



Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008. Contiene I.P.



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



L'EDITORIALE di Mirco Zanato

Grazie 2024

Buongiorno a tutti voi, Clienti, Collaboratori, Fornitori, Amici e Colleghi, Compagni di percorso.

Mi sono chiesto cosa scrivere che fosse davvero significativo, evitando banalità e ridondanze, in un momento in cui siamo sommersi da notizie e informazioni, spesso di tono negativo, che ci arrivano da ogni direzione.

Quindi ho deciso di chiudere quest'anno con un GRAZIE a tutti coloro che hanno reso questo periodo FANTASTICO.

GRAZIE a voi **Clienti**. Quest'anno avete raggiunto quota 3.000, si avete letto bene, siete 3.000 clienti attivi! A Voi che ogni giorno ci fate sentire importanti e ci spronate a dare il meglio di noi. A Voi che con il Vostro passaparola positivo ci fate conoscere e cominciare

nuovi rapporti con i Vostri colleghi. GRAZIE. GRAZIE a voi **Collaboratori**, che quest'anno siete diventati 150. Siete il vero vanto, siete persone speciali con le quali, ogni anno, condividiamo più della metà della nostra esistenza. Non voglio sembrare banale, ma senza di voi tutto questo sarebbe chiaramente impossibile.

GRAZIE a voi **Fornitori** che credete in noi e ci supportate in tutte le nostre iniziative (che sono veramente tante). Voi non ci vendete "solo" del materiale, ma conoscenze, formazione e tanta voglia di crescere assieme.

GRAZIE agli Amici del **Gruppo Sostenibilità** di Confindustria Veneto Est, ai nostri Consulenti e ai Collaboratori esterni. Con voi condividiamo un percorso di ricerca che ci porta, nel nostro piccolo, a migliorare questo mondo attraverso la sinergia di idee e azioni concrete.

GRAZIE a voi **Famiglie**, fulcro del benessere di

ognuno di noi. Voi siete il vero motivo per cui vale la pena spendere la nostra esistenza. Voi siete il nostro rifugio e per voi lavoriamo nella convinzione di creare un futuro migliore.

Invito tutti voi a sfogliare e leggere questo nuovo numero di CW. Sono sicuro che coglierete l'energia e la passione che ci anima nel nostro lavoro.

Il 2024 non è stato un anno facile, ma gli anni semplici non sono mai esistiti.

Vi invito quindi a brindare al presente e al futuro.

Assieme creeremo i migliori successi.

Auguro a tutti Voi Buone Feste e Felice Anno Nuovo.



MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI di Giacomo Favaretto

Verso la certificazione LCA per la pergola bioclimatica WATERPROOF

In YCO stiamo compiendo un passo significativo verso l'innovazione sostenibile: abbiamo deciso di avviare il processo per ottenere la LCA (Life Cycle Assessment) per la nostra pergola Waterproof. Questa scelta, in collaborazione con Spinlife di Padova, conferma il percorso intrapreso da COLFERT verso lo sviluppo sostenibile.

Il modello prodotto da Spinlife offrirà una valutazione dettagliata dell'impatto ambientale della pergola lungo tutto il suo ciclo di vita, dal processo produttivo allo smaltimento.

[...] Infine, l'analisi LCA permetterà a YCO di individuare eventuali aree di miglioramento nei processi produttivi, ottimizzando l'uso delle risorse e riducendo gli sprechi.

Continua a pg. **21**

3	MERCATO La ristrutturazione residenziale ancora protagonista nel 2025
5	GRANDANGOLO Misurare gli impatti sociali dei prodotti con la S-LCA
7	L'OSPITE Intervista a Erika Brentegani
9	NORMATIVE Informazioni sulla patente a crediti per il cantiere
10	IL CONFRONTO
17	ASSISTENZA PROFESSIONALE Tu lo conosci il Team Siegenia?
17	DAI NOSTRI PARTNER Il Multitop Matic EXIT di Cisa
19	PRODOTTI YELLOW Il chiudiporta, un piccolo grande alleato
21	MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI Verso la certificazione LCA per la pergola bioclimatica WATERPROOF
23	FIERE ED EVENTI YCO Outdoor protagonista delle fiere di questo autunno tra innovazione e soluzioni su misura
24	SUCCEDE IN COLFERT Ascoltiamo, progettiamo, RISOLVIAMO
25	SPONSORIZZAZIONI E SOSTEGNI SOCIALI
26	PEOPLE IN YELLOW



SAVE the DATE

16/17/18 20
aprile 26

www.yeditaly.com - info@yeditaly.com

SOMMARIO

**Compatto,
completo,
imbattibile.**

AEROPLUS WRG: immissione ed espulsione costanti, unite in un aeratore a parete.

Un'innovativa tecnologia per l'aerazione in un design moderno: AEROPLUS WRG è il primo aeratore a parete che unisce nel minimo spazio l'immissione e l'espulsione costanti al principio dello scambiatore di calore rotativo. Combina il ricambio d'aria minimo necessario con il massimo recupero di calore, fino al 93%, per aerare in modo efficiente dal punto di vista energetico. Ulteriori sensori optional per la CO₂ assicurano un ricambio d'aria secondo le proprie necessità. Il montaggio facile, che si può scegliere di effettuare con la canalina stipite in EPP, completa AEROPLUS WRG, rendendolo la migliore soluzione tutto in uno per le nuove costruzioni e per le ristrutturazioni: www.siegenia.com

Comfort ambientale a 360°





MERCATO

di Marco Toppan

LA RISTRUTTURAZIONE RESIDENZIALE ANCORA PROTAGONISTA NEL 2025

PRIMA DI FARE UN'IPOTESI SU QUELLO CHE POTREBBE SUCCEDERE NEL 2025, È INTERESSANTE FARE UN VELOCE SALTO NEL PASSATO E NOTARE CHE VI È STATO UN INCREDIBILE INCREMENTO DI VOLUMI NEI 4 ANNI CHE VANNO DAL 2020 AL 2023.

Dobbiamo considerare che il mercato dei serramenti nel residenziale, quindi escludendo tutto il commercial e l'industriale, è più che raddoppiato, passando da 2,5 ad oltre 5,3 miliardi di Euro. In termini invece di serramenti prodotti, sempre nel mercato residenziale, ma nel segmento specifico del rinnovo, si è passati da 4 a 7 milioni di fori finestra, per un giro d'affari di 4,6 miliardi di Euro.

Tutta questa enorme mole di serramenti è stata alimentata sia dalla produzione interna, sia dalle importazioni che hanno complessivamente sfiorato i 2 miliardi di Euro.

Sicuramente un ruolo importante in questi anni lo hanno giocato gli incentivi fiscali messi a disposizione dai vari governi, sia quelli relativi al Superbonus, ma anche quelli, più bassi, relativi all'efficientamento energetico. Questi ultimi sono spesso passati quasi sottotraccia, ma sono stati spesso protagonisti poiché il timore di entrare nella stretta e tortuosa strada della burocrazia, e i vincoli annessi per l'ottenimento del corposo Superbonus, limitavano in un qualche modo l'accesso a questo bonus.

Il report "Scenari e sfide competitive nel mercato italiano dei serramenti" del Prof. Garzia, presentato al Forum Serramenti&Vetro di Bari, per il prossimo anno prevede una leggera flessione della domanda di serramenti pari a meno dell'1%. E questo dato è sostanzialmente in linea con le previsioni di crescita del PIL italiano, pari ad un potenziale 0,8% per il 2025.

Questo sostanziale stagnazione è probabilmente collegata al fatto che attualmente non è ancora chiaro lo schema delle detrazioni che il Governo metterà a disposizione delle ristrutturazioni e dell'efficientamento energetico nel 2025. Infatti, proprio le ristrutturazioni residenziali, hanno recentemente rappresentato almeno l'85% della domanda di serramenti, mentre le nuove costruzioni si fermavano sempre al 15%.

Le prime anticipazioni hanno fatto trapelare:

- una modularità dei benefici in base alle performance raggiunte dall'intervento;
- una limitazione dei benefici alle sole prime case (o unità immobiliari con classe energetica bassa);

- un tetto di spesa annua complessivo per la misura e costi massimi specifici omnicomprensivi per gli interventi;
- strumenti finanziari di supporto (certificati bianchi) da scambiare sul mercato o venduti a soggetti obbligati, come i distributori di energia;
- la durata almeno decennale.

Padrone della scena continuerà ad essere sempre il PVC che, sempre nel report del Prof. Garzia, continuerà nel 2025 ad avere una quota di mercato di almeno il 50% e che permetterà, vista la limitazione del tetto di spesa delle detrazioni, di creare capienza per altri interventi di riqualificazione energetica.

Particolare attenzione sarà da riservare anche alla manovra, da parte della BCE, relativa al taglio dei tassi, la quale aprirà la possibilità alle aziende di accedere a finanziamenti, che permetteranno loro di fare investimenti potenzialmente in nuove tecnologie, ma anche ovviamente in nuovi stabilimenti che ovviamente alimenteranno la richiesta di nuovi serramenti.



Amy® sun protect io

Il compagno per una casa più fresca in estate.

Molto più di un semplice comando a parete, rende intelligente la protezione solare, abbassandola automaticamente prima che il calore entri in casa. Grazie a un sensore integrato e a un'intelligenza incorporata, non c'è nulla da fare, nulla da aggiungere.



somfy®

Azionamento ED 100/250

Con l'ED 100 / ED 250, dormakaba offre un azionamento per porte a battente elettromeccanico che si adatta a vari campi di applicazione. L'azionamento può essere installato nella versione lato a spingere con braccio standard e nella versione lato a tirare con slitta.

- Design modulare e gamma funzionale variabile
- Porte di ampiezza fino a 1100 mm
- Porte di peso fino a 160 kg
- Porte a battente ad anta singola o doppia
- Versione lato a spingere o lato a tirare

Contattaci per richiedere maggiori informazioni!

dormakaba Italia / + 39 02 49 48 42 / info.it@dormakaba.com / www.dormakaba.it

in f  





MISURARE GLI IMPATTI SOCIALI DEI PRODOTTI Il Social Life Cycle Assessment



Mentre da tempo le aziende stanno familiarizzando con gli strumenti di valutazione degli impatti ambientali dei prodotti e delle organizzazioni, si sta facendo sempre più intensa la volontà di andarne a misurare anche gli impatti di natura sociale.

La **Social LCA** è una metodologia che valuta gli aspetti sociali e socio economici di un prodotto o servizio e i loro impatti potenziali positivi e negativi lungo l'intero ciclo di vita, dall'estrazione delle materie prime, produzione, distribuzione ed uso fino al fine vita.

Perché analizzare la Social LCA?

L'utilizzo della metodologia Social LCA offre alle aziende gli strumenti per mettere in evidenza il proprio impegno nell'ambito della sostenibilità e della performance sociale.

È di supporto per:

- accrescere la conoscenza degli impatti sociali del prodotto lungo il suo intero ciclo di vita, fissando le priorità di intervento;
- migliorare le condizioni di vita delle persone e delle comunità coinvolte nel ciclo di vita del prodotto o servizio;
- confrontare diversi sistemi di prodotto e supportare politiche differenziate e più mirate;
- monitorare l'impatto di cambiamenti e miglioramenti nella catena di fornitura;
- misurare i progressi sociali nell'ambito dei progetti messi in atto;
- comunicare l'impatto sociale dei propri prodotti per promuovere un consumo socialmente responsabile.

Le considerazioni sugli impatti sociali contano sempre più sulle scelte di acquisto di molti consumatori, di investimento per le aziende e nel reclutamento di talenti. Aziende che sanno dimostrare in modo trasparente come etica e responsabilità sociale facciano parte di ogni passaggio della propria catena di fornitura presentano un valore aggiunto. La comprensione e la gestione del proprio impatto sociale rappresentano a tutti gli effetti una

dimensione nuova del posizionamento sul mercato. Mentre gli impatti ambientali derivano ad esempio da emissioni in aria o in acqua, gli impatti sociali sono inerenti alle relazioni tra le aziende e i relativi stakeholder e alle relazioni tra il prodotto o servizio e i suoi utilizzatori. Inoltre 14 dei 17 goals dell'Agenda 2023 riguardano aspetti sociali, per tale motivo comprendere i rischi e le opportunità sociali attraverso la S-LCA può sostenere un impegno programmato a supporto di una strategia che considera gli SDG.

LCA e S-LCA a confronto:

La Social LCA, metodologia più recente rispetto a LCA, segue la struttura della LCA e della ISO 14040, combinata con altri aspetti delle scienze sociali. La Social LCA valuta quindi gli aspetti sociali che possono interessare gli stakeholder in modo positivo o negativo nelle diverse fasi della catena di fornitura di un prodotto. Ciò che distingue la Social LCA da altre discipline sociali è l'obiettivo che si pone, rivolto a prodotti o servizi, e lo scopo, che è l'intero ciclo di vita.

Social LCA e LCA hanno diversi aspetti in comune, come la struttura metodologica e la procedura accompagnata dalla necessità di una gran quantità di dati per i quali viene valutata la qualità. Un'importante differenza tra le due è data dal fatto che, mentre la LCA si basa su dati quantitativi, la Social LCA necessita anche di informazioni di tipo qualitativo, in misura maggiore o minore in relazione al metodo utilizzato.

Quali sono i benefici per un'azienda nello svolgere sia LCA che S-LCA?

I principali benefici della valutazione sia degli impatti ambientali che sociali sono i seguenti:

- chiarire i trade-off tra i tre pilastri della sostenibilità, le fasi del ciclo di vita e gli impatti fornendo una panoramica più completa di rischi e vantaggi lungo l'intero ciclo di vita;
- promuovere la consapevolezza delle questioni ambientali e sociali relativamente a tutti gli

attori della catena di fornitura permettendo di identificare i possibili miglioramenti e stimolando l'innovazione;

- la comunicazione trasparente di informazioni relative ad entrambi gli aspetti aiuta le aziende ad accrescere la propria credibilità;
- può aiutare i consumatori a compiere una scelta di acquisto pienamente consapevole e responsabile.

Se qualche decennio fa ci interrogavamo se le aziende avevano un ruolo sociale e quale fosse, oggi questo dubbio non esiste più in quanto abbiamo oramai compreso che **tutto ciò che viene prodotto impatta sull'ambiente e sulle società che lo hanno realizzato e in quelle che lo utilizzano** e che **solo un'attenta gestione di questi due elementi consentirà alle aziende di rimanere competitive nei mercati.**

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



Fkdesign

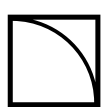
Design Valentini e Ponzelli

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



reddot winner 2020



ADI
DESIGN
INDEX

Selezione Compasso d'Oro



V E D I A M O O L T R E



L'OSPITE

di Silvia Crosato

Intervista a

ERIKA

BRENTEGANI

Coach e trainer, Welfare e work life balance consultant



Abbiamo conosciuto la dottoressa Erika Brentegani grazie alla certificazione Family Audit conseguita da COLFERT S.p.a lo scorso dicembre. Con il suo supporto, di consulente certificato, abbiamo redatto il nostro Piano Aziendale, ovvero il documento di programmazione di tutte le attività di conciliazione che intendiamo realizzare nei prossimi tre anni. Tra queste c'è anche quella dell'introduzione del lavoro agile nella nostra azienda, che intendiamo avviare in via sperimentale a partire dal 2025.

Cosa significa parlare oggi di lavoro agile nelle nostre aziende?

Partiamo innanzitutto dal comprendere il significato di "lavoro agile". Il lavoro agile (smart working nel suo senso più ampio) è una modalità di prestazione dell'attività lavorativa che pone il focus su ciò che viene fatto, piuttosto che su tempi e luoghi rigidi di lavoro. Maggiore flessibilità a fronte di una maggiore responsabilizzazione sui risultati. Ciò significa maggiore consapevolezza di sé, delle proprie competenze, autonomia, modalità lavorative, capacità di organizzare il proprio lavoro e quello in team. È un cambio di mentalità che non riguarda solamente l'aspetto lavorativo ma la vita delle persone!

Oggi nella maggior parte dei casi, misuriamo le persone per la loro presenza in azienda ma ciò in realtà non è commisurato ai risultati aziendali. Il controllo della presenza è solo un'illusione di misurazione di una performance.

Il lavoro agile è un progetto di business, non un progetto HR: prevede una definizione di obiettivi, di strategia; si basa su un accordo tra le parti che può andare oltre le giornate e gli orari ed una reciproca presa di responsabilità che nasce da un dialogo, un confronto e procede con un feedback continuo, quale sistema di restituzione e nutrimento, non di giudizio.

Oggi i lavoratori delle giovani generazioni (sempre meno numerosi), ci stanno chiedendo di poter dare un senso a ciò che fanno, forse perché molto di ciò che ci/li circonda non ne ha più e ci chie-

dono la possibilità di vivere una vita che gli consenta di poter armonizzare vita professionale e personale. Sinceramente lo trovo un bel driver sul quale potersi orientare.

La legge 81/2017 ci dice che la "motivazione principale del lavoro agile è incrementare la competitività e agevolare la conciliazione vita-lavoro".

Il primo motivo è l'incremento di competitività.

Non è principalmente uno strumento di welfare. Non va visto come una concessione perché nel lavoro la merce di scambio dovrebbe essere il lavoro, non la qualità di vita. E già questo aspetto meriterebbe un'ampia riflessione.

Ciò che dovrebbe poter essere un diritto delle persone di poter vivere una vita vivibile, invece di una corsa a ostacoli, è diventato merce di scambio tra lavoratori e aziende. E quindi qual è oggi il valore del lavoro? A cosa attribuisco valore?

Nelle ultime settimane si è scatenato un acceso dibattito intorno allo Smart Working e alcuni giornali hanno dato risalto alla scelta di alcune grandi aziende di fare retromarcia e di richiamare i collaboratori a lavorare in presenza.

Cosa c'è dietro queste decisioni?

Ci aiuti a fare chiarezza.

Di recente Amazon ha dichiarato che nella divisione AWS ossia Amazon Web Service, il maggior provider di servizi cloud del mondo, i lavoratori, da genna-

io, dovranno tornare in ufficio 5 giorni su 5, perché con la modalità smart non riescono a lavorare su progetti innovativi. Ci sarebbe un'analisi un po' ampia da fare, dall'esterno non si può mai sapere cosa esattamente sta accadendo ma sinceramente la motivazione mi sembra debole. Ci sono molti strumenti che permettono di lavorare molto bene, in modalità sincrona, da remoto esattamente come in presenza e dubito che Amazon ne sia sprovvista.

Ciò che ritengo più probabile è che non sia stato costruito dall'inizio quel progetto strutturato, di accordo tra le parti, di definizione di modalità organizzative, basato prima di tutto su rapporti di collaborazione e fiducia, che permettono al contrario un incremento di produttività e contestualmente la possibilità di mantenere la relazione con i colleghi con giornate in presenza e altre da remoto. Quali? Quante? È tutto da definire e possono/devono variare in modo intelligente e funzionale, in base alle necessità prima di tutto organizzative, soprattutto quando si stanno affrontando periodi cruciali per le aziende.



Ringraziamo Erika per averci aiutato a fare chiarezza su questo tema di grande attualità.

Per saperne di più

<https://famiglia.governo.it/it/politiche-e-attivita/famiglia/conciliazione-famiglia-lavoro/family-audit/informativa>

<https://www.osservatori.net/smart-working/>



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.*



NORMATIVE

a cura della redazione

INFORMAZIONI SULLA **PATENTE A CREDITI** PER IL CANTIERE

LA SCADENZA ERA IL 1° OTTOBRE 2024

“ A decorrere dal 1 Ottobre 2024, tutte le imprese e i lavoratori autonomi che operano nei cantieri temporanei o mobili (esclusi coloro che effettuano solo forniture o prestazioni di natura intellettuale) devono ottenere la patente a crediti. Cerchiamo di capire insieme da dove nasce questa norma e cosa prevede:

La Norma

Il decreto-legge 2 marzo 2024, n. 19, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 aprile 2024, n. 56 ha, tra l'altro, modificato l'art. 27 del D.lgs. n. 81/2008 introducendo la c.d. patente a crediti nei cantieri temporanei.

Soggetti Interessati

Le imprese e i lavoratori autonomi che operano nei cantieri temporanei o mobili di cui all'articolo 89, ad esclusione di coloro che effettuano mere forniture o prestazioni di natura intellettuale.

Requisiti

Ai fini del rilascio della patente è richiesto il pos-

sesso dei seguenti requisiti:

- a)** iscrizione alla camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura;
- b)** adempimento, da parte dei datori di lavoro, dei dirigenti, dei preposti, dei lavoratori autonomi e dei prestatori di lavoro, degli obblighi formativi previsti dal D.lgs. n. 81/2008;
- c)** possesso del documento unico di regolarità contributiva in corso di validità;
- d)** possesso del documento di valutazione dei rischi, nei casi previsti dalla normativa vigente;
- e)** possesso della certificazione di regolarità fiscale, di cui all'art. 17-bis, commi 5 e 6, del D.lgs. n. 241/1997, nei casi previsti dalla normativa vigente;
- f)** avvenuta designazione del responsabile del servizio di prevenzione e protezione, nei casi previsti dalla normativa vigente.

Modalità operative

La patente è rilasciata in formato digitale accedendo al portale dell'Ispettorato nazionale del lavoro attraverso SPID personale o CIE. Possono presentare la domanda di rilascio della patente il



legale rappresentante dell'impresa e il lavoratore autonomo. Il possesso dei requisiti richiesti per il rilascio della patente è oggetto di autocertificazione/dichiarazione sostitutiva.

Scadenze

La trasmissione della autocertificazione/dichiarazione sostitutiva inviata mediante PEC ha efficacia fino alla data del 31 ottobre 2024. A partire dal 1° novembre p.v. non sarà possibile operare in cantiere se non è stata mandata la richiesta di rilascio della patente.

**Vuoi saperne di più?
Inquadra il QRcode e scarica
il documento dell'Ispettorato
Nazionale del Lavoro.**



NUX

MARTELLINA MINIMALE

La linea di cremonesi, martelline e maniglie OLIMPO di Fapim si arricchisce ancora con la nuovissima NUX sempre più orientata alle linee pulite ed essenziali, perfetta per le esigenze estetiche più raffinate. La martellina minimale NUX è composta dal solo manico con il meccanismo completamente contenuto al suo interno. E' universale perchè utilizzabile con tutti i meccanismi Fapim e adatta all'applicazione su ogni tipologia di profilo grazie ad un particolare sistema di fissaggio con viti auto maschianti ed interasse orientabile di 45°.



fapim[®]
Life in evolution

 Made in Italy



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

OPERA

DOORA-REMOOTIO

Doora, in collaborazione con Remootio, presenta un'unità di gestione che consente l'apertura e il controllo di porte, garage e cancelli, tramite l'utilizzo di una semplice App.

Questo modulo 57402 utilizza una crittografia a 256 bit per comunicare con gli Smartphone collegati. Ogni chiave virtuale creata tramite l'App, non viene archiviata in un Cloud, ma unicamente nel dispositivo Remootio e nello Smartphone utilizzato. Questo rende il sistema semplice e sicuro.

→ 5 Punti di Forza

1. Semplice da installare.
2. Offre 3 possibili modalità di connessione e gestione delle aperture: Internet - Wi-fi - Bluetooth.
3. È versatile! Adatto a diverse tipologie di impianto, come ad esempio: la propria abitazione, un B&B,

4. È semplice da gestire! Tutte le operazioni sono facilmente controllabili tramite l'App gratuita, anche da remoto.
5. Permette l'apertura e il monitoraggio dello stato della porta da qualsiasi parte del mondo, in qualsiasi momento.





**LEGNO
PVC**

di Fabio Facchinato

KFV-SIEGENIA

**CHIUSURA MULTIPUNTO
AUTOMATICA BS 3700**

La sicurezza sempre perfetta: la prima chiusura multipunto automatica autoregolante BS 3700!

Sicurezza permanente, facilità d'uso e manutenzione minima: la BS 3700 combina tutto questo, automaticamente. Essendo il primo sistema di chiusura multipunto automatico con autoregolazione integrata, garantisce che la porta possa essere aperta perfettamente e bloccata in modo affidabile ogni volta. Tutto compreso nell'uso, nessuno sforzo nel servizio.

SIEGENIA®
brings spaces to life

→ **5 Punti di Forza**

1. Chiusura multipunto con autoregolazione integrata: non è necessaria alcuna regolazione in loco! Bloccaggio sicuro di tutti e tre gli elementi di chiusura in ogni momento, grazie alla protezione antispinta brevettata.
2. Uscita automatica di 20 mm di tutti gli elementi di chiusura compresa la mandata, partendo da una entrata di 35 mm. Adatta per serramenti in Legno, PVC e Alluminio.
3. Possibilità di montaggio su porte fino a 3 mt di altezza. Predisposta per essere motorizzabile anche in un secondo momento.
4. Testata fino alla classe di resistenza RC3 secondo EN1627. Conforme alla norma DIN EN 15685: testata e classificata per 200.000 cicli con peso porta di 200 kg.
5. Certificata SKG. Lavorazioni di fresatura e fori vite identici a quelli delle serrature multipunto KFV ONE.



**ABBIGLIAMENTO
DA LAVORO**

di Fabio Feltrin

KAPRIOL

PILE DA LAVORO "EARTH"

Giacca in pile da lavoro ad alto potere isolante della nuova linea Earth realizzata con materiali riciclati al 100%.

Il pile da lavoro Earth con chiusura a zip centrale è dotato di flap di protezione sotto la zip e pratici pannelli di rinforzo sulle spalle. Oltre agli elastici sul polso, questo pile Kapriol ha le tasche in vita con chiusura a zip e una tasca sul petto di facile accesso con chiusura a zip.

→ **5 Punti di Forza**

1. Certificato "RCS" per il controllo di tracciabilità dell'intera filiera produttiva. Per un futuro più green e meno washing.
2. Flap di protezione sotto la zip centrale e chin guard.
3. Pannelli di rinforzo 94% poliestere riciclato / 6% elasthan - 145 g/m2 ed elastici ai polsi.
4. Tasche con zip sul petto ed in vita.
5. Tessuto principale: 100% poliestere riciclato - 290 g/m2.



Kapriol®

**Design,
sicurezza e
prestazioni
dal 1984**





PRODOTTO FINITO

di Andrea Borghetto

SUNBELL

SPIRIT LEVEL UP&DOWN

La tenda motorizzata con batteria ricaricabile è gestita da un dispositivo esterno dotato di connessione magnetica e batteria ricaricabile.

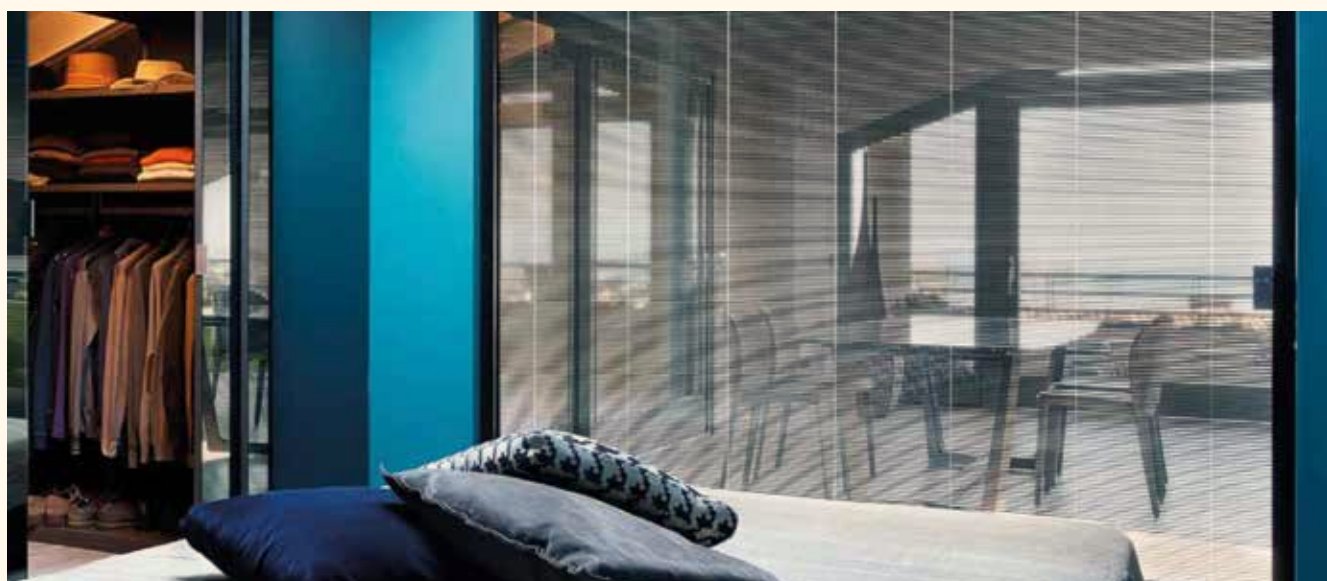
Da oggi il sistema è dotato di tecnologia brevettata "Spirit Level", che rileva l'inclinazione del serramento e blocca automaticamente il movimento della tenda.

Questa tecnologia protegge la tenda da malfunzionamenti ed evita danni al coating del vetro.

→ **5 Punti di Forza**

1. Nuovo Brevetto Europeo "Spirit Level" tutela il funzionamento della tenda e protegge il vetro, grazie ad un sensore di inclinazione, che blocca la tenda in caso di utilizzo non conforme.
2. Elettronica di controllo esterna al vetrocamera, con connessione magnetica, brevettata a livello internazionale.

3. Miglior controllo della movimentazione con tasti capacitivi touch e design funzionale, disponibile anche con radiocomando
4. Retrocompatibilità totale con tutti i sistemi a batteria precedenti
5. Ricarica rapida con USB-C, con possibilità di integrare la ricarica con pannello solare.



ALLUMINIO FERRO

di Marco Saitta

DISEC

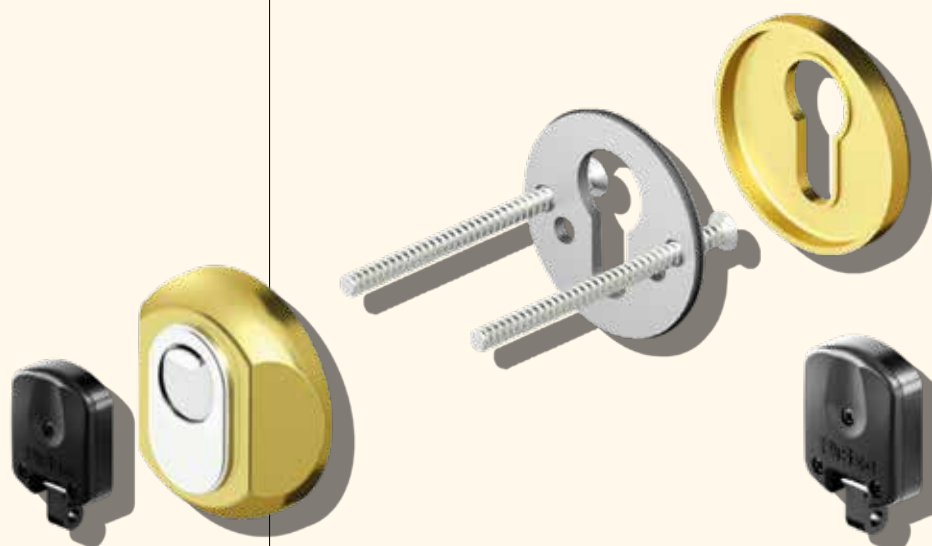
SISTEMI DI PROTEZIONE MAGNETICA

Sistemi di protezione a combinazione magnetica che schermano l'entrata del cilindro/serratura impedendo l'inserimento fraudolento di attrezzi da scasso - acido - stecchini - colla ecc.

Sistema che può essere usato come controllo di accesso semplice e meccanico per uffici-abitazioni.

→ **5 Punti di Forza**

1. Una volta chiuso blocca l'accesso alla serratura/cilindro sottostante.
2. Nasconde la vista del cilindro, rende perciò difficile sapere quali grimaldelli usare.
3. Impedisce l'utilizzo di acidi per far sciogliere il cilindro e aprire la serratura.
4. Impedisce l'utilizzo di "topolini" o grimaldelli vari.
5. Serve da controllo di accesso meccanico per le serrature.





AUGURI DI BUONE FESTE DA



TUTTA LA SQUADRA COLFERT



TQPP
tecnologie del movimento

Proponiamo la più ampia gamma di attuatori per sistemi di ventilazione naturale ed evacuazione fumo.

Per l'automazione dei serramenti lasciati guidare da uno specialista.

www.topp.it



TU LO CONOSCI IL TEAM SIEGENIA?

ABBIAMO RIORGANIZZATO I NOSTRI SERVIZI PER RISPONDERE MEGLIO ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI. NASCE COSÌ IL **TEAM SIEGENIA**, ESPERTO NEL SETTORE DELL'ANTA RIBALTA, CHE SEGUE L'INTERO CICLO DEL PRODOTTO: DALL'ORDINE ALL'ASSISTENZA POST-VENDITA.

Perché creare un Team dedicato?

I servizi che offriamo sono stati sviluppati negli anni per rispondere alle esigenze dei clienti e alle richieste del mercato. Oggi, però, abbiamo deciso di dargli una nuova struttura e forza: vogliamo garantire a Voi clienti un servizio ancora più efficace impegnandoci a progettare nuove soluzioni. COLFERT si distingue per l'ampia gamma di prodotti, che coprono tutto il mondo dell'accessoristica per serramentistica. Sentivamo però l'esigenza di **specializzare e approfondire** ulteriormente le nostre competenze in categorie specifiche, per offrirvi un servizio ancora più completo. Così è nato il Team Siegenia, altamente qualificato nel settore dell'anta ribalta che non si limita alla vendita di accessori, ma gestisce l'intero ciclo: dall'ordine alla vendita, fino all'assistenza post-vendita.

Ma chi saranno gli attori di questo nuovo TEAM?



Per maggiori informazioni chiamare al numero **0422 1499** o scrivere a colfert@colfert.com



DAI NOSTRI PARTNER

a cura di Marco Saitta

CISA

MULTITOP MATIC EXIT

IL NUOVO SISTEMA ANTIPANICO PER PORTE A UNA O DUE ANTE

Multitop Matic EXIT è il sistema CISA con chiusura automatica per porte antipanico in alluminio, a una e due ante. La nuova contro serratura rappresenta una soluzione innovativa e completa per porte a doppia anta: garantendo elevati standard di sicurezza, senza alterare la resistenza degli angoli dei profili.

→ 5 Punti di Forza

- 1. CHIUSURA AUTOMATICA:** accostando l'anta principale al montante, si ottiene la chiusura automatica dei 3 scrocci e dei ganci senza la chiave. Il riarmo automatico assicura inoltre la chiusura immediata e in sicurezza.
- 2. USCITA SEMPRE GARANTITA:** la semplice pressione del maniglione apre immediatamente la porta chiusa automaticamente, garantendo sempre l'uscita in caso di emergenza.
- 3. INSTALLAZIONE FACILE E VELOCE** della contro serratura nella nuova versione a testata lunga, anche grazie alle bocchette regolabili già presenti sul frontale e al pratico sistema di regolazione puntali a prodotto già installato.
- 4. RETROCOMPATIBILITÀ:** consente di mantenere le stesse lavorazioni sul profilo di tutte le serrature della gamma CISA Multitop, è inoltre retrocompatibile con SikurEXIT.
- 5. MADE IN ITALY:** il sistema automatico introduce sul mercato l'unica contro serratura multipunto con testata lunga "Made in Italy", il cui design unisce massima performance ed efficienza applicativa.



Sistema **KDS** SAFETY FLOOR

Porte d'ingresso in alluminio per appartamenti e residence



www.kopendoors.com



KOPEN[®]
ALUMINUM DOORS



PRODOTTI YELLOW

di Marco Saitta

IL CHIUDIPORTA UN PICCOLO GRANDE ALLEATO

I chiudiporta, dispositivi che chiudono automaticamente le porte, sono molto più di semplici accessori. Sono elementi essenziali per la sicurezza, l'efficienza energetica e il comfort di qualsiasi edificio come un condominio, un ufficio o un negozio.

L'IMPORTANZA DEL CHIUDIPORTA

• **SICUREZZA:** Garantiscono che le porte siano sempre chiuse, prevenendo accessi non autorizzati e migliorando la sicurezza complessiva di un edificio.




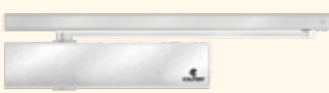
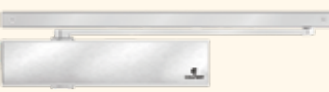
• **EFFICIENZA ENERGETICA:** Contribuiscono a mantenere una temperatura interna costante, evitando dispersioni di calore o aria condizionata attraverso porte lasciate aperte.

• **PROTEZIONE ANTINCENDIO:** In caso di incendio, i chiudiporta rallentano la propagazione del fumo e delle fiamme, consentendo alle persone di evacuare in sicurezza.

• **COMFORT:** Eliminano la necessità di chiudere manualmente le porte che così non sbattono e creano un ambiente più tranquillo.

Abbiamo quindi deciso di implementare la gamma portando sul mercato una nuova linea di chiudiporta a marchio COLFERT, vi presentiamo i **CTS**.

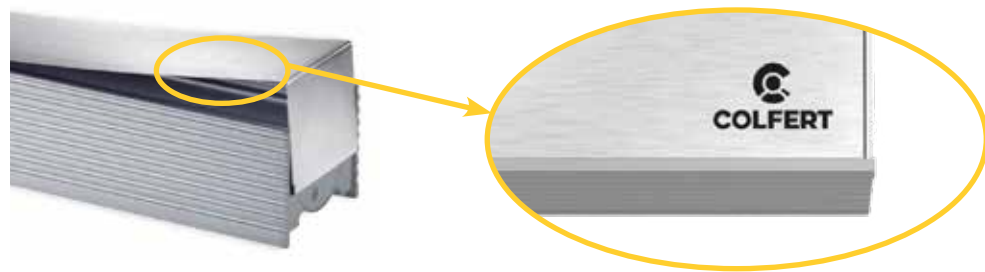
L'idea è nata per riuscire a dare al cliente un'ampia scelta in base alle proprie esigenze, partendo dal chiudiporta di tutti i giorni fino ad arrivare a quello con le caratteristiche più complete per essere montato in circostanze estreme, per peso e dimensione.

	DIMENSIONE CORPO	DIMENSIONE PORTA	FORZA	REGOLAZIONE COLPO FINALE	REGOLAZIONE VELOCITÀ DI CHIUSURA	SMORZAMENTO IN APERTURA
CTS 14 	L: 214 mm H: 56 mm P: 41 mm	Fino a 110	2/3/4	SI	SI	NO
			Forza variabile per posizione	Tramite valvola + braccio	Tramite valvola	
CTS 20 	L: 243 mm H: 56 mm P: 41 mm	Fino a 1250	2/3/5	SI	SI	SI. Preinstallato in ogni chiudiporta.
			Forza variabile per posizione	Tramite valvola + braccio	Tramite valvola	Riduce la velocità di apertura a partire da 70° ed evita lo sbattere della porta.
CTS 50 	L: 243 mm H: 56 mm P: 41 mm	Fino a 1100	2-6	SI	SI	SI. Preinstallato in ogni chiudiporta.
			Forza variabile per posizione	Tramite valvola	Tramite valvola	Riduce la velocità di apertura a partire da 70° ed evita lo sbattere della porta.
CTS 41 	L: 243 mm H: 56 mm P: 41 mm	Fino a 1400	1-4	SI	SI	SI. Preinstallato in ogni chiudiporta.
			Forza regolabile tramite tendimolla	Tramite valvola	Tramite valvola	Riduce la velocità di apertura a partire da 70° ed evita lo sbattere della porta.
CTS 61 	L: 243 mm H: 56 mm P: 41 mm	Fino a 1400	3-6	SI	SI	SI. Preinstallato in ogni chiudiporta.
			Forza variabile per posizione	Tramite valvola	Tramite valvola	Riduce la velocità di apertura a partire da 70° ed evita lo sbattere della porta.

ECOcllic

ECOcllic è una chiusura automatica in acciaio inossidabile che racchiude il corpo in alluminio con la potenza della molla in acciaio, nascondendo tutti gli elementi di regolazione e proteggendo così la chiusura da accessi non autorizzati.

La cover estraibile e intercambiabile è personalizzabile e può essere quindi marchiata con il vostro logo!



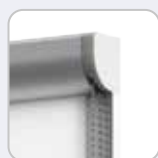
TENDE A RULLO LUCE



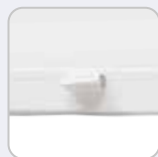
Le tende a rullo con sistema da serramento

offrono un controllo pratico ed esteticamente gradevole della luce, ideale per superfici vetrate interne.

SISTEMI DI COMANDO




 Sistema manuale a catenella





 Sistema manuale a molla



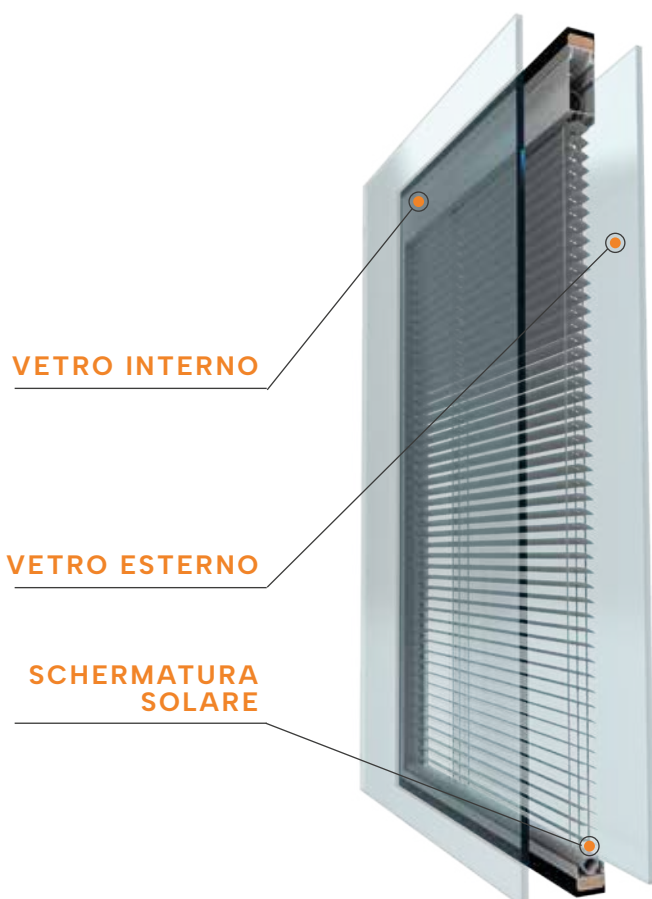
 Sistema motorizzato motore a batteria*
*Non serve impianto elettrico

TESSUTI

-  FILTRANTI
-  OSCURANTI
-  SCREEN

TENDE IN VETROCAMERA

spirit level[®]
UP&DOWN



Nuovo attuatore Spirit Level

La tenda è azionabile solo quando la finestra è chiusa, il movimento si blocca se il serramento è inclinato o aperto a vasistas per evitare l'accavallamento delle corde e danni al coating del vetro.



PATENT PENDING





MIGLIORAMENTO *dei* PROCESSI

di Giacomo Favaretto

VERSO LA CERTIFICAZIONE **LCA** PER LA PERGOLA BIOCLIMATICA **WATERPROOF**

In YCO stiamo compiendo un passo significativo verso l'innovazione sostenibile: abbiamo deciso di avviare il processo per ottenere la LCA (Life Cycle Assessment) per la nostra pergola Waterproof. Questa scelta, in collaborazione con Spinlife di Padova, conferma il percorso intrapreso da COLFERT verso lo sviluppo sostenibile.

Il modello prodotto da Spinlife offrirà una valutazione dettagliata dell'impatto ambientale della pergola lungo tutto il suo ciclo di vita, dal processo produttivo allo smaltimento.

Ma che cos'è la LCA?

È la valutazione del Ciclo di Vita di un prodotto. Questa metodologia è utilizzata per valutare l'**impatto ambientale** complessivo di un prodotto o di un servizio lungo tutto il suo ciclo di vita.

La partnership tra YCO e Spinlife.

L'analisi approfondita mira a quantificare gli impatti ambientali associati a ciascuna fase del ciclo di vita del prodotto.

- **Estrazione materie prime:** quantità di materiali utilizzati (metalli, plastica, legno, ecc.).
- **Lavorazione:** energia e risorse necessarie per produrre la pergola e i suoi componenti.
- **Trasporto:** emissioni e consumo di carburante per il trasporto dei materiali e del prodotto finito.
- **Installazione:** risorse ed energia necessarie per l'installazione della pergola.
- **Utilizzo:** consumo energetico per il funzionamento dei sistemi di apertura/chiusura, illuminazione ecc.
- **Fine vita:** opzioni di smaltimento o riciclo dei materiali della pergola.

Il lavoro svolto a stretto contatto con Spinlife serve a sviluppare un modello personalizzato per YCO, in grado di adattarsi alle specifiche caratteristiche della pergola bioclimatica e ai materiali impiegati nella sua produzione.

Il risultato raggiunto è stato possibile anche grazie al prezioso contributo dei nostri fornitori, anch'essi impegnati verso una sostenibilità condivisa dei processi.

Benefici aziendali e di mercato.

Abbiamo intrapreso l'analisi LCA anche grazie alla sfida lanciata dal Gruppo Sostenibilità, di cui facciamo parte, e per perseguire uno degli obiettivi di beneficio comune di COLFERT riportati nella nostra Relazione d'Impatto. Il raggiungimento di questo traguardo porta con sé numerosi vantaggi.

In primo luogo, rafforzare l'immagine di YCO come azienda attenta alla sostenibilità, contribuendo ad accrescere la visibilità e l'attrattiva del marchio per clienti e partner sensibili alle tematiche ambientali. Inoltre, un prodotto certificato attraverso la LCA può diventare un vantaggio competitivo significativo, dato che normative europee e internazionali richiedono sempre più trasparenza e responsabilità ambientale alle imprese. Essere tra i primi a rispondere a questa esigenza potrebbe non solo aprire nuove opportunità di business, ma anche aumentare la fiducia dei consumatori verso il brand.

Infine, l'analisi LCA permetterà a YCO di individuare eventuali aree di miglioramento nei processi produttivi, ottimizzando l'uso delle risorse e riducendo gli sprechi. Questo approccio consentirà di migliorare l'efficienza della produzione nel lungo periodo, un risultato che sarà particolarmente valorizzato con il completamento dell'ampliamento della sede di Dossone ormai imminente.



Per maggiori informazioni sui prodotti outdoor YCO contattare:
T. 0422 1499005
mail. info@yco-outdoor.com



YCO

L'EMOZIONE
DI VIVERE
ALL'APERTO



VIVI I TUOI SPAZI ALL'APERTO TUTTO L'ANNO CON LA
PERGOLA BIOCLIMATICA **WATERPROOF**

www.yco-outdoor.com



FIERE ed EVENTI

di Marco Filippucci

YCO OUTDOOR PROTAGONISTA DELLE FIERE DI QUESTO AUTUNNO TRA INNOVAZIONE E SOLUZIONI SU MISURA

2024 è stato un anno di grandi opportunità per il nostro dipartimento YCO outdoor, che ha avuto l'opportunità di partecipare a due importanti fiere, consolidando il nostro ruolo di leader nel mondo delle soluzioni per l'outdoor. Questi eventi ci hanno permesso di esporre i nostri prodotti e far conoscere il nostro approccio innovativo e orientato alla personalizzazione, che continua a essere il vero punto di forza del nostro marchio.

In&Out di Rimini

L'appuntamento per il mondo del contract e dell'ospitalità

Ad ottobre abbiamo preso parte alla fiera In&Out, l'evento di riferimento per il mondo del contract e dell'ospitalità, che si è svolto a Rimini. Questo appuntamento ha riunito professionisti e aziende che operano nel settore dell'outdoor, creando un contesto perfetto per mostrare le nostre soluzioni più innovative, pensate appositamente per gli ambienti esterni, con un focus particolare sull'ospitalità e il mondo del contract.

In questa occasione, abbiamo presentato con orgoglio le nostre **pergole bioclimatiche**, che rappresentano un'evoluzione tecnologica e sostenibile nel settore. Siamo stati tra i primi a introdurre pergole dotate di analisi **LCA** (Life Cycle Assessment), uno strumento che valuta l'impatto ambientale dell'intero ciclo di vita del prodotto, dall'estrazione delle materie prime fino alla dismissione finale. Questa innovazione ha catturato l'interesse di numerosi visitatori, attenti alla sostenibilità e al design funzionale. Oltre alle pergole bioclimatiche, abbiamo esposto le nostre **tende a caduta verticale**, ideali per rispondere alle esigenze di protezione solare e privacy. Disponibili sia a ridosso che ad incasso, queste soluzioni sono estremamente versatili e personalizzabili per integrarsi perfettamente in ogni tipo di ambiente, offrendo al contempo massima protezione e comfort.



Architect@Work di Milano

Un incontro dedicato ad architetti e progettisti

Il secondo importante appuntamento è stato a novembre a Milano, durante la fiera **Architect@Work**, un evento esclusivamente dedicato agli architetti e ai progettisti. Qui, ci siamo confrontati con i protagonisti del mondo della progettazione architettonica, illustrando come i nostri prodotti possano diventare elementi distintivi e funzionali per qualsiasi progetto outdoor.

Anche in questa fiera, le nostre **pergole bioclimatiche con analisi LCA** hanno riscosso grande interesse, sia per le loro caratteristiche tecniche che per il loro design innovativo. Allo stesso modo, le nostre **tende a caduta verticale**, nelle varianti a ridosso e incasso, hanno attirato l'attenzione per la loro capacità di adattarsi a progetti su larga scala, mantenendo elevati standard estetici e funzionali.

Durante entrambe le fiere, non ci siamo limitati a esporre i nostri prodotti, ma

abbiamo anche evidenziato i punti di forza che contraddistinguono YCO Outdoor: la capacità di **realizzare soluzioni completamente su misura**, pensate per soddisfare le esigenze specifiche di ogni cliente. Siamo infatti al fianco del cliente in ogni fase del processo, dal **rilievo misure** alla **posa in opera**, fino all'assistenza post-vendita. Grazie a un team composto da **specialisti di prodotto**, un **ufficio tecnico** all'avanguardia e un reparto **ricerca e sviluppo** sempre alla caccia di soluzioni innovative, siamo in grado di offrire un supporto completo che va oltre la semplice fornitura del prodotto. Il nostro team cura il progetto nei minimi dettagli, con la certezza di offrire non solo un prodotto di alta qualità, ma anche un servizio personalizzato, puntuale e professionale.

NON CI RESTA CHE DARVI APPUNTAMENTO ALLA PROSSIMA FIERA!





SUCCEDE IN COLFERT

a cura della redazione

ASCOLTIAMO, PROGETTIAMO, **RISOLVIAMO**

È Lunedì 9 Settembre, apriamo la casella di posta e ci ritroviamo a leggere questa magnifica mail scritta da un collaboratore:

“ Buongiorno Cari Colleghi,

Giovedì e Venerdì ci siamo impegnati per risolvere una problematica di consegna al nostro cliente recentemente acquisito Juli Rajta. Per una neonata azienda perdere la commessa più importante ricevuta, dopo aver ordinato i materiali e fatto gran parte delle lavorazioni, è pericoloso per la sua stessa sopravvivenza. Date le circostanze, abbiamo tentato di percorrere diverse strade per recapitargli l'ordine di ferramenta affidato a noi ma alla fine si è resa necessaria una "staffetta" da Treviso al cliente con una replica dell'ordine affidato al corriere. Uno sforzo grande per COLFERT, organizzato in pochissimo tempo. Non vi faccio immaginare quale potesse essere il sollievo e la gioia per i nostri clienti, solo perché ne ho una testimonianza.

Il rischio per COLFERT era perdere un cliente Siegenia appena acquisito, il risultato invece è stato legarlo più strettamente a noi. Grazie a tutti Voi per aver contribuito col massimo impegno e in perfetta sinergia!

Ovviamente da oggi lavoreremo assieme al cliente e internamente affinché non si ripeta più la situazione creatasi settimana scorsa.

Buon Lavoro! ”

Cosa abbiamo imparato?

Abbiamo imparato che, pur essendo umani e fallibili, la nostra capacità di adattarci e la sensibilità che mettiamo in gioco ci permettono di rispondere efficacemente alle esigenze dei clienti. Così non solo risolviamo i problemi, ma costruiamo una fiducia destinata a durare nel tempo.

Questa esperienza ci ha ricordato che i principi espressi nella nostra Dichiarazione dei Diritti del Cliente non sono solo parole, ma impegni concreti: «Avete diritto a essere trattati esattamente come vorremmo essere trattati noi quando siamo clienti di qualcun altro». Il nostro collega ha saputo mettersi nei panni del cliente, immaginando ciò che avrebbe voluto sentirsi dire al suo posto, e ha agito di conseguenza.

Abbiamo riscoperto il **valore della trasparenza** e visto che essa viene sempre ripagata. E, più di tutto, abbiamo compreso che è solo grazie alla collaborazione e al lavoro di squadra che possiamo garantire la soddisfazione, nostra e vostra.

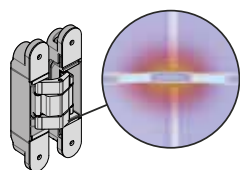
Ora, dopo aver risolto il problema, per fare in modo che la collaborazione con COLFERT sia per voi un'esperienza davvero insostituibile, dobbiamo riflettere su quanto accaduto per assicurarci di non ripetere il disservizio iniziale, imparando da esso per migliorarci costantemente.



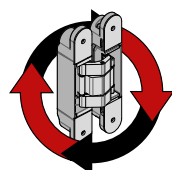
NUOVO MODELLO

INVISACTA IN311

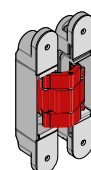
Capacità garantita da test CE: **140 kg**



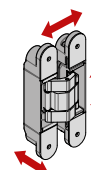
Resistente all'usura
La lunga durata è garantita da cuscinetti autolubrificanti che evitano lo sfregamento fra parti metalliche.



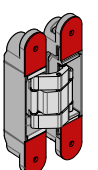
Reversibile
La cerniera può essere utilizzata su porte destre e sinistre.



Robusta
La solida struttura dotata di leve in alluminio garantisce capacità di carico fino a **140 kg con due cerniere**.



Regolabile 3D
La cerniera è dotata di **dispositivi di regolazione progressiva** sui 3 assi, ideali per una **installazione ottimale della porta**.



Elegante
Le viti di regolazione sono nascoste da cappucci che rendono il design della cerniera sobrio ed elegante.



SPONSORIZZAZIONI e SOSTEGNI SOCIALI

a cura della redazione

SIAMO LIETI DI ANNUNCIARE IL RINNOVO DELLA **PARTNERSHIP** DI COLFERT CON **TREVISO BASKET, UDINESE CALCIO E BENETTON RUGBY**

TREVISO BASKET



“ Siamo entusiasti di continuare il nostro percorso al fianco di Treviso Basket. Il basket, con i suoi valori di passione, determinazione e spirito di squadra, riflette pienamente la filosofia della nostra azienda. Sostenere una realtà così importante del nostro territorio è per noi motivo di grande soddisfazione.”

Il rinnovo della sponsorship per la stagione 2024/2025 consolida un legame forte con Treviso Basket, una squadra che negli anni ha saputo distinguersi per i risultati sportivi e per l'impegno nel promuovere i valori positivi dello sport, soprattutto tra i giovani. COLFERT, da sempre attenta alla valorizzazione delle eccellenze locali, è fiera di poter contribuire a questo percorso.

Treviso Basket è una delle squadre più importanti nel panorama cestistico italiano. Con una storia ricca di successi e una forte connessione con la città di Treviso, il club è un punto di riferimento per appassionati e giovani atleti, promuovendo i valori del rispetto, della lealtà e della competizione sana.



UDINESE CALCIO



Un elemento distintivo della partnership è l'attenzione condivisa verso lo sviluppo sostenibile. Udinese Calcio è stata recentemente riconosciuta come il club più sostenibile d'Italia secondo i parametri ESG (Environmental, Social, Governance), un riconoscimento che sottolinea il suo impegno per un calcio più etico e responsabile. Anche COLFERT, da sempre attenta alla sostenibilità ambientale e alla responsabilità sociale, si allinea a questi principi, promuovendo soluzioni innovative e sostenibili nel settore della ferramenta e dei sistemi di sicurezza.

“Essere al fianco di Udinese Calcio per il quinto anno è per noi motivo di grande orgoglio. Condividiamo con Udinese non solo l'ambizione di eccellere, ma anche un impegno concreto verso la sostenibilità, un tema che riteniamo fondamentale per il futuro del nostro settore e della società.”



BENETTON RUGBY



La collaborazione con Benetton Rugby si è ulteriormente consolidata nel corso della stagione 2023/2024, quando YCO, il dipartimento outdoor di COLFERT, ha realizzato la nuova area terzo tempo dello Stadio Monigo. Situata dietro la Tribuna Ovest, nell'area che un tempo ospitava la storica "Casetta" in legno della Club House dei Leoni, Waterproof – la pergola bioclimatica a lamelle orientabili – è diventata il luogo di ritrovo per eccellenza dei tifosi biancoverdi, che possono trascorrere i pre e i post partita all'insegna del divertimento e della convivialità.

“Siamo entusiasti di proseguire la nostra collaborazione con Benetton Rugby, una squadra che rappresenta al meglio i valori e l'eccellenza del nostro territorio. Il rugby, con i suoi principi di integrità e impegno, rispecchia perfettamente la nostra filosofia aziendale. Siamo particolarmente orgogliosi del contributo dato allo Stadio Monigo con la creazione di uno spazio innovativo e accogliente per i tifosi.”



IL GUSTO DELLA **SODDISFAZIONE** CONDIVISA CON IL NOSTRO TERRITORIO



Anche quest'anno, per i cioccolatini natalizi da regalare ai nostri clienti, abbiamo scelto di affidarci agli esperti maestri cioccolatieri de Il Sentiero. Sostenere realtà del territorio è per noi una priorità e una delle azioni concrete che perseguiamo per raggiungere la nostra seconda finalità di beneficio comune.

Questa collaborazione annuale va oltre il semplice dono: ci ricorda il vero valore della soddisfazione. Quando i ragazzi de Il Sentiero ci consegnano i cioccolatini in sede, nei loro occhi vediamo una gioia e un orgoglio sinceri, che ogni volta ci contagiano e arricchiscono.

Per noi, quindi, questi cioccolatini rappresentano molto più di un pensiero natalizio: sono un simbolo del nostro impegno verso il territorio e della soddisfazione condivisa che solo un progetto comune può dare.





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

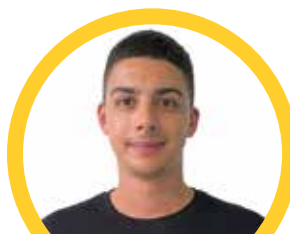


PEOPLE IN YELLOW

di Elena Camarin

SIAMO LIETI DI PRESENTARVI
I NUOVI **COLLABORATORI**
“**IN GIALLO**” CHE HANNO
RAGGIUNTO LA SQUADRA
A PARTIRE DA QUEST'ANNO!

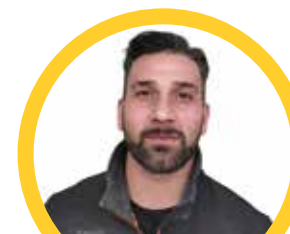
2024



DAVIDE BOARINA
Spedizioni



LUCA BULLEGAS
Specialista di prodotto



ANDREA DE ROMA
Spedizioni/Acema



MASSIMO GASPARIN
Prodotto Finito



MATTEO GIARDINO
Spedizioni/Acema



SAMUELE GOMIERO
Ufficio Tecnico YCO



MANUEL MARCONATO
Officina YCO



DANIEL NADAL
Acema



ALESSIA PREGNOLATO
Spedizioni



ANDREA RINALDO
Ufficio IT



ROBERTA TONIOLO
Spedizioni



RICCARDO VISENTINI
Specialista di prodotto



MARCO ZANNONI
Officina YCO

STIAMO CERCANDO TE

Inquadra con il telefono il
QRcode qui a lato e guarda
quali sono le posizioni aperte.

www.colfert.com/work-with-us



INVECE I VETERANI CHE FESTEGGIANO IL LORO **ANNIVERSARIO IN COLFERT** QUEST'ANNO SONO PROPRIO TANTI!

10
anni



ELENA CAMARIN

Formazione ed Eventi

Qual è il tuo ruolo?

Lavoro all'interno del dipartimento marketing e mi occupo di Formazione e di organizzazione di eventi.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Colfert mi ha dato l'opportunità di imparare moltissimo in questi 10 anni e lavorare qui, per me significa mettermi alla prova e darmi costantemente e darsi l'opportunità di migliorare di anno in anno. Grazie per questi primi 10 anni!

STEFANO COLLET

Agente

Qual è il tuo ruolo?

Agente di vendita presente sul territorio.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Lavorare in un'azienda sempre in evoluzione che si differenzia dalle altre.

10
anni



10
anni



CRISTIAN LUCCHESE

Assistenza Tecnica YCO

Qual è il tuo ruolo?

Attualmente copro la figura di assistenza tecnica nel Dipartimento outdoor di YCO.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Senso di appartenenza significa far parte di un'azienda, reparto, dove tutti collaborano attivamente condividendo idee progetti soluzioni per un risultato finale eccellente. Io in questi 10 anni passati in COLFERT ho visto e provato di persona una continua ricerca di prodotti e soluzioni che fanno grande un'azienda.

MATTIA VIOLO

Specialista di prodotto

Qual è il tuo ruolo?

Specialista di prodotto finestre, alzanti e portoncini

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Per me appartenere al team Colfert è sinonimo di seconda famiglia dove ho capito che la professionalità e perseverare negli obiettivi sono le cose più importanti.

10
anni



30
anni



ROBERTO CANELLA

Agente

Qual è il tuo ruolo?

Agente di vendita che opera nella provincia di Venezia, Treviso e Padova

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Significa appartenere a un gruppo di persone motivate, perché tutti perseguiamo lo stesso obiettivo: essere sempre a fianco dei nostri clienti per accompagnarli in un mercato che cambia di continuo.

ENRICO MORETTO

Ufficio Vendite/Acquisti

Qual è il tuo ruolo?

Faccio parte dell'ufficio vendite/acquisti nel settore legno PVC.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Significa far parte di un gruppo di persone nel quale ognuno quotidianamente posa il proprio mattone per costruire la Colfert del futuro.

30
anni



20
anni



ELENA POZZOBON

Cassa

Qual è il tuo ruolo?

Da 10 anni cassiera presso il punto vendita di Mogliano Veneto TV. I precedenti 10 anni invece ero al centralino. Attualmente svolgo tutte le attività di cassa e relative registrazioni contabili; inoltre avvisi e consegna merce ai Clienti per i loro ritiri al PV, registrazioni estensioni garanzie degli elettrodomestici, info-point, supporto operativo a Colleghi e Clienti.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Portare e migliorare le proprie competenze, esperienze e punti di vista, creando un insieme di risorse più ricco. Sentirsi riconosciuti e apprezzati per l'input ed il contributo dato sentendosi rispettati e fidati dall'Azienda e dai Colleghi.



Martellina. Nient'altro.

Un design minimalista e una sobria eleganza sono spesso i protagonisti degli stili di arredamento moderni. Per questo HOPPE ha creato la martellina Kompakt senza rosetta, che con il suo design di tendenza si adatta bene a molti ambienti di arredamento.

- design di tendenza accattivante e minimalista
- montaggio stabile su profili di finestre in alluminio, legno e resina
- prodotto di alta qualità, qualità del marchio HOPPE



Un video sulla martellina
Kompakt HOPPE