

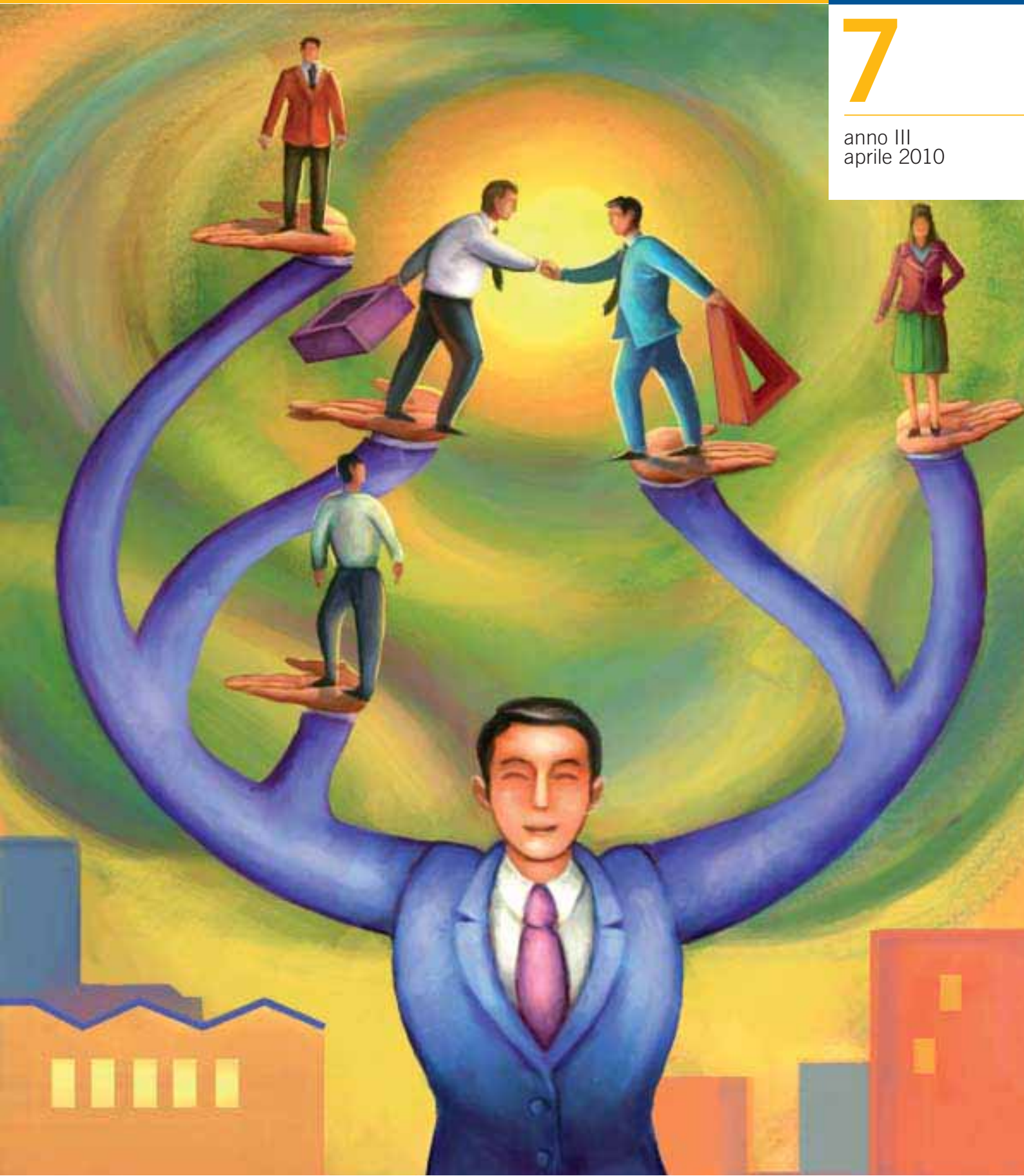


**COLFERT**

# window

7

anno III  
aprile 2010



Evluzione e  
tradizione.

**SIEGENIA AUBI**  
SOLUTIONS INSIDE

aprile 2010

# Sommario



9

16

## COLFERT **7** window

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**

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**  
di Ornella Nicoletto  
6 **Marcatura CE: un decalogo per chiarire ogni dubbio sugli aspetti cruciali**
- informatica e aziende. Istruzioni per l'uso**  
a cura di Nordest Informatica e Net-Prime  
08 **3 cose da sapere sul proprio sito web aziendale**
- grandangolo**  
di Mario Paronetto  
09 **Innovazione, il nuovo rinascimento**
- marcatura CE**  
10 **Finanziaria 2010: le novità per il lavoro**
- novità**  
di Nicola Facchinato  
12 **Perché una nuova ferramenta**
- logistica**  
15 **Nuovi imballi COLFERT: un modo esclusivo di pensare le consegne**
- fiere viste per voi**  
di Viviana Surian  
16 **KlimaHouse, Costruire, MADEexpo, Fensterbau/frontale, EisenwarenMesse**
- punto di vista di... PBA**  
25 **L'acciaio mostra i suoi spigoli, gli angoli, le linee**
- laboratorio**  
26 **Posa in opera qualificata: un convegno per affrontare i lati oscuri**  
28 **La finestra per edifici a basso consumo**
- 30 **dai nostri partner**
- 32 **appuntamenti**  
di Viviana Surian  
**Greenbulding, XYLEXPO, VETEGO**
- showroom**  
33 **Nuovo punto di incontro COLFERT**
- 34 **vetrina delle novità**  
a cura di Daniele Zanato



# 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](http://www.bauxt.com) - [info@bauxt.com](mailto: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 Alberti Aubier page.

di Mirco  
e Daniele  
Zanato

## L'editoriale



# *Carissimi lettori, che fatica!*

Non so voi, ma sembra di essere tornati indietro di qualche decennio, la festa è finita, ci siamo rimboccati le maniche e siamo tornati a lavorare con il cuore, non più solo con i numeri. Qualcuno potrebbe darci dei pazzi, ma a noi sembra che in questo momento si stia meglio di qualche anno fa, c'è più entusiasmo, più voglia di fare che di dire... più voglia di rischiare.

Si è vero, molte aziende sono sommerse da debiti e strozzate dal mancato incasso dei crediti e questo purtroppo, per alcuni, frena la voglia di investire perché attanagliati dalla paura, sentimento che non manca nemmeno a noi, visti i forti investimenti che stiamo facendo a fronte di un momento che sicuramente indicherebbe il contrario.

"C'è da chiedersi quale sia l'atteggiamento giusto per cogliere il nuovo nelle cose, nei processi, nei mercati. Per scoprire che nessun atteggiamento può funzionare se non è pervaso delle antiche qualità imprenditoriali oggi in molti scomparse: la fiducia e l'ottimismo, il coraggio e l'umiltà, il senso di responsabilità e del bene comune. Fiducia in se stessi prima ancora che negli altri, ottimismo nei successi che la perseveranza sempre elargisce, il coraggio nell'affrontare l'ignoto e l'umiltà nel dimenticare i successi del passato. Sono proprio questi i più grandi nemici dell'innovazione."

Queste parole sono riportate nell'articolo a pagina 9 del dottor Paronetto, nostro amico e consulente di marketing e credo facciano parte dello spirito di COLFERT.

Eccoci quindi a voler assumere, con determinazione e voglia di portare i nostri collaudati servizi, un posto in prima fila nel mondo dell'alluminio. Non che prima non lo facessimo, ma ci siamo accorti che avevamo perso quella conoscenza tecnica che altri nostri competitors hanno in un settore oggi molto particolare, anche e soprattutto alla luce delle nuove normative. Quindi ci siamo resi conto che dovevamo metterci al passo anche in questo segmento, altrimenti non avrebbe più avuto senso la nostra presenza.

L'arrivo di tre nuovi agenti e un nuovo addetto all'ufficio vendite ci dà quindi nuovi stimoli, ci allarga gli orizzonti, ci rimette in discussione. Diamo quindi il benvenuto a Claudio, Federico, Mattia e Roberto.

Il gruppo dei venditori si allarga, ora sono 18: come non poter fare i migliori auguri al "nuovo" direttore vendite Nicola Facchinato? Partendo dalla base solida della propria esperienza, avrà bisogno di molta energia per gestire un forza vendite così importante.

I commessi del banco hanno poi l'obiettivo di rinnovare completamente l'esposizione, in un modo nuovo ed originale, che darà visione della vasta gamma di articoli presenti nel nostro magazzino. Sarà un lavoro che farà del punto vendita un catalogo materiale e perenne dove tutti gli operatori del settore potranno attingere informazioni, conoscenze e soprattutto toccare con mano gli articoli ed essere al corrente di tutto il nostro assortimento.

Questo è il nostro modo di affrontare le difficoltà, ponendoci nuovi obiettivi e rimettendoci in discussione, consapevoli del supporto e della voglia di dare dei nostri collaboratori.



di Ornella  
Nicoletto

marcatura

# Marcatura CE: un decalogo per chiarire ogni dubbio sugli aspetti cruciali



**Dal 2 febbraio 2010 il Serramento è oramai entrato a tutti gli effetti nell'era CE. Terminato il lungo periodo di coesistenza, i produttori di infissi si trovano oggi ad approntare documenti e a rispondere ai quesiti posti dai committenti. Ecco un utile e sintetico decalogo, per rispondere alle domande più stringenti sull'argomento**

**1**

**A quali leggi la marcatura CE attesta la conformità dei serramenti prodotti?**

La marcatura CE attesta la conformità dei serramenti (assemblati in officina ma non installati in opera) alla Direttiva Europea 89/106 *Prodotti da Costruzione* e alla norma di prodotto UNI EN 14351-1 (edizione 2006). L'emendamento alla norma di prodotto (FprA1 EN 14351-1) recentemente approvato dalla Commissione, consiste semplicemente in una modifica al testo vigente, una sorta di "foglio" integrativo alla versione attuale, contenente le parti emendate.

**2**

**Se il contratto di fornitura è stato stipulato prima del 2 febbraio 2010, ma con consegna dei serramenti fissata dopo quella data, è d'obbligo che la fornitura sia marcata CE?**

NO. Ai fini dell'obbligo di apposizione della marcatura CE fa fede l'atto di commercializzazione dei manufatti e non l'eventuale installazione in opera o consegna "fisica" degli stessi. Nel caso in cui un contratto fosse stato siglato prima della data di entrata in vigore del regime di obbligatorietà della marcatura CE (2 febbraio 2010), non vi è obbligo di apposizione della marcatura anche se all'atto pratico i manufatti verranno installati in pieno regime di obbligatorietà.

**3**

**A partire dal 2 febbraio 2010 cosa succede se si forniscono serramenti senza marcatura CE?**

La norma sancisce che "i prodotti, che non risultino muniti del marchio di conformità CE (...) devono essere immediatamente ritirati dal commercio e non possono essere incorporati o installati in edificio". Le conseguenze giuridiche sono configurabili, in linea generale, come "frode al consumatore" nei confronti dell'acquirente e "concorrenza sleale" nei confronti degli altri costruttori che producono a norma CE.

**4**

**Quali documenti devono essere prodotti per attestare l'apposizione della marcatura CE?**

Il costruttore di serramenti dovrà approntare 4 documenti, tre dei quali da consegnare al Committente ed uno da conservare a propria cura. Si consiglia naturalmente di conservare copia di tutto quanto viene rilasciato, in modo da poter disporre di ogni ricevuta in caso di contenzioso.

Nella fattispecie i documenti che il produttore di infissi dovrà approntare sono:

- Dichiarazione di conformità (da conservare a cura del Costruttore di Serramenti)
- Documentazione di accompagnamento (da rilasciare al Committente)
- Dichiarazione in merito al rilascio delle sostanze pericolose (da rila-



sciare al Committente)

- Manuale d'uso e manutenzione dei serramenti (da rilasciare al Committente).

È interessante notare che l'etichetta sui serramenti non è obbligatoria: le informazioni possono essere tutte riportate nella documentazione di accompagnamento alla fornitura oppure poste in parte sull'etichetta e in parte nella documentazione di accompagnamento.

L'anno che il Costruttore può indicare sarà, a sua preferenza, o quello in cui ha cominciato a produrre a marcatura CE oppure l'anno in cui la fornitura è stata immessa sul mercato.

## 5

**Vetri ed accessori: quale documentazione è dovuta per la marcatura CE dell'infixo?**

È necessario che i vetri siano marcati CE dal vetraio, mentre gli accessori non sono invece soggetti a marcatura CE tranne qualche eccezione (per esempio i maniglioni antipanic e le cerniere destinate ai serramenti resistenti al fuoco).

## 6

**Nella dichiarazione di conformità e nella documentazione di accompagnamento devono essere riportati tutti i requisiti definiti essenziali dalla norma di prodotto UNI EN 14351-1?**

SI'. In essi il costruttore di serramen-

ti deve indicare tutti i requisiti definiti essenziali dalla norma e in corrispondenza di ciascuno deve dare una risposta, che potrà essere:

- il livello prestazionale posseduto dai serramenti prodotti e accertato secondo prova di laboratorio o calcolo, a seconda del requisito
- N.P.D. (Prestazione Non Determinata).

## 7

**I documenti posso contenere altri requisiti oltre a quelli essenziali?**

SI', se si tratta di serramenti per i quali dichiarare altre prestazioni oltre a quelle obbligatorie è interesse commerciale del costruttore: in questo modo la marcatura CE diviene anche uno strumento di marketing nei confronti del committente, e valorizza i punti di forza della propria produzione.

## 8

**In quali casi non è possibile servirsi dell'opzione N.P.D.?**

L'opzione N.P.D. (Prestazione Non Determinata) non può essere utilizzata se:

- sussistono disposizioni legislative nazionali che impongono di dichiarare il livello prestazionale per specifici requisiti.
- se sussiste un obbligo contrattuale (es: prescrizione del capitolato) a rispettare livelli prestazionali minimi in relazione ai requisiti essenziali.

Spetta comunque alle Autorità Governative di ogni singolo Stato membro della Comunità Europea fissare i requisiti essenziali obbligatori per cui il Costruttore non può avvalersi dell'opzione N.P.D.

In Italia esistono delle disposizioni legislative nazionali che impongono di dichiarare le prestazioni di permeabilità all'aria e la trasmittanza termica. Esse possono essere valutate con prova di laboratorio eseguita presso Ente Notificato, secondo quanto descritto dalla norma oppure, una volta entrato in vigore l'emendamento alla norma stessa, attraverso il metodo tabellare ed il calcolo di trasmittanza termica del serramento senza necessariamente rivolgersi ad un Ente Notificato.

## 9

**Ai fini della marcatura CE la trasmittanza deve essere valutata e dichiarata per ogni singolo serramento oppure può essere utilizzata una valutazione a campione?**

Ai fini della marcatura CE (ma anche per le detrazioni fiscali del 55%) è valido sia il metodo del serramento campione/normalizzato e relative regole di estensione dei risultati previsti dalla norma di prodotto UNI EN 14351-1 sia il metodo puntuale (valutazione della trasmittanza di ogni singolo serramento facente parte della fornitura).

Va ricordato in proposito che esistono precise regole di estendibilità sia per quanto concerne la trasmittanza termica, sia la permeabilità all'aria, all'acqua e la resistenza al vento, riportate all'interno della norma di prodotto UNI EN 14351-1 e sue appendici.

## 10

**Alla luce dell'avvento della marcatura CE è ancora possibile che vengano affidate la fornitura e posa del telaio ad un costruttore di serramenti e la fornitura ed installazione della vetratura ad un altro?**

Nell'attuale regime di marcatura CE, non è più possibile che il Committente commissioni la fornitura e la posa del solo telaio ad un costruttore e l'installazione delle sole vetrature ad un altro fornitore, perché in questo caso nessuno sarebbe responsabile della marcatura CE del prodotto finito.

Il Serramentista responsabile dell'apposizione della marcatura CE sul serramento finito e dell'immissione sul mercato dello stesso potrà però incaricare parti terze della realizzazione di alcune fasi del processo di costruzione o assemblaggio dei manufatti.

In questo caso spetterà al serramentista responsabile della marcatura fornire "all'incaricato" tutte le istruzioni necessarie per la lavorazione richiesta, oltre che procedere alla stipula di un contratto ad hoc che formalizzi la procedura e definisca gli ambiti di responsabilità di entrambi i soggetti coinvolti.



## 3 cose da sapere sul proprio sito web aziendale

Ripartiamo dai fondamentali per rispondere al cliente di oggi.

### Fatti e Risposte

Secondo l'Osservatorio Multicanalità sono oltre 20 milioni, pari al 40% della popolazione, i consumatori multicanale in Italia, ossia persone che basano la decisione d'acquisto sull'interazione con molteplici canali di comunicazione, web su tutti. Secondo l'indagine 2009 condotta da *Sems*, nove italiani su dieci online consultano i motori di ricerca per cercare informazioni prima di un acquisto.

### Come rispondere a questi cambiamenti?

Ci sono canali emergenti (*social network*), ma come preparare lo scatto verso il nuovo, se non sappiamo sistemarci ai blocchi di partenza? Ripartiamo allora dai fondamentali: il sito web aziendale.

### Primo: presentarsi non è tutto.

Possiamo distinguere tre tipologie principali di sito internet.

Il sito istituzionale: fornisce semplicemente informazioni sulla propria azienda quali storia, profilo, prodotti, offerte di lavoro ecc..

Il sito di servizio: offre servizi di pre e post vendita sul web ai propri clienti, per supportare le fasi di ricerca e di preventivazione o di utilizzo/consumo del prodotto.

Il sito di e-commerce: il cliente può ordinare online i prodotti/servizi commercializzati dall'impresa. L'azienda può sviluppare un sito di commercio elettronico proprietario oppure utilizzare dei servizi offerti da operatori terzi, quali centri commerciali virtuali o portali.

### Secondo: essere "amici" dei motori

Per essere trovato dal consumatore, il sito deve comparire tra i primi risultati di un motore di ricerca. Ma ancor prima di intraprendere qualsivoglia azione di search marketing finalizzata al posizionamento, è necessario che il sito web sia *Search Engine*



*Friendly* (amichevole nei confronti dei motori di ricerca), ovvero presenti caratteristiche che facilitino la lettura dello spider, il programma che i motori utilizzano per "visitare" un indirizzo URL. Per questo in fase di realizzazione è necessario rispettare alcuni requisiti che riguardano la progettazione strutturale, lo sviluppo grafico e del codice (per esempio, un sito in html è di gran lunga preferibile ad un sito in flash), quanto i contenuti testuali (strutturati secondo determinate parole chia-

ve). Si tratta della cosiddetta "ottimizzazione".

### Terzo: qualità fa rima con dinamicità

Cosa ricerca il consumatore? Informazioni di qualità. Tradotto a livello aziendale, contenuti aggiornati e completi (oltre che, naturalmente, veritieri). Indispensabile dunque dotarsi di un sito web dinamico che permetta all'azienda di modificare il sito tramite CMS (*Content Management System*): un software che consente di gestirne i contenuti autonomamente senza conoscere linguaggi di programmazione. Con un sito dinamico è possibile pubblicare approfondimenti significativi per il target di riferimento, rendere disponibile materiale tecnico - funzionale (schede di prodotto, manuali ecc..), oltre a poter prevedere delle pagine statiche o parzialmente dinamiche di carattere istituzionale (profilo, storia, ecc.).

### Il CMS per le aziende

Per questo in Net-prime srl abbiamo sviluppato Net-website, una piattaforma CMS che chiamiamo *Enterprise Friendly*, ovvero amichevole nei confronti delle aziende. Questa "amicizia" si fonda sulla capacità di coniugare la cura grafica con la flessibilità e l'intuitività d'utilizzo, l'ottimizzazione per i motori di ricerca, l'integrazione del sito con altre applicazioni web aziendali (catalogo prodotti o gestionale). Per aiutare le aziende a mettersi in gioco sul web con basi solide.





di Mario  
Paronetto

grandangolo

# Innovazione, il nuovo rinascimento

Un modo di essere che va al cuore delle cose perché non basta l'effimero, l'apparente, il generico, e che ricerca nelle cose valore più alto di quello solo strumentale.

Un modo di essere nuovo anche per gli imprenditori che avvertono con preoccupazione che i "tempi sono inesorabilmente cambiati" ed interrogandosi, alla ricerca della soluzione, scoprono che il cambiamento non è certamente congiunturale ma affonda le sue radici in ambiti che sono ben lontani da quelli meramente economici di breve periodo.

Quegli imprenditori che sono consapevoli di questo sono gli uomini della nuova economia, quella del rinnovamento, dell'innovazione.

Innovare prima ancora che un fatto tecnico è dunque un fatto culturale e non può riguardare uomini che avviluppati nel materialismo, nel meccanicismo, nell'illuminismo meramente scientifico non colgono che il fluire dei tempi contiene anche l'immateriale, il relazionale, il bello per il bello e non solo l'utile per l'utile.

Innovare è una condizione, un approccio, un sentimento che unisce uomini nuovi a prodotti e processi produttivi, a mercati e forme distributive che ora

*Innovare, rinnovare, parole-chiave del nuovo rinascimento che avanza, quello di un'era in cui l'umanità cerca risposte all'antico interrogativo esistenziale attraverso il rinnovamento nel suo modo di essere declinato in tutte le possibili forme.*

sono percepite da menti illuminate, ma ben presto saranno evidenti a tutti.

C'è da chiedersi quale sia l'atteggiamento giusto per cogliere il nuovo nelle cose, nei processi, nei mercati. Per scoprire che nessun atteggiamento può funzionare se non è pervaso delle antiche qualità imprenditoriali oggi in molti scomparse: la fiducia e l'ottimismo, il coraggio e l'umiltà, il senso di responsabilità e del bene comune. Fiducia in se stessi prima ancora che negli altri, ottimismo nei successi che la perseveranza sempre elargisce, il coraggio nell'affrontare l'ignoto e l'umiltà nel dimenticare i successi del passato. Sono proprio questi i più grandi nemici dell'innovazione.

Non è l'incapace che provoca danni ma la presunzione di chi si crogiola nel successo avuto. In greco domani è "aurion" e la radice aurea lo impreziosisce. A ragion veduta il domani è aureo per quanti lo sanno vivere oggi con lo spi-

rito imprenditoriale degli uomini della corsa all'oro, con l'indomito desiderio di arrivare per primi a scoprire dove nasce l'arcobaleno correndo dietro ad un sogno.

Innovazione è parola magica perché coniuga i sogni e non le chimere alla realtà, la materia allo spirito, la scienza all'arte, lo yin allo yang, la parte destra del cervello a quella sinistra, il raziocinio alla creatività. Innovazione, affare da ingegneri e da architetti finalmente non contrapposti per colpa di cervelli che ragionano diversamente ma uniti grazie a cervelli che ragionano diversamente.

Guardando attorno a noi è facile scoprire che non c'è più posto per i prodotti di massa, anonimi, generici: non c'è più spazio per produzioni che non tengono conto della frantumazione dei lotti generata dalla poliedrica domanda di consumatori che non sono più targettizzabili negli angusti ambiti dei gruppi di riferimento di cui si avvaleva il marketing di ieri.

Il domani (che è già oggi) è per innovatori che sanno essere marketer del nuovo marketing, designer del nuovo design, quello dell'individuo, non più dei target massificati.

Questi rinnovatori sanno bene che gli uomini sono accomunati dal comune sentire come dal diverso sapere. Sono economisti ed imprenditori, tecnici e creativi, sociologi e semiologi che per dare valore al proprio lavoro non possono prescindere dal lavoro altrui e sanno lavorare in gruppo perché è dal gruppo che nasce la sintesi che genera i prodotti, i processi, i mercati del nuovo rinascimento.



# Finanziaria 2010: le novità per il lavoro

Il 22 dicembre 2009 è stata approvata definitivamente la legge finanziaria n. 191. La nuova disposizione è un maxiemendamento costituito da soli due articoli, ma da ben 247 commi che disegnano l'azione avviata dal Governo per stimolare la crescita del nostro Paese mantenendo al contempo la stabilità dei conti pubblici. Per quanto riguarda l'ambito del lavoro queste sono state le novità più rilevanti.



## **Ammortizzatori sociali**

La legge Finanziaria per il 2010 conferma l'impianto degli interventi in materia di ammortizzatori sociali che si sono susseguiti a partire dalla fine del 2008 e nel corso del 2009. Viene confermato l'ampliamento del campo di applicazione della CIGS (Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria) e della mobilità ad imprese commerciali con più di 50 dipendenti e vengono rifinanziati gli interventi della CIGS in deroga, per le imprese artigiane, commerciali e studi professionali, per una durata di 180 giorni nel corso del 2010.

Allargamento del lavoro accessorio (i buoni lavoro o voucher)

È stato ampliato il campo di applicazione del lavoro accessorio.

Di particolare interesse per le aziende:

- i giovani con età inferiore a 25 anni, iscritti ad un istituto scolastico di ogni ordine e grado, possono prestare attività occasionale ed accessoria, in qualsiasi settore produttivo,

nei week-end e durante i periodi di vacanza estiva e pasquale, mentre coloro che sono iscritti all'Università ed hanno meno di 25 anni possono svolgere tali prestazioni durante tutto l'anno;

- in via sperimentale per il solo 2010, anche i lavoratori già occupati con contratto part-time potranno svolgere lavoro accessorio, in qualsiasi settore produttivo, per il restante orario di lavoro, ovviamente non utilizzabile dal datore di lavoro presso il quale sono già in forza;
- i pensionati possono prestare attività occasionale ed accessoria in tutti i settori produttivi ed anche in favore di Enti Locali;
- confermata anche per il 2010 la possibilità, nel limite di 3.000 Euro netti, per i lavoratori percettori di trattamenti integrativi del reddito (Cassa Integrazione, Solidarietà, Disoccupazione, Mobilità), di prestare lavoro accessorio (per tutti gli altri il limite è di 5.000 Euro netti).

### Le agevolazioni per la rioccupazione di lavoratori disoccupati e svantaggiati

La Legge Finanziaria prevede, oltre a rinnovare la copertura finanziaria per gli ammortizzatori sociali, una serie di disposizioni sperimentali, con copertura economica per il solo 2010, finalizzate a favorire la rioccupazione di lavoratori disoccupati e svantaggiati, attraverso il riconoscimento di agevolazioni ai datori di lavoro che li assumeranno. Queste nuove disposizioni diventeranno operative solo dopo l'emanazione di appositi decreti interministeriali che renderanno possibile ottenere le seguenti agevolazioni:

- **disoccupati con almeno 50 anni di età assunti a tempo determinato ed indeterminato:** viene introdotta, in via sperimentale, per le aziende che li assumono, la stessa agevolazione prevista per i lavoratori in mobilità (contribuzione apprendisti) più, in caso di trasformazione del rapporto a tempo indeterminato, il 50% dell'indennità di disoccupazione non percepita dal lavoratore;
- **disoccupati in mobilità o che percepiscono l'indennità di disoccupazione che abbiano almeno 35 anni di anzianità contributiva:** è previsto il prolungamento della riduzione contributiva (contribuzione apprendisti) fino alla maturazione del diritto al pensionamento;
- **disoccupati ordinari e disoccupati speciali del settore edile:** è previsto, sempre in via sperimentale per l'anno 2010, un incentivo a favore dei datori di lavoro che assumono a tempo pieno e indeterminato tali lavoratori, pari all'indennità che sarebbe spettata al lavoratore disoccupato, con esclusione di quanto già percepito e di quanto dovuto a titolo di contribuzione figurativa.

Restano comunque in vigore ed applicabili anche per il 2010 tutte le agevolazioni fino ad ora previste, quali quelle relative all'apprendistato, ai lavoratori in mobilità, ai disoccupati da più di 24 mesi e ai lavoratori in CIGS da almeno 3 mesi occupati in azienda che sia autorizzata alla CIGS da almeno 6 mesi.

### Il ripristino dello staff-leasing

La Finanziaria ha reintrodotto, a far data dal 1 gennaio 2010, la tipologia contrattuale dello staff leasing, in precedenza abolita, ovvero la somministrazione a tempo indeterminato regolata dal D.Lgs 276/2003, limitata tutta-



via ad una serie tassativa di ipotesi.

### Detassazione degli elementi di produttività anche per il 2010

È stata prorogata a tutto il 2010 l'operatività della disposizione con la quale il salario di rendimento e produttività per un massimo di 6.000,00 euro lordi, per i redditi da lavoro dipendente fino a 35.000,00 euro (anno 2009), è tassato al 10% anziché con le aliquote ordinarie.

### Novità INPS : UNIEMENS e abolizione del Modello DM10, nuove aliquote per la Gestione Separata

A partire dal mese di Gennaio 2010, è stato attivato il progetto UNIEMENS per quanto riguarda i dati da inviare mensilmente all'INPS.

Il progetto ha come obiettivo quello di unificare in un unico flusso i dati previdenziali, che fino al 2009 venivano inviati all'INPS in modo disgiunto tramite il DM10 (denuncia mensile delle somme a debito e credito) e gli E-

MENS (denunce mensili individuali delle retribuzioni dei lavoratori dipendenti e parasubordinati), al fine di raccogliere in un unico "contenitore" tutti i dati utili per il calcolo dei contributi, per l'implementazione delle posizioni assicurative individuali e per l'eroga-

zione delle prestazioni ai lavoratori.

Verranno meno, quindi, dal mese di Gennaio 2010 i Modelli DM10 in quanto confluiranno nel flusso unico da inviare all'INPS entro l'ultimo giorno del mese successivo alla data della denuncia (28 Febbraio 2010 per le retribuzioni di Gennaio 2010) e verranno sostituiti dai modelli UNIEMENS. Dal 01.01.2010 sono in vigore le nuove aliquote e il nuovo massimale per la contribuzione alla Gestione separata dell'INPS come di seguito riassunto:

- per i soggetti titolari di pensione o provvisti di altra tutela pensionistica obbligatoria rimane confermata anche per il 2010 l'aliquota contributiva nella misura del 17 %;
- per i soggetti non assicurati presso altre forme pensionistiche obbligatorie, l'aliquota aumenta di un punto percentuale e, dal 1.1.2010, è pari al 26,72%;
- il nuovo massimale annuo è pari ad Euro 92.147,00.





di Nicola  
Facchinato

novità

# Perché una nuova



Il mercato attuale è sempre più alla ricerca di prodotti performanti sia nella tecnica che nel design. Lo dimostrano da qualche tempo il settore dell'automobile, dell'abbigliamento, del mobile ed oggi anche delle costruzioni.

La ricerca e l'evoluzione dei materiali da costruzione possono fornire diverse opportunità in un mercato attualmente saturo, dove l'offerta supera la domanda.

L'utilizzo di nuovi materiali e di nuove tecnologie indirizzate per esempio al risparmio energetico sta favorendo la vendita dei nuovi edifici a scapito dei "vecchi", e come vecchi si intendono edifici semplicemente fabbricati anche solo poco tempo fa.

A questo aggiungerei anche quella parte di edifici costruiti da immobilizzatori che hanno investito solo per speculazione, con l'unico obiettivo di spendere meno per guadagnare di più e con il risultato di affossare un comparto e la sua filiera.

Oggi tutto viene messo in discussione, i metodi ed i materiali fin qui utilizzati sembrano far parte di un'altra epoca, continuare a costruire come prima non è più remunerativo, il rischio di non vendere o di svendere gli edifici è molto elevato.

Case "prefabbricate" stanno rubando mercato al "mattoncino" e quindi ai nostri "impresari", riuscendo ad offrire soluzioni certe nei tempi e nei prezzi, con eccellenti prestazioni ed a parità di design e sicurezza.

È chiaro che se cambia il modo di costruire gli edifici, cambia anche il modo di costruire i serramenti, che dovranno rispettare i canoni richiesti:

- Risparmio energetico
- Abbattimento acustico
- Sicurezza e protezione contro ignoti
- Comfort e semplicità di utilizzo
- Tecnologia
- Durata garantita
- Sostenibilità ambientale
- Prezzo competitivo

Tutti questi plus che fino a poco tempo fa non venivano normalmente richiesti e tanto meno offerti oggi sono necessari: non presentarli significa non vendere, presentarli a prezzi troppo alti significa uscire dal mercato. La scommessa per vendere non è fare il prezzo

## Nottolino a fungo girevole e autoregolante

L'autoregolazione in altezza consente una registrazione immediata, da 10 a 15 mm, su tutto il perimetro della finestra. La rotazione garantisce un preciso inserimento nel riscontro e un comando leggero e molto confortevole, offrendo al contempo un'efficace antintrusione dalla classe di sicurezza base alla WK<sup>2</sup>.



## Garanzia 10 anni

Il sistema Titan AF prevede una garanzia supplementare sul funzionamento e sul trattamento superficiale.



## Angolo con carrello

L'angolo con carrello agisce su più fronti garantendo il sollevamento e lo scarico del peso dell'anta, l'apertura a ribalta e la sicurezza di serie grazie all'abbinamento dell'incontro in acciaio.



**SIEGENIA AUBI®**  
SOLUTIONS INSIDE

zo più basso ma aumentare le qualità ed i vantaggi mantenendo gli stessi prezzi. Ecco quindi il perché di una nuova ferramenta che ha nel rapporto prezzo/vantaggi, la sua vera novità.

# ferramenta?



#### Forbice ad apertura modulabile

La sua apertura modulabile da 0 a 18 mm permette una regolazione del flusso dell'aria negli ambienti garantendo il risparmio energetico in totale sicurezza.



#### Cerniera rinforzata

Le sue caratteristiche la rendono ideale per serramenti di dimensioni extra, grazie alla sua portata di 150-180 kg, senza bisogno di modifiche alla lavorazione del telaio.



#### Cura del design

L'attenzione ai particolari e la possibilità di personalizzare i dettagli di incontri e cremonesi consentono al serramentista di confezionare un prodotto unico da offrire al proprio cliente.



#### Intercambiabilità dei componenti

Tutti i componenti del sistema Titan AF sono stati pensati per offrire la massima intercambiabilità e facilità di gestione grazie ad un numero di varianti ridotto consapevolmente, per permettere una produzione razionale e semplificata.

*I nostri agenti di zona saranno lieti di fornirvi tutte le informazioni necessarie.*

fapim®

LOIRA® 

 **bella**



 **facile**

 **completa**

**+ bella** grazie a linee morbide e filanti in grado di soddisfare le esigenze del design moderno **+ facile** nel montaggio e rapida nella regolazione micrometrica in tre direzioni effettuabile a porta chiusa **+ completa** grazie agli innumerevoli kit di fissaggio adatti ad ogni necessità

[www.fapim.it](http://www.fapim.it)



## Nuovi imballi COLFERT: un modo esclusivo di pensare le consegne

Foto 1



Foto 2



Foto 3



Foto 4



**Qualità è innanzitutto un modo di agire per creare valore attraverso l'integrazione di molteplici attività**

Foto 5



Foto 6



Foto 7



È questo il principio su cui il comparto logistica di Colfert svolge da sempre il proprio lavoro, attuando una ricerca costante rivolta al miglioramento continuo, che anima ogni passaggio dell'attività quotidiana di imballo e spedizione dei prodotti ai propri clienti.

Proprio la volontà di accrescere la qualità del servizio Express 24 e l'esigenza di offrire ai clienti un servizio sempre più all'avanguardia ha spinto il team della logistica di Colfert a studiare imballi sempre più performanti, ideando al contempo un sistema di confezionamento "logico", che garantisca il rispetto rigoroso dell'integrità del prodotto coniugandolo con il vantaggio per il cliente di poter effettuare più rapidamente il montaggio o lo stoccaggio dei beni consegnati. Le nuove strategie di confezionamento permettono di consegnare la merce in modo più integro, grazie ad una maggior suddivisione degli imballi che garantiscono minori impatti e danneggiamenti nel trasporto: questo avviene ad esempio con la ferramenta anta ribalta, che viene confezionata in sacchetti di nylon nei quali i pezzi vengono suddivisi per ordine funzionale.

Ad una nuova gestione logica degli imballi si affianca inoltre lo sviluppo di

involucri aggiuntivi per alcuni prodotti particolarmente delicati quali porte e pannelli, che necessitano di una protezione supplementare e rinforzata rispetto a quelle già fornite dal produttore. Il team della logistica di Colfert è a Vostra disposizione per chiarimenti e informazioni sugli imballi che ogni giorno vengono spediti dalla nostra sede di Frescada di Preganziol.

**Foto 1** La ferramenta viene suddivisa in pratici sacchetti di nylon trasparenti

**Foto 2** Ciascun prodotto viene inserito nell'imballo dopo essere stato confezionato separatamente, permettendo un rapido stoccaggio al cliente in fase di ricezione

**Foto 3** Le bandelle vengono protette inserendo cuscini espansi per evitare graffi tra le diverse file della confezione

**Foto 4 e 5** Porte e pannelli vengono protetti aggiungendo un ulteriore imballo protettivo a quello del fornitore

**Foto 6** Le serrature vengono accoppiate ad un'asta di legno su misura, per preservarne l'integrità

**Foto 7** La merce è pronta per la spedizione!



In piedi da sinistra: Mario Griò (addetto al servizio resi), Stefano Gobbo (spedizioni), Stefano Tosatto (spedizioni), Gianni Marcatò (responsabile logistica), Giancarlo Lubiato (referente rimanenze ed arrivi)

In basso da sinistra: Alessio Bonacina (referente bandelle), Viviano Borghese (referente rimanenze e arrivi), Ernesto Volpatò (spedizioni), Francesco Zancanaro (referente porte blindate, tagliafuoco e controtelai), Claudio Borghese (spedizioni).



di Viviana  
Surian

# fiere viste per voi



## Klimahouse 2010, una manifestazione interessante e di qualità

Il primo appuntamento ad aprire il calendario fieristico 2010 è stata la 5ª edizione della fiera Klimahouse, tenutasi a Bolzano e dedicata al tema dell'efficienza energetica e del costruire eco-compatibile.

Nella mattinata della prima giornata d'apertura ANIT, Associazione Nazionale per l'Isolamento Termoacustico, ha inaugurato il programma dei convegni con l'importante appuntamento "Incentivi al 55% per la Riqualificazione Energetica: risultati e prospettive future", in cui sono stati esposti i risultati della ricerca ANIT sull'impatto dell'incentivo al 55% per le riqualificazioni edilizie, nonché gli aspetti fiscali della riqualificazione e le previsioni ENEA per il rinnovo degli incentivi fiscali per i prossimi anni: al convegno è seguito un interessante dibattito che ha coinvolto progettisti, costruttori e studi tecnici di tutti i comparti dell'edilizia.

L'importante afflusso di pubblico di Klimahouse – sono state ben 38.000 le presenze giunte nelle 4 giornate di apertura per visitare i 400 espositori presenti - ha confermato la sua notevole vo-

cazione di fiera specializzata non solo per il pubblico del Nord Italia, ma anche per centinaia di professionisti e privati provenienti anche da Svizzera, Austria, Germania e anche dal Sud Italia. Tema dominante dell'appuntamento bolzanino sono stati gli spunti di riflessione imposti dalla crisi economica e la conseguente nuova visione dell'edilizia che essa propone: i costi energetici crescono e le direttive europee per gli obiettivi da raggiungere nel 2020 parlano chiaro. Proprio in considerazione dell'importanza che il tema del risparmio energetico ha iniziato a rivestire negli ultimi anni anche per le regioni meridionali, tra l'8 e il 10 ottobre si svolgerà a Bastia Umbra la terza edizione "itinerante" di Klimahouse per favorire l'incontro con i professionisti del Centro e Sud Italia. I risultati in termini di pubblico, sia per quanto attiene ai convegni, sia per le visite agli stand, sono stati più che soddisfacenti e consacrano l'evento Klimahouse come faro che permette ad un pubblico sempre più ampio di individuare le soluzioni più innovative per il risparmio energetico e l'edilizia sostenibile.

Presente con uno stand tutto dedicato alla corretta aerazione degli ambienti ed al risparmio energetico anche **Siegenia Aubi**, da sempre convinta dell'elevato valore di questa manifestazione, all'interno del quale ha esposto la propria linea di aeratori tra cui il nuovo **Aeropac**, pensato per creare un ambiente gradevole e tranquillo, facendo entrare aria fresca e lasciando all'esterno rumori, polveri sottili e pollini, con un fabbisogno energetico di appena 8 Watt, come un televisore in stand-by.





Ottimo bilancio dal pubblico e dagli espositori per il 5° salone dell'edilizia della provincia bellunese

# COSTRUIRE una nuova filosofia edilizia a Longarone



**costruire**  
proposte per l'edilizia e l'ambiente

Gli ultimi due fine settimana di febbraio hanno visto il centro Longarone Fiere popolarsi di artigiani e costruttori venuti da tutto il Nord Est per visitare la 5ª edizione del Salone COSTRUIRE, dedicato all'edilizia e all'abitare, al quale erano presenti molti serramentisti clienti di COLFERT con le loro novità nel campo degli infissi e dell'abitare.

Inaugurato venerdì 19 febbraio, il salone bellunese costituisce un'occasione unica per incontrare i molti professionisti del serramento che costituiscono una preziosa realtà del Nord Est e che sono affluiti numerosi a questo appuntamento, confermando le attese della vigilia e accreditando questo evento come punto di riferimento per un comparto impegnato ad uscire dalla crisi edilizia del 2009: sono stati circa 20.000 i visitatori nelle sei giornate di apertura, con risultati incoraggianti per i 290 espo-

sitori (provenienti da 11 Regioni italiane e 11 paesi esteri), che hanno proposto il meglio delle proprie novità e produzioni d'eccellenza in stand curati in ogni minimo particolare.

Un numero significativo che testimonia l'interesse per una rassegna in grado di catalizzare l'attenzione non solo di operatori e tecnici del settore, ma anche di privati e famiglie giunti per venire a contatto con tutta una gamma di novità in fatto di prodotti e attrezzature legate all'edilizia, alle costruzioni tradizionali, alla bioedilizia e all'abitare in generale. "Costruire" ha ospitato anche numerose proposte riguardanti materiali eco-compatibili, fonti energetiche alternative, sistemi di riscaldamento con combustibili naturali, sistemi di sicurezza, isolanti, rivestimenti, serramenti, senza dimenticare il settore delle costruzioni in legno e delle case prefabbricate con le soluzioni legate all'edilizia sostenibile e al risparmio energetico.

Molto seguito è stato il convegno su "Innovazione e tradizione nell'edilizia bellunese con tecnologie costruttive a

confronto", nel corso del quale sono state approfondite le diverse tecniche costruttive, innovative e tradizionali per permettere agli operatori di acquisire maggiore consapevolezza del mercato, fondamentale in un periodo particolare come quello che l'edilizia attraversa attualmente ed interessante sia per le imprese impiantistiche che per i privati alla ricerca di soluzioni tese ad una sempre maggiore innovazione nelle costruzioni, dall'altro l'attualissimo tema del "risparmio energetico".



Lo stand Casanova Legno a "Costruire".



La terza edizione della fiera meneghina ha consolidato i risultati delle precedenti stagioni, ottenendo consensi e superando tutte le previsioni.

# MADE expo 2010 un successo oltre le aspettative



Alla vigilia dell'apertura del MADE, inaugurato il 3 febbraio con il convegno al quale sono intervenute personalità del mondo politico italiano quali il Presidente del Consiglio Berlusconi, il ministro dell'economia Tremonti ed altri autorevoli esperti di economia, le aspettative più rosee ed ottimistiche non se la sentivano di azzardare nulla di più che un cauto pronostico circa l'arrivo di 200.000 visitatori.

Ha chiuso invece con un segno ben più positivo e con contagioso entusiasmo la terza edizione di MADEexpo, che a sorpresa ha attirato ben 242.152 presenze, con un incremento del 21% rispetto al 2009, di cui 23.810 stranieri (+24%).

La manifestazione internazionale dedicata al mondo del progetto e delle costruzioni, tenutasi dal 3 al 6 febbraio a Fiera Milano Rho, si riconferma ancora una volta evento leader del settore, con piena soddisfazione da parte degli organizzatori della manifestazione non

solo in termini di dati, ma anche e soprattutto per il clima positivo respirato nei padiglioni: presenti su una superficie espositiva di oltre 90.000 mq netti ben 1.700 aziende, di cui 254 estere, che hanno mostrato grande tenacia e voglia di reagire al difficile momento economico. Una manifestazione che ha coniugato all'ampia area espositiva un ricco programma di convegni sui temi più caldi ed attuali del mondo delle costruzioni, legati agli incentivi fiscali per la riqualificazione energetica degli edifici, alla Marcatura CE e alla sicurezza dei cantieri.

MADEexpo si è così rivelato, ancora una volta, uno strumento efficace per tutte le aziende della filiera dell'edilizia, che hanno potuto trovare nella manifestazione importanti occasioni di business, servizi e approfondimenti. Unanime il positivo riscontro da parte dei visitatori rispetto all'alto contenuto di innovazione e ricerca, presentato sia negli stand che nelle iniziative cultura-

li e tecniche intersettoriali.

La manifestazione si è svolta per l'ultima volta nel mese di febbraio; a partire dal 2011 infatti si terrà in ottobre e, secondo voci non ancora confermate, dovrebbe assumere cadenza biennale. Tra i 1700 espositori erano presenti in fiera molti partner COLFERT già presenti a COLFERTEXPO 2009, tra i quali Eclipse, che ha ottenuto importanti riconoscimenti durante la serata per la premiazione dei Marketing Awards per la propria campagna pubblicitaria 2009, Bauxt con le ultime novità sul celebre Monolite, ma anche Fac, con il nuovo sistema per cancelli in pendenza, Metalglas con il sistema "Invisibile", Disec con il defender L80, Pettiti con il nuovo KMM, OTLAV, Pba, Secco Sistemi e molti altri ancora. Soddisfazione anche per le aziende clienti di COLFERT presenti alla kermesse, che ci hanno presentato le loro novità commentando positivamente la partecipazione a MADE 2010. Ecco le loro impressioni.

## Soluzioni su misura ad alto isolamento termoacustico da Gruppo Finestre

Claudio Rigott, direttore tecnico, ci accoglie presso lo stand Gruppo Finestre per presentarci l'innovativo *System Block* ed il *Portoncino Clima*, i nuovi nati dell'azienda di Pergine Valsugana fondata da Stefano Zanasi e specializzata nella progettazione, produzione e commercializzazione di infissi, portoncini, blindati, persiane, balconi, poggianti e parapetti in pvc.

Il **System Block** termoisolante è adattabile a ogni tipologia di muratura: grazie all'ampia gamma disponibile e alle innumerevoli possibilità di personalizzazione, garantisce numerosi vantaggi rispetto al sistema tradizionale. Viene fornito già completo e assemblato, garantendo così molteplici vantaggi:

- Abbattimento dei costi di cantiere, rapidità e facilità di posa ottenendo un rapido avanzamento dei lavori e garanzia di un costo fisso per singolo foro.
- Isolamento termico ed acustico: le micro celle in polistirene, ad elevatissimo potere termoisolante, garantiscono perfetta coesione ed eliminano il ponte termico tra esterno ed interno nonché il rischio di infiltrazioni, garantendo anche un abbattimento acustico ai vertici della propria categoria ed in linea con le più stringenti normative in materia. La particolare struttura dei materiali garantisce un innalzamento dell'efficienza energetica dell'edificio, contribuendo a diminuire le emissioni, nel pieno rispetto dell'ambiente.
- Progettato su misura: si adatta ad ogni tipologia di muratura e finitura in quanto viene assemblato e fornito in funzione delle dimensioni del vano finestra.



- Eliminazione degli errori in opera: è un sistema prefabbricato e realizzato su misura, basta posizionarlo e fissarlo sul foro dedicato.
- Nessun degrado nel tempo: struttura indeformabile e impiego di materiali ad alte prestazioni.

Proseguendo con la ricerca e lo studio di nuovi materiali e soluzioni, sempre nell'ottica del risparmio energetico, la Gruppo Finestre ha realizzato e certificato il pannello Portoncino Clima, disponibile negli spessori da 28 e 40 mm: un pannello composito con le facce a vista sempre in MDF rivestito, ma con l'anima in materiale isolante. In questo modo è stato possibile ottenere, in sede di certificazione, un prodotto altamente performante, capace di raggiungere un valore di trasmittanza termica pari a 1,3 W/(m<sup>2</sup>K) con uno spessore di 40 mm.



## ENDLESS, creatività e sinergie senza confini da FABBIO DESIGN

Risultato di un'esperienza di oltre 50 anni, FABBIO DESIGN è un'azienda che ha fatto dell'attenzione al dettaglio e alla raffinatezza stilistica il proprio fiore all'occhiello. Da sempre lungimirante ed attenta alle nuove tendenze del mercato ha studiato una soluzione innovativa ed accattivante, per rendere ancora più progettualmente interessante e suggestivo l'inserimento dei serramenti in un contesto abitativo. La finestra di Fabbio Design è stata da sempre concepita per farne risaltare linee e colori, ma ora la novità, presentata al MADE di Milano è quella di far sparire completamente il serramento, facendolo diventare parte integrante di un nuovo modo di concepire le pareti di casa. Con Skema e Bluinterni si è creata una sinergia che ha dato vita al progetto **ENDLESS**, un nuovo sistema a soluzione materica continua. Viene realizzata così una nuova versione di Extrema: nuova finestra a filo mu-

ro, senza cornici in legno, senza listelli fermavetro, completamente integrata in boiserie di legno o pietra naturale, tale da integrarsi perfettamente in abitazioni dal design moderno o in stile. La nuova versione è applicabile anche alle porte d'interni, per rendere piacevolmente uniformi e pulite le pareti. Inoltre le caratteristiche prestazionali del serramento sono di alto livello, con accessori di prestigio e funzionalità, come le cerniere a scomparsa con ferramenta antieffrazione e vetrocamera ad elevate prestazioni termiche, acustiche e di sicurezza.









## IDEAL FENSTER: qualità ed innovazione.



IDEAL FENSTER, azienda Leader del mercato Italiano ed Europeo, produce da oltre 25 anni serramenti in PVC, tutti su misura e nelle varie forme e colori. Grande esperienza, produzione altamente automatizzata e stretta collaborazione con i Partner-Fornitori sono alla base di un prodotto innovativo e di altissima qualità. Da sempre Ideal Fenster pone particolare attenzione sulla scelta di componenti, quali vetro e ferramenta, ritenuti fondamentali per un buon serramento. Tra le novità presentate al Made Expo 2010, spiccano infatti il distanziatore vetro "Warm Edge" a bordo caldo, realizzato in acciaio inossidabile accoppiato con polipropilene, in grado di migliorare, grazie alla sua bassa conduttività, l'isolamento termico del vetro rispetto al tradizionale distanziatore in alluminio ed i portoncini d'ingresso dotati di serrature automatiche a 3 o 5 scroccchi e asta continua di riscontro in grado di garantire una chiusura perfettamente complanare dell'anta ed elevati standard di sicurezza antieffrazione (fino a classe 3).

Per offrire un servizio sempre più puntuale e completo, Ideal Fenster ha anche presentato il nuovo programma commerciale per rivenditori disponibile sul WEB ( F3000), in grado di semplificare e allo stesso tempo rendere più preciso il lavoro di preventivazione dei serramenti ed il nuovo Kit di manutenzione nella pratica valigetta per una corretta cura delle finestre.



## Problemi di scorrimento?



## Eclisse, la soluzione.

I sistemi Eclisse per porte scorrevoli a scomparsa cancellano l'ingombro delle porte e dilatano gli spazi della tua casa. Scegli la qualità dei sistemi Eclisse: sono robusti, affidabili e garantiti da oltre 20 brevetti esclusivi. Più funzionalità, più estetica, più spazio aprono nuove dimensioni al tuo piacere di abitare. **Scopri tutte le soluzioni Eclisse: [www.eclisse.it](http://www.eclisse.it)**

Da lunedì a venerdì: 08.00/12.00 - 14.00/18.00

numero verde  
**840 000 441**

 **ECLISSE**  
Controlelai per porte a scomparsa  
*Eclisse, benvenuto spazio!*

# Fensterbau/frontale 2010

## Clima eccellente e ottimo business a Norimberga



**L'abbinata delle esposizioni biennali Fensterbau frontale, la fiera internazionale della finestra, della porta e facciata ed HOLZ- HANDWERK, la fiera Europea per la tecnologia di macchine, accessori e strumenti per la lavorazione del legno, ha confermato in modo inequivocabile il proprio status di faro per i due settori.**

È stato un clima molto vivace e stimolante quello che ha accolto la delegazione Colfert in visita a Fensterbau/frontale, la fiera biennale di Norimberga dedicata al mondo del serramento a 360°.

I 515 espositori provenienti da 17 Paesi alla HOLZ-HANDWERK e i 761 espositori da 33 Paesi alla Fensterbau/frontale hanno reso il polo fieristico di Norimberga il punto di riferimento per la lavorazione del legno e di finestre, porte e facciate, raccogliendo unanime consenso per la kermesse tenutasi tra il 24 e 27 marzo 2010.

L'atmosfera è parsa positiva fin dall'apertura di mercoledì, come testimoniato dai numerosi espositori visitati dagli inviati Colfert ed in particolare da Erica Bonomo, responsabile marketing di Siegenia Aubi Italia, che ci ha accolto nel nuovo stand all'insegna dell'efficienza energetica, confermandoci che fin dal primo giorno il flusso di visitatori è sta-

to intenso e ha permesso di raccogliere un lusinghiero numero di contatti.

I temi dell'efficienza energetica e del costruire sostenibile hanno rappresentato un leit motiv ricorrente all'interno dei padiglioni: dal vetro ai profili, dai sigillanti ai fissaggi, dalla ferramenta specializzata alle soglie a taglio termico sono state molte le aziende che hanno messo in campo le proprie conoscenze ed i risultati delle proprie ricerche per il miglioramento dell'efficienza globale del sistema serramento e delle facciate e, di conseguenza, dell'intero involucro edilizio.

Il numero di espositori, nei padiglioni pienamente prenotati, è stato pressoché identico a quello di due anni fa (nel 2008 erano 1276). Le nazioni con il maggior numero di espositori dopo la Germania sono state Austria e Italia per HOLZ-HANDWERK e Polonia, Italia, Austria e Turchia per Fensterbau/frontale.



Il numero di visitatori al doppio appuntamento fieristico ha superato questa volta le 103.000 presenze (102.947 nel 2008); ottimo il flusso nei padiglioni e negli stand degli espositori durante le 4 giornate di apertura per aggiornarsi sui nuovi prodotti ed innovazioni e raccogliere spunti per futuri business, con investimenti specifici e molte informazioni tecniche.

Non è stata solo la quantità a costituire un aspetto particolarmente positivo, ma soprattutto l'elevato livello di professionalità dei visitatori presenti.



La delegazione COLFERT, insieme alle aziende Flaborea di Concordia Sagittaria e Risposta di Carpenedolo, in visita allo stand di Siegenia-Aubi, presente al Fensterbau/frontale 2010

## F.Ili Moretti al Fensterbau/frontale



In linea con la nostra politica aziendale volta allo sviluppo e all'aggiornamento, abbiamo proposto quest'anno a tutti i dipendenti di partecipare alla visita della Fiera Fensterbau/frontale. Siamo partiti così in undici persone, due furgoncini, e un sacco di entusiasmo.

Per noi il mercato tedesco è l'avanguardia, l'esempio da seguire e questa è una fiera di rilevanza internazionale, interamente dedicata al serramento, dove il PVC ha un ruolo da protagonista. Di conseguenza la curiosità e l'interesse erano alti e con loro anche le aspettative. E sulla base di esse si sono sviluppate le impressioni di ognuno. Alcuni sono rimasti colpiti dalle dimensioni della fiera, dalle diverse proposte presentate e dal curatissimo allestimento di molti stand. Altri invece, data la grande fama di questa manifestazione, si aspettavano un maggior numero di espositori e

provenienze di livello più globale.

Senza ombra di dubbio tutto il settore del serramento è ormai completamente orientato verso i progetti ambientalisti volti al risparmio energetico. Diverse le soluzioni presentate in questa direzione. Dal riempimento delle camere dei profili in

PVC con schiume isolanti - non nuova come proposta, all'incremento delle dimensioni dei profili fino a 8 camere e dei vetri fino a 3 intercapedini - non ancora presente sul nostro mercato.

Nell'ottica di un ammodernamento delle strutture, abbiamo visitato con particolare cura i padiglioni dei macchinari. Se su alcune esigenze il mercato si è ormai uniformato come saldatrici e pulitrici, su altre le proposte sono state molto varie e interessanti. Diversi progetti sono stati proposti per la curvatura dei profili.

Da notare anche la numerosa presenza di visitatori italiani provenienti da tutto il paese a testimonianza di come questa esposizione sia il principale punto di riferimento per tutti gli operatori del settore.

Al ritorno dal nostro viaggio siamo quindi concordi nel dire che seppur stancante, è stato decisamente produttivo.

*L'attività della F.Ili Moretti iniziò nel 1925 quando Primo Moretti aprì la sua piccola falegnameria. Con la grande passione che solo un artigiano può avere, sviluppò l'attività e insegnò i segreti del mestiere ai figli Gianbruno e Giovanni. Ben presto però, i due divennero consapevoli dei limiti delle finestre in legno e cercarono un'alternativa nei nuovi materiali. Fu così che per primi in FVG i F.Ili Moretti iniziarono la produzione di infissi in PVC. Lo sviluppo di questo settore, unito all'abilità artigiana dei due fratelli portarono ben presto la F.Ili Moretti a giocare un ruolo da protagonista nel mondo del serramento nella nostra regione. La serietà e la professionalità che mettiamo ogni giorno nel nostro lavoro, portarono all'incremento dei volumi produttivi e all'apertura di un nuovo punto vendita nella città di Trieste.*

*Crediamo nello sviluppo e nella specializzazione del nostro mestiere e cerchiamo l'alta qualità nel nostro prodotto. Disponiamo delle certificazioni obbligatorie CE e non volendo mancare l'obiettivo del rispetto ambientale, nel 2009 abbiamo intrapreso il percorso per diventare partner CasaClima.*

*I valori di design, qualità e tecnologia ci guidano. Crediamo che concretezza e funzionalità non significhino aridità, ma amore per le cose belle che durano nella vita.*





I 5 segmenti caratterizzanti del settore si sono raccolti presso l' "INTERNATIONAL HARDWARE FAIR COLOGNE" tra il 28 febbraio ed il 3 marzo

## Colonia, riferimento internazionale per l'utensileria



diti accorgimenti; novità anche tra gli utensili per la smerigliatura ed una nuova generazione di dischi diamantati per il taglio, espressamente indicati per l'impiego nell'edilizia e lavori pubblici.

Nuove tendenze si sono profilate anche tra le viti per legni duri, dotate di particolare qualità e durezza del materiale, quindi di una resistenza finora inedita. Con il cosiddetto assortimento complementare, composto ad esempio da tasselli, altri elementi di fissaggio o prodotti chimici per l'edilizia, i produttori presenti all'evento hanno voluto sottolineare la volontà di rivoluzionare il servizio offerto all'operatore del commercio specializzato.

Settore di traino all'interno dell'evento si è rivelato essere quello delle scale portatili, nel quale si è registrato il trend verso una maggiore capacità di carico ed un'ottimizzazione del rapporto

qualità/prezzo sorprendente.

Grazie a questo riassetto strutturale dell'offerta, gli espositori si sono potuti presentare con orientamento specifico al proprio target. Agli operatori del commercio e ai buyer dell'industria la nuova articolazione ha così consentito una rapida visione d'insieme sulle novità del loro settore di competenza e quindi una pianificazione più economica, in termini di tempo, delle visite agli stand.

Sono state oltre 2.300 le aziende espositrici presenti all'evento, l'80 per cento delle quali proveniente dall'estero con l'obiettivo di trovare nuovi partner d'affari e curare i contatti internazionali: capolista tra i Paesi fornitori europei è stata proprio l'Italia, seguita da Gran Bretagna, Francia e Spagna, mentre i maggiori contingenti d'Oltreoceano erano composti da India, USA ma soprattutto Cina e Taiwan.

Guardare, toccare, provare: questo il motivo portante dell'edizione 2010 del salone internazionale "Eisenwarenmesse" di Colonia, durante il quale i 56.500 visitatori hanno potuto letteralmente toccare con mano più che nel passato e sperimentare di persona i nuovi utensili, come ampiamente annunciato da più espositori alla vigilia della manifestazione. Protagonisti dell'evento gli utensili multifunzione, che svolgono diversi passaggi di lavoro alla volta, con risparmio di tempo e fatica, ma anche nuovi utensili "svita-avvita", evoluti e dotati di ine-

**A confermare la presenza di una forte componente asiatica alla fiera di Colonia è anche la delegazione Colfert che ha visitato la manifestazione per la nostra rivista, come riportato da Sandro Callegari, inviato per speciale di COLFERTwindow ed addetto alle relazioni con l'estero.**

"Da ciò che ho visto a Colonia posso confermare che è stata una fiera connotata da una cospicua presenza asiatica, in particolare da Cina, Taiwan, Malaysia, India; infatti su 6 padiglioni espositivi ben 4 erano caratterizzati da una forte im-

pronta di espositori provenienti dall'Estremo Oriente (le cifre dicono appunto 1500 dall'Asia, 650 dall'Europa, 200 dal resto del mondo).

Con mio stupore posso confermare che molte delle aziende di queste nazioni offrono un servizio di alta tecnologia con possesso di certificazioni Tedesche, Olandesi, Inglesi tutti certificati di alta qualità e sicurezza. Appare dunque evidente che se l'Occidente vuole resistere all'onda asiatica dovrà sfruttare l'onda delle innovazioni e dei nuovi progetti provenienti da Est per creare una collaborazione virtuosa con loro."

punto di  
vista di...



# L'ACCIAIO MOSTRA I SUOI SPIGOLI, GLI ANGOLI, LE LINEE.

Il *design tecnico* mostra qui nuove forme da impugnare per aprire gli spazi che hai immaginato.

I prodotti PBA dicono la forma e la sostanza del Made in Italy. Un design che nomina le proprie origini con la semplicità del tratto l'eleganza dello stile, il nulla di troppo del disegno.

Oggetti orgogliosi dell'eccellenza della materia di cui sono fatti e che alla bellezza affidano di dire quanto - ancora e sempre - il design sia anche una questione geografica.



## Posa in opera qualificata: un convegno per affrontare i lati oscuri

Interesse e valutazioni positive da parte degli oltre 200 partecipanti provenienti da tutto il Veneto ed il Friuli Venezia Giulia



Ha ottenuto ampio consenso da parte dei numerosi produttori e posatori di infissi presenti il meeting sul tema "Posa in opera qualificata" organizzato da Colfert nella mattinata di sabato 20 marzo, nella suggestiva cornice di Villa Braida a Mogliano Veneto: un appuntamento dedicato alle attualissime problematiche delle responsabilità sulla corretta posa del serramento, ai sistemi di rilevazione ed alla corretta realizzazione di giunti e sigillature del sistema infisso-parete, che ha affrontato i punti più critici dell'argomento e risposto ai quesiti dei presenti con numerosi esempi pratici.

Ha aperto il convegno Massimiliano Venturi, socio fondatore della Energy Saver Group, azienda umbra specializzata nel progettare, sviluppare e gestire soluzioni impiantistiche per ogni edificio sfruttando al massimo le migliori tecnologie disponibili sul mercato.

Partendo da un esame preliminare dei

concetti di umidità degli ambienti, temperatura e cause di formazione della condensa, ha poi dimostrato come la bontà del sistema infisso-parete dipenda unicamente dalla qualità della posa in opera, soffermandosi sul caso della coibentazione interna, e fornendo chiarimenti specifici sui raccordi interni ed esterni per la posa del controltaio.

Ampio spazio è stato dedicato anche alla presentazione delle tecniche che permettono di individuare i punti deboli che potrebbero causare "muffe" e infiltrazioni d'aria esterna e di cui è utile avvalersi sia in fase di progettazione e realizzazione che in fase di collaudo e posa in opera dell'infisso.

E' poi intervenuto l'ing. Mario Sorini di Soudal, azienda leader nei sigillanti professionali per la costruzione e la posa in opera dei serramenti, che ha invece offerto spunti pratici e dimostrazioni sul campo affrontando il tema della corretta posa in opera, cercando di delineare dei principi guida

**laboratorio colfert**

**COLFERT**  
Punto di incontro per i professionisti del serramento

**SOUDAL**

**Corso di Formazione**  
**Posa in opera qualificata**

**sabato 20 marzo ore 8,30-13,30**  
**Hotel Villa Braida, Mogliano Veneto (TV), Via Bonisiolo**

**Destinatari**  
Serramentisti, addetti alla posa dell'infisso, studi di progettazione del sistema finestra.

**Programma**

**08.30**  
**STUDIO SULLE CAUSE DI FORMAZIONE DELLA CONDENSA**

- Esempi pratici
- Caso IR, termico passivo
- Andamento delle temperature nel nodo infisso-parete

*Relatore: Pierluigi Bolzonin, Matteo Ceccaroni di Energy Saver group*

**09.30**  
**INDAGINI TERMOGRAFICHE**

- Casi concreti
- Prove di tenuta "blower door test"
- Certificazione Casacerta

*Relatore: Pierluigi Bolzonin, Massimiliano Venturi di Energy Saver group*

**10.30**  
**POSA IN OPERA**

- Come realizzare un giunto corretto infisso/parete
- Sistema Soudal Seal

*Relatore: Fulvio Marz, Marco Senigaglia di Soudal Italia*

**Relatori**  
L'Energy Saver Group nasce nel 2007 dall'esigenza dei due soci fondatori Massimiliano Venturi e Matteo Ceccaroni, già da anni impegnati nel campo della progettazione termotecnica di allineare la "cultura" dei risparmi e dell'efficienza energetica. Nasce così una società giovane e dinamica capace di progettare, sviluppare e gestire la migliore soluzione impiantistica per ogni edificio affrontando al massimo le migliori tecnologie disponibili sul mercato, con particolare riferimento agli attuali temi della certificazione energetica e delle energie alternative, nell'ambito dei quali la Energy Saver Group vanta numerosi attestati e riconoscimenti.

**Mario Sorini è General Manager di SOUDAL Italia**, azienda leader nelle sigillanti professionali da anni impegnata nello sviluppo continuo di una gamma prodotti vana alle esigenze industriali, grazie alla quale ha implementato un sistema completo di prodotti per la costruzione e la posa in opera dei serramenti.





in assenza di norme UNI che disciplinino in modo univoco le modalità per la corretta posa in opera.

Sorini ha sottolineato infatti come il difetto di conformità derivante dall'imperfetta installazione del bene di consumo sia equiparato ad un difetto di conformità del bene ribadendo che, se il produttore non coincide con l'installatore, non è comunque dispensato da future responsabilità di legge in relazione ad eventuali difetti dell'infisso, in quanto rimane di sua competenza la responsabilità della posa e della sigillatura del falso telaio.

L'installatore deve attenersi alle istruzioni fornite dal produttore ed a quelle del costruttore edile per ciò che riguarda il vano murario, assicurando una corretta posa in opera ed un corretto funzionamento dell'infisso una volta posato.

Attraverso calcoli e dimostrazioni pratiche è stato dimostrato come l'utilizzo di schiume poliuretatiche tradizionali non sia sufficiente a garantire una corretta e durevole tenuta dei giunti, rendendo problematiche anche pareti e finestre con buone caratteristiche di isolamento e compromettendone il buon risultato complessivo.

L'utilizzo di materiali a bassa permeabilità al vapore interno, che creano isolamento all'interno del giunto ma al contempo garantiscono alta permeabilità verso l'esterno, permette di evitare la formazione di superfici fredde intorno alla finestra: per progettare correttamente il giunto, in definitiva, è necessario utilizzare sigillanti molto differenziati per l'esterno (aperti al vapore) rispetto a quelli per l'interno, chiusi al vapore.

## La finestra per edifici a basso consumo

Interessante incontro formativo sull'efficienza energetica degli infissi presso la sede Otlav per i clienti COLFERT



Gli 80 partecipanti al corso tenutosi venerdì 9 aprile presso la sede OTLAV, hanno testimoniato il loro apprezzamento ed entusiasmo per gli argomenti affrontati dal relatore esperto CasaClima arch. Paolo De Martin nel corso del convegno sul tema "La finestra per edifici a basso consumo", condotto con chiarezza e semplicità anche per chi affrontava per la prima volta l'argomento dell'efficienza energetica dal punto di vista dell'agenzia CasaClima. L'incontro è avvenuto nella cornice dell'azienda OTLAV di Santa Lucia di Piave, partner storica di COLFERT, che ha accolto con calore e professionalità i partecipanti aprendo le porte della vasta area pro-

duttiva e mettendo a disposizione la propria esperienza per supportare l'evento. Abbiamo ritenuto che nessuno meglio dei partecipanti avrebbe potuto descrivere le sensazioni di questa giornata fornendo un giudizio obiettivo sull'evento: riportiamo di seguito le impressioni di tre professionisti presenti al Convegno CasaClima.





## ISO SERRAMENTI

“ Non voglio esagerare ma era da tempo che non mi divertivo così: sì, un divertimento nell'apprendere e nel confrontarsi; non ho un titolo universitario ma credo che venerdì 9 aprile sia stata la mia prima lezione. Ringrazio il sig. Padovan per la bellissima giornata passata a contatto con la realtà aziendale OTLAV, un'azienda modello. Ai signori Zanato, titolari della COLFERT, posso solo dire continuate così: complimenti per la scelta dell'architetto De Martin come relatore, per la scelta dell'azienda e per tutti gli argomenti discussi. Termino ringraziando tutta l'organizzazione per l'opportunità offerta.

Bruno Tiveron, ISO



“ Incontro interessante, focalizzato sulla salvaguardia del nostro benessere e dell'ambiente. Forse, però, ci stiamo addentrando in un futuro troppo spinto all'eccesso (molti infatti i pesi ed i costi sulle spalle del costruttore). I temi affrontati sono stati innumerevoli e probabilmente il tempo a disposizione era troppo poco per approfondirli, magari anche con dibattiti (è stata riservata molta attenzione per la finestra, ma dobbiamo considerare che molti dei presenti provengono da un'area geografica dove gli oscuri sono irrinunciabili). Di OTLAV diciamo: un'azienda già proiettata al futuro, quasi da fantascienza: complimenti!

Rossetto Claudio, ERREDI sas



“ È stato un incontro veramente positivo: sono state affrontate reali problematiche inerenti lo sviluppo prossimo venturo dello stato dell'arte in fatto di costruzioni ad alta efficienza energetica, in cui i componenti porta e finestra daranno il maggior contributo in fatto di risparmio energetico, qualità della luce, quantità di ventilazione e sicurezza attiva-passiva; in una parola benessere abitativo. La visita alla fabbrica OTLAV inoltre mette in risalto come lo sviluppo di un solo "prodotto cerniera" sempre perfetto, pur nelle 2.500 versioni differenti, permetta di esportare in tutto il mondo la qualità Made in Veneto".

Sante e Gilberto Mura, MURA INFISSI



“ Quella di venerdì 9 Aprile sarebbe potuta essere una di quelle "solite" giornate informative, con argomenti più o meno conosciuti. L'esperienza dell'architetto De Martin in materia, unita alla sua capacità di mantenere viva l'attenzione, ha contribuito a rendere il corso molto stimolante ed interessante. Ogni argomento è stato trattato con accuratezza e semplicità, rendendo chiaro lo scopo finale, quale l'importanza del costruire edifici a basso consumo energetico. Da non dimenticare la cornice dell'evento: un ambiente sereno e familiare quale la sede della OTLAV, che, grazie all'accoglienza del sig. Padovan e dei suoi collaboratori, ci ha fatto dimenticare di essere in un'area produttiva. La sensazione infatti era quella di essere ospiti di una "famiglia". Non dimentichiamoci infine che il tutto non sarebbe avvenuto senza la capacità organizzativa di COLFERT.

Pozzobon Gianluca,  
POZZOBON SERRAMENTI





## Uno showroom per festeggiare i 40 anni di Brombal Serramenti



Nel 2010 ha festeggiato i suoi primi 40 anni di attività l'azienda Brombal, produttrice di serramenti in acciaio e bronzo di Caselle di Altivole, che ha deciso per l'occasione di inaugurare il suo nuovo, moderno showroom adiacente all'area produttiva: uno spazio ampio e confortevole dove poter toccare con mano la produzione di questa azienda che dal 1970, partendo dall'amore per la lavorazione del ferro, ha accresciuto la propria esperienza fino a consolidarsi attualmente come

una delle maggiori realtà imprenditoriali italiane.

Oggi, la tradizione familiare, capace di tramandare le conoscenze acquisite da padre in figlio gelosamente custodita e fusa con una volontà innovativa, guida l'azienda i cui prodotti sono in grado di soddisfare i massimi livelli degli standard qualitativi. Nel corso del tempo Brombal si è affermata e specializzata nei settori della lavorazione dell'acciaio e di materiali speciali quali il Bronzo, l' Acciaio inox AISI 304/316 e l'Acciaio Cor-ten. Punto di riferimento per studi di architettura e di design in quanto referente sicuro e affidabile, capace di innovarsi ed



adattarsi alle esigenze del cliente garantendo qualità ed accuratezza nella lavorazione e nella messa in opera di serramenti di alta qualità, in Italia ma e all'estero. La Brombal Serramenti ha inoltre recentemente completato l'ampliamento di 300 m<sup>2</sup> e la ristrutturazione di ca. 1.700 m<sup>2</sup> già esistenti degli stabilimenti produttivi, per un totale di quasi 2.000 m<sup>2</sup>.

## Una casa domotica alla festa del radicchio di Dosson (TV)

### LA2R impianti e Falegnameria ZV hanno presentato il sistema intelligente BPT HOME SAPIENS MITHO

Falegnameria ZV e LA2R Elettroimpianti hanno realizzato un progetto di integrazione dei serramenti motorizzati con il sistema domotico BPT - HOME SAPIENS MITHO presentandolo al pubblico in occasione della 24<sup>a</sup> Festa del Radicchio di Dosson.

Questa scelta è stata dettata dalla volontà di esporre direttamente ai "non addetti ai lavori" un "prototipo" di casa domotica per fare informazione sulle novità dei settori.

Durante la manifestazione le due aziende hanno potuto constatare un grande interesse da parte del pubblico per questo esempio di casa domotica, intesa come controllo accensioni, scenari, riscaldamento, ricambi d'aria in base alle temperature esterne attraverso



l'utilizzo di sonde di temperatura che scelgono se aprire la finestra o accendere l'aeratore. Il tutto realizzato nell'ottica del RISPARMIO ENERGETICO.

## Un'area espositiva strategica per i 25 anni della S.Z.Serramenti

### L'azienda di Giavera ha di recente inaugurato il suo nuovo showroom a Villorba

La ditta S.Z. di Scotton Mariano & C., affermata realtà produttiva del mondo del serramento con sede a Giavera del Montello, compie 25 anni di attività: un traguardo importante per un'azienda che in questi anni ha continuato a crescere ed aggiornarsi per poter dare ai suoi clienti un servizio rapido ed efficiente.

Un anniversario che l'azienda di Giavera ha festeggiato domenica 11 aprile con l'inaugurazione del suo nuovo showroom, situato in posizione strategica sulla Pontebbana, a Castrette di Villorba.

La dinamicità e la professionalità con cui viene seguita la clientela hanno reso possibili affermazioni sempre più brillanti che sono l'ingrediente fondamentale del successo. In un mercato in continua trasformazione la carta da giocare è sempre quella di precedere i tempi essendo propositivi, senza però dimenticare il background di conoscenza accumulato negli anni. Per questo S.Z. oggi si affaccia al mondo del serramento con le più innovative tecnologie del settore e con l'eccellente scelta di materiali, macchinari e design.

La S.Z. di Scotton è affermata anche nel settore civile, dove propone serramenti di ottima qualità in PVC, in alluminio ed in legno e alluminio: l'impatto estetico creato da



questo tipo di serramento e il comfort che deriva dal calore del legno unito alla tecnologia dell'alluminio ne caratterizzano la scelta sia ad uso abitativo che in situazioni di collettività.

## ZA-DE e Falegnameria ZV aprono le porte di ALLSERVICE 2010



Ci sono anche Za-De e Falegnameria ZV tra le imprese che sabato 10 aprile hanno inaugurato l'attività del gruppo ALLSERVICE2010, l'unione di sedi aziende appartenenti al tessuto imprenditoriale della Marca che credono nella collaborazione come strumento per affrontare al meglio la sempre più attenta domanda nel mercato.

Sedi aziende che hanno deciso di mettere a disposizione la

propria esperienza, serietà e professionalità proponendosi come la soluzione per il coordinamento e l'esecuzione di tutte quelle lavorazioni che richiedono l'intervento di più professionisti ed artigiani, laddove la coordinazione e la siner-

gia di idee e progetti risulta un valore indispensabile.

ALLSERVICE2010 ha sede in Via Roma 13 a Nervesa della Battaglia ed i suoi ambiti d'intervento spaziano dal restauro architettonico interno ed esterno alla realizzazione di impianti volti a migliorare l'efficienza energetica degli edifici, includendo l'offerta di numerosi servizi complementari destinati al "sistema casa".





di Viviana Surian

# appuntamento

## 5 - 7 maggio 2010 a Verona GREENBUILDING



technology innovation  
for a sustainable architecture

La 4° edizione di Greenbuilding, in abbinata con l'undicesimo appuntamento di Solarexpo, si terranno quest'anno alla Fiera di Verona dal 5 al 7 maggio 2010,

dal mercoledì al venerdì, in anticipo di un giorno rispetto alle passate edizioni. "Abbiamo deciso di anticipare di un giorno l'apertura di Solarexpo e Greenbuilding - spiega Sara Quotti Tubi, direttore delle manifestazioni - per dare agli espositori e ai visitatori la possibilità di sfruttare appieno le opportunità di business offerte dai due eventi".

Greenbuilding e Solarexpo sono l'appuntamento leader in Italia dedicato alle fonti rinnovabili e all'architettura sostenibile. Una realtà confermata dai numeri dell'edizione 2009: 9 padiglioni, 1.060 espositori, 81.000 mq di superficie espositiva totale, 8.000 mq di area espositiva esterna, 63.800 visitatori qualificati certificati, 38% espositori esteri, 41 nazioni rappresentate.



## 4 - 8 maggio 2010 a Milano XYLEXPO

La 22° edizione di Xylexpo, biennale mondiale delle tecnologie del legno e delle forniture per l'industria del mobile, si svolgerà nel Quartiere di Fiera Milano di Rho. Xylexpo 2010 si svolgerà in concomitanza con la TEW - Technology Exhibitions Week, evento organizzato da Fiera Milano Rassegne, che raggruppa tre manifestazioni altamente specializzate: Fluidtrans Compomac (biennale internazionale di trasmissioni di potenza fluida e meccatronica), Bias (biennale internazionale dell'automazione, strumentazione, microelettronica e ICT per l'industria) e Mechanical Power Transmission & Motion Control (biennale internazionale di trasmissioni meccaniche, motion control e meccatronica). Il salone milanese inoltre arricchisce il proprio repertorio merceologico unendo le tecnologie al prodotto. I semilavorati, le forniture, gli elementi per la

costruzione del mobile, i prodotti a base legno si affiancano alle macchine ed impianti in un lay-out fortemente innovativo, mettendo così i maggiori costruttori mondiali di macchine e accessori e i più importanti produttori di forniture e componentistica per l'industria del mobile in contatto con un pubblico di operatori internazionali. Non preoccupa gli organizzatori il fatto che solo due settimane prima si terrà a Rimini la fiera Technodomus, un salone dedicato anch'esso alle tecnologie per il mobile, definito fiera regionale e dunque non direttamente concorrente. Saranno i dati, ad ogni modo, a decretare l'eventuale distanza tra i due eventi. Va ricordato che nell'edizione 2008 furono 81.980 i visitatori di Xylexpo, di cui oltre il 50 per cento stranieri su una superficie di 76mila mq.

## 4 - 7 maggio 2010 a Madrid VETECO. L'Industria della finestra mostra in Veteco il suo profilo più innovativo.



L'industria spagnola della finestra e del serramento vetrato, una delle più competitive del continente europeo, consolida VETECO come fiera leader nella partecipazione di imprese non solo della penisola iberica ma anche a livello europeo. La no-

tevole presenza di marchi autorevoli e l'importante affluenza di professionisti - 44.000 visitatori nella scorsa edizione - sottolineano il valore di un settore che si distingue per la qualità e per l'abilità nel restauro.





a cura della  
redazione

# showroom

## Nuovo punto di incontro COLFERT

COLFERT da oggi incontra i professionisti del serramento in un nuovo showroom dedicato alle ultime innovazioni nella ferramenta specializzata, per renderli partecipi non solo delle novità legate ai prodotti dei partner Siegenia, ma di una cultura del progetto che esplorerà nuovi territori e nuove soluzioni su misura.

Lo showroom è luogo di relazione: progettato per mostrare innovazioni e per offrire la possibilità di ospitare eventi, installazioni, allestimenti. Uno spazio per la sperimentazione dei linguaggi di

infissi di materiali diversi tra loro (pvc, legno, alluminio) all'insegna di un comune denominatore: la presentazione di prodotti ad alto tasso tecnologico ed innovativo, che si rispecchia nelle nuove esigenze della nostra vita quotidiana, alla ricerca di tecnologie che la rendano sempre più facile e senza complicazioni.

*Vi invitiamo a fissare un appuntamento con il Vostro venditore COLFERT di fiducia per visitare questo nuovo punto d'incontro!*



a cura  
di Daniele  
Zanato

# vetrina delle novità

## CISA

### SikurExit: serrature multipunto antipanico Impiego

Per porte in alluminio e ferro a una e due ante, abbinabile a maniglioni antipanico a barra serie 59600 e serie Sblock.

Dati tecnici

Per uscite antipanico EN 1125:2008. Sicurezza ai massimi livelli (grado 6 Security), sistema antiscasso, reversibile, frontale in acciaio inox piatto o a U, fermo a giorno.



## COLFERT

### Fermascuro magnetico in ottone

Impiego

Adatto per scuri di qualsiasi tipologia.

Dati tecnici

Disponibile nelle finiture nero, bianco, argento, verde e marrone.



## AGB

### ARIETE: serratura multipunto



Impiego

Per scuri a una e due ante.

Dati tecnici

Ingombro ridotto, verniciatura con alta resistenza alla corrosione, dotata di cilindro europeo quindi è possibile usufruire di masterizzazioni con la porta adiacente, gancio in acciaio temperato, ampia gamma di incontri reversibili, aste telescopiche, bocchetta di protezione del cilindro e compatibile con profili PVC e Alluminio.

## DISEC

### Sistema di protezione meccanica per il cilindro



Impiego

Per maniglioni per alzanti scorrevoli.

Dati tecnici

Si sostituisce a una placca di serie di un maniglione per alzante scorrevole. Colori disponibili in cromo satinato e ottone lucido.

## TERNO

### DIVA: sistema per porte scorrevoli senza copertura del profilo di scorrimento

Impiego

Adatto a porte scorrevoli in legno.

Dati tecnici

Il sistema è composto da una doppia trave in alluminio, regolabile in altezza, colore anodizzato argento, portata massima Kg 80 per porta.



## FAPIM

### LOIRA +: nuova gamma di cerniere per porta a 2 e 3 ali

Impiego

Utilizzabile su profili in alluminio normali e a taglio termico.

Dati tecnici

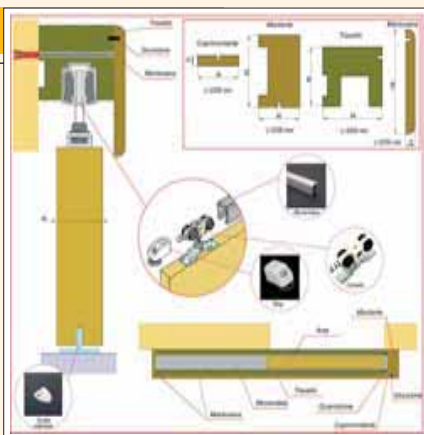
Facilità di installazione, regolazione a porta chiusa in orizzontale, verticale ed in pressione della guarnizione, fissaggio con piastra o nuovo kit di fissaggio con speciali viti autofiletanti. Disponibile in vari tipi di finitura. Portata kg 160 con due cerniere a due ali testata su porta b. 1000 x h. 2000.



## PETTITI

### **KMM: kit per porte scorrevoli con mantovana in legno**

Impiego  
Utilizzo su porte scorrevoli.  
Dati tecnici  
Composto da monorotaia in alluminio, carrelli in nylon con cuscinetti, arresti finecorsa e guida a pavimento in nylon. Portata Kg 80. Completo di travetto con mantovana, montante e coprimontante. In legno tangerica grezzo verniciabile.



## CCE

### **NO AIR**

Elementi di giunzione tra il sistema parasifero e lo stipite della porta. Garantiscono vantaggiosi risultati nella tenuta all'aria e al rumore.



Impiego  
Per porte a battente.  
Dati tecnici  
Disponibile nei colori nero e marrone, e in due modelli, uno per porte blindate o in ferro e uno per porte in legno, alluminio o pvc.

## METALGLAS

### **INVISIBILE V-7000: sistema per porte scorrevoli**

Impiego  
Utilizzo su porte in vetro.  
Dati tecnici  
Trave in alluminio che può essere celata da una soffittatura che annulla ogni impatto visivo del binario e dei carrelli agendo senza apparire. Portata massima Kg 100 per porte a una e due ante.



## OTLAV

### **TIRANTE: sistema per montare con facilità i telai e allo stesso tempo smontarli**

Impiego  
Per porte a vetri o con pannelli.  
Dati tecnici  
I telai dopo la fresatura sono pronti per il montaggio e possono essere stoccati già verniciati e finiti per la posa. Al momento dell'installazione si assemblano velocemente senza necessità di alcuna lavorazione, di incollaggio o applicazioni di cornici fermavetro.



## SIEGENIA

### **AEROPAC: aereatore per il montaggio a muro**

Impiego  
Per far entrare aria fresca; restano fuori invece rumori, polveri sottili e pollini.  
Dati tecnici  
L'aereatore aiuta a creare un ambiente gradevole e tranquillo. Assorbe il rumore come un muro di circa cm 40 (> 50 dB), perfetto quindi per le camere da letto. Fabbisogno energetico di appena 8 Watt, come un televisore in stand-by. Portata d'aria fino a massimo 170 m³/h.



## TECNOSTAMP

### **ADAPTA: bandelle con regolazione**

Impiego  
Per scuri in legno, alluminio e pvc.  
Dati tecnici  
Lama da mm. 4 per conferire maggiore robustezza. Regolazione +/- 4 mm. Chiave da 3 mm. Occhio da mm. 12. Serie da incasso e in vista. Occhio centrale, laterale o zancato. Bandella a T o squadro.







## Segnale di stile

HOPPE S.p.A. • Via del Giovo, 16 • 39010 San Martino i. P. (BZ)  
 +39 0473 640111 •  [www.hoppe.com](http://www.hoppe.com)  
 +39 0473 641359 •  [info.it@hoppe.com](mailto:info.it@hoppe.com)

