONOSCENZA PER ESSERE MOTORE DEL CAMBIAMENTO

A MIO AVVISO, LEAN È UN SISTEMA MANAGERIALE SOSTENIBILE, BASATO SULL'IMPORTANZA DELLA BASE OPERATIVA DI UN'AZIENDA. COLFERT IN QUESTO È MOLTO BRAVA, I MANAGER LAVORANO SODO "PER AVER DEI COLLABORATORI CONTENTI, SOLO COSÌ POTREMMO AVERE CLIENTI CONTENTI!"

COLFERT è un'azienda in costante cambiamento, che sposa la filosofia del miglioramento continuo e i progetti di certo non mancano. Anche il miglioramento continuo è un processo, una funzione aziendale: serve quindi un coordinatore per legare le varie funzioni ed avanzare omogeneamente durante il percorso di crescita.

Sono Nicola, e mi occupo di Lean in COLFERT.

In una logica espansivista, il miglioramento non può essere supportato solo ed esclusivamente dall'Amministratore Delegato, ma deve essere aiutato dai manager, ed ancor prima da chi è operativo: solo chi fa può conoscere quella determinata mansione! Questa mia nuova figura aziendale nasce per supportare il miglioramento proposto dai vari collaboratori attraverso l'utilizzo di principi e tecniche Lean, volte a scaricare a terra nel modo più efficiente possibile le varie idee dei collaboratori.

L'approccio Lean può essere descritto come lo sforzo per fare profitti e dare continuità all'impresa attraverso la costante creazione di valore per i clienti con il minor consumo di risorse grazie alla persistente eliminazione degli sprechi.

Lean è un metodo scientifico e, come tale, ha delle precise tecniche e dati a supporto. Non è uno strumento di facciata basato sull'apparire: quello che conta sono i risultati!

Per questo recentemente ho frequentato il Master in Lean Management presso il CUOA Business School di Vicenza. Quest'opportunità datami da COLFERT e, intrapresa anche dal nostro Amministratore Delegato, Mirco Zanato, mi ha trasmesso una serie di tecniche e strumenti utili per trasferire sul campo quanto studiato sui libri.

Durante questo percorso di quasi 2 anni ho avuto modo di potermi confrontare con esperti del settore, professori universitari, manager, amministratori, tutti concentrati in un obiettivo comune: diffondere la cultura



Lean nel modo più capillare possibile.

All'interno del master ho imparato come redigere un buon piano, come mappare un processo, come individuare ed eliminare gli sprechi, tutta una serie di strumenti molto utili per me e il mio team; allo stesso tempo però ho capito che per evitare che, a

fronte di sforzi immani, i risultati siano mediocri ci sono alcune domande da porsi e riflessioni da fare:

"Ammesso che si abbia una visione chiara dello stato attuale delle cose, che ci sia posti un obiettivo chiaro con un piano chiaro e dettagliato, come pensiamo possa attuarsi il nostro piano? Da solo? Con noi che spingiamo ogni singolo passo? Che facciamo da guardie e controllori?"

A volte abbiamo una visione distorta della realtà perché siamo troppo concentrati a guardare il nostro piano e siamo completamente sconnessi rispetto a ciò che succede attorno a noi. Qui scende in campo il Valore della Persona e del Team. Per la legge del "Solo chi fa, sa" è indispensabile l'ascolto e l'aiuto del singolo che, supportato dal team, riesce a vedere il contesto nel suo insieme e proporre un miglioramento alla sua attività quotidiana.

Io supporto il team con alcuni strumenti Lean, cercando di crear maggior coinvolgimento possibile, per:

- aver maggiori idee
- attuare nuove contro misure
- creare più valore per il cliente e meno sprechi possibili
- essere più efficienti
- essere più competitivi.

Il risultato? Aver maggior profitti da poter reinvestire per aver dei collaboratori, e di conseguenza clienti, più contenti!

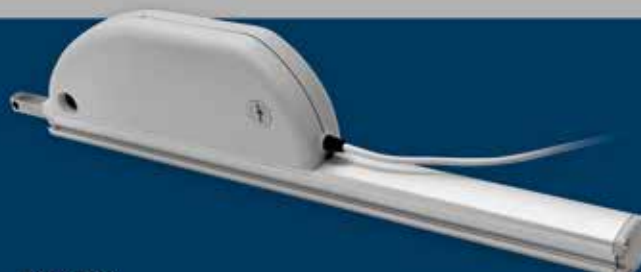
PRESTAZIONE	AZIENDE		
	CON MINOR USO PRATICHE LEAN	CON USO INTERMEDIO DI PRATICHE LEAN	CON MAGGIORE USO DI PRATICHE LEAN
Puntualità % ordini consegnati puntualmente	75,20%	92,50%	94,70%
Qualità % prodotti difettosi	6%	5,90%	4,80%
Tempo di attraversamento tempo da MP a PF	36,8 gg	33,9 gg	25 gg
Soddisfazione clienti Percettiva 1-7	5	5,3	5,8

Impatto sulle prestazioni (dati Italia)



Tutti i lucernari ti lasciano guardare il cielo. Alcuni sanno quando è ora di cambiare aria...

Nekos è leader in Italia nella tecnologia e nella creazione di idee e concetti, dove si trasforma la filosofia del pensiero in semplici creazioni d'avanguardia per la tua finestra. È dalla naturale evoluzione del processo di ricerca e sviluppo che nasce ogni prodotto.



SKYRO

È il nostro più forte attuatore lineare a cremagliera per l'aerazione e la ventilazione, adatto anche agli impianti di evacuazione fumo e calore. In lui si trova tutta la migliore tecnica costruttiva, con elettronica di ultima generazione integrata all'interno di un guscio robusto e durevole.

www.nekos.it

nekos

**Design,
sicurezza e
prestazioni
dal 1984**





EVENTI

di Elena Camarin

Experience Day

by COLFERT

EXPERIENCE DAY

RACCONTIAMOCI PER CHI C'È STATO MA ANCHE PER CHI NON C'ERA, COM'È ANDATO IL PRIMO VERO EVENTO COLFERT POST COVID



Dopo quasi due anni dall'inizio della pandemia che ci ha visti tutti "distanziati", finalmente abbiamo sentito che era arrivato il momento di ricominciare con le sane e vecchie abitudini! Tenendo sempre un occhio di riguardo per le misure anti contagio, COLFERT ha proposto ai propri clienti una giornata all'aria aperta per riprendere confidenza con gli eventi, con gli incontri e con il nostro solito stare insieme. Il **24 Settembre 2021** abbiamo progettato non un semplice Open Day, ma un **EXPERIENCE DAY**: una giornata da vivere a stretto contatto con i nostri clienti, facendo dialogare i professionisti del settore e proponendo una serie di attività con lo scopo di far toccare con mano il mondo dell'utensileria e della posa in opera. Il tutto all'insegna dell'ospitalità «giallo COLFERT», nella sede di Mogliano Veneto (TV). I protagonisti sono stati l'utensileria e gli elettroutensili, l'abbigliamento professionale e i materiali per la posa in opera.

24

SETTEMBRE

2 0 2 2

In collaborazione con





14

ESPOSITORI hanno avuto modo di proporre iniziative commerciali uniche e meccaniche promozionali vantaggiose, riservate ai ben 120 partecipanti all'evento. L'evento si è concluso con un ottimo spiedo sotto le stelle, per far sì che come sempre, si possa unire l'utile al dilettevole. Questo è stato l'Experience Day 2021, vi aspettiamo il prossimo anno, con una nuova edizione sempre più ricca di proposte vantaggiose e di esperienze da toccare con mano.

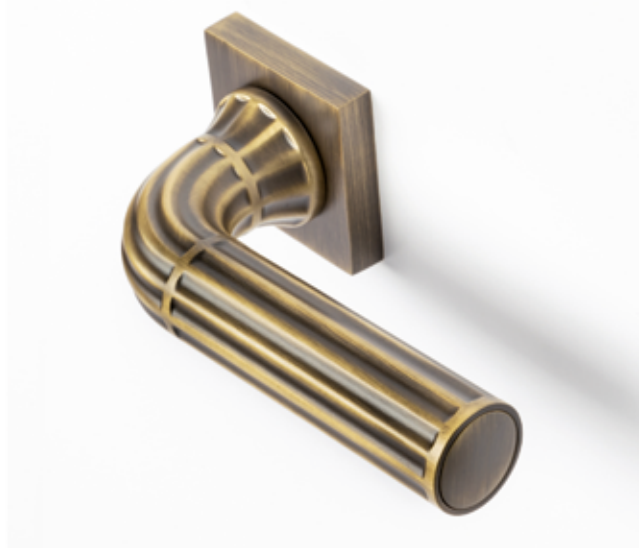


BECCHETTI BAL
dal 1882. le maniglie.

Sfruttando la forza motrice dell'acqua che faceva girare le grandi ruote a pale per la produzione dell'energia necessaria alla lavorazione dei metalli, nel 1882 la famiglia Becchetti diede inizio alla prima fucina. Con l'evolversi dell'economia, la fucina assunse le dimensioni di un'impresa e portò il marchio Becchetti BAL ad essere presente dapprima sul mercato nazionale e successivamente su quello internazionale.

Da sempre il lavoro artigianale così meticoloso e molto attento alle finiture ed ai dettagli, fa sì che i prodotti Becchetti BAL siano scelti quali complementi d'arredo negli ambienti più prestigiosi. Gli articoli Becchetti BAL si trovano in residenze reali come quella del Re Baldovino del Belgio o al Vittoriale di Gardone, in ville da sogno come Villa Feltrinelli, in alberghi di charme come il Grand Hotel dei Dogia Venezia e in ambienti come l'"Andrea Doria" ed il Governatorato del Vaticano.

Oggi l'azienda continua a produrre maniglie per porte e finestre, pomoli, cerniere, maniglioni, portabiti e tanti altri accessori e, con l'acquisizione negli ultimi anni dei marchi Mariani e GRA, ha ampliato notevolmente la gamma con prodotti dallo stile moderno. Prodotti di qualità assoluta, che ancora oggi come in passato vengono realizzati passando fra le mani attente e capaci delle maestranze e che possono essere offerti con un'apprezzabile flessibilità produttiva, grazie alla quale Becchetti BAL è in grado di soddisfare tutte le richieste della clientela.





LABORATORIO

di Elena Camarin



Corso di formazione INSTALLATORE E MANUTENTORE PORTE TAGLIAFUOCO E SU VIE DI ESODO

COSA CAMBIA ORA CHE
IL DECRETO CONTROLLI
MANUTENTORI È STATO
PUBBLICATO IN
GAZZETTA UFFICIALE



Il decreto controlli manutentori è stato pubblicato in gazzetta ufficiale e quindi ora risulta obbligatoria la qualificazione per chi opera nella manutenzione.

25.09.2021: da questa data è obbligatorio il triplo esame con commissione vigili del fuoco (n. 3 funzionari vvf + n 1 tecnico esterno) per ottenere la qualifica di tecnico manutentore porte tagliafuoco. Il decreto stabilisce che coloro che all'entrata in vigore dello stesso decreto (indicativamente settembre 2022) saranno in possesso di una certificazione volontaria emessa da ente accreditato (es. Rina, ICMQ, etc.) accederanno all'esame ridotto e dovranno sostenere una sola prova orale e non il triplo esame, previa attestazione di frequenza di

un corso di aggiornamento formativo. Rimane invece invariata la certificazione delle competenze secondo UNI 11473 che prevede il rilascio da parte di un ente accreditato Accredia del doppio profilo di installatore e di manutentore, mentre l'esame introdotto dal decreto rilascia la qualificazione per il solo profilo di manutentore.

Il **programma del Corso** prevede: Classificazione porte tagliafuoco e su via di esodo, norme e metodi di prova, documentazione di competenza del costruttore, libretto di posa, uso e manutenzione, accessori e obblighi relativi, porte a tenuta di fumo, posa porte tagliafuoco, dettaglio controlli dopo la posa e in manutenzione, documentazione a carico del posatore e del manutentore, analisi diversi casi pratici.



Inquadra il qr code qui a lato e vai al Decreto Controlli in Gazzetta Ufficiale.



RESTA SEMPRE AGGIORNATO! Collegati al sito COLFERT per vedere quando ci sarà il prossimo corso!



finicompressors.com



COMPRESSORI D'ARIA A PISTONI

Da oltre 60 anni scelti da milioni di italiani, i compressori Fini sono sinonimo di Qualità. Apprezzati da sempre per la loro versatilità, la semplicità di utilizzo e la cura dei particolari. La garanzia di una totale affidabilità e longevità nel tempo.





LAMA SNC
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO
EUROCHIMICA

Dal 1980, la Scelta dei Professionisti



SEDE (HQ):

Via Volta, 2/4
Bovisio Masciago (MB) 20813 Italia
Tel: +39 0362 591950 +39 0362 591892
Fax: +39 0362 590971

MAGAZZINO (LOGISTICO)

Via Don Pogliani, 12
Cesano Maderno (MB) 20811 Italia

QUALITÀ, ESPERIENZA E INNOVAZIONE DA OLTRE QUARANT'ANNI

// MANUALI



Cod. 9055



Cod. 9040/EC



Cod. 10065/EC



Cod. 10104

// ARIA COMPRESSA



Cod. 10080/3



Cod. 10081



Cod. 10063



Cod. 10107

// BATTERIA



Cod. 10001/310 LI



Cod. 10001/600 LI



Cod. 10065-380/EC

// SCHIUMA POLIURETANICA



Cod. 9079/NEW STD



Cod. 9068



Cod. 3055

Novità!

// ACCESSORI



Cod. 8140



Cod. 0090

Soluzioni di eccellenza per un'applicazione professionale di sigillanti, adesivi, resine e schiume.

Distribuzione esclusiva delle originali e inimitabili pistole inglesi COX™ e MK™
Produzione 100% MADE IN ITALY delle originali pistole per schiuma poliuretana A.G. EUROPUR

www.eurochimica.eu
info@eurochimica.eu



FORMAZIONE

di Elena Camarin

LA FORMAZIONE DI COLFERT

PERSONE, GRUPPO, COMPETENZE

Perché da noi i team building si fanno a cavallo; perché le persone si riscoprono "al corso" di comunicazione per eccellenza e perché tutto questo è importante tanto quanto le competenze.

Team building
"lo spirito del branco", aprile 2021



Corso
Dimensione Vita, agosto 2021



Team building
"lo spirito del branco", settembre 2021

COLFERT ha sempre creduto nella formazione delle persone e tutti gli anni fa in modo che i Man/Woman in Yellow possano evolversi non solo a livello professionale ma anche e soprattutto a livello personale e umano. La persona è al centro dei valori di COLFERT e proprio per questo viene data importanza all'individuo in quanto tale prima di considerarlo nel suo ruolo di lavoratore.

Un gruppo vincente è costituito da persone vincenti, ecco perché COLFERT promuove i corsi proposti dalla società DiVi Formazione (www.diviformazione.com) perché Tutti i CORSI DIVI sono basati e poi sviluppati sui principi dell'Analisi Transazionale e dello studio dedicato ai Meccanismi Relazionali ma, soprattutto, alla comprensione di tutte le emozioni che ci governano. Attraverso un profondo lavoro di introspezione e ricerca viene sviluppata ed accresciuta la motivazione personale, l'autostima, l'autoefficacia, l'equilibrio in uno stile di vita positivo e il senso di sicurezza nella conquista della propria felicità. Perché persone felici creano aziende virtuose.

Team building significa letteralmente "Costruire un gruppo", in un sistema complesso come quello del branco o dell'azienda, sono più importanti le relazioni che si instaurano fra le parti, che non le parti stesse.

Questo è quello che la "gente di cavalli" ci insegna ogni volta che un team di persone COLFERT va in Toscana, all'agriturismo "Il Bottaccino" (www.agriturismoilbottaccino.it) per imparare insieme agli splendidi cavalli della tenuta che il gioco serissimo che essi fanno tra di loro e con i partecipanti non è altro che la realtà di tutti i giorni; quel gioco riproduce e accelera la dinamica di ogni organizzazione. Lì, in quella splendida cornice, i ragazzi e le ragazze di COLFERT guidati dalle mani esperte dei coach Riccardo e Marlene, cercano il loro posto nel "Branco" e attraverso l'esperienzialità della formazione creano l'identità del gruppo e quel senso di appartenenza che li unirà una volta tornati alle loro postazioni di lavoro.

... e il lunedì mattina, dopo tre giorni all'aria aperta fatti di cavalli, di giochi, di cibo in compagnia, di momenti di introspezione, di serate di risate e di colazioni a bordo piscina...è tutta un'altra storia e prende vita una nuova COLFERT, una azienda migliore.



KICKBACKSTOP
TPC 18/4



FESTOOL



Pura potenza, con 4 velocità.

Nuovo trapano avvitatore a batteria
con percussione QUADRIVE TPC 18/4





TECNOMETALSYSTEM
TECNOLOGIE E SERVIZI PER L'EDILIZIA



SINCERT
Cert.N. IT99/0022

LA GARANZIA DELLA QUALITÀ



MECCANISMI ORIENTABILI
per persiane esterne in *PVC*

VEKA
SALAMANDER
PROFINE
ALPHACAN
KOMMERLING
GEALAN



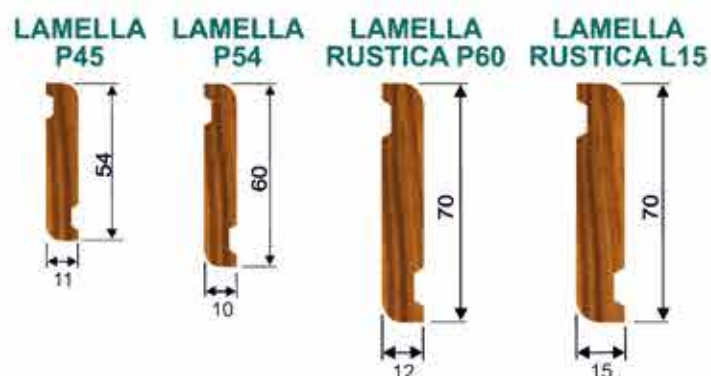
MECCANISMI ORIENTABILI con compensazione
telescopica per persiane esterne in *Alluminio*



FERMA-ANTA
SUPER-UNIQUE



MECCANISMI ORIENTABILI per
persiane esterne in *Legno*



SISTEMA
APRIFACILE



FERMA-ANTA
MAGIC-BLOCK



SEZIONE BLINDATA SECURITY60



SISTEMA PERSIANA ORIENTABILE IN ACCIAIO



sistema per persiane fisse e orientabili in acciaio

www.security60.it

SPEEDY
12-24

www.tecnometalsystem.it



SPONSORIZZAZIONI

di Marco Toppan



nutribullet.

COLFERT e il territorio

Essere azienda non significa solo produrre profitto e creare occupazione, ma anche **dare un proprio contributo al territorio di appartenenza**. Ovviamente è responsabilità dell'imprenditore non disperdere le risorse, ma destinarle a **progettualità che sposino i valori dell'azienda** e che fattivamente raggiungano gli obiettivi sociali o sportivi dichiarati.

Per questo motivo COLFERT ha accettato quest'anno di essere partner di **6 Insuperabile**, un evento di beneficenza voluto dall'associazione ex allievi dell'Istituto Cavanis di Possagno, svoltosi in 4 tappe che hanno messo insieme valori importanti come **l'inclusione, lo sport e il territorio**. La finalità è stata porre al centro l'integrazione normodotati-disabili, attraverso lo sport, intesa come slancio per superare i propri limiti e abbattere ogni muro. Ciò è stato possibile tramite momenti dedicati e grazie al coinvolgimento di importanti personalità del mondo istituzionale, sociale, olimpico e paraolimpico. Tutto il ricavato è stato devoluto alle Associazioni di Assistenza e Sostegno alla disabilità selezionate nel territorio pedemontano ●



L'altro progetto che COLFERT ha deciso di abbracciare, anzi ri-abbracciare, è quello con il **Consorzio Universo** e con **TVB Basket Treviso**. Il forte legame che questa società ha sviluppato con il nostro capoluogo, ed i valori di rispetto e di fairplay che la pallacanestro evoca, ha spinto l'azienda a sponsorizzare la squadra che partecipa al massimo campionato italiano, per aiutare il club ad essere ambasciatore della nostra città in Italia e, da questa stagione, anche in Europa ●

Park&Meet

Anche quest'anno COLFERT ha partecipato al **Park&Meet**, l'evento fieristico del consorzio Universo Treviso, svoltosi nell'ormai consueta location del parcheggio Miani Park di Treviso. Ogni azienda consorziata ha avuto l'opportunità di allestire il proprio stand mobile (a quattro ruote) nel parcheggio multipiano per non perdere l'occasione di fare rete e creare nuove opportunità di business con i consorziati. Un vero esempio di cooperazione imprenditoriale!

Porte automatiche T150_T240



perfetta combinazione tra tecnologia e design



www.topp.it



COLLABORATORI

di Elena Camarin

PEOPLE IN YELLOW ...NE CONTIAMO 130

Treviso



ADAM ADRIAN
Officina



BENVEGNA' FRANCESCO
Area Manager



BETTIN GIORGIA
Controllo di Gestione



CROSATO SILVIA
Risorse Umane



DEPIERI LUCA
Punto Vendita



DI IULIO DAMIANO
Venditore



DI LUCIANO MARCO
Logistica



DISSEGNA LUCA
Waterproof



FORTE GIANLUCA
Logistica



GALET MATTEO
Amministrazione



GALLETTI JOSE'
Specialista di Prodotto



GARATTI ALLEGRA
Amministrazione



GIRARDI GABRIELE
Ufficio Tecnico



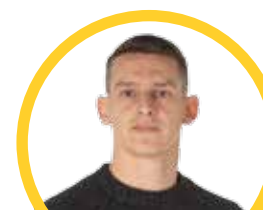
LAZZARI JACOPO
Venditore



NOBILE ANDREA
Logistica



PREZIOSI VITTORIO CHRISTIAN
Logistica



SAITTA MARCO
Logistica



SARNARI SONIA
Uffici Commerciali



SCAPPIN JESSICA
Uffici Commerciali



TOPPAN MARCO
Responsabile Marketing



TOZZATO FRANCESCO
Uffici Commerciali



VAZZOLER FRANCESCO
Venditore



VENDRAME LAURA
Ufficio Marketing



WHABA GIRGIS HANNA FABIO
Logistica



POZZI ELENA
Uffici Commerciali



NOVELLO GESSICA
Uffici Commerciali



BERGAMASCHI CRISTIANA
Uffici Commerciali



BROGGINI MATTEO
Logistica



PAIONI DAVIDE
Logistica



DAN DANIELE
Logistica



BULGHERONI GIOVANNI
Venditore



CATTANEO MARCO
Venditore



FABRIS GIORGIO
Venditore



GRAZIOLI DANIELE
Venditore



POZZI MASSIMILIANO
Venditore



CHAKIR KARIM
Logistica



SANTAMARIA VITO
Logistica



CURIONI RICCARDO
Logistica



SAVASTA LUCIO
Area Manager

Varese

2021

Sono entrati a far parte dello staff **COLFERT**



SILVIO FACCIOTTI
Logistica

Qual è il tuo ruolo?

Sono picker nella logistica di COLFERT Mogliano. La mia mansione principale è quella di evadere i vari ordini dei clienti.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Quando sono arrivato avevo a malapena 21 anni. Sono cresciuto assieme all'azienda, sia professionalmente che a livello umano. Lavorare in COLFERT mi ha aiutato a comprendere le dinamiche del territorio e delle persone che ruotano attorno a questo mondo. "Faccio il magazziniere" per me è riduttivo. "Per me spedire è un'arte".



SUSANNE KURZEN
E-commerce

Qual è il tuo ruolo?

Gestione e sviluppo E-commerce; acquisto e consulenza tecnica pannelli per portoncini in legno prodotti in Germania.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Ogni giorno è una sfida. COLFERT è un'azienda in continuo cambiamento, orientata verso il futuro. Appartenere a questo team significa migliorarsi sempre, sia a livello personale che professionale.



TOMMASO VANIA
Venditore

Qual è il tuo ruolo?

Sono un agente di commercio.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

COLFERT è una famiglia e dopo un'azienda. Mi ha permesso con il suo credo, l'unione e la forza del gruppo di diventare Uomo. 10 anni per le strade e le vie a diffondere quali sono i nostri veri e sentiti valori di famiglia ad altre persone che vivono, si evolvono e che vogliono accrescere la propria esperienza. Grazie a tutti per credere in me.



DAVIDE FRUGGIERO
Venditore

Qual è il tuo ruolo?

Agente di commercio.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Beh, devo dire che al mio ritorno in COLFERT dopo 16 anni, ho ritrovato un'azienda molto dinamica incentrata sulle persone, molto concentrata sull'evoluzione e il miglioramento delle procedure e della preparazione professionale, mi sono reso conto mese dopo mese di come ci fosse un obiettivo di sviluppo e crescita comune che supportato da un gruppo di persone affiatate e disponibili permette di poter affrontare le situazioni di mercato di oggi con la serenità di chi ci mette il 110%.

Congratulazioni per i loro primi 10 anni in COLFERT



STEFANO TOSATTO
Logistica

Qual è il tuo ruolo?

Sono un jolly nel settore magazzino, mi occupo di picking, spedizioni e se necessario, resi, prodotto finito, accettazione e stoccaggio della merce. Ultimamente sto anche contribuendo alla formazione di colleghi nuovi o semplicemente con meno esperienza.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Appartenere al team COLFERT per me equivale a far parte di una famiglia lungimirante, che punta ad essere un punto di riferimento nel serramento e soprattutto nel servizio al cliente nel futuro come oggi.



MAURO SINICCO
Venditore

Qual è il tuo ruolo?

Sono agente.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Far parte di un team unico dove l'obiettivo comune è la soddisfazione e la crescita del cliente.



MARIO PIAZZA
Venditore

Qual è il tuo ruolo?

Agente provincia di Padova nel settore legno.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Essere parte di una famiglia, sentirsi rispettato e valorizzato per la passione che ogni giorno metto nella mia professione per migliorare il lavoro dei nostri clienti.

Congratulazioni per i loro primi 20 anni in COLFERT



MASSIMO MORELLO
Uffici commerciali

Qual è il tuo ruolo?

Quando in COLFERT è nata l'idea di creare e sviluppare l'ufficio vendite io sono stato uno dei primi a farne parte. Mi chiamo Morello Massimo, ho 47 anni e da 25 lavoro in COLFERT. Ho ricoperto fin dai primi anni il ruolo di referente ufficio vendite nel settore Legno Pvc, ho seguito e sviluppato l'ingresso di COLFERT nel mondo e-commerce, da marzo di quest'anno sono entrato a far parte del settore Alluminio ferro. Mi occupo principalmente della gestione commerciale e logistica degli ordini, collaborando con una parte dei nostri agenti, sviluppando preventivi e fornendo consulenza tecnica telefonica ai nostri

Nozze d'Argento per i loro primi 25 anni in COLFERT

clienti per tutto quello che riguarda il mio attuale settore di appartenenza.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

In questi anni ho maturato la consapevolezza che COLFERT è un'azienda "punto di riferimento" non solo per la commercializzazione di articoli relativi al mondo della ferramenta ma soprattutto per i servizi e soluzioni che negli anni sono stati sviluppati e offerti ai nostri clienti. Essere un protagonista della crescita di COLFERT con lo spirito di "squadra" che ci differenzia dalla nostra concorrenza è quello che mi dà più soddisfazione nel lavoro. Auguro ai miei colleghi più giovani di avere un'esperienza lavorativa pari alla mia e consiglio di mettere la stessa passione che penso e spero di aver messo sempre io per crescere e raggiungere dei futuri obiettivi positivi.



ENRICO DE CASSAN
Uffici commerciali

Qual è il tuo ruolo?

Impiegato commerciale ufficio vendite settore prodotto finito.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Significa appartenere ad una grande famiglia e ad una squadra che non si accontenta mai dei propri risultati e che vuole sempre migliorarsi.

STIAMO CERCANDO

TE



LA NOSTRA CRESCITA NON È FINITA E ABBIAMO BISOGNO DI ALTRE **PERSONE SPECIALI** CHE SI UNISCANO AL NOSTRO STAFF! INQUADRA CON IL TELEFONO IL QR CODE QUI IN BASSO E GUARDA QUALI SONO LE POSIZIONI APERTE...

IL PROSSIMO POTRESTI ESSERE TU!





GRAZIE CLAUDIO.

Alla fine ha vinto la malattia e ora fisicamente non ci sei più, ma il tuo spirito indomabile, il tuo saper guardare avanti senza mai perdersi d'animo, senza mai un lamento, senza mai una parola fuori posto, non potrà mai andarsene. Tu Claudio resterai sempre con noi a darci la carica ad aiutarci a pensare positivo affrontando le difficoltà senza spavalderia, ma con serietà e concretezza. Hai saputo creare opportunità e futuro a tutti noi. Hai saputo esserci amico. Hai saputo essere un fratello, un compagno di avventure intense e mai banali. Saprai essere con noi al di là della tua fisicità, perché hai seminato con amore.

Grazie Claudio per esserci, sempre.



SONICAL GROUP

COMPONENTI E ACCESSORI PER IL MOBILE
PRESSOFUSIONE - MANIGLIERIE



Da più di 50 anni nel settore della
pressofusione di precisione



Dalla progettazione alla produzione
un alleato per il tuo business

www.sonical.it



Via Conegliano 71 - 31058 - Susegana (TV)
Tel. 0438.63600 | Fax. 0438.64641 | e-mail: info@sonical.it



AUGURI
DI BUONE FESTE
DA TUTTO LO STAFF DI



COLFERT



Serie Austin – stile lineare coerente

Con la serie Austin il design squadrato raggiunge la perfezione: le forme marcate presentano uno stile lineare, perfetto per gli ambienti moderni. Le maniglie sono valorizzate al meglio, ad esempio grazie all'interazione con minirosette sobrie e diversi colori di tendenza.

La serie Austin impone nuovi standard per la finestra grazie all'innovativa tecnica antiscasso SecuForte®, alle martelline con rosette piatte e a una guarnitura per alzante scorrevole pressoché a filo.