

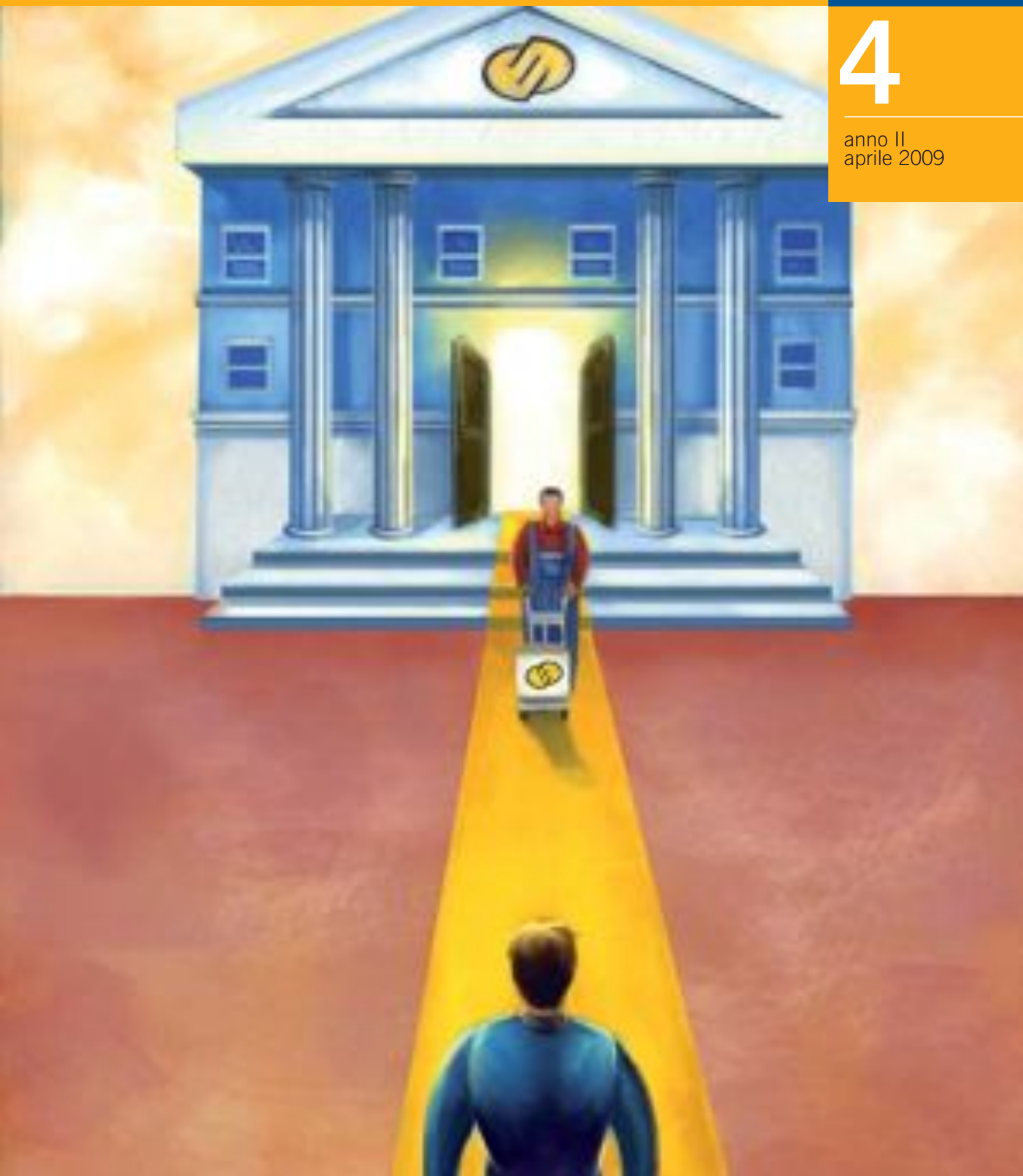


COLFERT

window

4

anno II
aprile 2009





A 'avanguardia.

INNOVAZIONI aprono una finestra sul futuro } La finestra sul futuro è rimasta chiusa per coloro che volevano mantenere il sistema di produzione tradizionale. SIEGENIA-AUBI rende ora il futuro disponibile a tutti grazie alla ferramenta TITAN AF. Per la prima volta i vantaggi della rivoluzionaria serie TITAN iP sono disponibili anche a chi vuole conservare il processo di montaggio tradizionale. Se desidera già dare uno sguardo fuori dalla finestra sul futuro, può farlo all'indirizzo www.siegenia-aubi.com.

SIEGENIA AUBI[®]
SOLUTIONS INSIDE

aprile 2009

Sommario



9

14

COLFERT window 4

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

Direttore Responsabile
Mirco Zanato

Redattore Responsabile
Viviana Surian

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

Hanno collaborato
Net Prime, Esposito Consulting

Grafica
Bolognino Comunicazione

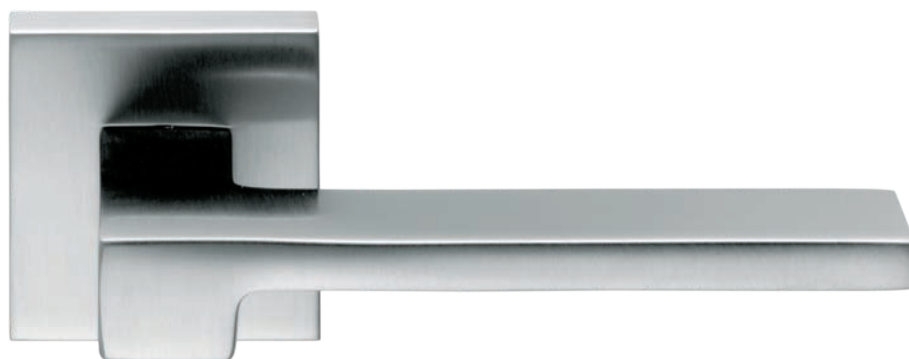
Impaginazione
Giovanni Amato

Stampa
Tipolitografia CTO srl

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

Gli articoli firmati riportano l'opinione degli stessi autori senza che questa sia necessariamente condivisa dalla Direzione della testata. La Direzione, inoltre, non si assume responsabilità per le informazioni contenute nei testi pubblicitari e redazionali. Ogni autore è pienamente responsabile di quanto pubblicato. È vietata la riproduzione anche parziale senza autorizzazione dell'Editore.

- saluti**
5 di Mirco e Daniele Zanato
- marcatura**
6 Marcatura CE: stato dell'arte e novità per il 2009
- amministrative**
7 Il Decreto "Anticrisi": novità 2009 sulla detrazione del 55%
- formazione**
di Ornella Nicoletto
9 Progetto divisione in team per categoria merceologica
- grandangolo**
di Mario Paronetto
10 Uomini responsabili d'impresa responsabili
- appuntamento**
12 BAU 2009 un successo oltre le aspettative
- sotto i riflettori**
di Viviana Surian
14 Klimahouse'09: qualità e preparazione su tutti i fronti
- 16 Record di presenze alla seconda edizione del MADE
- normative**
di Nicola Facchinato
20 "Dare agli altri quello che desiderano per ottenere quello che desideriamo"
- laboratorio**
21 Un "Bollino Blu" per la forza vendita COLFERT
- punto di vista di... PBA**
22 Progettazione accessibile e barriere architettoniche
- laboratorio**
23 Il recupero del credito in ambito nazionale
- avvenimenti**
25 Due nuove frecce all'arco della squadra COLFERT
Pomiato arredamenti apre le porte del nuovo showroom di Noale
La qualità dei servizi COLFERT "si laurea"
Consulenza diretta per i prodotti Siegenia
- 27 **vetrine internazionali**
di Viviana Surian
CONSTRUMAT celebra i suoi primi 30 anni
GREENBUILDING, prospettive rosee per la fiera sull'edilizia sostenibile
- informatica e aziende. Istruzioni per l'uso**
a cura di Nordest Informatica
28 I software per la gestione documentale: il tuo risparmio quotidiano
- COLFERT expo 2009**
29 COLFERT expo 2009: una manifestazione all'insegna di novità, informazione ed entusiasmo
- 30 **vetrina delle novità**
a cura di Daniele Zanato



LE NOSTRE GARANZIE

Colombo Design garantisce qualità e rispetto della natura esclusivamente made in Italy



FINITURA
OROPLUS
TRATTAMENTO
DI PROTEZIONE
GARANTITO
10 ANNI



FINITURA
HPS
TRATTAMENTO
DI PROTEZIONE
GARANTITO
30 ANNI



GREEN MADE
PENSARE,
PROGETTARE
E PRODURRE IN
ARMONIA CON
L'AMBIENTE



Formare per crescere Crescere per entusiasmarci

Gentili lettori e lettrici, eccoci nuovamente insieme; con alcuni di voi abbiamo già trascorso delle ore di formazione con il corso "il recupero del credito in ambito nazionale", che oltre ad aver riscosso un discreto numero di iscritti, ha anche raccolto l'interesse dei partecipanti che ci hanno invitato a programmare altre proposte formative nello stesso filone, vista la qualità dell'intervento.

Vogliamo ringraziare i partecipanti, rappresentanti di aziende che non amano nascondersi dietro le difficoltà del momento, ma affrontarle investendo prima di tutti su se stessi. Non che chi non c'era non lo faccia, intendiamoci. Vogliamo però avvalerci di questo strumento per sottolineare come il 95% dei nostri attuali clienti, sia sempre regolare nei pagamenti, un 3% ritarda qualche giorno, mentre con il restante 2% dobbiamo intervenire per vie legali e qui i tempi si allungano. Ma vorremmo tornare a evidenziare che il 95% del mercato è composto da aziende che sono in grado di fronteggiare la crisi e non ne approfitta, come altri, per inventarsi scuse e non essere puntuali nei pagamenti.

Il mercato è contratto, su questo non c'è dubbio, ma non è fermo e c'è una gran voglia di fare e reinventarsi. Mai come in questo momento notiamo grande fervore e interesse per le novità e per tutto quello che può dare valore aggiunto al proprio serramento e il MADEexpo ne è stata la dimostrazione.

I nostri consulenti e tecnici di SIEGENIA-AUBI sono impegnati ogni giorno nell'effettuare prove da clienti che desiderano verificare le qualità di un prodotto ricco di innovazione.

Noi stessi stiamo investendo ancora più di prima nella formazione: quella dei nostri agenti con corsi di aggiornamento e tecniche di vendita, con tutto il personale con corsi di formazione tecnica.

Ciascuno degli addetti alla vendita e del magazzino investe almeno 4 delle sue ore settimanali in formazione.

Come dice il dottor Paronetto, nel suo articolo all'interno del giornale, non siamo un'azienda che si identifica solo con il perseguimento del profitto e sappiamo bene che questo può arrivare solo con il coinvolgimento dei nostri uomini nei nostri progetti, con l'obiettivo di rinforzare la volontà di tutti i protagonisti della vita aziendale attraverso la loro libera e cosciente partecipazione. Sappiamo anche che solo coinvolgendo la nostra clientela e capendone le esigenze possiamo raggiungere i loro e nostri obiettivi.

Non ci resta quindi che rimboccarci le maniche, perché la strada è lunga e impervia, ma non ci facciamo spaventare, perché abbiamo scelto di affrontarla con persone entusiaste e consapevoli degli enormi margini di miglioramento che ci aspettano.

Marcatura CE: stato dell'arte e novità per il 2009

Parlare della marcatura CE e dell'obbligo della sua presenza su tutti gli infissi a partire da febbraio 2010 può apparire oramai scontato; in realtà sono ancora presenti evidenti zone d'ombra e ora più che mai, con l'avvicinarsi della fatidica data di entrata in vigore, con le agende dei laboratori stracolme di appuntamenti e le perplessità di chi si trova disorientato dalle proposte di "cascading", alcuni chiarimenti appaiono opportuni e necessari.

Potremmo iniziare chiarendo una volta per tutte che cosa la marcatura CE di fatto non rappresenta: essa non costituisce un elemento distintivo del prodotto, trattandosi invece di un requisito di conformità che dovranno avere tutti i serramenti da febbraio 2010. Un esempio utile può essere rappresentato dagli elettrodomestici: quando si acquista una lavatrice, è dato per scontato che tutte siano marcate CE, pertanto tale elemento non costituisce criterio di scelta; l'acquisto viene effettuato in base ad altri criteri basati sull'efficienza (classe A di consumo sul lavaggio, sul risciacquo, etc).

Inoltre, va chiarito che non ha alcun senso dire che un ente notificato rilascia la marcatura CE, in quanto esso può solamente supportare il serramentista e fornirgli degli strumenti, attraverso l'osservanza di alcuni passaggi essenziali tra cui la selezione dei campioni rappresentativi di prodotto e le prove iniziali di laboratorio.

Fatte le prove ed ottenuto il rapporto di prova, va effettuato in azienda il controllo di produzione, una fase cruciale in quanto il prodotto finito deve mostrare le stesse caratteristiche prestazionali del prodotto testato in laboratorio. Se ciò avviene, debbono essere registrate le prove in produzione e le eventuali non conformità. Solo alla fine di questo processo può essere predisposto il necessario supporto informativo da allegare ai prodotti finiti, ovvero la marcatura CE vera e propria.

Come detto in precedenza, il laboratorio non rilascia la marcatura ma il "rap-

porto di prova", che si riferisce esclusivamente allo specifico prodotto testato nel giorno X all'ora hh.mm.ss. E' il serramentista che estende tali caratteristiche alla normale produzione mediante la cosiddetta *trasferibilità dei dati*, che viene disciplinata attualmente dalla norma UNI EN 143511. La cosa può variare a seconda dei diversi test (acqua, aria, vento, acustica).

La tabella in appendice E della norma chiarisce che alcuni elementi della stessa sono normativi, altri invece meramente informativi: danno cioè dei suggerimenti in caso di variazione delle dimensioni in senso maggiorativo o diminutivo, ma non delle disposizioni vincolanti.

Attualmente la materia è disciplinata dalla UNI EN 14351-1:2006, attualmente in fase di revisione: è infatti in fase di studio e di approvazione la UNI EN 14351-1:2006-A1:2008, che prevede alcune sostanziali novità rispetto alla disciplina precedente.

Le Novità della UNI EN 14351 - 1:2006 - A1:2008

Riportiamo sinteticamente gli elementi di novità rispetto alla precedente disciplina della materia introdotti dal progetto di revisione, che dovrebbero essere pubblicate (è d'obbligo il condizionale) in un progetto di norma durante la seconda metà del 2009.

- **Emissione di sostanze dannose da parte del prodotto finito:** vanno rilevate indirettamente controllando le dichiarazioni dei fornitori, ai quali vanno richieste le necessarie dichiarazioni di conformità.

- **Controllo del processo produttivo:** prevede un'ispezione iniziale in fabbrica, ma con il nuovo progetto di revisione specifica che esso non dovrà necessariamente essere effettuato da organismi notificati. Il produttore può scegliere se farlo da solo o con personale qualificato. In seguito deve essere realizzato un report che scriva che i test sono stati da XY in data gg.mm.aaaa. Per chi lavora in ISO: 9001 può essere

assorbito nel riesame interno.

- **Cascading:** il produttore può utilizzare i risultati delle prove iniziali di tipo ottenuti da altri per giustificare le conformità a norma dei propri serramenti. Il produttore finale deve avere una licenza d'uso scritta di questi risultati e, da quel momento, ne diviene responsabile unico.

Egli deve ricevere dal fornitore le istruzioni esatte di assemblaggio, le quali vanno inserite nel suo piano di controllo, archiviate e mantenute per 10 anni. Ad oggi i dati oggettivi inerenti al cascading sono quantitativamente ancora ridotti; pur tuttavia appare facilmente evidente che le prove madri (quelle eseguite dal sistemista, quindi i dati ceduti) differiscono in modo molto significativo dai risultati ottenuti dalle prove figlie, ovvero dai test successivi eseguiti dal serramentista.

A titolo di esempio, tutti i sistemisti garantiscono il massimo sui prodotti per la tenuta all'acqua: le prove figlie sono invece molto lontane dalla classe 9 di tenuta all'acqua dichiarata dai sistemisti, arrivando al massimo al 30% dei valori ceduti, mentre alcune evidenziano perfino non conformità. Il motivo non va ricercato in dichiarazioni inesatte da parte dei sistemisti, bensì nelle differenze in applicazione da parte dei serramentisti.

- **Prodotti NON seriali e individuali:** per questi prodotti è permessa la dichiarazione di conformità per alcune prestazioni (eccetto quelle inerenti sicurezza e salute) senza l'intervento di un organismo notificato.

Le zone d'ombra sono legate alla definizione di prodotto non seriale e alla disponibilità di strumenti per testarli. La norma purtroppo non lo chiarisce in modo esplicito, ma ciò non significa affatto che non vadano marcati CE.

- **Cambiamenti e semplificazioni della marcatura:** alcuni dati potranno essere pubblicati sul sito web del produttore così da snellire il formato dell'etichetta CE, che vi farà semplicemente richiamo.

Il Decreto "Anticrisi": novità 2009 sulla detrazione del 55%

*La conversione del DL 185,
approvata il 28 gennaio, fa
finalmente chiarezza sulle
ambiguità dell'art.29*



Il 28 Gennaio 2009 è stato ripristinato, seppure con alcune modifiche già contenute nell'art. 29 del DL 185 datato 29/11/2008, il provvedimento relativo alle detrazioni del 55% per la riqualificazione energetica degli edifici esistenti, che già aveva in questi anni mostrato tutta la sua validità.

Le novità per le detrazioni del 55% si applicano per le spese sostenute a partire dal 1 gennaio 2009; eccole in sintesi:

1) OBBLIGO DI COMUNICAZIONE ALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

del-
l'intenzione di usufruire delle detrazioni, con obbligo di trasmissione solo per via telematica. Ciò potrebbe causare difficoltà per coloro che non hanno dimestichezza con internet e costringe tutti i contribuenti non abituati ad avere a che fare con il fisco a contattare un professionista che si occupi di tale comunicazione, dal momento che i tecnici che effettuano attestati di qualificazione/certificazione energetica non rientrano tra i soggetti abilitati ad effettuare tale comunicazione al posto del contribuente.

2) CAMBIAMENTI NEGLI ADEMPIMENTI necessari per poter usufruire delle detrazioni, il tutto al fine di "semplificare le procedure e di ridurre gli adempimenti amministrativi a cari-

co dei contribuenti".

In alcuni casi ciò ha finito per sfavorire il cittadino, costretto a barcamenarsi tra i vari decreti e le circolari dell'Agenzia delle Entrate che hanno stabilito i requisiti minimi per poter usufruire delle detrazioni sulla riqualificazione, diversi rispetto a quelli richiesti per le nuove costruzioni, e in molti casi impossibili da verificare per un "non addetto ai lavori".

3) DETRAZIONE IN 5 ANNI: il decreto "anticrisi" mantiene la possibilità di scegliere per quelle del 2008 resta la scelta da tre a dieci anni, mentre per le spese del 2009 e 2010 viene eliminata la scelta da parte del contribuente di poter spalmare le detrazioni fino a 10 anni, allungando invece da 3 a 5 anni il tempo di detrazione. Ciò comporta che chi ha reddito basso e quindi poche imposte da detrarre non potrà più spalmare le detrazioni fino a 10 anni per poter usufruire in pieno del beneficio, ma qualora le detrazioni del 55% divise in 5 anni dovessero superare le imposte da detrarre il contribuente a basso reddito perderebbe il beneficio.

Va sottolineato come sia stata proprio la massiccia reazione degli utenti comuni, che aveva fatto seguito alla pubblicazione dell'articolo 29, ad indurre il Legislatore a ritirare la retroattività del provvedimento, in quanto sarebbe stata totalmente ingiusta e contraria al benessere ed al sostegno delle famiglie, che sarebbero state penalizzate dopo aver eseguito lavori di riqualificazione contando proprio sugli incentivi del 55% garantiti dalla finanziaria precedente.



TecnoStamp®

Accessori per serramenti in legno, PVC e alluminio

Nuovo Manuale Tecnico 2009

500
NUOVI
ARTICOLI



- **Catalogo multilingua**
- **Schede tecniche con specifiche informazioni sui prodotti**
- **Schemi applicativi con esempi di montaggio**
- **Indispensabile per costruttori di serramenti**

Per ricevere il nuovo manuale tecnico contattaci al numero
+39.0424.584811

oppure richiedilo all'indirizzo info@tecnostamp.com

Prezzo: 30 euro (iva+spese di spedizione incluse)



TecnoStamp s.r.l. moving your system

Tel. ++39.0424.584811 - Fax ++39.0424.858175 - Via Vica, 19 - 36027 Rosà (VI) Italy
www.tecnostamp.com - info@tecnostamp.com



di Ornella
Nicoletto

formazione

Progetto divisione in team per categoria merceologica



Abbiamo sempre ritenuto di fondamentale importanza le competenze del personale dell'azienda per poter accrescere la soddisfazione della clientela. Sia in termini di requisiti iniziali di formazione scolastica, professionale e di esperienze precedenti, sia come CRESCITA continua del personale aumentando le sue capacità ed il suo processo di sviluppo, per poter essere sempre propositivi verso il mercato.

Le necessità formative vengono da subito definite dalla Direzione in collaborazione con i responsabili di funzione e formalizzate nel sistema di Gestione per la Qualità.

L'obiettivo è che il personale che esegue le attività influenzanti il servizio reso al Cliente, sia competente sulla base di un adeguato grado di addestramento e continuo aggiornamento. Gli step della formazione iniziale, in particolare per il nuovo personale, riguardano:

- formazione sui criteri e modalità applicative del Sistema Gestione Qualità: in particolare viene illustrato come la singola attività abbia rilevanza sul risultato finale e sul raggiungimento degli obiettivi Qualità;
- affiancamento ad operatori più esperti onde garantire capacità di utilizzo dei mezzi e delle attrezzature in sicurezza ed autonomia;
- formazione individuale specialistica.

Proprio in merito alla formazione, COLFERT si è anche resa conto che, per poter essere "punto d'incontro per i serramentisti" e mantenere soddisfatta quella fetta di mercato ricavata negli anni, grazie ai servizi verso la clientela, occorreva incentivare ulteriormente alla crescita il personale per mantenere un elevato livello professionale interno ed esterno che deve continuare a contraddistinguerla. Anche l'aumento e l'alta gamma degli articoli gestiti hanno contribuito a rendere necessaria una formazione specializzata del personale.

Si è così avviato, già nel 2008, il pro-

getto di divisione del lavoro in team per categoria merceologica che sarà ulteriormente implementato e consolidato nel corso di tutto il 2009.

Lo scopo è quello di creare una strutturazione in team trasversali che abbracciano il personale dell'ufficio vendite, gli addetti alla vendita al banco e quelli del magazzino.

Ogni team segue una categoria merceologica specifica, ma senza pregiudicare la conoscenza dell'intera gamma dei prodotti commercializzati.

Una scelta indispensabile per essere costantemente al passo con le richieste del mercato. Un'occasione per tutti i partner COLFERT per trasferire tutte le competenze necessarie e tutti gli argomenti di vendita necessari a rendere i propri prodotti sempre più competitivi e apprezzati dal cliente finale.

Una crescita gratificante per i collaboratori.

La formazione ha la cadenza costante e settimanale pianificata in collaborazione con i nostri fornitori modulandola in ore teoriche e pratiche, fissandone l'obiettivo ed il relativo programma.

Il progetto coinvolge diversi settori aziendali: l'Ufficio Acquisti, l'Ufficio Personale e Qualità e richiede un continuo investimento in termini di tempo e ore di lavoro.

In un momento particolare come questo, COLFERT ha voluto rispondere alle esigenze di intervento decidendo di investire nel fattore produttivo che ritiene di fondamentale importanza: il suo personale.



di Mario
Paronetto

grandangolo

Uomini responsabili d'impresе responsabili

In un mio recente articolo ho affrontato il tema della responsabilità ed ho affermato che è indispensabile che coesistano quattro condizioni perché questa possa essere assunta da chiunque ricopra un ruolo all'interno di una qualsiasi organizzazione.

Di queste quattro condizioni (la definizione dell'obiettivo, la consapevolezza delle proprie capacità, la libertà e la volontà), qui vorrei approfondire alcuni aspetti riguardanti quest'ultima perché ritengo che da essa dipenda in larga parte il concretizzarsi delle altre condizioni.

Credo, infatti, che ciascuno di noi, se è ricco di una forte volontà, può creare i presupposti per un'assunzione cosciente e condivisa delle proprie responsabilità.

Se dunque è la volontà il fulcro su cui fare leva per sviluppare un esauriente processo di responsabilizzazione, è

In un mio recente articolo ho affrontato il tema della responsabilità ed ho affermato che è indispensabile che coesistano quattro condizioni perché questa possa essere assunta da chiunque ricopra un ruolo all'interno di una qualsiasi organizzazione.

utile concentrare le nostre attenzioni su di essa e soprattutto sulle ragioni che troppo spesso la inibiscono o la affievoliscono. Esporrò le mie considerazioni basandole solo su osservazioni e riflessioni fatte in anni passati al fianco di uomini chiamati ad assumere responsabilità di ruoli diversi all'interno di organizzazioni aziendali senza riuscire alcune volte a farvi adeguatamente fronte per motivi spesso sconosciuti a loro stessi.

Cercherò qui di evidenziare quelle ragioni che, a mio modo di vedere, sono alla base di una scarsa attitudine, se co-

si possiamo definirla, all'assunzione di responsabilità, per carenza di volontà. Credo sia utile innanzitutto osservare che cosa accade quando ciascuno di noi decide di avanzare di un passo partendo da una posizione statica. Il baricentro, perfettamente collocato più o meno in posizione mediana fra le due gambe e fra il piano che delimita il petto e quello che delimita la schiena, nel momento in cui un passo procede in avanti, si sposta. Nell'attimo in cui il piede che avanza non è ancora appoggiato, l'equilibrio del corpo diviene instabile per tutto il tempo che necessita al baricentro stesso di ridefinire la sua posizione quando il piede avrà appoggiato terra e sarà fermo così come quello che è rimasto in posizione arretrata.

Per una frazione di secondo, dunque, la sicurezza della posizione originale viene messa in discussione. Appare chiaro, da questo esempio, che la decisione di procedere coesiste con una decisione inconscia di accettazione dell'insicurezza: la volontà, se si vuole avanzare, si deve cioè fare carico del rischio dell'instabilità e far superare la paura: diversamente sarebbe impossibile procedere. Se dunque manca il coraggio, manca l'azione. Un uomo senza coraggio è infatti colui che teme di abbandonare una posizione protetta e non ha fiducia innanzitutto in se stesso, nelle proprie possibilità.

Mi viene in mente, al riguardo, un episodio di cui sono venuto a conoscenza qualche tempo fa.

Una donna, non più giovane, da molti anni viveva la sua esistenza da depressa e nulla riusciva ormai a disto-



glierla dai più cupi pensieri. Perennemente seduta a guardare fuori dalla finestra, meditava sulla triste condizione umana. Nessun medico e nessun farmaco riusciva a migliorare la sua condizione. Poi un mattino ricevette una telefonata da sua sorella che l'informava, in lacrime, d'essere stata colpita da un tumore e che era disperata. In un attimo si sprigionò dentro di lei un'energia che mai aveva conosciuto. Gridò come per liberarsi dall'antico peso: "Mia sorella ha bisogno di me" e si precipitò ad aiutarla. Per anni la sostenne quotidianamente con amore e neppure per un momento la depressione si rifece viva. Non avendo tempo per pensare a se stessa, nel curare, guarì.

Il coraggio non è parola che coesiste solo con "volontà" ma anche con "sacrificio". Sacrum facere, fare una cosa sacra. Questa è la sua etimologia. Fare una cosa sacra può voler dire aiutare chi ha bisogno di noi, guardare agli altri, avvicinarsi a loro, farsi carico, portare un po' del loro peso.

Ecco che ai mie occhi appare chiaro il percorso necessario per rinforzare la nostra volontà: quello del pensare non solo a noi stessi ma anche agli altri. Essere interessati a svolgere il nostro ruolo sorretti non solo da desideri che sono esclusiva espressione di bisogni materiali egoistici, ma anche da quelli che sono manifestazione di bisogni che ci riguardano come parte del consenso sociale.

Troppo spesso ci si dimentica che Maslow, nella sua famosa scala, colloca in una posizione più elevata rispetto a quella dei bisogni primari e di sicurezza, quelli di appartenenza e di riconoscimento sociale. Sono questi i bisogni che non hanno più a che fare solo con noi in relazione a noi stessi ma con gli altri e dunque soddisfatti solo se tengono conto dell'altrui essere e non solo del nostro. Il concetto di volontà è indissolubilmente legato inoltre a quello di "motivo". Infatti non c'è possibilità alcuna di sviluppare la nostra volontà se non la ancoriamo ad una ragione. Quanto più questa è effimera, tanto più la volontà è evanescente. Cosa può fare dunque un uomo d'azienda che prenda coscienza della debolezza

della sua volontà, causa di un affievolimento del suo senso di responsabilità?

Può solo ricercare la ragione del suo lavoro in un motivo che non sia effimero.

Sarà questo a sorreggerlo mentre combatte delusioni e depressioni, a dare entusiasmo e senso alla sua esistenza. Un'azienda che voglia guardare al suo futuro con coraggio e positività non può ignorare il profondo bisogno dei suoi uomini che è quello del divenire parte cosciente di progetti sociali che impegnano ciascuno di noi e tutti noi insieme.

Un'azienda che crede di doversi identificare solo con il perseguimento del profitto, costi quello che costi, non può avere futuro perché la carenza di volontà dei suoi uomini la trascinerà ai margini del contesto sociale di cui fa parte.

Se invece fra i tanti progetti che ogni anno si intraprendono in ogni azienda, tutti protesi a rinforzare il "business", se ne sviluppasse almeno uno che ha quale obiettivo quello del rinforzare la volontà di tutti i protagonisti della vita aziendale attraverso il loro coinvolgimento libero e cosciente, sicuramente quell'azienda sarebbe sempre viva e non solo vegeta.

Come operativamente ciò possa avvenire non dovrebbe preoccupare coloro che sentono profondamente la positività di un approccio di questo

genere,
giacché
l'en-

tusiasmo è contagioso più di qualsiasi influenza virale. Ha un potere coinvolgente tale da riuscire lì dove il solo razionamento ottiene modesti risultati. Riunire tutti gli uomini d'azienda intorno ad un'idea forte, protesa a realizzare una cosa bella, per una giusta causa, che non sia di quelle sempre e solo misurabili in termini economico/finanziari è cosa facile ed entusiasman-

te più di quanto si possa pensare. Chi avrà il coraggio di cimentarsi contemplando anche questi risvolti della conduzione aziendale che non sono gestionali nel più tradizionale senso, ma comunque di grande impatto concreto e non solo "filosofico", scoprirà che il lavoro risulterà appagante non già perché strumento di sola sopravvivenza ma di vita. Scoprirà che con una squadra di uomini motivati nel loro lavoro nulla è impossibile. In questi termini nessuno potrà dire di se stesso: "Non so perché lavoro", se insieme agli altri che con lui destinano un terzo della propria esistenza al lavoro, starà perseguendo quale obiettivo quello del fare una cosa bella per una giusta causa. La volontà allora si rinforzerà ed il peso della responsabilità sarà alleviato.



*211.000 visitatori
hanno affollato
padiglioni della grande
manifestazione
tedesca sull'edilizia*

BAU 2009 un successo oltre le aspettative



Nessuno spettro di crisi si è aggirato per i padiglioni di BAU, il Salone di Architettura, Materiali e Sistemi più ampio d'Europa, svoltosi a gennaio a Monaco di Baviera, affollati dagli oltre 211.000 visitatori, tra i quali si sono registrati oltre 36.000 ospiti internazionali, giunti da 151 Paesi.

Tra essi, anche la delegazione COLFERT ha visitato la kermesse, traendone un'impressione positiva e stimolante, in linea con l'opinione dei 1.924 espositori, provenienti da 42 Paesi: nessuna aria di crisi, ottimismo e desiderio di affrontare il momento di difficoltà con la proposta di nuovi prodotti ed il perfezionamento di ciò che già si era visto in precedenza.

Un entusiasmo che, in particolare nelle due giornate conclusive, ha letteralmente travolto gli stand, visitati incessantemente dalla folla dei molti ospiti tedeschi e stranieri, che non si sono dimostrati contagiati dal clima negativo degli altri settori economici, ma che hanno visitato con interesse i ben 16 padiglioni per informarsi sulle innovazioni e sviluppi dell'industria edile e dell'infisso.

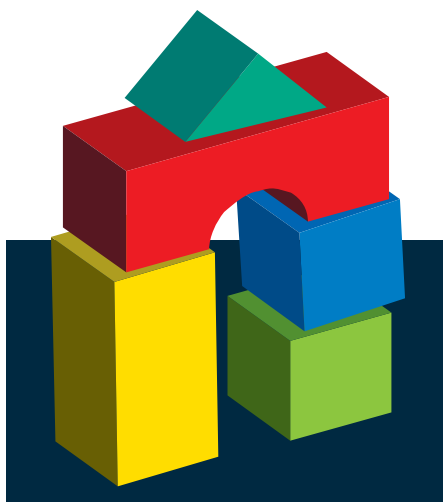
Gli operatori presenti disegnavano in-

fatti un panorama molto variegato, dal mondo della progettazione a quello dell'arredamento e della costruzione. Tra essi sono stati registrati sia progettisti, architetti ed ingegneri edili come anche imprenditori edili, artigiani, rivenditori di materiali per l'edilizia e l'immobiliare residenziale.

Oltre che dalla Germania la maggior parte dei visitatori è venuta da Svizzera, Italia, Slovenia, Repubblica ceca, Polonia, Iran, Francia, Turchia e Russia, il Paese con la maggiore delegazione.

L'importanza di cui il Salone gode anche in Estremo Oriente è stata confermata anche dal buon afflusso di visitatori dalla Cina e dal Giappone.

Un posto di rilievo tra i 16 padiglioni fieristici è stato occupato dall'area dedicata ai produttori di profili in alluminio, che hanno fatto dell'efficienza energetica il tema trainante dei loro spettacolari stand; molto gratificante la visita al settore dedicato ai prodotti per il fissaggio ed i sigillanti, composto di ben 5 padiglioni, uno degli spazi espositivi sull'argomento più completi mai visti in manifestazioni sull'edilizia di tale calibro.





Spunti di riflessione e idee brillanti non sono mancate da parte dei produttori di ferramenta, tra i quali Siegenia-Aubi si è distinta con la presentazione della nuova serie di ferramenta a scomparsa per alluminio, con cremonese quadro 7 per soluzioni DK con o senza rosetta e altre interessanti innovazioni, e di quelli di maniglie, come testimoniato dallo stand Hoppe, costantemente affollato di visitatori interessati a conoscere il dispositivo a quadro rapido e le nuove tendenze nel design.

Nello stesso padiglione un posto di rilievo è stato ricoperto da GEZE per il settore dell'automazione; buoni risultati e soddisfazione per gli intensi colloqui ed i molti contatti avuti in fiera anche per gli altri partner COLFERT presenti alla manifestazione: Otlav, Metalglas, Pba e Secco Sistemi, che hanno presentato in anteprima alcune delle novità poi protagoniste del MADE di Milano a febbraio.

Il successo della kermesse bavarese assume un significato ancora maggiore se si considera che, nonostante le avvisaglie di congiuntura economica che

alleggiavano su BAU dalle settimane precedenti, il record dei visitatori del 2007 è stato persino superato.

La completezza e l'ampiezza dell'offerta, la presenza dei leader di mercato, la leggibilità dell'esposizione e il grado di internazionalità, la ricerca di novità a livello funzionale e stilistico hanno permesso lo sviluppo di una rete di contat-

ti e di colloqui che hanno lasciato soddisfatto oltre il 90% dei partecipanti, tra espositori e visitatori intervistati.

Numerosi ed affollati infine anche i convegni sul tema dell'edilizia sostenibile e del risparmio energetico, che sarà il leit motiv anche per la prossima edizione di BAU, che si terrà tra il 17 e il 22 gennaio 2011.

Tutte le novità presentate da Siegenia



1. Serrature con nottolino a funghetto autoregolante e girevole.
2. Nuova asta a leva da 24 mm per serramenti a 2 ante con apertura frontale. Nuove motorizzazioni con chiusure a nottolini
3. Nuovo pacchetto riscontri in acciaio con adattatori PVC per ogni profilo, regolabili +/- 2,5 mm.



di Viviana
Surian

sotto i riflettori



Klimahouse'09: qualità e preparazione su tutti i fronti

Pubblico qualificato, prodotti innovativi, completezza espositiva: la ricetta di questa manifestazione dai risultati lusinghieri



Anche quest'anno "Klimahouse", tenutasi a gennaio a Bolzano, si è dimostrata l'evento catalizzatore in Italia per l'efficienza energetica e la sostenibilità in edilizia, con 36.600 visitatori giunti da tutta la penisola che hanno mostrato grande apprezzamento per la qualità della manifestazione. A loro volta, le aziende espositrici interpellate hanno espresso soddisfazione per l'elevata presenza di pubblico qualificato: gli operatori sono sempre più professionali, formati, con idee molto precise e con richieste molto concrete; il 70% dei visitatori, infatti, sono imprenditori, direttori e responsabili aziendali.

Un dato interessante è rappresentato dalla percentuale di nuovi visitatori: su un campione di 458 intervistati da Fiera Bolzano, il 45,9% ha infatti dichia-

rato di visitare la rassegna per la prima volta. Tra questi, una piccola delegazione è giunta addirittura dalla Mongolia appositamente per visitare la fiera di Bolzano.

Grande successo è stato riscosso anche dai 33 interventi presso il "Klimahouse Forum", ai quali hanno assistito circa 1.200 visitatori, che hanno portato esempi concreti per cui cercare soluzioni. Un livello di preparazione molto elevato dunque, sia in ambito aziendale che privato: sempre più spesso infatti sono proprio gli utenti finali a dare gli input ai progettisti.

Prossimo appuntamento con la fiera altoatesina nel 2010, mentre il team di "Klimahouse" sta già lavorando all'edizione di "Klimahouse Umbria", che si terrà in ottobre.

Erica Bonomo, SIEGENIA - AUBI

Klimahouse è senz'altro una vetrina molto importante, poiché raccoglie visitatori da tutta la penisola (con predominanza di Lombardia, Veneto e Trentino) ma non solo: una notizia senz'altro curiosa è la presenza in fiera di una delegazione di 8 persone venute apposta dalla Mongolia. Ciò dimostra l'alta qualità e l'eco mondiale della manifestazione, punto di riferimento per i materiali innovativi, sostenibili e per le tecnologie che favoriscono il risparmio d'energia.

Quello che SIEGENIA-AUBI, espositore da ormai tre anni, può rilevare in modo particolare, è l'evoluzione degli operatori del settore: sempre più preparati ed informati, hanno visitato il nostro stand portando esempi concreti per avere proposte risolutive ed anche i privati hanno mostrato maggior consapevolezza e coinvolgimento. Questo è molto importante, perché spesso sono loro stessi a dare gli input ai progettisti.

Quanto sopra è emerso anche in occasione del convegno "Soluzioni all'avanguardia per chiudere ed aerare", tenuto dal Dott. Costantino Caterino, consulente SIEGENIA-AUBI, presso l'Area Forum l'ultimo giorno di fiera. L'intervento è stato seguito con grande attenzione ed ha suscitato l'interesse dei visitatori, confermando il cambio di mentalità in atto che sta portando ad un crescente utilizzo dei criteri costruttivi all'insegna del risparmio energetico.

La forte affluenza (nelle prime ore del mattino del secondo giorno di fiera i 5 parcheggi ufficiali della manifestazione erano già al completo) porterebbe a pensare che il tema dell'edilizia energeticamente efficiente e sostenibile non sia colpito in modo particolare dalla crisi economica e finanziaria.



L'inviato speciale: Paride Zago, Falegnameria ZV

Dopo la bellissima esperienza vissuta l'anno scorso come ospite allo stand SIEGENIA-AUBI, dove ho avuto il privilegio di passare alcuni giorni presentando la finestra con il sistema di aerazione AEROTRONIC, non potevo esimermi dal visitare anche quest'anno una manifestazione che così bene mi aveva impressionato.

Quest'anno ho avuto il tempo per visitare con maggior tranquillità i vari stand, e devo dire che per quanto riguarda gli espositori le tecnologie costruttive in genere, l'innovazione, i materiali alternativi, il risparmio energetico e l'ecologia, questa fiera credo sia un concentrato di qualità.

Non si tratta di una fiera per serramentisti dove molti stand si somigliano ma qui si possono trovare i prodotti più disparati per la costruzione di abitazioni, dai pavimenti, ai materiali isolanti, alle coperture, agli impianti di riscaldamento fino alla casa completa chiavi in mano.

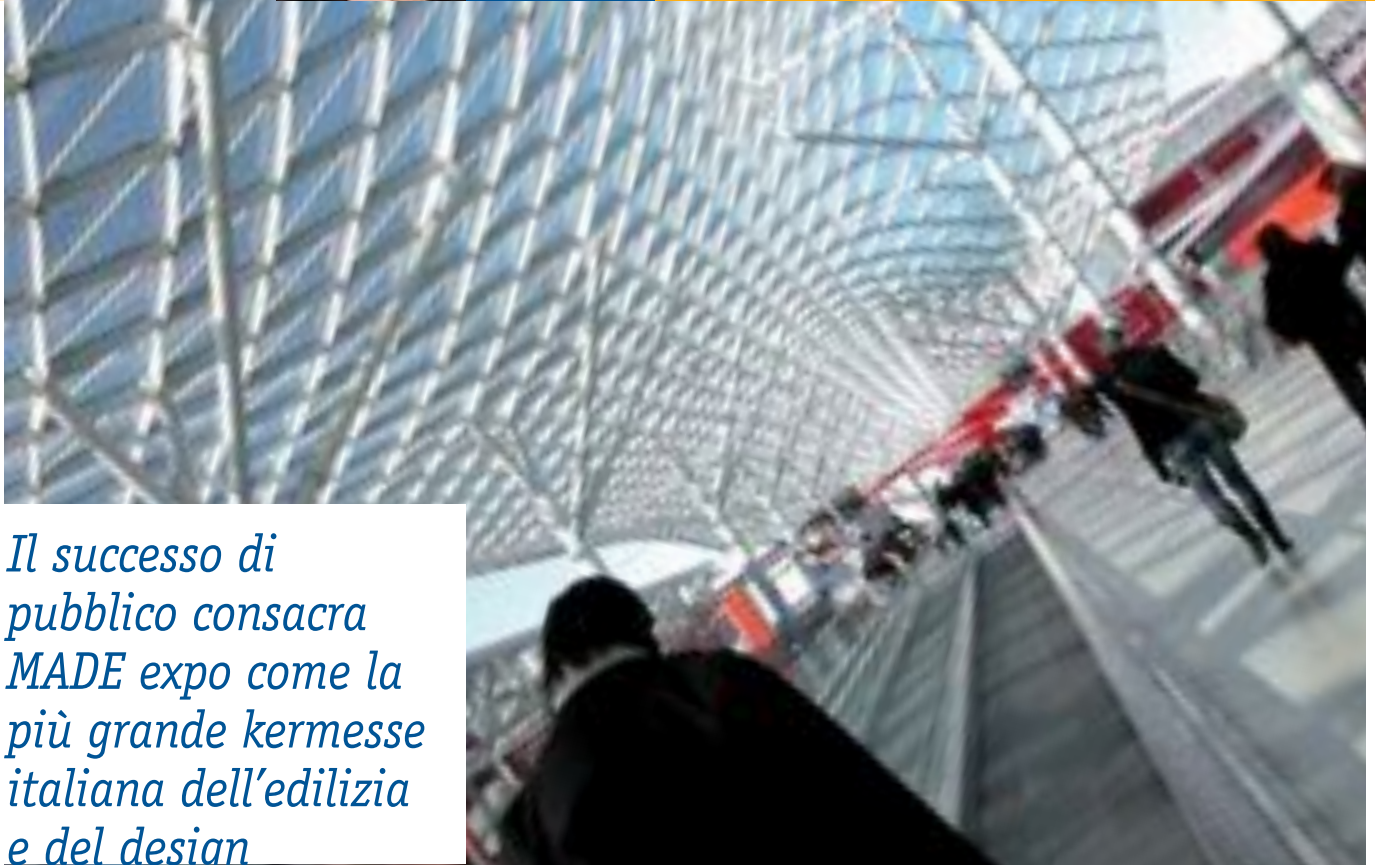
Infatti molti sono gli spazi riservati ai produttori di abitazioni soprattutto in legno, ognuno con le sue soluzioni specifiche. Dentro questo grande contenitore, spiccano indubbiamente i serramenti che nel risparmio energetico hanno una grande importanza.

Qui troviamo alcuni tra i più rinomati produttori di infissi soprattutto dall'area trentino-austriaca e qualche azienda tedesca, i quali mettono in mostra la loro esperienza e tecnica oramai consolidata nel produrre infissi ad alte prestazioni ideali per unità abitative, rispondenti alle disposizioni Casa Clima.

Sicuramente visitare questa manifestazione può essere fonte di ispirazione per chi ama mettersi in discussione, per chi vede sempre un traguardo davanti a sé e per chi si rifiuta di vedere sempre tutto nero; è uno stimolo per mettere in pratica nuove idee, e credo che mai come in questo momento ce ne sia assoluto bisogno.

di Viviana
Surian

sotto i riflettori



Il successo di pubblico consacra MADE expo come la più grande kermesse italiana dell'edilizia e del design

Record di presenze alla seconda edizione del MADE

Si è svolta tra il 4 e il 7 febbraio la seconda edizione di MADE expo, l'appuntamento milanese articolato su quattro giornate che ha visto avvicinarsi ben 200.126 visitatori nei 1739 stand degli espositori, articolati su oltre 100.000 mq di esposizione.

Un incremento di presenze, rispetto al 2008, del 17,1%, di cui un 10% circa proveniente da 118 paesi esteri; un flusso continuo ha affollato i 12 padiglioni occupati dalla kermesse.

Il significativo incremento di pubblico riportato dalla manifestazione, oltre a rappresentare un risultato positivo per la fiera dell'architettura e dell'edilizia, è anche un significativo segnale di fiducia per il settore. Una fiducia equamente condivisa da organizzatori, vi-

sitatori ed espositori che, a dispetto delle nuvole addensatesi sul panorama dell'edilizia nel corso degli ultimi mesi, hanno investito nella promozione e nell'allestimento di stand, dove hanno presentato novità davvero significative per il futuro della costruzione. Elemento fortemente distintivo è stata la qualità dei visitatori, con una variegata presenza di progettisti, serramentisti, imprese e operatori del mondo delle costruzioni e delle finiture. Sostenibilità, risparmio energetico e sicurezza sono stati gli argomenti centrali per l'evento milanese che ha visto avvicinarsi nella propria area convegni oltre un centinaio di incontri e convegni-conferenze, tra i quali per il settore del serramento si sono rivelati mol-

to interessanti quello organizzato da LegnoLegno sulla Marcatura CE dei serramenti, e quello tenuto da ANIT dal tema "Migliorare il comfort abitativo: soluzioni tecnologiche a confronto per edifici nuovi ed esistenti".

COLFERT ha partecipato alla manifestazione come partner tecnico presso lo stand di SIEGENIA-AUBI, all'interno del padiglione 14 dedicato a componenti ed accessori per serramenti, feramenta e serrature.

Da questo prestigioso quartier generale abbiamo visitato per i nostri lettori tutti i padiglioni dedicati agli elementi costitutivi del serramento, dalla maniglia alla guarnizione, dal chiudiporta alle soluzioni per l'automazione. Ecco le novità e i progetti presentati dai partner COLFERT.

DIDIEFFE

Didieffe ha presentato al MADE i progetti vincitori di "1segnox-Futura 2008", l'iniziativa che ha coinvolto numerosi giovani architetti under 40 da tutta Italia nella progettazione di maniglie coordinate porta/finestra in acciaio INOX AISI 304, ponendo quest'ultimo come criterio vincolante per l'intero progetto, vol-



to a realizzare accessori tecnologicamente indistruttibili ed esteticamente dotati di forte personalità in opposizione al materiale stesso, l'acciaio, considerato neutro e percepito quasi esclusivamente nel suo valore strutturale. I progetti sono stati valutati in base ad alcuni criteri: la coerenza con il tema, la fattibilità del progetto in serie, la qualità del design e l'innovazione progettuale.

Un concorso che incarna fedelmente gli ideali di Didieffe, che da anni ha abbracciato un percorso di ricerca continua, con insistenza e con ogni mezzo, di nuove strade al rapporto tra uomo e architettura, anche nella semplice relazione tra la mano e la maniglia, piccola e indispensabile scultura di tutti i giorni. La Commissione Giudicatrice, composta dall'Arch. Natale Raineri, delegato in Giuria per l'Ordine degli Architetti con Aldo Bottoli, docente presso la Facoltà di Design del Politecnico di Milano, Livio Salvatori, architetto redattore per Casabella e membro della Commissione Ambiente ADI, Matteo De Bastiani, Responsabile Commerciale e Martina De Bastiani, Designer per DIDIEFFE, ha decretato vincitori l'Arch. Andrea Sorice di Genova, l'Arch. Andrea Grottaroli di Cuneo e Arch. Claudio Romagnolo di Milazzo (ME).

SIEGENIA-AUBI e le novità sul mondo dell'aerazione

Protagonista allo stand di SIEGENIA-AUBI in anteprima assoluta la ferramenta regolabile per persiane e scuri accompagnata da tutte le novità della ferramenta a scomparsa per al-



luminio e la nuova linea di motorizzazioni con chiusure a nottolini, già anticipate a Monaco durante la settimana del BAU; in un clima di particolare attenzione per l'efficienza energetica l'azienda ha presentato gli innovativi prodotti della linea di aeratori Aerwind, in particolare il sensore per il rilevamento della qualità dell'aria SENSOAIR, battezzato poche settimane prima a Klimahouse, che funge da vero e proprio semaforo per l'aerazione e, in caso di necessità, avvia gli aeratori applicati a serramento o a parete e comanda le motorizzazioni, come ad esempio MH10, altro prodotto di punta del comparto aerazione, che si sta affermando come settore di grande interesse sia nell'edilizia pubblica che privata. I visitatori e clienti Siegenia sono stati intrattenuti dal divertente concorso gratta e vinci "Una finestra sul futuro", che ha distribuito molti premi durante tutta la kermesse.

SECCO SISTEMI. L'eleganza delle porte in metalli nobili



Nell'ambito di questa vetrina internazionale COLFERT era presente anche al fianco di Secco Sistemi, per presentare la nuova collezione di porte interne studiate in esclusiva per offrire ai propri Clienti un elevato valore estetico unito alla ricerca

dei materiali più nobili. Corten, acciaio, ottone ed Inox sono stati i protagonisti di un'opera affascinante, sotto la guida del personale Secco Sistemi e del nostro tecnico COLFERT, Fabio Feltrin.

BMP e le prove per la marcatura CE

Uno stand che ha suscitato particolare apprezzamento tra i visitatori è stato quello di BMP, che ha ospitato per tutta la manifestazione una macchina per l'esecuzione di test di laboratorio sulla tenuta ad acqua, aria e vento per-

mettendo di verificare l'efficienza dei prodotti della Bertelli Materie Plastiche, ma anche di fornire importanti spunti ai professionisti del serramento per il miglioramento del proprio prodotto.



ECLISSE: una nuova campagna pubblicitaria, divertente ed accattivante

Lo ammettiamo, ci ha lasciati senza parole: lo stand di Eclisse, con una veste tutta nuova, è stato una piacevole scoperta. Alle novità di prodotto e alla grande disponibilità del personale ha fatto da cornice la nuova campagna pubblicitaria, anticonformista ed inattesa, ma di sicuro impatto.

Un giusto riconoscimento va a Fabiana De Luca, responsabile marketing di Eclisse che ha ideato e seguito il progetto, raccogliendo i meritati consensi durante la manifestazione milanese.



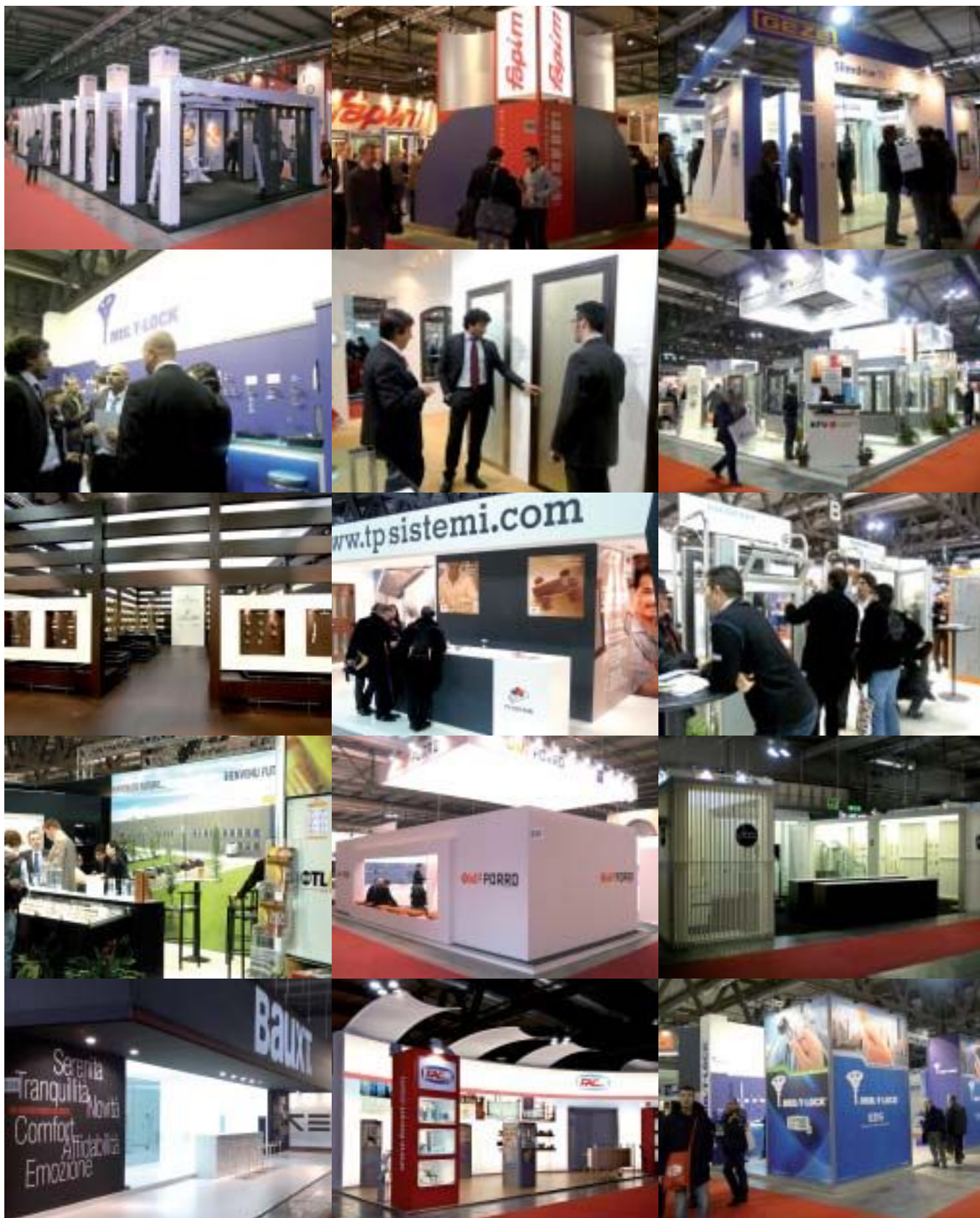
HOPPE premiata per il migliore magazine aziendale

Tra i vincitori dell'edizione 2009 degli Edilportale Marketing Awards, il concorso dedicato all'eccellenza nella comunicazione in edilizia e architettura, la giuria ha assegnato ad HOPPE il massimo riconoscimento per la migliore rivista aziendale – il suo HOPPE inFORMA, eletta tra più di 1.000 campagne marketing ed altri 11 magazine in lizza per la finale, alla presenza di 400 persone tra addetti ai lavori, giurati e rappresentanti delle associazioni, presenti alla serata di gala milanese svoltasi in concomitanza con la grande vetrina internazionale del MADE.

Emozionante il commento a caldo di Magdalena Siller, del reparto comunicazione di HOPPE: "Edilportale ci ha dato il giusto riconoscimento, perché abbiamo saputo tracciare un percorso di eccellenza, distinguendoci con il nostro magazine aziendale per creatività ed intelligenza comunicativa, focalizzata sempre di più sui clienti e sulle loro esigenze. Tra le

rubriche che fanno parte di ogni uscita dell'HOPPE inFORMA spuntano "L'angolo del progettista" e "L'angolo dell'utilizzatore" come pure articoli che riguardano l'impresa stessa, novità prodotti e referenze. Questo mix di temi diversi e il layout accattivante della rivista ne fanno un mezzo importante nella strategia di comunicazione di HOPPE".







di Nicola
Facchinato

normative

“Dare agli altri quello che desiderano per ottenere quello che desideriamo”

...cito una delle frasi più significative, raccolte nei tre giorni trascorsi con il dott. Mario Silvano, uno dei più importanti formatori Italiani, per attirare l'attenzione su come la vendita si muova attorno a questo concetto.

Se ci osserviamo nelle trattative commerciali, notiamo come siamo portati a parlare principalmente di noi, della nostra azienda e dei nostri prodotti, certi che questi siano d'effetto per il cliente. Dimentichiamo però che al centro del nostro interesse dovrebbe esserci invece

“IL CLIENTE” e ciò di cui “LUI” necessita; ecco che “dare agli altri ciò che desiderano” significa conoscere i loro bisogni, le loro esigenze, per poterle soddisfare ed ottenere ciò che vorremmo, cioè la vendita dei prodotti.

“**S**postare l'attenzione al cliente risulta essere uno degli aspetti più difficili da mettere in atto nella vendita, probabilmente perché la società in cui viviamo ci induce a pensare troppo a “noi” e a quello che ci succede e meno a ciò che capita agli altri, ci fa prendere delle decisioni in base alle nostre convenienze senza pensare a quali conseguenze si possano creare: ecco che rimettere al centro dei nostri interessi la persona che ci è di fronte è determinante per poter creare quel clima di fiducia utile a conoscere le esigenze del cliente.

“**C**ome fare quindi per conoscere i bisogni/esigenze del cliente? Osservare, ascoltare con attenzione, fare domande risultano essere i tre atteggiamenti più utili a far parlare il cliente di sé e della sua azienda, utili

quindi a scoprire ciò di cui egli necessita e ad offrirci l'opportunità di centrare la nostra proposta di vendita, garanzia di un sicuro acquisto.

“**U**n acquisto non può però fermarsi alla sola fornitura di materiale: non possiamo pensare che l'obiettivo di vendita sia solo il riempimento del magazzino, ma anzi deve avere come scopo l'ottenimento indiretto della vendita dei prodotti da parte del cliente, attraverso per esempio la formazione del suo personale di vendita. Ecco che la professione del venditore oggi è più che mai valorizzata; chi sa vendere è sempre più apprezzato, nuove idee, professionalità e preparazione fanno la differenza nel mercato attuale, dove la domanda è inferiore all'offerta ed il prezzo è sempre più la voce che determina l'acquisto.

“**O**ggi ci si confronta quotidianamente con la parola CRISI, il cui corrispondente ideogramma cinese significa sorprendentemente OPPORTUNITA': un'opportunità di rivedere strategie, di rinnovare i propri prodotti per adeguarsi alle esigenze di un mercato che cambia, avaro di continue innovazioni. Cambia il mondo, cambiano le necessità. Diminuire i costi ed aumentare i profitti: questo l'obiettivo delle aziende per rimanere a galla, ricercare nuovi prodotti e partner affidabili in grado di affiancarle nel processo di cambiamento. Ed il team COLFERT, che fa dell'innovazione e della ricerca il suo punto di forza, sarà ben lieto di accompagnarvi.



Un "Bollino Blu" per la forza vendita COLFERT

Gli agenti COLFERT hanno trascorso tre giornate con Mario Silvano per scoprire i propri punti di forza e individuare le aree di miglioramento

Nelle scorse settimane gli agenti COLFERT sono stati protagonisti del Corso "Bollino Blu per la forza di Vendita", un originale ed innovativo programma di formazione ideato e gestito da Mario Silvano, uno dei più autorevoli formatori e trainer sul panorama italiano, che da oltre cinquant'anni collabora con note aziende italiane, europee e multinazionali per la crescita della forza vendita. Basti pensare che ben 48 delle prime 200 Aziende in Italia hanno adottato i Suoi corsi.

Il "Bollino Blu" si è presentato da subito come un progetto totalmente innovativo, ben diverso dai classici corsi di vendita comunemente conosciuti e dagli esiti scontati: il corso di vendita standard sembra portare a degli stimoli iniziali offerti dalle tecniche suggerite dal docente, per poi lasciare posto rapidamente all'abitudine e alla routine.

Ed è proprio partendo dalla premessa su come sia cambiato il modo di vendere e sulle maggiori difficoltà che i venditori si trovano ad affrontare oggi, in un momento particolarmente difficile per l'economia, che Mario Silvano (in veste di guida e non di docente come tiene a precisare fin dall'inizio) ha illustrato il suo innovativo metodo formativo, mes-

so a punto dopo anni di osservazione di performance efficaci - e da evitare - dei venditori delle aziende seguite e da lui stesso sperimentate ed affinate. Tutto ciò potrebbe far pensare ad un corso nel quale

venivano semplicemente trasferiti dei contenuti da un docente ad una platea di venditori, ma sorprende scoprire che la strategia è diametralmente opposta.

Il metodo del Bollino Blu si fonda su una fase di autovalutazione iniziale, che è stata effettuata nelle prime due giornate di corso attraverso una misurazione delle capacità di ciascun partecipante articolata attraverso 10 parametri.

Il riconoscimento dei propri punti di forza e delle potenziali aree di miglioramento, oltre ad indurre in ciascun partecipante maggiore consapevolezza, motivazione e responsabilità nei confronti del proprio ruolo, ha portato alla pianificazione di un vero e proprio "piano di azione" personalizzato, da porre in atto mediante 20 autovalutazioni sul campo, nell'arco dei 30 giorni successivi al corso.

Inoltre i partecipanti, dopo aver esaminato i 10 parametri ed aver valutato le proprie iniziali capacità, hanno lavorato in gruppi che hanno poi eletto i propri rappresentanti, protagonisti di

alcune simulazioni in aula, apprezzate da tutti i partecipanti perché capaci di mantenere alto l'interesse e la partecipazione.

Durante le giornate in cui i venditori si sono trovati a lavorare tra la prima e la seconda fase del corso, Mario Silvano ha continuato ad offrire il proprio supporto attraverso un vero e proprio affiancamento a distanza, rispondendo alle e-mail dei partecipanti per fornire consigli, chiarimenti e suggerimenti sull'attività di vendita.

Nell'ultima giornata di corso, successiva al periodo di training sul campo, i partecipanti si sono confrontati tra di loro rispetto ai parametri proposti dal Coach, pervenendo così ad un'autovalutazione finale dei risultati ottenuti. L'ulteriore lavoro di gruppo svolto durante la seconda fase e gli stimoli raccolti durante le simulazioni di vendita hanno aiutato i Venditori a scoprire il proprio potenziale e a trovare dei modi di essere e di agire per ottenere dei migliori risultati, concreti e misurabili.





Progettazione accessibile e barriere architettoniche

Oggi il numero di ultrasessantenni in Italia è superiore ai 6 milioni di abitanti, nel 2050 sarà più del doppio. Ecco che il concetto di progettazione accessibile ed abbattimento delle barriere architettoniche fino a qualche tempo fa, argomento trend di qualche architetto progressista, sta diventando oggi necessità ed attività qualificante nelle nuove costruzioni così come nelle ristrutturazioni. Una serie di leggi, emanate in tempi e modi diversi, più o meno

conosciute e rispettate, determinano il quadro normativo di riferimento che si può ricondurre a tre criteri generali di progettazione:

ACCESSIBILITA' - VISITABILITA' - ADATTABILITA'

Riportiamo di seguito un estratto di quanto stabilito dalla Legge 9 gennaio 1989, n. 13 – ed il relativo D.M. 14 giugno 1989, n. 236 – Prescrizioni tecniche necessarie a garantire l'accessibilità, l'adattabilità e la visitabilità ai fini del superamento e dell'eliminazione delle barriere architettoniche.

Porte e maniglie

Rif. D.M. 236 – Art. 4.1.1/8.1.1

Le porte devono essere facilmente manovrabili, avere una luce netta adeguata al passaggio di una carrozzina: 75 cm per le porte interne, 80 cm per le porte di accesso all'alloggio, dimensioni massime dell'anta singola: 120 cm. La maniglia deve avere le seguenti caratteristiche:

- di tipo a leva
- con profili arrotondati
- posta ad un'altezza di 85-95 cm dal pavimento (consigliata 90 cm)

Maniglie a leva con profili arrotondati in acciaio inox AISI 316L - modello 2029 e modello 2028B PBA S.p.A



Corrimano Programma 400-NYLON su corridoio PBA S.p.A.



Scale e corrimano

Rif. D.M. 236 – Art. 4.1.10/8.1.10

Seguendo la Legge n. 13/89 l'utilizzo del corrimano va considerato come un fattore di estrema importanza per la fruizione di scale o rampe da parte di chiunque, comprese quindi le persone anziane, le persone con disabilità, i bambini e le persone con limitazioni motorie a causa di infortuni o patologie particolari.

Le scale devono:

- presentare un andamento regolare ed omogeneo
- avere una pendenza contenuta per non determinare affaticamento e pericolo di caduta
- avere una larghezza deguata e proporzionata alla destinazione (scale pubbliche e comuni: minimo 120 cm; scale private: minimo 80 cm – pedata minima: 25 cm).

Il corrimano deve:

- essere prolungato in piano per 30 cm in corrispondenza delle interruzioni
- avere un'altezza compresa tra 90/100cm
- essere distante dal muro pieno di almeno 4 cm per assicurare il passaggio della mano

Un secondo corrimano per i bambini, posto a 75 cm di altezza, deve essere previsto dove ci fosse una forte presenza di quest'utenza (asili, scuole, ecc.)

Le scale comuni e quelle degli edifici aperti al pubblico devono:

- avere il corrimano posto su entrambi i lati
- presentare una lunghezza delle rampe contenuta
- assicurare il passaggio di due persone



Corrimano centrale per tratti piani e inclinati in acciaio inox AISI 316L – PBA S.p.A.

- essere illuminate preferibilmente con luce naturale
 - essere percepibili anche dai non vedenti.
- In caso di percorsi che superano i 6 metri di larghezza, le scale e le rampe devono essere, di norma, attrezzate anche con corrimano centrale.

I criteri di progettazione stabiliti dalla legge 13/89 e relativo DM 236/89 vanno applicati per:

- edifici privati di nuova costruzione, residenziali e non. Ivi compresi quelli di edilizia residenziale convenzionata;
- edilizia residenziale pubblica sovvenzionata ed agevolata, di nuova costruzione;
- ristrutturazione degli edifici privati preesistenti alla entrata in vigore del decreto;
- spazi esterni di pertinenza degli edifici di cui ai punti precedenti.

Ulteriori approfondimenti, documentazioni e guide alla progettazione accessibile per i locali bagno sono disponibili sul sito www.pba.it.

Un laboratorio per capire ed affrontare i dubbi sull'argomento con tecniche e metodologie pensate per l'ottimizzazione dei costi aziendali

Il recupero del credito in ambito nazionale

È stata la splendida cornice di Villa Braida, con la sua prestigiosa sala congressi, ad ospitare il meeting organizzato da Laboratorio COLFERT sul tema "Recupero del credito in ambito nazionale: principi e tecniche operative".

A presiedere l'incontro, al quale hanno preso parte i titolari ed i responsabili amministrativi di oltre cinquanta aziende provenienti da tutto il Veneto e il Friuli Venezia Giulia, l'avvocato Anna Zampieron, già Presidente dell'AIGA - Associazione Italiana Giovani Avvocati sezione di Venezia e componente la Giunta Nazionale AIGA quale coordinatore dell'Area Nord Italia.

L'avv. Zampieron vanta una lunga esperienza come docente di corsi sul recupero del credito, nonché come relatrice di numerosi convegni in tema di Sicurezza e Lavoro e sul diritto penale ed è autrice di varie pubblicazioni su riviste del calibro di Guida al Diritto, Il Sole 24 Ore, Italia Oggi e molte altre pubblicazioni di carattere giuridico.

I temi caldi del convegno, trattati dal punto di vista delle aziende e nell'ottica di fornire loro degli strumenti pratici, sono stati soprattutto incentrati sul contenimento dei costi della procedura di recupero del credito, mediante la predisposizione di strumenti legali e relazionali per la gestione di clienti a "rischio" insoluto. Un'attenzione particolare è stata posta infatti al confronto tra costi di esazione in relazione ai



benefici attesi, ed ai risvolti tributari dell'attività di recupero, sia in fase stragiudiziale che in quella giudiziale, così come alle tecniche applicabili dall'azienda per abbattere le spese bancarie e le perdite di valuta.

Grande interesse da parte delle aziende coinvolte è stato dimostrato nei confronti delle metodologie, delle formule e dei possibili accorgimenti, illustrati dalla Docente, da mettere in atto già a livello contrattuale per evitare spese ed oneri gravosi ed evitabili, attraverso una corretta predisposizione dei contratti e delle condizioni generali di vendita (fase commerciale pre-vendita) e le procedure di recupero (fase commerciale post-vendita).

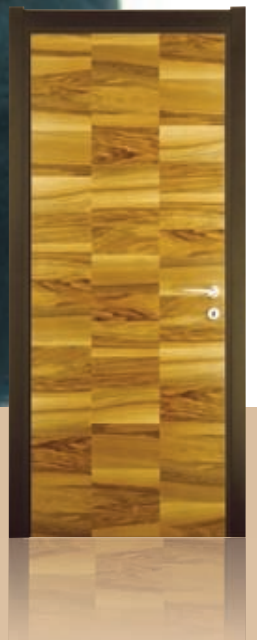
Un momento di formazione utile per tutti, anche per chi fortunatamente non sta soffrendo problemi di riscossione, sottolineano soddisfatti alcuni dei partecipanti intervistati: i dubbi e le perplessità che possono nascere nei confronti di una materia così complessa sono molti e, in un passaggio delicato come quello che sta affrontando la nostra economia, essere dei bravi produttori di servizi o infissi deve andare di pari passo con l'essere degli ottimi amministratori, preparati anche all'eventualità di dover affrontare difficoltà in questo ambito, sebbene in passato potesse sembrare una situazione estranea alla propria quotidianità.

L'esperienza rende giovani.

proposte:



Tel. +39 011 470 17 77 www.audasso.com



Modello Poker, noce dogato naturale, cerniere a scomparsa

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



Happy Audasso to you.

AUDASSO
tra uno spazio e l'altro

Due nuove frecce all'arco della squadra COLFERT

Il 2009 ha visto l'inserimento in COLFERT di due nuove figure: Fabio Facchinato e Paolino Piccini.

Fabio Facchinato, dotato di pluriennale esperienza nel settore del serramento, svolge in Colfert compiti di supporto tecnico alla forza di vendita, sia per quanto riguarda gli agenti sul territorio che l'ufficio vendite. A partire dall'analisi delle esigenze tecniche del cliente la figura di Fabio implementerà lo sviluppo di nuove soluzioni di prodotto. Vista l'esperienza sul campo Fabio non si limiterà alla consulenza sul prodotto ma anche alla risoluzione



di problemi inerenti la gestione e la produzione del serramento lungo tutta la fase della filiera produttiva.

Paolino Piccini, volto nuovo che affiancherà la squadra agenti curando il bacino d'utenza della Venezia Giulia, ha maturato una pluriennale esperienza nel mercato del serramento in alluminio, grazie alla quale seguirà in particolare le aziende appartenenti a questo settore nelle province di Gorizia e Trieste. Ad entrambi un caloroso benvenuto e l'augurio di un sereno inserimento nella nostra azienda.



Pomiato arredamenti apre le porte del nuovo showroom di Noale

Il 2009 ha visto l'apertura del nuovo showroom di Arredamenti Pomiato: una raffinata area in cui è possibile ammirare in esposizione il nuovo monolite Bauxt, le linee più esclusive di maniglie Hoppe e Colombo e la collezione di porte Audasso; e proprio all'inaugurazione era presente anche Marco Audasso, amministratore dell'azienda torinese, che ha tenuto a battesimo l'apertura del nuovo spazio espositivo.

La ditta Pomiato, con l'apertura di questo showroom unico a Noale (VE), intende coprire un bacino composto dai sempre più numerosi clienti che chiedono le porte Audasso e Bauxt. Finalmente in questo negozio potranno trovare un punto di riferimento elegante e competente.



La qualità dei servizi COLFERT "si laurea"!



Molti dei nostri lettori ricorderanno il questionario compilato ad ottobre 2008 e contenente alcuni quesiti circa l'immagine e la qualità dei servizi Colfert.

È a tutte le aziende che hanno collaborato a questa ricerca che Viviana Surian rivolge un grazie particolare per l'entusiasmo dimostrato verso questo progetto, rendendone possibile la riuscita e permettendo di raccogliere i dati neces-

sari allo sviluppo della tesi sul tema "Immagine e personalità di marca di un'impresa di servizi. Il Caso Colfert SpA", con la quale Viviana ha conseguito la laurea in Scienze Politiche. Proprio grazie al suo carattere empirico, la ricerca ha destato notevole interesse tra gli esaminatori ed i risultati saranno presto pubblicati sulle principali riviste di settore dal gruppo di ricerca PsiQu dell'ateneo triestino, guidato dai prof. Sara Cervai, Barbara Fabbro, Massimo Borelli e Luca Cian.

Consulenza diretta per i prodotti SIEGENIA



A tutti i clienti che utilizzano la ferramenta firmata SIEGENIA-AUBI, Colfert dedica da oggi una nuova linea diretta con una figura di grande esperienza nel settore, specializzata nella conoscenza dei prodotti SIEGENIA e nella loro applicazione pratica.

Per domande, dubbi, consigli sull'utilizzo della ferramenta Siegenia è possibile contattare Enrico Moretto allo 0422 498741.

MONOLITE DI BAUXT® IL NUOVO PUNTO DI RIFERIMENTO.



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

BAUXT® BLINDATE

Style and Protection

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

Ph. Marco Alberi Auber page.



di Viviana Surian

vetrine internazionali



CONSTRUMAT

celebra i suoi primi 30 anni

Va in scena nella rinnovata cornice di Gran Via la kermesse catalana dell'edilizia

Si svolgerà tra il 20 e il 25 aprile 2009 il salone biennale Construmat, fiera Internazionale della Costruzione di Fiera di Barcellona, che celebra quest'anno il suo 30° anniversario. In questi trent'anni dalla sua nascita la manifestazione catalana ha anticipato tendenze, ha aperto dibattiti e presentato novità, collocandosi tra le tre fiere della costruzione più importanti d'Europa. Quest'anno l'esposizione concentra tutta la sua offerta commerciale in un'unica grande area, Gran Via, una delle più innovative d'Europa. Grazie alla messa in funzione di nuovi saloni indipendenti nati da Construmat, il recinto di Gran Via disporrà

di una superficie libera maggiore per mostrare tutta l'offerta di Construmat 2009. L'obiettivo di questa 16° edizione è quello di dare impulso alla dinamicità e alla riattivazione del settore della costruzione, proponendosi come il miglior strumento per affrontare con garanzie le sfide del futuro, rispondendo alle inquietudini del mercato con nuove proposte e nuove vie per lo sviluppo futuro del settore.

Tra i molti settori di competenza della manifestazione, ampio spazio è dedicato ai saloni sui materiali per facciate, sulla feramenta per finestre in legno, alluminio e PVC, serrature e maniglie, domotica, sicurezza e biometria.

L'edizione 2007 ha registrato la presenza di oltre 286.000 visitatori e di 4.500 azien-

de che hanno affollato il grande palcoscenico sul quale si sono si sono avvicendati innovazioni tecnologiche, nuovi contatti commerciali ed importanti decisioni d'acquisto. Il numero dei visitatori professionisti ha conosciuto nell'ultima edizione una crescita dell' 8% in confronto alla precedente; con l'edizione del 2009 si mira a raggiungere il +10%.



GREENBUILDING

prospettive rosee per la fiera sull'edilizia sostenibile

Sembra destinato a ulteriori conferme il successo promettente delle prime due edizioni

Si terrà a Verona tra il 7 e il 9 maggio la terza edizione di Greenbuilding, la kermesse sull'edilizia sostenibile in contemporanea a Solarexpo – salone dell'energia rinnovabile.

Una fiera giovane, che promette numeri importanti: l'edizione 2008 ha visto infatti la partecipazione di ben 898 espositori di cui il 37% provenienti dai 32 paesi esteri rappresentati, con un aumento dell'area espositiva dell'80% e oltre 55.500 visitatori qualificati che hanno affollato i 6 padiglioni dedicati alla manifestazione.

L'edizione 2008 ha visto l'organizzazione di 45 convegni, seminari, corsi, eventi a cui si sono registrate oltre 7.000 persone, mentre 38 associazioni di categoria e associazioni tecnico-scientifiche specializzate hanno fornito il proprio patrocinio ed

accordato la partecipazione agli eventi, fornendo indicazioni circa il confronto con le istituzioni sulle strategie, le politiche di incentivazione, le innovazioni del quadro normativo. Il giudizio sull'affluenza di pubblico, sulla qualità professionale dei visitatori e il giudizio complessivo sulla manifestazione è stato ottimo nel 90% dei casi per tutti e tre i campi.

La formula innovativa di Greenbuilding da quest'anno propone quattro "technology focus" dedicati all'architettura in legno, la luce, il verde e la geotermia. Positivo il feedback delle aziende che, nonostante la congiuntura economica, fanno registrare un netto incremento delle adesioni, perché convinte delle potenzialità dell'evento. A fine 2008 infatti l'80% delle aziende presenti lo scorso anno avevano riconfermato la loro partecipazione per il 2009.

Tra gli espositori di Greenbuilding anche

SACERT (Sistema per l'Accreditamento degli Organismi di Certificazione degli Edifici), che ha voluto raggruppare alcuni dei suoi Soci all'interno di un'area concepita come "Piazza del sapere" in cui si terranno brevi seminari tecnici sulle tematiche legate alla certificazione energetica degli edifici, argomento sempre più "caldo" per l'edilizia italiana.



I software per la gestione documentale: il tuo risparmio quotidiano

OPERAZIONI NORMALI PER COSTI STRAORDINARI

La routine quotidiana di ogni azienda implica la produzione e gestione di una notevole varietà di documenti: ordini, bolle, fatture, ma anche documenti eterogenei come relazioni in word, file excel, giornali Iva, documenti di contabilità, posta elettronica... una miriade di documenti non sistematizzati che ciascuno archivia nelle proprie cartelle su computer o nei faldoni cartacei secondo una propria e personale classificazione, magari dimenticandone la posizione, rendendoli irreperibili o duplicando inutilmente documenti già esistenti.

L'informatica viene in vostro aiuto anche nella gestione quotidiana dei documenti, ancora una volta semplificando le vostre attività e tagliando i costi.

QUANTO VI COSTA LA TRADIZIONALE GESTIONE CARTACEA DEI DOCUMENTI?

Uno studio di Infocamere e Netconsulting del 2006 ha rilevato che con la tradizionale gestione cartacea ogni documento viene duplicato da 9 a 11 volte, 1 documento su 20 viene perduto, il 3% dei documenti viene archiviato erroneamente, il costo per recuperare ogni documento non archiviato correttamente è di 120 euro e ogni impiegato spende il 40% del suo tempo in attività di gestione documentale. Lo studio sottolinea inoltre che **l'adozione del documento digitale comporterebbe un risparmio per le aziende di 14 miliardi di euro.**

MA COSA INTENDIAMO CON IL TERMINE GESTIONE DOCUMENTALE?

Per gestione documentale indichiamo **un sistema informatico per archiviare, classificare, distribuire, ricercare, ge-**

stire informazioni; un software di questo tipo comprende anche le funzionalità per la fatturazione elettronica e la conservazione sostitutiva a norma, oggi pienamente riconosciuta a livello legislativo, ma soprattutto permette di gestire tutte le tipologie di documenti aziendali velocizzando le attività quotidiane e garantendo l'univocità dei documenti aziendali.

REQUISITI DI BASE DI UN SOFTWARE PER LA GESTIONE DOCUMENTALE

Un buon software per la gestione e archiviazione documentale deve innanzitutto permettere **una corretta classificazione dei documenti**, perché questo è lo snodo cruciale. Inoltre, deve **gestire il workflow documentale** (ciclo attivo e ciclo passivo), **integrarsi** con l'Erp, la posta elettronica ed i programmi di videoscrittura come Microsoft Office, prevedere l'integrazione con scanner per acquisire i documenti cartacei, garantire facilità nell'archiviazione e nel reperimento di informazioni, **essere web-based** per permettere aggiornamenti veloci e dialogare con eventuali siti Internet.

I VANTAGGI

In primo luogo, **riducete il tempo dedicato alla ricerca del documento**, il numero di persone dedicate e il tempo riservato a svolgere le normali attività quotidiane che qualsiasi attività aziendale implica, **abbattendo i costi operativi di gestione**. Contemporaneamente **aumentate la sicurezza delle informazioni aziendali**, che grazie a questi software risultano perfettamente classificate; in questo modo, viene inoltre garantita l'univocità del documento, evitando inutili e pericolose duplicazioni dello stesso.



CONCLUSIONI

È importante sottolineare che l'impatto di una tale soluzione non è drastico: non si tratta di eliminare la carta dall'oggi al domani; si tratta invece di gestire in maniera sicura, sistematizzata e veloce documenti cartacei e digitali, magari partendo da alcune aree (per esempio la qualità o la contrattualistica) per poi gradualmente espandere la gestione a tutta l'azienda o adottare la conservazione sostitutiva a norma dei documenti fiscali e contabili. Nordest Informatica offre alle aziende la sua soluzione anche in questo campo: è **Knos 2.0 Enterprise**, il software di gestione documentale che permette alle aziende di centralizzare l'archivio aziendale per tutti i documenti in uso (Office, mail, fax, file system, erp...) e di introdurre **modalità operative semplici e funzionali** nella gestione quotidiana delle informazioni e della documentazione.

Ogni azienda vuole tagliare i costi: la gestione documentale vi permette di farlo nelle vostre attività d'ogni giorno.

COLFERTexpo 2009: una manifestazione all'insegna di novità, informazione ed entusiasmo

Dopo il successo delle passate edizioni, COLFERT si prepara con impegno, dedizione e passione alla quarta edizione di COLFERTexpo. L'emozione nel ricordare i momenti trascorsi insieme a voi durante le scorse edizioni ci ha accompagnato in questi mesi e ci dà l'entusiasmo per organizzare per settembre la nuova edizione di COLFERTexpo: "la fiera per il serramentista" si terrà il 18 e 19 settembre 2009 e quest'anno più che mai intende rappresentare il punto d'incontro ideale per i produttori di accessori, serramentisti, studi tecnici,

architetti ed impresari, ai quali offrire spunti innovativi e soluzioni concrete che li affianchi in un momento particolare come quello che stanno vivendo l'economia e l'edilizia.

COLFERT ha deciso di confermare anche quest'anno la formula proposta con successo nel 2007, durante la quale per la prima volta sono state aperte le porte anche ai produttori di infissi, creando una possibilità unica per i visitatori di toccare con mano i loro prodotti e di osservare gli accessori dei produttori presenti nelle loro applicazioni pratiche.

Sono già numerosi i fornitori che hanno riconfermato la loro presenza e le adesioni sono in costante aumento. Innovazioni tecniche di prodotto, ma non solo: un ricco programma di conferenze e workshop dedicati alle tematiche calde delle agevolazioni fiscali, della marcatura e del cascading, della sicurezza e molti altri approfondimenti ai quali sono invitati tutti i professionisti del serramento.

Lo staff COLFERT Vi aspetta con impazienza il 18 e 19 settembre a Treviso!





a cura
di Daniele
Zanato

vetrina delle novità

SODAL

SIGILLANTE ADESIVO refrattario

Impiego

Indicato per sigillare giunti esposti ad alte temperature.

Dati tecnici

Sigillante adesivo in pasta di alta qualità che consente di unire materiali esposti a temperature fino a 1500°.



DORCAS

INCONTRO ELETTRICO RADIALE

Impiego

Adatto per serrature di vario tipo a seconda del frontale disponibile separatamente.

Dati tecnici

Gira su sè stesso evitando lo scasso sul profilo per farlo lavorare. Reversibile, scrocco regolabile e con fermo a giorno. Confezioni da pezzi 11.



KFV

SERRATURA MULTIPUNTO per porta antipanico fornita insieme a una barra di aziona- mento orizzontale certificata

Impiego

Per porte antipanico di sicurezza.

Dati tecnici

Frontale della serratura piatto da mm 16 o a U da mm 6x24. Chiusura con catenaccio centrale e catenaccio a gancio nella parte inferiore e superiore. Conforme a normativa EN 1125.



ABC SPAX

VITE TESTA A FUNGO con elevata resistenza alla corrosione in nebbia salina

Impiego

Indicata per il fissaggio di bandelle per persiane in legno e PVC.

Dati tecnici

Colore nero. Misure da mm 6 x 25-30-35-40. Inserto TORX T25. Testa con diametro da mm 12,1 e collarino da mm 6,1.



CENTROSPED

SOGLIA A TAGLIO TERMICO in alluminio anodizzato argento per alzanti scorrevoli

Impiego

Adatto per sistemi alzanti scorrevoli in legno con spessore anta mm 68.

Dati tecnici

Fornitura in barre da mm 6000 x larghezza mm 176, completa di terminali controsagoma per montanti telai soglia, tampone inferiore per nodo centrale, profili di compensazione per anta fissa o binario asolato per la seconda anta scorrevole e terminale inferiore per listello.



RIGATO

GUARNIZIONE COPRIFILO per cava ferr. 898223BI-GR-MA-MA5

Impiego

Indicata per coprire la cava della ferramenta nei sistemi in legno, PVC, alluminio, legno alluminio e alluminio legno.

Dati tecnici

Disponibile nei colori: bianco, grigio, marrone e ciliegio.



DISEC

BORCHIA DI PROTEZIONE
per cilindri.
Resistente allo strappo.
Modello LG77



Impiego

Da applicare su profilati stretti.

Dati tecnici

Corpo in acciaio temperato. Colore: PVD, bronzo e cromo satinato. Rotore telescopico regolabile alle varie sporgenze del cilindro da mm 0 a mm 12.

È POSSIBILE MARCHIARE
o le coperture o il defender
a pezzo unico.
Minimo di 50 pezzi.
Tramite un file
grafico si riproduce
il marchio nella borchia
di protezione.



HOPPE

SERIE ACAPULCO
Nuovo modello di maniglia in collaborazione con
MM-Design



Dati tecnici

Base quadrata, forma unica, design di maniglia di fascia alta.
Disponibile nelle finiture F41: cromo satinato, F45: cromo lucido-satinato, F49: cromo lucido, F74-R: Resista. Tecnica di fissaggio quadro rapido.

PBA

**SERRATURA
CON MANIGLIA**
serie H-GLASS

Impiego

Indicata per porte
in vetro di spessore
mm 8, 10, 12.

Dati tecnici

Serratura avvolta in un
involucro d'acciaio inox
AISI 316L e accoppiabile
con differenti modelli d'impugnatura.



FAPIM

COMANDO ESTERNO
ribassato per maniglioni antipanico
con cilindro art. 0598569



Impiego

Adatto per
maniglione anti-
panico serie PANAMA.

Dati tecnici

Ingombro mm 50.
Colori disponibili a
nostro magazzino.

ISOTEK

PANNELLO IN POLIESTERE
espanso ricoperto di adesivizzante
e protetto da carta siliconata
da togliere prima dell'uso

Impiego

Adatto per costruire
elementi
di tamponamento.

Dati tecnici

Misure: base mm 600 x
altezza mm 1200
e spessore mm 27.
Confezioni da pezzi 11.





Acapulco al Quadrato



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

Per informazioni più dettagliate richiedere brochure "Serie Acapulco" a info.it@hoppe.com

MM
DESIGN