

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



L'EDITORIALE di Mirco Zanato

SOGNI E SACRIFICI.

Due parole importanti ed intriganti. Due parole che sembrano latitare al giorno d'oggi. Due parole che a mio avviso hanno un filo comune.

I sogni belli, quelli che mirano a realizzare l'impossibile, hanno bisogno di una certa dose di magnanimità. **Nulla esiste che prima non sia stato pensato o meglio ancora sognato.** Per realizzare i sogni serve affrontare rischi e sacrifici invece di seguire strade convenzionali che possono sembrare facili e razionali e alla portata di chiunque. Oggi più che mai abbiamo bisogno di riaccendere la nostra forza per realizzarli, per compiere azioni impensabili e irrazionali e non rimanere nel mondo dei sogni appunto.

Per arrivare dove vogliamo, dove i nostri sogni ci indicano, serve sacrificio e mi rende quanto meno perplesso leggere di persone di successo, che sono arrivate in alto e trasmettono una giusta e meritata felicità per quanto hanno saputo fare, dire che bisognerebbe lavorare quattro giorni a settimana otto ore al giorno. Mi chiedo come hanno fatto a realizzare i propri sogni lavorando trentadue ore a settimana senza mai fare straordinari, trovando subito la via giusta, al primo impiego e soprattutto con un capo illuminato che gli ha aperto la via del successo.

Chiunque abbia raggiunto una meta importante nella sua vita, sa che mi sto riferendo alla felicità immensa dopo una grande fatica. Sacrificio non è subire, non è essere umiliati né torturati, niente di tutto questo, ma è e deve essere senso di libertà nel raggiungere i propri sogni.

La strada per fare carriera non è mai tracciata, ma ognuno se la deve creare e ci potranno sicuramente essere degli ostacoli che ci faran-

no indietreggiare, semplicemente perché non siamo ancora pronti per fare il salto di qualità che desideriamo. Quando questo accade si vedono i vincenti che, invece di mollare, prendono una nuova rincorsa e si strutturano per farsi trovare pronti. Per fare questo ci vogliono passione e "senso nobile" del sacrificio. Il tutto condito da una sana dose di felicità per quello che facciamo.

Permettetemi di chiudere ringraziando le migliaia di visitatori che anche quest'anno hanno visitato YED alzando l'asticella del suo successo, le oltre centocinquanta aziende che hanno dato vita ad una kermesse piena di gioia nel condividere prodotti, programmi e futuro e a tutti i collaboratori di COLFERT che ogni giorno mi aiutano a realizzare un sogno.

Un sogno iniziato ventuno anni fa e che, con dedizione e sacrificio, è arrivato ad essere una fiera per il serramentista di rilevanza nazionale.



YED di Marco Toppan

YELLOW EXPO DAYS

7000 ingressi unici e **13 nazioni** quest'anno in visita alla **XI edizione di YED**, la fiera del serramento.

Un successo atteso ma non per questo meno eccezionale, grande soddisfazione per organizzatori ed espositori.

Si è conclusa sabato 13 aprile la 3 giorni di manifestazione biennale dedicata al comparto del serramento e dell'infisso. Numeri straordinari per un'edizione che si preannunciava già da mesi eccezionale.

Dopo il più che raddoppio degli spazi fieristici, confermato a febbraio, e un conteggio delle aziende in esposizione che ha superato le **150 realtà**, l'organizzazione diffonde oggi i dati ufficiali della fiera.

7000 accessi, 89 province, 19 regioni e 13 nazioni rappresentate: sono queste le stime ufficiali che consacrano definitivamente YED come evento di riferimento del settore.

Continua a pag. 12



3	MERCATO	Un 2024 a regimi normali
5	L'OSPITE	Intervista a Giuseppe Piazza
7	GRANDANGOLO	C'è anche la G
9	PILLOLE DI LEAN	KYM, il software COLFERT per il riordino automatico del materiale
10	IL CONFRONTO	
14	YED	L'edizione 2024 degli Yellow Expo Days
16	YED AWARD	I vincitori dello Yed Award 2024
19	VIDEO CORPORATE	Il nuovo video corporate
20	NUOVO SITO	www.colfert.com e yco-outdoor.com
22	SOSTENIBILITÀ	La settimana della sostenibilità
23	COLFERT PER IL SOCIALE	Una Pasqua dolce e solidale
23	FIERE E CONVEGNI	
25	LABORATORIO COLFERT	Corso pratico e teorico di riparazione per profili in pvc e alluminio
27	DAI NOSTRI PARTNER	ES PROLINE di DORMAKABA, il sistema di azionamento che unisce performance elevate e sostenibilità

SOMMARIO



Per una libertà di movimento senza confini.

PORTAL HS con soglia ECO PASS SKY axxent

Chi costruisce eliminando le barriere architettoniche mostra lungimiranza e crea ambienti in cui tutti possono sperimentare il comfort. Per questo abbiamo sviluppato una soglia completamente a filo pavimento per i sistemi alzanti scorrevoli. La soluzione completa abbina passaggi agevoli a un giunto di posa perfetto. L'altezza della soglia, compreso il binario di scorrimento, è di 0 mm ed è priva di qualsiasi gradino. Inoltre SIEGENIA offre il massimo comfort: grazie a un motore optional, lo scorrevole si può utilizzare anche con la app. Scoprite come tutti possono vivere senza confini: www.siegenia.com

Comfort ambientale a 360°





MERCATO

di Marco Toppan

Un 2024 a regimi normali

COME OGNI ANNO, ANCHE QUESTO INIZIO 2024 È INIZIATO CON IL CONSUETO "PIANGERSI ADDOSSO" SPESSO CARO AL COSTUME ITALIANO. OGNI 31 DICEMBRE, SPESSO, C'È LA SENSAZIONE CHE DAL GIORNO SUCCESSIVO INIZI L'ANNO DEL TRACOLLO, DELLA RECESSIONE, DELLA DISFATTA DEL MERCATO ITALIANO DEL SERRAMENTO.

Guardando i numeri degli ultimi 6 anni, si leggono invece dati tutt'altro che scoraggianti, ma vere e proprie iniezioni di fiducia. Spesso si tende a ragionare "di pancia", di "sensazione", mentre **i freddi numeri risultano essere sempre la corretta cartina tornasole per analizzare un periodo storico.**

Secondo il sempre attento report WindowMarket, nel 2018 si producevano 7,5 milioni di finestre all'anno, mentre nel 2024 si prospetta una potenziale produzione di 9,5 milioni di infissi. Ovviamente questa è una previsione che però, negli ultimi anni, è sempre stata precisa. Ovviamente l'anno pandemico del 2020 ha fatto poco testo, ma, grazie ai successivi incentivi, già nell'anno successivo il mercato ha iniziato a crescere. Lo stesso mercato ha poi brillantemente resistito anche agli scossoni dell'eliminazione dello sconto in fattura e alla fine del SuperBonus 110%, "esami" che hanno certificato la maturità e la solidità del comparto italiano.

Molto interessante, sempre all'interno del report, la lampante differenza del valore di mercato complessivo dei serramenti e delle facciate continue fra il 2019 ed il 2023. Nell'anno precedente alla pandemia era stato stimato

un valore di 4,6 Mld €, mentre il 2023 si è chiuso con un valore di 7,1 Mld €, quindi una crescita del 54,35%. Questo dato è da confrontare invece con la crescita del numero di finestre vendute totali che nello stesso periodo ha avuto un incremento del 28,94%, passando da 7,6 a 9,8 milioni.

La differenza di crescita nei valori è chiaramente da attribuire all'aumento del prezzo medio dei singoli serramenti, in parte dovuto alla crescita dei prezzi delle materie prime, in parte alle speculazioni applicate a quest'ultimi, ma anche, in alcuni casi, ai valori gonfiati dei prodotti immessi nel mercato.

Proprio per questi ultimi, il 2024 sarà un anno dove i produttori e rivenditori di serramenti avranno un esame importante, in quanto dovranno decidere se mantenere il posizionamento di prezzo raggiunto o tornare ai prezzi originari, accettando chiaramente una possibile riduzione del margine.

Si profila quindi un 2024 molto simile al 2023, con **un'ottima velocità di crociera** che permetterà alle aziende del serramento di mantenere i volumi necessari a far lavorare le macchine e quindi a ripagare gli investimenti fatti negli ultimi anni, fatti per sostenere la recente crescita.

Una visione a più lungo termine: il mercato dei serramenti in Italia è **proiettato a mantenere una crescita stabile nel medio termine.** L'innovazione tecnologica, la crescente consapevolezza ambientale e la domanda persistente di nuove costruzioni e ristrutturazioni dovrebbero continuare a sostenere il settore.

Un altro trend significativo nel settore dei serramenti è appunto **l'adozione crescente di soluzioni tecnologiche e sostenibili.** I consumatori, spinti anche dagli incentivi che continueranno ad esistere anche nei prossimi anni, saranno sempre attenti all'efficienza energetica e alla riduzione dell'impatto ambientale delle loro abitazioni. Di conseguenza, si prevede un aumento della domanda di serramenti che offrono isolamento termico avanzato, resistenza acustica e magari materiali eco-friendly.

Da non sottovalutare anche che, oltre alla funzionalità, i consumatori italiani (e non solo!) sono sempre più interessati al design e alla personalizzazione dei serramenti delle loro case. Le aziende italiane del settore stanno rispondendo a questa domanda in maniera molto attenta e presente, offrendo **soluzioni di primissimo livello, che sottolineano ancora una volta la credibilità e l'importanza del nostro made in Italy.**

Un passo avanti con

RS100 Solar io

il nuovo motore solare per tapparelle

- **Robusto e potente** fino a 20 Nm
- **Silenzioso, connesso e dalle prestazioni elevate** per migliorare il comfort
- **Strumenti dedicati ai professionisti** in tutte le fasi dell'installazione
- **Integrazione discreta:** una soluzione autonoma che può essere installata senza eseguire lavori all'interno dell'abitazione



SolarApp



Help me



TaHoma Pro



Serv-e-Go®



Garanzia 7 anni

Motore



Batteria



Pannello solare





TOPP
tecnologie del movimento

M15

ATTUATORE A SCOMPARSA
con multi-chiusura integrata
corsa massima 150 mm

- Attuatore a scomparsa
- Apertura a vasistas con sistema multi-chiusura integrato
- Apertura a battente manuale in sistemi anta ribalta
- Sblocco di emergenza

www.topp.it



L'OSPITE

di Marco Toppan

Intervista a GIUSEPPE PIAZZA

Founder e CEO
di ORIENS CONSULTING



È appena terminato YED. Quali sono le sue prime impressioni su questa manifestazione?

Credo sia una operazione ragguardevole, di altissimo standing, non solo per il livello organizzativo con cui è stata realizzata, davvero preciso e curato nei dettagli; ma soprattutto per l'adesione entusiastica e copiosa sia dei visitatori sia degli espositori, dei quali sottolineerei la qualità. Si è respirata un'aria piena di energia positiva e costruttiva. Un plauso poi per il programma culturale divulgativo dell'Arena della Formazione, di notevole spessore e che ha accompagnato le giornate di esposizione.

A YED avete presentato la prima edizione de "Il mercato del serramento: indagine sulla competitività delle aziende produttrici". Ce la presenta brevemente?

Volentieri. Si tratta di un lavoro di analisi basato sui dati di bilancio pubblici 2021-2022 di 500 aziende produttrici di serramenti di tutta Italia, ovvero un segmento di mercato che produce 4,3 miliardi di euro e dà lavoro a oltre 16mila persone. Il focus della ricerca è stato quello di in-

dagare il grado di competitività del settore identificando sia la capacità di produrre reddito sia le modalità di gestire l'efficienza, ovvero di trasformare input (costi del lavoro, delle materie prime, dei servizi, investimenti) in output (redditività). Per far questo i nostri analisti hanno utilizzato modelli matematici in grado di definire la frontiera di efficienza del campione analizzato: non ci siamo focalizzati quindi sugli andamenti medi delle variabili considerate, ma piuttosto nell'identificare le aziende che meglio di tutte hanno questa capacità e che possono rappresentare il punto di riferimento a cui tendere in termini di efficienza. In questo modo siamo stati in grado di abbinare punteggi di efficienza per ciascuna azienda analizzata.

Quali sono le prime considerazioni emerse da questa analisi?

Sicuramente che il settore ha ampi margini di miglioramento in termini di efficienza. Le notevoli spinte al fatturato guidate dal periodo degli incentivi ha sicuramente aumentato le performance di fatturato ma ha anche stressato le organizzazioni ed eroso notevolmente i livelli di efficienza, rispondendo alla crescita della

domanda con una strategia di esternalizzazione tramite il network imprenditoriale. Tradotto: si sarebbe potuto ottenere molto di più in termini di risultati netti se si fosse riuscito a far evolvere il modello di business, cosa che evidentemente non è stato possibile fare per la velocità degli eventi o per scarsa fiducia sul futuro o per la difficoltà di attirare nuovi talenti in azienda. Ciascun imprenditore potrà dare una propria risposta a questa evidenza. Forse incidono, come emerge dall'analisi, anche l'endemica questione della sottocapitalizzazione delle nostre PMI e un aumento dei crediti clienti nel 2022, che hanno ulteriormente messo in tensione il sistema.

Cosa si aspetta dal mondo del serramento nel prossimo periodo?

Mi aspetto un passo avanti proprio nella direzione dell'efficienza, dato da una ormai conquistata consapevolezza che oltre alle straordinarie capacità tecniche e di design raggiunte vanno uniti interventi volti a managerializzare, digitalizzare, controllare in tempo reale e rendere attrattive le nostre imprese. Una sfida importante che, sono sicuro, i nostri imprenditori sapranno vincere con grande soddisfazione.



STEEL HEROES



REGUITTIinox

I maniglioni in acciaio inossidabile Reguitti Inox sono disponibili in **28 estetiche** e **5 finiture**, per un totale di **oltre 480 prodotti totalmente personalizzabili** per sezione, supporti, altezza e interasse. Massima resistenza alla corrosione in nebbia salina secondo la norma EN 1670 (grado 5).

[reguitti.com](https://www.reguitti.com)

 **TYMAN**
International



mario@studioparonetto.com

GRANDANGOLO

di Mario Paronetto

C'È ANCHE LA **G**

La governance aziendale, un tema sottovalutato

Stiamo assistendo in questi anni ad una nuova consapevolezza, spesso indotta dal contesto economico in evoluzione, di quanto sia importante rendicontare gli ambiti dello sviluppo sostenibile.

L'acronimo **ESG** è entrato ampiamente nel linguaggio comune nel momento in cui si vuol far conoscere l'azienda e il suo agire, ma mentre sulla **E di Environmental** (ambiente) siamo diventati bravi a padroneggiare tematiche ed indicatori relativi, sulla **S di Social** (sociale) stiamo imparando gli strumenti e le metriche di misurazione all'interno di un percorso di definizione di standard non ancora terminato, è proprio sulla **G di Governance** (modello di governo) che la maggior parte delle aziende è in difficoltà.

Con l'allargamento del numero delle aziende soggette all'obbligo di rendicontazione non finanziaria, sta diventando esperienza comune di molte organizzazioni ricevere inviti pressanti da parte di importanti clienti e istituti di credito a compilare strumenti di valutazione e di rating al fine di attestare, con controllo di parte terza, il proprio impegno nello sviluppo sostenibile ed è proprio in questo momento che normalmente le tipiche PMI italiane si scontrano con la cruda realtà, quella del ricevere un basso punteggio proprio a causa della scarsa formalizzazione del modello di governance.

La cosa non è certo di poco conto dal momento che accesso e condizioni del credito così come la possibilità di rimanere all'interno dell'elenco dei fornitori accreditati dai diversi clienti dipende proprio dal punteggio e dalla valutazione rilasciata da questi strumenti di assessment (es. Ecovadis e altri).

La realtà è che in molti casi non mancano le regole, gli standard, i comportamenti corretti, quello che è carente è la sen-

sibilità verso l'importanza nel dare forma scritta e codificata alle buone pratiche, così come si commette il rischio di trascurare aspetti critici proprio per il contesto in cui si opera.

Ad esempio: quante aziende si preoccupano di formalizzare una politica chiara sul tema dello sfruttamento minorile nel lavoro nel momento in cui operano esclusivamente in Italia?

Poche! Proprio perché abbiamo norme e divieti che regolano la questione.

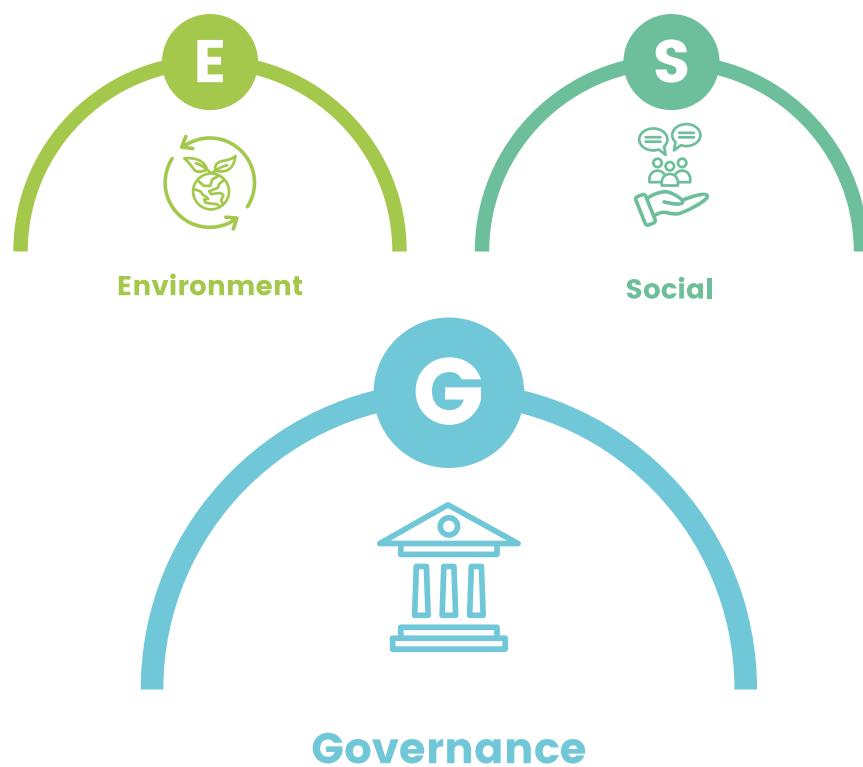
Lo sviluppo sostenibile però ci sta insegnando che per essere in regola non basta che l'azienda si comporti correttamente è importante che a farlo lo siano anche tutti i suoi interlocutori ad iniziare dalla catena di fornitura. È a questo punto che il tema diventa più sensibile.

Come facciamo ad essere certi che anche tutti i nostri fornitori siano in regola relativamente alle politiche sul lavoro minorile?

Dobbiamo avere una politica chiara e condivisa con loro ed un sistema di verifica che tutto si svolga nella massima correttezza.

I sistemi di valutazione sono strutturati con una logica internazionale che premia le aziende che dimostrano di avere codificato e formalizzato una chiara politica di governo in grado di presidiare e controllare i diversi rischi ai quali l'azienda può essere soggetta.

Ecco che in moltissimi casi quello che si deve fare è dare forma scritta alle consuetudini, ai comportamenti abituali che già sono realizzati nella logica del buon senso, ma che devono assumere lo status di procedura o politica aziendale chiara, certificata e condivisa. In altri casi occorre invece imparare ad occuparsi di aspetti ai quali prima non si dava rilevanza ma che invece sono importanti per i nostri stakeholder e sui quali si aspettano risposte chiare e strutturate.



Visti in quest'ottica le diverse certificazioni (ISO 9001, ISO 14001, SA 8000, UNI pdr 125/22 e altre) oltre all'adozione del Modello di gestione 231 non solo aiutano le organizzazioni a crescere e a darsi struttura, ma sono le prime alleate proprio per acquisire credibilità (e quindi punteggio) verso coloro che voglio mappare il

sistema di governance dell'azienda. Qualcuno potrebbe obiettare che sono ulteriori costi che l'azienda deve sostenere, ma visto nell'ottica corretta oggi questo rappresenta il miglior investimento per poter rimanere competitivi in un mercato che sta diventando sempre più selettivo.



IVERA: Stile contemporaneo evoluto

Nuova collezione di porte materiche e in lacca, VERA si distingue per la particolare concezione contemporanea in cui le linee nette del design e le colorazioni attuali si fondono con la prestazionalità e la versatilità delle porte IDOOR® di cui costituisce l'evoluzione tecnica.

IDOOR
SIGNORE PORTE
viemmeporte.it



Multi LUX[®]

ALLUMINIO COIBENTATO

FLUSSO DI ARIA E LUCE
5 VOLTE MAGGIORE RISPETTO
AD UNA TAPPARELLA
TRADIZIONALE



SU 155

TAPPARELLE
AD ALTA DENSITÀ

SICUREZZA

A differenza delle comuni
tapparelle, i prodotti CROCI
con poliuretano
espanso, sono piÙ
RESISTENTI AGLI URTI
E SOLLECITAZIONI ESTERNE.

ICARO

SCURO PIEGHEVOLE DA **32 mm**
DISPONIBILE NELLA VERSIONE VICENTINA
E PADOVANA



GIOVE 16

MINI SCURO PIEGHEVOLE
CON SPESSORE ANTE DA **16 mm**
DISPONIBILE NELLA VERSIONE VICENTINA
E PADOVANA





PILLOLE di LEAN

di Nicola Trevisan

KYM

remove the dust

Il software COLFERT per il riordino automatico del materiale

P

PERCHÉ KYM?

COLFERT esiste perché vuole migliorare il lavoro dei propri clienti.

Da qui nasce il progetto KYM. Ci siamo chiesti come potevamo ridurre il vostro tempo non a valore ad abbiamo pensato ad uno dei punti d'incontro tra COLFERT ed i serramentisti: l'approvvigionamento dei materiali.

Ha valore ordinare il materiale di consumo che uso ogni giorno? Quanto tempo investo per svolgere questa attività? Quanto mi costa questo tempo? E quanto mi costa rimaner senza materiale?

Vorremmo porre fine a questa burocrazia attraverso un nostro software, che vi permetterà di ridurre il tempo non a valore per gli acquisti del materiale che consumo frequentemente, ridurre i pensieri di riapprovvigionamento, le rotture di stock e il controllo costante dei livelli di magazzino. L'obiettivo dunque è quello di non restare mai senza materiale ed abbassare i livelli di magazzino progressivamente.



COME FUNZIONA KYM?

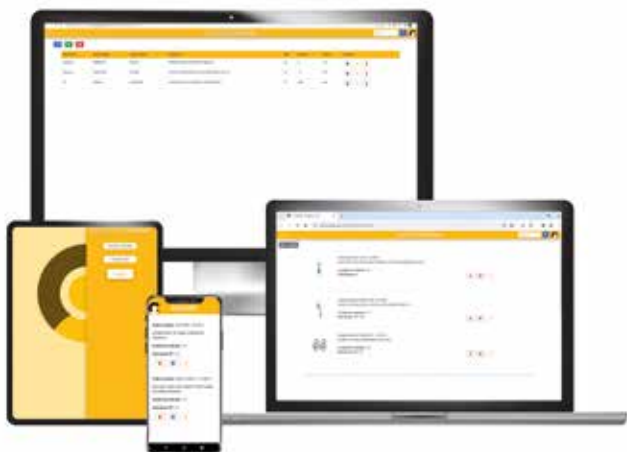
- Dimensioniamo assieme a te il magazzino in base alla tua capacità produttiva massima per tenere solo ciò che ti serve in una settimana.
- Col lettore ottico in dotazione scansiona man mano le confezioni che consumi.
- Tutte le letture delle scatole scansionate produrranno un carrello d'acquisto virtuale visibile e modificabile anche via web.
- Una volta a settimana il carrello virtuale verrà confermato e ti arriverà la conferma ordine.
- COLFERT ti preparerà il materiale consumato per il reintegro. Il giorno settimanale da te stabilito ti arriverà il refill del materiale consumato.
- Col menù "accettazione" potrai controllare in maniera rapida ed automatica la corrispondenza effettiva tra DDT e merce fisica.

CHE VANTAGGI OFFRE KYM?

1. Riduce la burocrazia per l'invio degli ordini in COLFERT: con una semplice scansione alla confezione che consumo, compilo il mio ordine a COLFERT.
2. Ti permette di non andare mai in rottura di stock: conteggeremo assieme il consumo massimo per ogni articolo utilizzato quotidianamente, in modo tale da non dover mai rimaner senza.
3. Riduce progressivamente la scorta media di magazzino: una volta settato il magazzino ed avviato il sistema KYM, potremmo rivedere i consumi massimi e tararli di volta in volta.

Tra le altre cose:

- Ordina solo quello che consumi;
- Snellisce il processo per l'invio degli ordini;
- Riduce progressivamente la scorta media del magazzino;
- Evita i fermi di produzione per mancanza del materiale;
- Aumenta tempo a valore dell'ufficio acquisti;
- Aumenta il controllo sul magazzino;
- Migliora la gestione del tuo magazzino.



COSA POSSO FARE CON KYM?

- **KANBAN:** La funzione principale del sistema! Scansiono da questo menù la confezione che consumo. Basta ordini, conteggi, previsioni, magazzini enormi: COLFERT ti invierà, nel giorno da te prestabilito, solo il materiale che hai consumato nella settimana.
- **SPEDIZIONE VELOCE:** Mi serve un articolo con urgenza e non so che codice abbia? Basta la foto Whatsapp! Scansiona l'articolo che ti serve da questo menù, in automatico verrà generato un ordine e COLFERT ti invierà il materiale che ti serve per il giorno successivo (per scansioni fatte entro le 15:30).
- **ACCETTAZIONE:** In fase di ricezione merce, scansionando la bolla, appariranno tutti gli articoli presenti nel DDT. A questo punto leggendo i bar-

code di ogni scatola, il controllo verrà fatto dal software riducendo così gli errori ed il tempo di controllo.

• **ANAGRAFICA:** "Che articolo è questo?!" mi basterà scansionare la scatola e il sistema mi dirà di che articolo si tratta e dove ubicarlo. In questo menù posso anche dare un'ubicazione ai miei articoli per aver un magazzino sempre ordinato.

• **INVENTARIO:** Questa funzione mi permetterà di eseguire un inventario in modo digitale, anche se non sono in possesso di un gestionale di magazzino! Basterà scansionare gli articoli ed inserire la quantità a scaffale. Infine potrò estrapolarli in excel per analizzare il mio magazzino. Posso utilizzare questo menù anche per costificare una commessa in fase di uscita merce.



SFS

Dynamic 2D-TA Solidità, sicurezza e design

- soluzione ideale per porte legno rivestite in alluminio
- adatta per porte con apertura esterna
- spessori di alluminio della porta da 10 a 18,5 mm
- regolabile lateralmente ed in altezza
- portata da 125kg. a 150kg.
- testata a 200.000 cicli

per maggiori informazioni:
it.sfs.com



il CONFRONTO

LA RUBRICA IN CUI COLFERT PRESENTA E ANTICIPA **LE ULTIME NOVITÀ E TENDENZE** DEL MONDO DELLA SICUREZZA, DEL RISPARMIO ENERGETICO, DELLA PROTEZIONE SOLARE, DELLA POSA E DELLA LAVORAZIONE DEL SERRAMENTO.



AUTOMAZIONE SICUREZZA E CONTROLLO ACCESSI

di Alessio Taita

ISEO

INCA SMART CABLE FREE

1 NCA Smart Cable Free è un prodotto unico ed innovativo che inaugura una nuova era del controllo accessi. È compatibile con tutti i dispositivi Bluetooth 5.0 della serie Connected Smart di ISEO e permette diverse possibilità di apertura, dalla card RFID, al codice PIN, all'impronta digitale. Ha un design moderno, è facile da installare ed è alimentato a batteria. È ideale per la gestione degli accessi di edifici residenziali e di piccole attività commerciali.

→ 5 Punti di Forza

1. Nessun cablaggio, in quanto INCA Smart Cable Free è alimentato a batteria.
2. Preserva l'integrità della porta e può essere installato anche su varchi esterni (IP66).
3. Interoperabilità: è compatibile con tutti i dispositivi Bluetooth 5.0 della serie Connected Smart di ISEO.
4. Possibilità di gestire gli accessi con card RFID, tastiera e impronta digitale.
5. Design semplice, elegante, minimalista e raffinato.



ISEO
ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES



LEGNO PVC

di Fabio Facchinato

YELLOW

KIT PER PORTA SCORREVOLE

II Kit serratura a gancio per porta scorrevole, completo di maniglie quadre/tonde con movimento e taglio vite di emergenza, incontro con vaschetta e dima "centratore".

La leva di trascinamento è incorporata nel frontale. La serratura è costruita con metallo di qualità e completa di queste finiture:

- Kit quadro: colore cromo satinato e verniciato nero;
- Kit tondo: colore cromo satinato e ottone lucido.



→ 5 Punti di Forza

1. Gancio di chiusura "prolungato" con molla di spinta e con più gioco. La porta non si impunta e garantisce sempre il corretto innesto e facilità di regolazione.
2. Leva di trascinamento incorporata nel frontale. Non serve fare ulteriore incasso per maniglia trascinamento.
3. Meccanismo di chiusura SILENZIATO. Ridotto rumore in fase di chiusura/apertura.
4. Dima "centratore" per montaggio incontro in cantiere. Tempi ridotti e precisione per montare l'incontro in cantiere.
5. Incontro con vaschetta. Non si vede il "grezzo" dietro all'incontro.



UTENSILI E ELETTROUTENSILI

di Fabio Feltrin

VIRUTEX

FRESATRICE RV70U

La rifilatrice RV70U è progettata appositamente per il taglio del telaio in legno delle finestre o per rifilatura sul perimetro delle stesse, facilitandone la rimozione dal supporto murario che la sostiene nei lavori di restauro o di sostituzione delle finestre. Per la rifilatura delle cornici, è dotata di una lama a disco speciale a 12 denti in metallo duro e di una squadra frontale regolabile per l'impiego come guida di appoggio ai fini del taglio.

→ 5 Punti di Forza

1. Può rimuovere il vecchio telaio in legno murato fino a 68 mm di spessore.
2. La squadra frontale regolabile permette di limitare la corsa.
3. La reversibilità del carter permette di tagliare

- anche negli angoli.
4. Sistema di aspirazione migliorato permette di fare pochissimo sporco.
5. Con la lama accessorio può fare tagli su muratura fino a 58 mm.



**Da 40 anni
design, tecnologia
e sicurezza.**

www.bauxt.com

BauXT®





PRODOTTO FINITO

di Andrea Borghetto

VIEMME PORTE

I VERA

Porta completa composta da: pannello con cartella 4+4 da 40 mm di spessore; stipse raggio 3 spess. 40 mm con struttura in listellare di abete e coprifilo in multistrato di pioppo; tre cerniere a scomparsa regolabili nelle tre direzioni e serratura magnetica, complanarità interna tra anta e coprifilo, finiture di tendenza in tss e laccate.

→ **5 Punti di Forza**

1. Apertura 180° e complanarità filo coprifilo.
2. 7 Finiture in laminato tss e 6 laccate di tendenza in pronta consegna.
3. Posa facilitata da kit di squadrette personalizzate IDOOR.
4. Telaio in listellare di abete e coprifili in multistrato di pioppo di alta qualità.
5. Completa regolabilità grazie alle cerniere di ultima generazione.



ALLUMINIO FERRO

di Marco Saitta

F.LLI COMUNELLO

MOWIN

Mowin è la nuova gamma completa di attuatori per finestre dedicata sia alla ventilazione naturale che ai sistemi di evacuazione fumo e calore. È caratterizzata dalla tecnologia innovativa "IQ interconnectivity" ed è compatibile con tutti gli accessori smart home di Comunello. La scelta estetica di un design tra i più ridotti in dimensione disponibile sul mercato risponde alla precisa volontà di offrire prodotti innovativi, funzionali ed affidabili, ma sempre meno invasivi.

→ **5 Punti di Forza**

1. App MOWIN che oltre a permettere la programmazione personalizzata degli attuatori ne consente di effettuare una diagnostica per verificare eventuali malfunzionamenti.
2. Sincronizzazione grazie alla comunicazione WIFI: non è necessario il collegamento filare tra gli attuatori permettendo all'installatore di sincronizzare in loco ad attuatori installati.
3. Nuova staffa AGILE composta da 2 pezzi: il primo, di ingombro minimo, può essere fissato in fase di produzione in fabbrica, il secondo viene agganciato al momento dell'installazione in cantiere.
4. Attuatori RWA in metallo che hanno superato i test previsti dalla normativa UNI EN 12101-2 che ne specifica i requisiti per evacuatori destinati all'installazione come componenti in sistemi per il controllo di fumo e calore.
5. Gamma completa, dal semplice montaggio a vista fino ad arrivare a quello a scomparsa all'interno del profilo, per soddisfare ogni tipologia di apertura.





YED

di Marco Toppan

GRANDE SUCCESSO DI PUBBLICO A YED

7000 INGRESSI UNICI E **13 NAZIONI** QUEST'ANNO IN VISITA ALLA **XI EDIZIONE** DI YED, LA FIERA DEL SERRAMENTO. UN SUCCESSO ATTESO MA NON PER QUESTO MENO ECCEZIONALE, GRANDE SODDISFAZIONE PER ORGANIZZATORI ED ESPOSITORI.



“ Non ci fermiamo qui, ovviamente. Per la prossima edizione puntiamo a crescere ancora e a portare sempre più strumenti e occasioni di confronto alla fiera. Oggi però è il giorno della soddisfazione e dei ringraziamenti. A tutti coloro che hanno reso possibile questo successo fatto di storie e persone che si sono incontrate, contaminate e migliorate a vicenda. Grazie a tutti gli espositori per il lavoro eccezionale, a tutti i collaboratori che hanno prestato assistenza in questi giorni di manifestazione, alle autorità e all'Ente Fiera, partner insostituibile della nostra avventura e, ultimi ma non ultimi, a tutti coloro che hanno scelto di dare vita a YED venendo a visitare i nostri spazi” con queste parole Mirco Zanato, ideatore

di YED, ha voluto concludere l'esperienza di un'XI edizione piena di soddisfazioni.

Si è conclusa sabato 13 aprile la 3 giorni di manifestazione biennale dedicata al comparto del serramento e dell'infisso.

IL TAGLIO DEL NASTRO HA DATO IL VIA AD UN' EDIZIONE RECORD CHE SI PRESENTAVA CON MOLTE NOVITÀ E CON UN'IMPATTO SCENOGRAFICO DELL'AREA ESPOSITIVA NON DA POCO. POSSIAMO DIRE CHE YED STA DIVENTANDO UNA VERA E PROPRIA FILIERA PER IL MONDO DEL SERRAMENTO.



GLI YELLOW EXPO DAYS 2024 FANNO NUMERI DA RECORD!



Numeri straordinari per un'edizione che si preannunciava già da mesi eccezionale. Dopo il più che raddoppio degli spazi fieristici, confermato a febbraio, e un conteggio delle aziende in esposizione che ha superato le 150 realtà, l'organizzazione diffonde oggi i dati ufficiali della fiera.

7000 accessi, 89 province, 19 regioni e 13 nazioni rappresentate: sono queste le stime ufficiali che consacrano definitivamente **YED come evento di riferimento del settore.**

Con una media per stand di **110 visitatori registrati**, i visitatori sono stati attivamente incentivati, anche grazie ad Expo Tour, al confronto proficuo e mirato: sembra dunque corretto parlare di sinergie concrete e buone pratiche condivise, un ap-

proccio volontariamente incoraggiato e promosso dagli organizzatori e che ha caratterizzato l'evento nella sua complessità.

Numerosi gli appuntamenti anche nell'ambito della Formazione, con gli **11 convegni** messi in piedi dall'organizzazione. Un'ulteriore occasione di crescita e condivisione che ha contribuito de facto ad arricchire l'offerta già considerevole della fiera.

APPUNTAMENTO DUNQUE ALLA PROSSIMA EDIZIONE DI YED, L'INCONTRO IMPERDIBILE PER COSTRUIRE E FAR CRESCERE INSIEME IL SERRAMENTO NEL NOSTRO PAESE.





YED AWARD

di Elena Camarin



YED AWARD 2024 I VINCITORI

Yed Award è tornato anche per l'edizione 2024 e ha premiato le aziende più innovative tra gli espositori della fiera. Una giuria altamente qualificata e super partes, composta da un docente, un architetto, un designer, un tecnico e la redazione di Nuova Finestra e Showroom Porte e Finestre, ha assegnato i prestigiosi riconoscimenti ai vincitori scelti tra le oltre 80 candidature ricevute. Qui di seguito l'elenco delle categorie in gara per il riconoscimento:

- **Miglior prodotto per Ferramenta e Accessori;**
- **Miglior prodotto Macchine e Strumenti;**
- **Miglior prodotto per Profili e Componenti.**
- **Miglior Prodotto Finito;**

Da quest'anno è stata introdotta anche una nuova categoria che premia l'azienda che è riuscita a creare il proprio stand con il massimo rispetto dei principi legati alla sostenibilità, è nata dunque la categoria:

- **Stand più sostenibile.**

Anche il pubblico di Yed 2024, con un questionario all'uscita dal padiglione, ha votato quello che è risultato il **Miglior Stand** a livello estetico e il **Miglior Team** in termini di accoglienza.

È stata poi attribuita una speciale menzione, da parte di COLFERT, allo stand di **ELRAM** come "Fedelissimi di yed", un premio alla devozione e alla passione per il lavoro.

Complimenti da parte nostra a tutti i vincitori dello yed award 2024!



Questi i vincitori



ferramenta e accessori

★ **AGB Imago++**



★ **DND Vertical**



★ **GFS Thiene**



NELL'EDIZIONE DI YED 2024, LO YED AWARD È STATO SICURAMENTE UN **MOMENTO PRESTIGIOSO** PER I NUMEROSI ESPOSITORI E VISITATORI ALLA FIERA.

macchine e strumenti

★ ZONZINI Skipper



profili e componenti

★ FAC Radius Inverso



prodotto finito

★ DINOXILL Dincox Frame



stand più sostenibile

★ TONINI - SCHÜCO



miglior stand

★ FAPIM



miglior team

★ PAESANI



Dream one

La nuova
porta blindata
firmata Alias:
versatile,
adattiva,
coordinabile
con le porte
interne.
Una e unica.



*Dream One,
elevata efficienza
termica $U_d=1.2W/m^2K$.
Sicurezza
antiefrazione
in classe c13.
Prestazioni
eccellenti.*



VIDEO CORPORATE

a cura di Marco Toppan

IL NUOVO VIDEO CORPORATE

N

el dicembre 2023 COLFERT ha lanciato il nuovo logo ed è stato un successo che tutt'ora continua a ricevere complimenti da più fronti. Ma quella non è stata l'unica novità, in termini di comunicazione, perché nel recente gennaio è stato messo online anche il nuovo video corporate.

Dal 2017, anno in cui era stato presentato l'ultimo video, molte cose sono cambiate e COLFERT ha messo in atto una serie di evoluzioni che le hanno permesso di fare un vero e proprio salto di qualità.

L'azienda non è cresciuta solo in termini di fatturato e di ampiezza di gamma prodotti, ma ha anche ampliato il ventaglio di servizi, ha aggiunto una sede fuori regione, ha un nuovo magazzino dedicato al prodotto finito, ha una vera e propria divisione dedicata all'outdoor. In parole povere ha rivoluzionato sé stessa.

L'unica cosa che è rimasta stabile è l'**attenzione verso la persona**, ma questo concetto si è accentuato, grazie alla crescita, in termini numerici, dei collaboratori.

E anche nel nuovo video corporate questa attenzione è evidente ed infatti è anche un **tributo alle persone di COLFERT, la People in Yellow, che ogni giorno mette il massimo impegno ascoltando le esigenze dei clienti e offrendo servizi e soluzioni con il costante obiettivo di migliorare il loro lavoro.**

È una celebrazione di questi individui dedicati che contribuiscono quotidianamente al successo e alla crescita dell'azienda.

Il video è stato realizzato con attenzione ai dettagli, offrendo uno sguardo approfondito nel cuore dell'azienda, mettendone in evidenza tutte le sue peculiarità.

Una sottolineatura particolare è stata data alla sostenibilità, tema da molto tempo importante, ma sempre più centrale nella quotidianità di COLFERT. L'essere diventata azienda benefit è stato una normale evoluzione per quanto fatto negli anni passati.

Questi minuti di girato vogliono dare modo a tutti i clienti, partner, dipendenti e investitori di conoscere meglio COLFERT, facendo far loro un viaggio coinvolgente in tutti i reparti e le value stream dell'azienda. Con veloci clip che riprendono gli incontri con i clienti, la preparazione del materiale, il lavoro negli uffici, le consegne, i momenti di formazione, il video racconta l'essenza delle persone che rendono COLFERT un luogo straordinario dove lavorare e collaborare.

È stato dato ampio spazio al perché l'azienda è stata definita una **"fabbrica di servizi"** con una conclusione dedicata ai numeri, sempre più importanti, del mondo COLFERT.



Il video è disponibile nel nostro sito web ufficiale, per visualizzarlo scansionate pure il QRcode.



UNICA
come te!



100 YEARS
1924-2024

Nel corso di questi 100 anni ci siamo specializzati nella progettazione e produzione di cilindri di sicurezza.

La produzione di ogni componente e di tutti i prodotti che contengono soluzioni tecnologiche brevettate avviene tramite l'utilizzo di macchinari di produzione di alta precisione, molti dei quali italiani e all'interno di un'organizzazione produttiva tedesca all'avanguardia.

E' tutta una questione di controllo





NUOVO SITO

di Marco Toppan

L'aggiornamento di www.colfert.com



Lunedì 11 marzo 2024 COLFERT S.p.A. ha fatto un ulteriore passo nel futuro per confermarsi società leader nella distribuzione specializzata di soluzioni tecniche e servizi per i professionisti del serramento.

È stato infatti lanciato il nuovo sito internet. L'indirizzo è il consueto www.COLFERT.com, ma la nuova piattaforma è stata completamente rinnovata non solo dal punto di vista grafico, ma anche dell'organizzazione dei contenuti e delle funzionalità.

Come sempre, l'obiettivo di COLFERT è stato quello di **rendere semplice il lavoro quotidiano dei clienti** ed anche in questo caso tutto l'impegno era orientato a creare un'esperienza di navigazione dell'utente semplice, intuitiva e funzionale.

La continua evoluzione di COLFERT non poteva prescindere dall'aver un sito internet moderno ed attuale rispetto alla precedente piattaforma che, lanciata nel 2008 e grazie alle continue implementazioni, è stata sicuramente un ottimo aiuto per molti anni per il serramentista, ma negli ultimi anni era emersa preponderante l'esi-

genza di fare un salto dal punto di vista tecnologico per fornire uno strumento più moderno e performante.

La strutturazione di questa nuova piattaforma è nata dallo studio delle esigenze dei clienti e dai suggerimenti ricevuti in questi anni. Da questa analisi l'azienda è partita per creare un'interfaccia semplice ed intuitiva che portasse ad una nuova e migliorata esperienza di navigazione.

La totale responsività del sito internet consente alle pagine di adattarsi automaticamente al layout per fornire una visualizzazione ottimale attraverso tutte le tipologie di device.

La piattaforma, progettata con le più moderne tecnologie per rendere efficace ed immediata la ricerca e l'acquisto di prodotti di ferramenta e accessori per il serramentista, presenta un ampio spazio per il catalogo dei prodotti, al quale è stata abbinata una importante revisione delle categorie, per permettere all'utente di arrivare al prodotto desiderato con ancor maggior facilità.

Oltre alla ricerca attraverso la logica del menù "tutti i prodotti", un utile strumento per l'utente sarà la **barra di ricerca** che esteticamente po-

trà sembrare un semplice spazio dove inserire il nome del prodotto da ricercare, ma che invece ha alle spalle un'importante ed innovativa tecnologia che proporrà all'utente, in modo molto rapido, il prodotto ricercato, ma abbinandoci anche altre proposte, permettendo al serramentista di valutare anche altre soluzioni.

Gli oltre **30.000 articoli presenti** si presentano all'interno di pagine intuitive e complete di tutte le informazioni tecniche, con abbinamenti immediati di accessori o prodotti correlati. I prodotti, già in grande parte presenti nella vecchia piattaforma, sono stati arricchiti con moltissime foto e video, per rendere l'esperienza d'acquisto dell'utilizzatore ancora più semplice, intuitiva ed efficace.

Tutta l'esperienza d'acquisto è totalmente collegata con i sistemi interni di COLFERT che permetteranno all'utente registrato di sapere in tempo reale prezzi, disponibilità, tempistiche di consegna e tutte le altre informazioni per essere nella condizione di svolgere al meglio il proprio lavoro.

All'interno del nuovo sito internet è stato ovviamente dedicato un ampio spazio anche alla **pre-**



MAGICUBE 130

TILT-AND-TURN MECHANISM

Magicube130 è la nuovissima soluzione Fapim per aperture con cerniera nascosta da 130 Kg di portata per una soluzione "light", ancora più accessibile. L'apertura fino a 180°, senza limitazioni di portata, conferma ancora performance più elevate rispetto a quanto presente sul mercato! Magicube130 è universale, adatto a tutti i profili a camera europea e in più estende la sua applicabilità su finestre integrate nelle facciate continue. Rimane la regolazione micrometrica tridimensionale, mentre il montaggio rinnovato continua ad essere uno dei punti di forza per semplicità ed efficacia.



L'aggiornamento di www.yco-outdoor.com

sentazione dell'azienda, al Laboratorio COLFERT, l'hub della formazione, e ai molti servizi che sono a disposizione dei clienti. Ridisegnato totalmente anche l'accesso alle informazioni per contattare i vari settori commerciali, gli specialisti di prodotto e la rete vendita.

A riguardo Mirco Zanato, Amministratore Delegato di COLFERT, ha commentato:

Attraverso queste nuove piattaforme miriamo a costruire un rapporto sempre più stretto e diretto con i nostri clienti, fondato sulla condivisione dei nostri valori di riferimento: la soddisfazione, la crescita, la qualità, la trasparenza e senza dimenticarci ovviamente la persona, che anche in questo progetto è stata messa al centro e che, grazie a queste nuove piattaforme, avrà la possibilità di avere una esperienza digitale totalmente nuova all'interno del mondo COLFERT e YCO.

YCO

YCO, il brand di Colfert dedicato all'outdoor, è lieta di annunciare il lancio del suo nuovo sito internet.

All'ormai conosciuto indirizzo www.yco-outdoor.com, l'utente troverà un'interfaccia completamente rivoluzionato dal punto di vista grafico, ma anche dell'organizzazione dei contenuti e delle funzionalità.

"L'emozione di vivere all'aperto" è il pay off che accoglie il visitatore e che lo accompagna in un viaggio fatto di grandi foto e di informazioni che spiegano le caratteristiche principali dei prodotti di YCO: sartorialità, design e sostenibilità.

Il menù in alto a destra propone una scelta rapida e semplice per permettere all'utente di conoscere più approfonditamente YCO e avere informazioni complete per ogni linea di prodotto.

Non manca in questo menù anche una sezione dedicata ai **bonus fiscali** applicabili alle proposte outdoor di YCO.

La totale responsività del sito internet consente alle pagine di adattarsi automaticamente al layout per fornire una visualizzazione ottimale attraverso tutte le tipologie di device.



OTLAV

GAMMA INVISACTA IN30



IN305
Capacità 40 kg



IN300
Capacità 60 kg



IN303
Capacità 80 kg



MASSIMA INTERCAMBIABILITÀ
3 modelli, 3 differenti capacità di carico, **stesse fresate**



INSTALLAZIONE FACILE

Guarda il video



SOSTENIBILITÀ

di Silvia Crosato



Treviso • 19-22 marzo 2024



SETTIMANA DELLA SOSTENIBILITÀ

Lo scorso mese di Marzo 2024 si è tenuta la terza edizione della settimana della sostenibilità organizzata da Confindustria Veneto Est per promuovere il dialogo e il confronto tra le esperienze imprenditoriali, delle scuole, dei centri di ricerca, delle start up e delle Amministrazioni pubbliche del nostro territorio, da Padova a Venezia da Treviso a Rovigo: quattro giornate intense, oltre 47 convegni e più di 5.000 presenze, tanto scambio e contaminazione.

Il tema centrale di questa edizione era la **G** che nel celebre acronimo ESG (Environmental, Social, Governance) indica l'impegno del board e dei vertici aziendali nell'adozione di un nuovo modello di business più attento agli aspetti ambientali e sociali per la crescita sul mercato.

Parlare di governance significa affrontare il **"trilemma dell'imprenditore"**: *come far stare in equilibrio la sostenibilità ambientale economica e sociale, soprattutto nel mondo di oggi dove non esiste un modello economico, nemmeno a livello teorico che sappia mettere insieme tutte e tre le sfere?*

L'azienda infatti tende spesso ad occuparsi di sostenibilità partendo dalla parte ambientale, un po' per cultura, per motivazione e perché è l'ambito più facilmente misurabile. Poi affronta la sostenibilità sociale, troppo spesso confusa con la charity: fare beneficenza però non significa essere sostenibili, la sostenibilità sociale ha piuttosto a che fare con il Welfare dei collaboratori e richiede un cambio di business model importante. E quindi arriva la Governance, spesso percepita come insieme di regole: si tratta delle regole del gioco ma che non riguardano solo la catena del comando quanto piuttosto la catena della condivisione.

Perché la G nella sostenibilità è importante? Perché c'è bisogno di aziende "osmotiche", ovvero aziende che non hanno confini chiusi ma che permeano e si fanno permeare dall'esterno. Aziende che riflettono sulla catena del comando e la distribuzione della decisione per affrontare la complessità del mondo di oggi.

Come le oltre 70 aziende del gruppo sostenibilità di Confindustria Veneto Est che durante la settimana hanno raccontato il loro impegno sulla sostenibilità, dimostrando ancora una volta che "se vuoi andare veloce vai da solo ma se vuoi andare lontano vai insieme agli altri".

Anche COLFERT Spa – Società Benefit che da oltre 5 anni partecipa al gruppo sostenibilità di Confindustria ha avuto la possibilità di raccontare il proprio percorso sostenibile, in particolare parlando del progetto che l'ha portata lo scorso dicembre a **certificarsi Family Audit**.

Nei tanti eventi a cui abbiamo partecipato abbiamo visto affrontare in modo sistematico i temi della sostenibilità nei tre aspetti relativi all'ambiente, al sociale e all'economia, scambiare buone pratiche, attivare nuove collaborazioni e definire un comune linguaggio dove alcune parole diventano strategiche. Eccone alcune:

- **CONSAPEVOLEZZA** del ruolo degli imprenditori di traghettatori della trasformazione. Maggiore è la consapevolezza e maggiore sarà la responsabilità in un contesto nel quale oramai certe sensibilità, verso i temi ESG, sono fattori pre-competitivi;
- **CONFRONTO** sui temi, sugli strumenti a disposizione, sugli impatti positivi, che possono sostenere la fiducia nel percorso di sostenibilità intrapreso;
- **ALLEANZE** come chiave fondamentale di cambiamento. Alleanze autentiche da coltivare su questi temi dentro la nostra organizzazione, con altre organizzazioni, nei sistemi di cui fac-



ciamo parte come per esempio il gruppo sostenibilità di Confindustria Veneto Est;

- **PROGETTUALITÀ** è finito il tempo degli interventi estemporanei ma servono piuttosto progettualità strutturate che aiutino gli imprenditori visionari e illuminati a percorrere sentieri dove la direzione e la meta sono ben delineate;

Sciogliere il **"trilemma dell'imprenditore"** dunque significa passare dal pensiero manageriale al pensiero progettuale. Per le nostre aziende non si tratta quindi semplicemente di cambiare ma di trasformarsi, il cambiamento infatti postula la continuità, al contrario la trasformazione implica il mutamento e per cambiare serve coraggio e del resto, citando il prof. Zamagni **"anche l'acqua del mare ha bisogno degli scogli per andare più in alto!"**





COLFERT per il SOCIALE

di Elena Camarin



UNA PASQUA DOLCE E SOLIDALE

A poche settimane dalla Pasqua 2024 ci chiediamo "regaliamo un uovo di pasqua ai ragazzi e alle ragazze dello staff?".

Però è già tardi, forse non ce li consegneranno mai, ma quanto ci costerà? Fondente o al latte? Chi li porta nelle sedi? Queste e altre 1000 domande ci sono venute in mente quando è arrivato il momento di ordinare le uova per i collaboratori COLFERT, per festeggiare la Pasqua.

MA CON ADVAR AL NOSTRO FIANCO TUTTO È POSSIBILE, E TUTTO È SEMPLICE!

È bastata una chiamata per organizzare la consegna delle uova, con la possibilità di scegliere tra varie misure e tipi di cioccolato. Un regalo sempre gradito specialmente se dietro alla dolcezza c'è anche un'azione solidale.

Allora, visto che è tutto così semplice perché non compriamo un super uovo gigante e facciamo una lotteria di beneficenza?

Detto...fatto! Da una semplice idea è nato un momento di condivisione e di attenzione verso il nostro territorio che ha reso la Pasqua ancora più dolce.

Complimenti al nostro Matteo che ha avuto la fortuna di scegliere il biglietto giusto!



FIERE e CONVEGNI

a cura della redazione

Klimahouse

COLFERT A KLIMAHOUSE 2024: LA POSA CERTIFICATA CONFORME UNI-11673

COLFERT, per continuare ad essere punto di riferimento del mercato, ha deciso anche quest'anno di essere presente a Klimahouse.

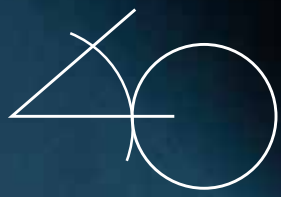
La 19ª edizione di Klimahouse, manifestazione internazionale di spicco dedicata all'efficientamento energetico e all'edilizia responsabile, offre l'opportunità di esplorare le più recenti innovazioni nel settore dell'abitare sostenibile e rispondere alle sfide più attuali per la tutela del nostro patrimonio ecologico.

Klimahouse 2024 si distingue come un laboratorio di innovazione, dove la sostenibilità energetica e l'edilizia responsabile rappresentano il cuore pulsante di una società orientata al futuro.

Sono stati quattro giorni nei quali progettisti e tecnici del mondo edilizia e architettura hanno potuto trovare ispirazione e aggiornarsi con le ultime novità metodologiche e tecnologiche del settore.

NELLO STAND B09/14 COLFERT SI È DISTINTA PER I SUOI PRODOTTI DELLA LINEA YELLOW, IL SERVIZIO KYM, L'INNOVATIVA APP Y-POSA E HA PRESENTATO LA POSA CERTIFICATA CONFORME UNI-11673.





Il telaio
visto da una nuova
prospettiva



Fkdesign*

Design Valentini e Ponzelli

ECLISSE 40 Collection

Il telaio svasato a 40 gradi che dona profondità agli ambienti e movimento alle pareti, incorniciando la porta con un effetto 3D che muta al variare della luce. Personalizzalo nella versione pitturabile oppure scopri tutte le finiture su eclisse.it





LABORATORIO

a cura di Elena Camarin



CORSO PRATICO TEORICO DI RIPARAZIONE PER PROFILI IN PVC E ALLUMINIO

COLFERT IN COLLABORAZIONE CON RENOLIT, PROPONE UN CORSO PER DIVENTARE UN PROFESSIONISTA DELLA RIPARAZIONE!

S Il corso di riparazione RENOLIT si svolge in un'unica giornata, nella quale i tecnici trasmettono tutto il know-how necessario per riparare i profili delle finestre in modo autonomo ed efficiente. Al termine del corso, i partecipanti otterranno un certificato che consentirà loro di eseguire le riparazioni e di acquistare le pellicole tramite l'e-commerce Renolit.

PERCHÉ SOSTITUIRE L'INFISSO DANNEGGIATO QUANDO È POSSIBILE RIPARARLO?

La riparazione consente di risolvere i danni alle pellicole in modo rapido e impeccabile e la superficie del profilo viene ripristinata in maniera indistinguibile.

Il tutto è possibile solamente con l'impiego delle pellicole da riparazione originali Renolit e dopo un apposito corso di formazione.



Dopo il corso di formazione RENOLIT è possibile riparare i danni ai profili in alluminio e pvc in modo pratico e veloce e garantire al cliente privato un servizio ancora più completo nell'assistenza post-vendita.

**Altre date organizzate e altre occasioni di formazione!
Iscriviti ad una delle tre giornate già inserite nei nostri calendari!**



Per ulteriori informazioni scansionare il QRcode

SIMONSWERK



ANSELMI® FVZ per porte interne residenziali raso muro

ANSELMI® FVZ

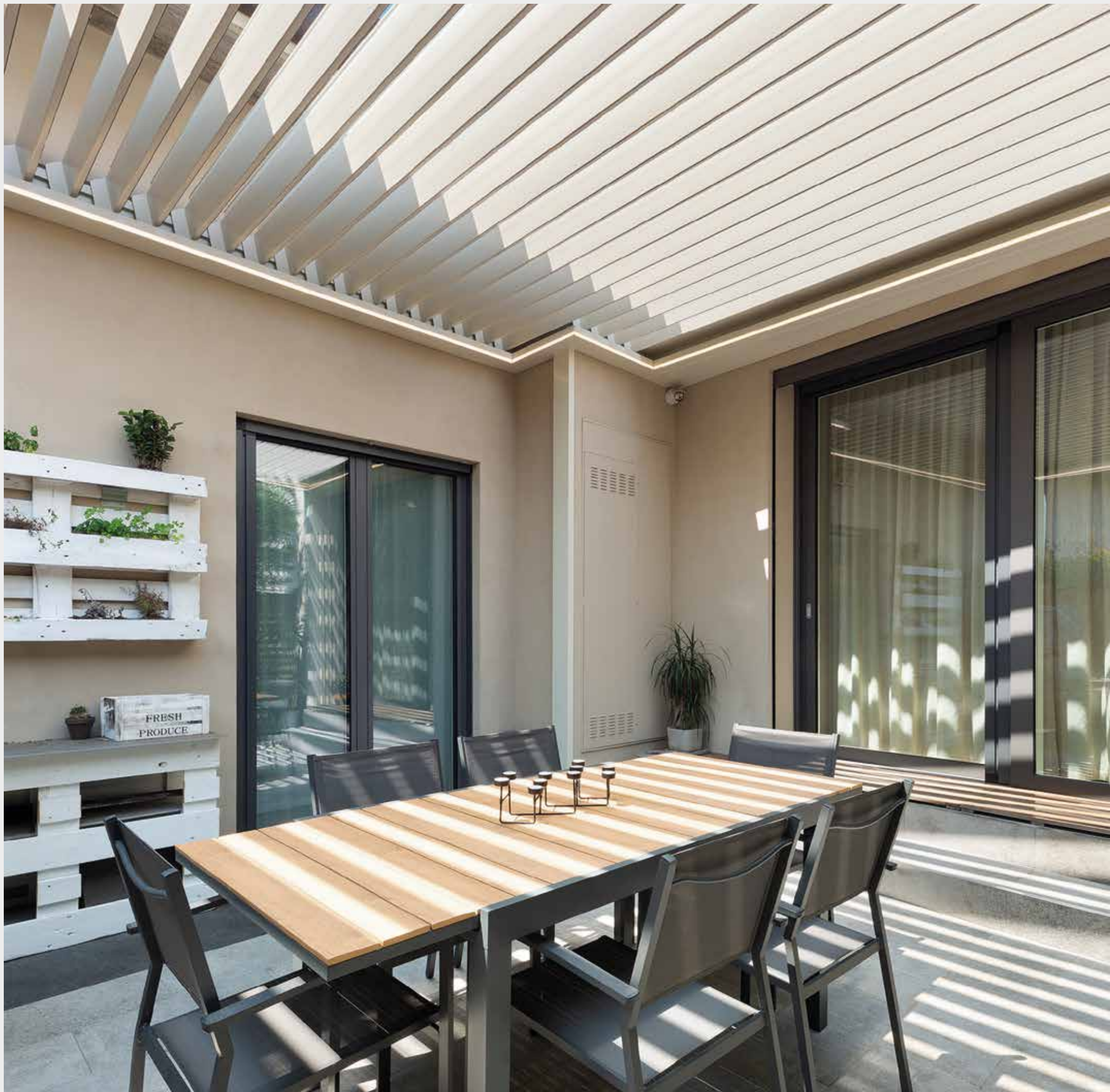
- sistema di cerniere a scomparsa
- per porte raso muro con boiserie spesse fino a 14 mm
- sistema di scorrimento esente da manutenzione
- regolabile sui tre assi
- disponibile in diverse finiture di pregio

It all hinges on excellence.

www.simonswerk.it



L'EMOZIONE
DI VIVERE
ALL'APERTO



PERGOLA BIOCLIMATICA WATERPROOF

www.yco-outdoor.com



DAI NOSTRI PARTNER

a cura della redazione

dormakaba

ES PROLINE

IL SISTEMA DI AZIONAMENTO CHE UNISCE PERFORMANCE ELEVATE E SOSTENIBILITÀ



Il nuovo sistema di azionamento ES PROLINE rappresenta una soluzione innovativa che soddisfa le più elevate esigenze degli edifici moderni, combinando tecnologie avanzate, efficienza energetica e sostenibilità.



Il nuovo motore dormakaba Direct Drive da un lato assicura un'elevata velocità di apertura e chiusura delle ante contribuendo quindi a ridurre la dispersione di energia causata dalle porte aperte, dall'altro l'alto rendimento riduce considerevolmente il consumo elettrico.

Anche l'aspetto estetico non è stato trascurato: grazie all'integrazione dei sensori nel cassetto di copertura, si evita l'installazione sul lato interno della porta di dispositivi aggiuntivi che interrompono la linearità del sistema. In questo modo, la porta scorrevole si inserisce armoniosamente nell'architettura dell'edificio, contribuendo a creare un design raffinato e moderno.

L'azionamento ES PROLINE presenta numerosi vantaggi tecnici. Si tratta infatti di un azionamento potente, veloce e silenzioso, testato e certificato per **resistere a 1,5 milioni di cicli di apertura** che può inoltre essere dotato di un modulo di comunicazione per il comando della porta tramite app. Il modulo consente all'utente, ad esempio, di modificare la modalità d'uso della porta, consultare lo stato di funzionamento e contattare il servizio di assistenza dormakaba in modo semplice e veloce.

La gamma ES PROLINE è ampia e completa e offre molteplici soluzioni tecniche ed estetiche che possono essere vagliate in fase preliminare, consentendo di personalizzare l'azionamento in base alle specifiche esigenze di ogni progetto.

Uno dei maggiori vantaggi dell'azionamento ES PROLINE è la sua **modularità e versatilità**. Grazie a questa caratteristica, è possibile adattare il sistema alle diverse esigenze nel campo delle porte scorrevoli-lineari o telescopiche - sia standard che per vie di fuga. Inoltre, questo azionamento può gestire in modo rapido e silenzioso porte particolarmente pesanti, fino a un peso massimo di 250 kg per porte ad anta singola e 400 kg per soluzioni a due ante.

Ma ES PROLINE non si ferma qui: il sistema è stato progettato per garantire la **massima efficienza energetica e sostenibilità**, grazie all'utilizzo di componenti elettronici all'avanguardia.



Per maggiori informazioni sul nuovo sistema, visitate il sito www.dormakaba.it

Punti di Forza



POTENTE

Il nuovo motore brushless con tecnologia Direct Drive consente la movimentazione di porte fino a 250 kg per anta singola e 400 kg per soluzioni a due ante.



DUREVOLE

Il sistema è testato per 1,5 milioni di cicli di apertura, questo lo rende una soluzione particolarmente durevole ed efficiente.



VELOCE

ES PROLINE consente aperture e chiusure veloci delle porte scorrevoli (fino a 90 cm/s), particolarmente utile in zone ad alto flusso. Questo contribuisce anche a limitare la dispersione termica dell'edificio.



SOSTENIBILE

Testato e certificato: l'azionamento ES PROLINE resiste senza problemi a 1,5 Mio. di cicli di apertura. Inoltre, il materiale degli imballaggi è riciclabile al 100%. Il prodotto è corredato della dichiarazione ambientale di prodotto (Environmental Product Declarations, EPD).



SILENZIOSO

Grazie al motore senza riduttore e ai carrelli di scorrimento realizzati con plastica speciale, l'azionamento ES PROLINE consente una movimentazione delle ante particolarmente silenziosa. Per questo è indicato soprattutto ovunque siano richiesti valori ridotti di rumorosità ambientale.



CONNESSO IN RETE

L'azionamento può essere equipaggiato opzionalmente con un modulo di comunicazione che consente il controllo della porta tramite l'app. Door Pilot. Utilizzando lo smartphone è possibile, ad esempio, modificare la modalità d'uso della porta, consultare lo stato di funzionamento e contattare il servizio di assistenza dormakaba, tutto in modo semplice e veloce.



HOPPE[®] 
La maniglia che arreda.



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 diverse finiture.

La serie Austin impone nuovi standard per la finestra grazie all'innovativa tecnica antiscasso SecuForte[®] o la sicurezza di base Secustik[®], la quale è ora disponibile in esclusiva da Colfert.

novità