



” **L'EDITORIALE**
di Mirco Zanato

Buon 2023



sentire la maggior parte di noi mentre dialoghiamo su come sarà o non sarà il 2023, questo augurio può sembrare quasi una presa in giro.

Veniamo da anni di continue turbolenze, non vi è più stabilità, o per lo meno una continuità di mercato, che invece cambia continuamente, così come i nostri clienti non hanno più le stesse esigenze.

Prima la pandemia, poi lo sconto in fattura, infine il bonus 110%, ora una guerra tanto infondata, quanto umanamente ed economicamente toccante, stanno mettendo a dura prova la nostra capacità di leadership, le nostre capacità imprenditoriali, le nostre certezze, il nostro saper guardare oltre la siepe.

Soprattutto questo ultimo anno di incrementi di lavoro e fatturato ci ha distolto dal fare gli imprenditori e ci siamo messi a fare i manager, i tecnici, sporcandoci le mani, ma rimanendo con le stesse in pasta, forse anche per sottrarci dal dover pensare.

L'imprenditore deve intravedere e perseguire le opportunità al di là delle risorse che attualmente si possiedono. Oggi fare impresa in Italia (ma non credo sia diverso nel resto dell'Europa) è come fare una corsa nel deserto, dove serve cambiare strada e pensare a nuove vie continuamente. Per riuscire a guidare le persone, serve sì essere a contatto e conoscere a

fondo il mondo in cui viviamo e operiamo, ma serve altresì il tempo per pensare e studiare e quindi saper delegare, creare persone fidate e competenti che sappiano perseguire con efficienza e precisione la strada tracciata.

Questo è quello che ho percepito nello stare assieme a molti imprenditori e che mi sono permesso di affrontare seppure con poche righe. Un argomento di assoluta importanza per tutte le nostre aziende.

Tanto per cambiare, anche il 2023 sarà un anno all'insegna dei cambiamenti, di nuove gestioni che nulla varranno se non guidate da una visione chiara o quanto meno attenta alle esigenze future dei nostri stessi clienti. Dovremmo rendere le nostre aziende sempre più sostenibili, non a parole, ma con fatti e capacità di misurare e comunicare. Dal canto nostro ci adopereremo per affrontare in maniera approfondita con degli esperti nella nostra sede di Mogliano che tra poco godrà di nuovi spazi dedicati allo "stare assieme per vedere più lontano".

Intanto cominciamo concretamente l'esercizio di programmazione definendo le date per l'undicesima edizione di YED, la fiera per il mondo del serramento che si terrà sempre a Vicenza nel 2024.

Ora torniamo nel presente augurando a tutti voi, alle vostre famiglie e ai vostri cari di trascorrere delle serene feste.

MERCATO
di Marco Toppan



2022 Un fine anno ancora POSITIVO

Il report di Senaf, realizzato per l'Osservatorio SAIE, mostra dati incoraggianti, sia per quanto riguarda i fatturati, sia per le previsioni di crescita. Il 53% delle aziende ha dichiarato di aver dovuto addirittura rinunciare a commesse per la saturazione della capacità produttiva e il 46% sta cercando di assumere personale per aumentare quest'ultima...

Continua a pag.



SOMMARIO

- 3** **NORMATIVE**
Decreto aiuto Bis: le vetrate panoramiche rientrano in edilizia libera
- 4** **MERCATO**
2022: Un fine anno ancora positivo
- 7** **SCHERMATURE SOLARI**
Contributi per le schermature solari
- 8** **L'OSPITE**
Intervista a Daniela Zanellato e Bruno Mazzariol
- 11** **GRANDANGOLO**
Mai più senza la LCA
- 12** **PILLOLE DI LEAN**
L'insieme della attività che formano un processo
- 13** **CANTIERE 5S**
Perché le 5s?
- 14** **IL CONFRONTO**
- 18** **SPONSORIZZAZIONI E DONAZIONI**
- 19** **SOSTENIBILITÀ**
Il perché della sostenibilità
- 20** **EVENTI**
Il Roadshow festool ha fatto tappa in COLFERT
- 21** **NOVITÀ**
COLFERT lancia una nuova linea di inserti fresati marchiati Yellow Professionale
- 23** **LABORATORIO**
Noi che impariamo ad essere migliori dai cavalli
- 24** **WELCOME ONBOARD**
La mattinata dell'accoglienza e la strada della risorsa
- 25** **COLLABORATORI**
Grazie a chi quest'anno è entrato a far parte dello staff



**YELLOW
EXPO DAYS**

11/12/13 APRILE

2024

Fiera di Vicenza

LA FIERA PER I PROFESSIONISTI
DEL SERRAMENTO IN ALLUMINIO,
FERRO, LEGNO E PVC.

**IDEE E
STRUMENTI
PER QUALIFICARE
IL SERRAMENTO**

INFO
www.yeditaly.com
info@yeditaly.com



Le interfacce con una conoscenza completa.

Moduli IO

In una casa smart, il comfort diventa tangibile anche grazie a diversi sistemi e a prodotti facilmente collegabili tra loro. Ecco perché i nostri moduli IO fungono da interfaccia, consentendo di comandare e di ampliare il sistema, indipendentemente dal produttore. In questo modo, dispositivi e applicazioni esterni di diverse marche si possono integrare con flessibilità nel mondo SIEGENIA o le nostre soluzioni motorizzate si possono inserire in sistemi per la smart home esistenti. Questo è il modo in cui sperimentare i nostri moduli IO, andando oltre il singolo sistema:

comfort ambientale a 360°





NORMATIVE

di Marco Filippucci



{ DECRETO AIUTI BIS: LE VETRATE PANORAMICHE RIENTRANO IN EDILIZIA LIBERA



IN SENATO È STATO APPROVATO IL DECRETO AIUTI BIS, TESTO CHE HA INTRODOTTTO DIVERSE NOVITÀ LEGATE AL MONDO DELL'EDILIZIA E AL SUPERBONUS 110%; TRA QUESTE L'INSERIMENTO DELL'INSTALLAZIONE DELLE **VETRATE PANORAMICHE, AMOVIBILI E TRASPARENTI** ALL'INTERNO DELLA DEFINIZIONE DI "EDILIZIA LIBERA*".

A normare l'installazione delle Vetrate PANoramiche amovibili era l'articolo 6, comma 1 che prevedeva, previa comunicazione, l'inizio dei lavori da parte dell'interessato all'amministrazione competente, cioè quella che disciplinava il settore urbanistico ed edilizio. Con l'articolo 33-quater del decreto Aiuti Bis si semplifica la burocrazia dietro la pratica dell'installazione delle Vetrate PANoramiche amovibili. Tale semplificazione dell'installazione delle VEPA avviene soprattutto in funzione della protezione contro gli agenti atmosferici con il fine di aumentare le prestazioni energetiche e riducendo quindi la dispersione termica dell'abitazione.

I requisiti per rientrare in questa categoria, oltre all'amovibilità sono:

- protezione dagli agenti atmosferici;
- miglioramento prestazioni acustiche ed energetiche;



- riduzione delle dispersioni termiche;
- parziale impermeabilizzazioni da infiltrazioni di acque piovane;
- microareazione (flusso di arieggiamento a garanzia della salubrità dei vani interni domestici);
- minimo impatto visivo e requisito di trasparenza "le vetrate devono avere caratteristiche tecnico-costruttive e profilo estetico tali da ridurre al minimo l'impatto visivo e l'ingombro apparente e da non modificare le preesistenti linee architettoniche".

Le associazioni di settore ricordano che è

bene esercitare la necessaria prudenza facendo verificare ai Clienti la presenza di eventuali vincoli amministrativi, paesaggisti o condominiali.

Ormai è noto che l'inserimento di tali prodotti nelle attività in edilizia libera non sempre trova le Amministrazioni Comunali coerentemente allineate e alcune ultime sentenze del Consiglio di Stato ci ricordano che la modifica degli spazi e del loro uso costante può aprire interpretazioni differenti. L'invito è quindi di operare sempre nell'interesse del Cliente assistendolo dove è possibile con professionalità.

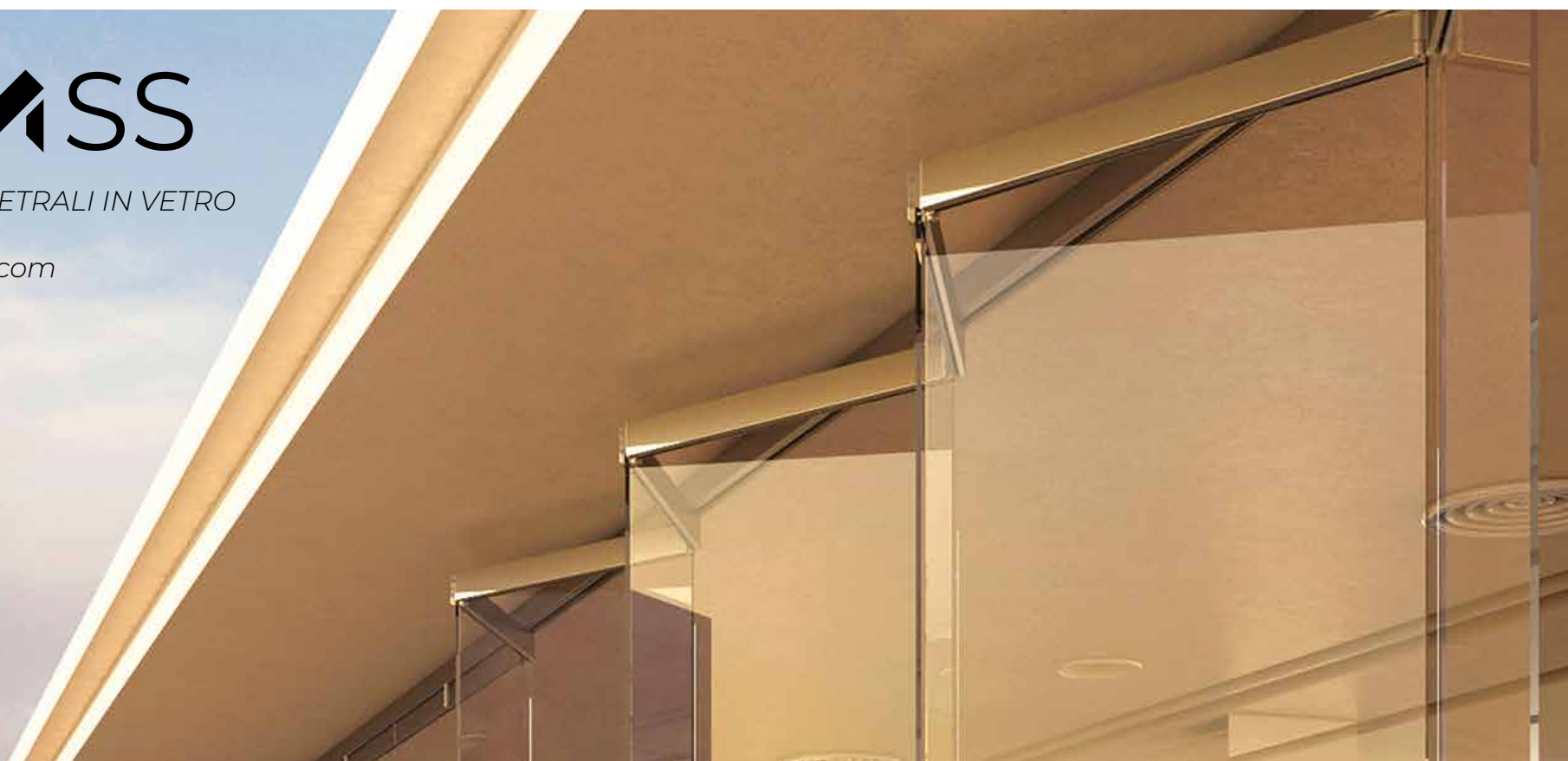


* Un intervento effettuato in edilizia libera, non richiede la concessione di nessun titolo abilitativo, come la SCIA, la CILA o il Permesso per Costruire. Edilizia libera significa dunque che non è necessario né chiedere autorizzazioni al Comune, né fare alcuna comunicazione per determinati interventi edili. Parliamo di lavori oppure opere che lo Stato ha deciso di liberalizzare al fine di snellire la macchina burocratica.

YGLASS

CHIUSURE PERIMETRALI IN VETRO

www.yco-outdoor.com





MERCATO

di Marco Toppan

2022

UN FINE ANNO ANCORA POSITIVO



Il report di Senaf, realizzato per l'Osservatorio SAIE, mostra dati incoraggianti, sia per quanto riguarda i fatturati, sia per le previsioni di crescita. Il 53% delle aziende ha dichiarato di aver dovuto addirittura rinunciare a commesse per la saturazione della capacità produttiva e il 46% sta cercando di assumere personale per aumentare quest'ultima. In sostanza, il mondo delle costruzioni sembra ancora non raggiunto, almeno per il momento, dagli effetti dell'attuale galoppante inflazione, ma considerando che il Superbonus occupa il 25% del fatturato dell'80% delle aziende di questo settore, le preoccupazioni ci sono. Sempre il report di Senaf ha messo in evidenza che le imprese del settore attendono con trepidazione i prossimi incentivi e gli investimenti, privati e pubblici, relativi all'efficientamento energetico contenuti ancora nel PNRR.

A conferma di questo, anche secondo il focus sul mercato delle costruzioni elaborato dall'Ufficio Studi Economici UNICMI, nel 2023 continuerà il trend di crescita della domanda di serramenti generata dagli incentivi fiscali. Infatti si stima che, mentre nel 2022 la richiesta si chiuderà circa sui 2,4 miliardi di Euro, nel prossimo anno questa salirà fino al 2,6 miliardi di Euro.

Ovviamente questa fiduciosa previsione non considera alcune variabili non gestibili, o almeno non totalmente, come gli effetti della guerra in Ucraina e gli aumenti del prezzo del gas. Inoltre pesa anche un'incertezza normativa e politica che al momento è presente in Italia. Infatti, il recente cambio di Governo in Italia sta creando uno stallo nell'emanazione di decreti a sostegno delle imprese per contrastare il caro energia, che speriamo venga risolta in poco tempo, altri-

HINOX
LUXURY HARD-WEARING

**SCARICA IL
NOSTRO VADEMECUM**
e scopri tutto quello
che c'è da sapere
sull'acciaio inox



www.hinox.it/vademecum.pdf



H COME HINOX

Solo l'inox AISI 316 garantisce il massimo delle performance contro gli agenti atmosferici, ma non basta!

Noi ci mettiamo la cura di ogni dettaglio, da oltre 20 anni, per creare gli accessori della migliore qualità e la massima durezza possibili.

Sappiamo come si fa! E con il nostro vademecum abbiamo deciso di condividere con i voi la nostra esperienza. **Scaricatelo.**



Z.A. PRADENICH 2/A
CESIOMAGGIORE (BL) - ITALY
TEL. +39 0439 438244
DIDIEFFEGROUP.COM



LA SECONDA METÀ DEL 2022 CONTINUA AD AVERE UN TREND POSITIVO NEI FATTURATI DELLE AZIENDE DEL COMPARTO DEL SERRAMENTO E, PIÙ IN GENERALE, DI TUTTO IL SETTORE DELL'EDILIZIA.

menti il rischio, già presente, sarà quello dell'interruzione di processi produttivi che annulleranno gli sforzi delle aziende di ridurre i ritardi, ancora presenti, nelle forniture, creati precedentemente dalla scarsità e dai prezzi alti delle materie prime. Gli effetti dell'aumento dei prezzi delle forniture del gas, come riscontrato nella ricerca effettuata da BNP Paribas per l'Osservatorio *Findomestic*, hanno già innescato un cambiamento dei consumi dei cittadini. Nell'ultimo periodo, questi stanno spostando i loro investimenti per l'efficientamento energetico su soluzioni con installazioni nel breve termine, come pompe di calore, rispetto a soluzioni più strutturali per l'edificio, come fotovoltaico, isolamento termico e serramenti.

Nonostante le grandi incertezze per il futuro, sempre l'Osservatorio SAIE ha messo in evidenza che l'indice di fiducia generale, delle aziende del settore dell'edilizia, rimane alto. Infatti la percentuale di chi si dice complessivamente soddisfatto dell'attuale andamento della propria azienda è aumentata fino all'82%, in aumento di 2 punti rispetto ai primi 4 mesi del 2022.

Concludendo, una notizia molto positiva è invece il recente sblocco dei fondi per il Superbonus, attuata nelle ultime battute del Governo Draghi, che ha immesso nell'economia una dote di circa 10 miliardi che dovrebbero a loro volta sbloccare l'ultimazione di alcuni cantieri e di conseguenza creare liquidità nelle aziende.



M20

ATTUATORE A SCOMPARSA
con multi-chiusura integrata
corsa massima 200 mm

- Automazione per finestre a scomparsa
- Sistema multi-chiusura integrato
- Apertura a battente manuale in sistemi anta ribalta
- Sblocco di emergenza



YCO

L'EMOZIONE
DI VIVERE
ALL'APERTO



PROTEZIONI
SOLARI

www.yco-outdoor.com

VIENI A SCOPRIRLE NEGLI YCO STORE UFFICIALI.



SCHERMATURE SOLARI

di Marco Toppan

CONTRIBUTI PER LE SCHERMATURE SOLARI

Terminata la stagione estiva, molte strutture ricettive ne approfittano per ristrutturare gli edifici o apportarvi migliorie.

Ed è proprio durante questa fine estate 2022 che il Ministero del Turismo torna a ribadire la possibilità per moltissimi operatori turistici di **approfittare delle risorse del PNRR dedicate al turismo**.

Infatti lo stesso Ministero ha reso noto il dettaglio delle spese ammissibili ai finanziamenti agevolati e ai contributi a fondo perduto gestiti dal Ministero Stesso con le risorse del Piano di ripresa e resilienza e fra queste vi sono anche le schermature solari, quali ad esempio le pergole bioclimatiche.

Queste sono soluzioni ottimali, ad esempio, per ampliare gli spazi da dedicare al servizio bar, alla ristorazione, all'area relax o palestre con visuale sui panorami che circondano la struttura ricettiva.

Per maggiori informazioni sulla presentazione delle domande è necessario verificare la pubblicazione delle procedure sul sito del Ministero del Turismo e di Invitalia.

Il testo del DL del 6 agosto 2020 individua gli interventi per la riqualificazione energetica degli edifici ed è molto chiaro al punto c), nel quale circoscrive il campo indicando "interventi di fornitura e installazione di sistemi di schermatura

solare e/o chiusure tecniche oscuranti mobili, montate in modo solidale all'involucro edilizio o ai suoi componenti, all'interno, all'esterno o integrati alla superficie finestrata nonché l'eventuale smontaggio e dismissione di analoghi sistemi preesistenti, nonché la fornitura e messa in opera di meccanismi automatici di regolazione e controllo delle schermature"

Gli edifici che possono usufruire di questa opportunità sono:

- Alberghi;
- Agriturismi;
- Imprese del comparto turistico, ricreativo, fieristico e congressuale;
- Stabilimenti balneari;
- Complessi termali;
- Porti turistici;
- Parchi tematici, acquatici e faunistici.



CISA®

Cilindri
Asix P8

La sicurezza in **8 P**erni

Moltiplicatore di affidabilità.

Il sistema di cifratura a **8 perni su 2 file** di Asix P8 consente oltre **260.000 combinazioni di chiavi diverse** ed elevate prestazioni nei **sistemi a Chiave Maestra**.

La possibilità di gestire 37.000 cilindri con una sola chiave fa di questo sistema una soluzione ideale per organizzare gli accessi di edifici pubblici e commerciali.

La funzione con **chiave di cantiere** è ottimale in ambito residenziale quando si preveda l'installazione di porte blindate.

Asix P8 PRO

**FUNZIONE
CHIAVE DI CANTIERE**





L'OSPITE

di Marco Toppan



Intervista a

DANIELA

ZANELLATO

Presidente di comunità "Carpenteria e Serramenti per l'edilizia"



Confartigianato
MARCA TREVIGIANA

Di che cosa si occupa la sua azienda?

OPEN SERRAMENTI dal 1994 si occupa di serramenti metallici con passione e competenza.

L'impresa è stata fondata unitamente da Eddy Daniel e l'intuizione si è rivelata presto vincente. L'affermazione nel mercato è stata rapida.

Il fine che sin dall'inizio ci siamo proposti e che perseguiamo quotidianamente è quello di accompagnare il cliente nel suo percorso di scelta dell'infisso, di seguire il servizio di posa in opera e di mantenere con lui un legame nel tempo attraverso il post-vendita.

Per traguardare questo obiettivo il nostro impegno è dedicato a:

- individuare i prodotti di migliore qualità;
- riservare un'attenzione esclusiva al cliente;
- programmare scrupolosamente un servizio post vendita;
- aggiornare e curare lo showroom che sin dall'avvio della nostra esperienza imprenditoriale, allora una novità assoluta, ha rappresentato un punto di forza e ci ha consentito di dare subito conto al cliente dei prodotti che gli offriamo.

OPEN SERRAMENTI si è distinta dalle altre realtà per un modo diverso di fare

impresa fondato sul valore conferito al cliente e alla ricerca e costruzione con lui di un rapporto continuativo, duraturo nel tempo.

Nel 2006 Open Serramenti si espande. Entra a far parte della società Ernesto Pozzobon con il ruolo di manager e supervisore di cantieri e consegne. Una più solida organizzazione aziendale rende possibile un elevato standard del prodotto e una cura della clientela sotto tutti i punti di vista. L'impiego di un gestionale facilita l'intera organizzazione aziendale e permette di monitorare ciascuna commessa dal preventivo alla sua conclusione così come il post vendita.

La scelta di infissi di qualità richiede conoscenza, consapevolezza, condivisione. Sono queste le variabili che ci guidano, sulle quali crediamo e investiamo. Un team vincente determina il successo dell'azienda e la scelta di ospitare prodotti di qualità nel nostro showroom è sinonimo di una professionalità e di una competenza che negli anni si sono consolidate.

Qual è il punto di vista del serramentista artigiano rispetto al momento economico attuale e cosa prevede per il 2023?

Gli incentivi governativi introdotti e la possibilità di cessione del credito dal 2021 ad oggi hanno generato nelle nostre imprese un flusso di commesse mai visto prima con una domanda che supera di gran lunga l'offerta. Purtroppo il termine dato fin dall'inizio a queste agevolazioni non ci ha permesso di riorganizzare le realtà produttive per dare risposta a tutte le richieste. Le pressioni della clientela spesso ci hanno costretto a stravolgere programmi e organizzazione aziendale per risolvere problematiche e urgenze dei vari cantieri. Questo ci ha costretti a lavorare costantemente a ritmi elevatissimi adeguandoci a normative poco chiare, in continua evoluzione che hanno generato non poca confusione e insicurezza alle aziende, ai tecnici e ai clienti.

Il 2023 continuerà su questa strada poiché stiamo acquisendo molti lavori per la prossima primavera e le agevolazioni continueranno per le plurifamiliari fino alla fine del 2023. Prevediamo sicuramente un rallentamento rispetto al 2022 ma non tale da impensierire.

Quali sono i progetti che il mondo artigiano sta portando avanti sul tema della sostenibilità?

Le aziende artigiane si avvicinano forse per la prima volta in modo serio e strutturato alle tematiche della sostenibilità e si affidano alle loro associazioni di cate-

ria e ai percorsi dalle stesse tracciati per imboccare una strada che è l'unica via da percorrere se vogliamo parlare di futuro. OPEN SERRAMENTI ha aderito recentemente a una progettualità proposta da Confartigianato Imprese Marca Trevigiana, realizzata in collaborazione con Fondazione Università Ca' Foscari. Si tratta di un percorso finalizzato ad aggiornare (o impostare ex novo) le strategie in materia di sostenibilità, articolato in due questionari online introduttivi e tre appuntamenti in presenza nella forma del laboratorio, che ha lo scopo di creare un tavolo di lavoro e dialogo sui temi della sostenibilità con l'obiettivo di sostenere e aiutare gli imprenditori partecipanti nell'intraprendere azioni che permettano di non subire le future richieste di rendicontazione non finanziaria, da parte di clienti e istituti di credito, ma di giocare d'anticipo gestendole in modo proattivo.

Durante le sessioni di laboratorio, abbiamo avuto la possibilità di confrontarci con gli esperti di Ca' Foscari e di focalizzare i processi della nostra attività sui quali condurre analisi mirate, che ci permetteranno di fissare nuovi target e obiettivi per rispondere a queste nuove esigenze di mercato.

Come vede il futuro del serramentista artigiano, quali saranno le evoluzioni che sarà chiamato a compiere e le innovazioni che dovrà adottare?

Nel breve periodo il serramentista sarà chiamato a programmare e a governare la propria azienda con consapevolezza sviluppando una maggiore flessibilità per cercare di arginare le bizzie del mercato, che sono indipendenti dalla sua volontà o capacità; dovrà controllare e governare i costi energetici soggetti ad aumenti sconsiderati; dovrà programmare con attenzione e competenza l'approvvigionamento sempre più complicato delle materie prime; dovrà pianificare meticolosamente ogni aspetto finanziario e operare secondo le logiche della sostenibilità e dell'economia circolare.

Solo se il professionista saprà presidiare e presiedere questi cambiamenti potrà sopravvivere alle tempeste che si stanno abbattendo sulle imprese. E se riuscirà a "cavalcare" il cambiamento potrà continuare a fare quello che gli riesce meglio: costruire e installare serramenti su case sempre più confortevoli, isolate, belle, durature, tecnologiche e green.

Siamo chiamati ad essere sempre più competenti e preparati su molteplici fronti e la passione per il nostro fare, per le nostre aziende, per i nostri collaboratori e per la nostra clientela ci motiva in questo impegno quotidiano.

SIAMO CHIAMATI A ESSERE SEMPRE PIÙ COMPETENTI E PREPARATI SU MOLTEPLICI FRONTI E LA PASSIONE CI MOTIVA IN QUESTO IMPEGNO QUOTIDIANO





L'OSPITE

di Marco Toppan

2

GUARDIAMO AL PROSSIMO ANNO CON FIDUCIA NEI CONFRONTI DEL MERCATO MA ATTENDIAMO LE DECISIONI DEL NUOVO GOVERNO RISPETTO ALLA RIMODULAZIONE DEGLI INCENTIVI IN ESSERE PER IL SISTEMA CASA

Di che cosa si occupa la sua azienda?

La mia falegnameria è specializzata nella produzione in infissi in legno e legno alluminio e nella commercializzazione di infissi in PVC.

È stata fondata 60 anni fa da mio padre in collaborazione con un altro socio che ho liquidato nel 1988.

Da anni operiamo e ci avvaliamo della collaborazione di diversi enti attivi nel territorio dotati di specifiche competenze settoriali tra cui il Cert di T2i, avente sede a Oderzo, e siamo clienti di lungo corso dell'azienda COLFERT della quale abbiamo sempre apprezzato la qualità e la tempestività del servizio assicuratici.

Mi accompagnano alla guida di MB Serramenti i miei figli che hanno arricchito il processo produttivo con nuove competenze permettendo all'azienda di consolidarsi nel mercato e di affrontare nuove sfide.

Qual è il punto di vista del serramentista artigiano rispetto al momento economico attuale e cosa prevede per il 2023?

La congiuntura economica ci impone di stare in trincea sul fronte degli approvvigionamenti energetici e della fornitura delle materie prime. Temi che richiedono un intervento tempestivo delle forze politiche a livello non solo nazionale ma anche europeo.

Come rappresentante del settore per il tramite di Confartigianato abbiamo segnalato questi ambiti come prioritari per assicurare continuità al sistema economico.

L'atteggiamento con il quale guardiamo al prossimo anno è di fiducia nei confronti del mercato ma attendiamo le decisioni del nuovo Governo rispetto alla rimodulazione degli incentivi in essere per il sistema casa. Misure che nell'ultimo biennio si sono rivelate fondamentali per tutti gli operatori del comparto al netto delle oggettive difficoltà dovute al reperimento e al rincaro delle materie prime e della componentistica.

Quali sono i progetti che il mondo artigiano sta portando avanti sul tema della sostenibilità?

La mia azienda per mantenere il suo posizionamento ha scelto di maturare una

maggiore consapevolezza sul fronte della sostenibilità.

Per definizione, data la materia prima che trattiamo, siamo molto sensibili rispetto alla salvaguardia e alla tutela dell'ambiente.

Circolarità, riduzione delle emissioni e della produzione di rifiuti, utilizzo di prodotti a basso impatto ambientale e sicuri per la salute sono i principi ai quali ci atteniamo nel nostro agire imprenditoriale.

Negli ultimi mesi ho aderito a un progetto sviluppato da Confartigianato Imprese Marca Trevigiana in collaborazione con Fondazione Università Ca' Foscari, che si prefiggeva di aiutare le imprese ad elaborare una strategia in materia di sostenibilità. Dopo aver risposto a due questionari online, ho partecipato ad alcuni incontri in presenza, organizzati come laboratori, nei quali mi sono confrontato con altri imprenditori su vari aspetti della sostenibilità. Ho avuto la possibilità di ascoltare interessanti relazioni da parte di esperti di Ca' Foscari e di considerare da altre prospettive i processi della mia azienda, scoprendo strumenti che mi permettono di analizzare e descrivere meglio la mia attività, dal punto di vista ambientale e sociale, non solo agli occhi dei consumatori finali, ma anche di altre imprese e delle banche.

Come vede il futuro del serramentista artigiano, quali saranno le evoluzioni che sarà chiamato a compiere e le innovazioni che dovrà adottare?

La servitizzazione è il futuro anche del nostro settore. La fidelizzazione del cliente passa attraverso l'offerta di un'ampia e variegata gamma di servizi a partire dalla manutenzione del serramento sino alla rimessa a nuovo dello stesso, riportandolo alle caratteristiche estetiche e funzionali originarie mantenendo inalterate le prestazioni.



Al momento alla nostra clientela stiamo già proponendo queste opportunità che si stanno rivelando vincenti e che data l'elevata richiesta ci hanno portato a costituire un team di lavoro specializzato che si avvale anche delle prestazioni di professionisti esterni che operano in stretta sinergia con noi, sotto la nostra supervisione.

CIRCOLARITÀ, RIDUZIONE DELLE EMISSIONI E DELLA PRODUZIONE DI RIFIUTI, UTILIZZO DI PRODOTTI A BASSO IMPATTO AMBIENTALE E SICURI PER LA SALUTE SONO I PRINCIPI AI QUALI CI ATTENIAMO NEL NOSTRO AGIRE IMPRENDITORIALE.

Intervista a

BRUNO

MAZZARIOL

Presidente di comunità "Legno e Arredo"



 **Confartigianato**
MARCA TREVIGIANA



TECNOMETALSYSTEM
TECNOLOGIE E SERVIZI PER L'EDILIZIA



SINCERT
Cert.N. IT99/0022

LA GARANZIA DELLA QUALITÀ



MECCANISMI ORIENTABILI
per persiane esterne in *PVC*

VEKA
SALAMANDER
PROFINE
ALPHACAN
KOMMERLING
GEALAN



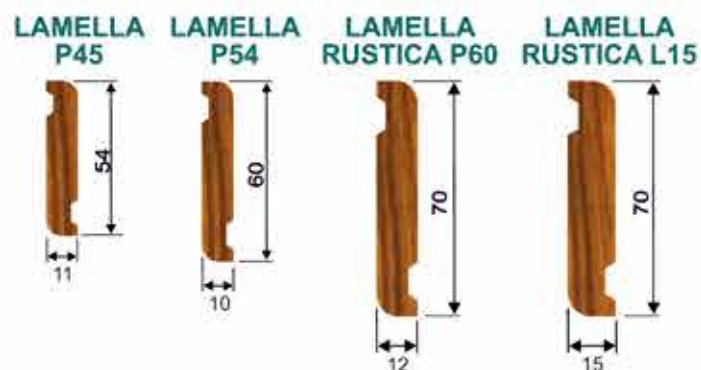
MECCANISMI ORIENTABILI con compensazione
telescopica per persiane esterne in *Alluminio*



FERMA-ANTA
SUPER-UNIQUE



MECCANISMI ORIENTABILI per
persiane esterne in *Legno*



SISTEMA
APRIFACILE



FERMA-ANTA
MAGIC-BLOCK



SEZIONE BLINDATA SECURITY60



sistema per persiane fisse e orientabili in acciaio

www.security60.it

SPEEDY
12-24

www.tecnometalsystem.it



mario@studioparonetto.com

GRANDANGOLO

di Mario Paronetto



MAI PIÙ SENZA LCA

La sostenibilità ambientale parte dalla sua misurazione

Senza Life Cycle Assessment (LCA) in azienda, non si possono usare claim di so-

stenibilità: è la decisione dell'Anti-trust danese destinata a fare scuola in Europa in tempi di transizione ecologica in cui uno dei punti fondamentali è proprio quello di contrastare il fenomeno del **GREEN WASHING**.

Nel documento si afferma chiaramente che, in ragione della difficoltà a definire un qualsiasi prodotto o servizio genericamente "sostenibile" e per non incorrere nel rischio di formulare messaggi vaghi, scorretti o fuorvianti, ovvero perseguibili in quanto pubblicità ingannevole, soltanto un'analisi del ciclo di vita (LCA) può mettere al sicuro operatori economici e consumatori.

L'ANALISI DEL CICLO DI VITA (LCA) È UNA METODOLOGIA CHE CONSENTE DI VALUTARE I CARICHI AMBIENTALI ASSOCIATI AD UN PRODOTTO O UN SERVIZIO IN TUTTO L'INTERO CICLO DI VITA DELLO STESSO.

L'analisi deve comprendere un intero sistema con tutti i suoi processi, dall'estrazione delle materie prime fino allo smaltimento dei prodotti a fine vita: è il cosiddetto approccio "from cradle to grave", un cammino che segue tutti i passaggi dalla culla alla tomba.

Si cerca quindi di fare una fotografia completa di un sistema senza dimenticare alcun input (energia, materie prime) né alcun output (rifiuti, emissioni in aria ed acqua, altri rilasci), il tutto a partire dalla scelta di due parametri di base: l'unità funzionale e i confini del sistema. Uno studio di LCA deve essere strut-

turato secondo quattro fasi consequenziali, in accordo con quanto previsto dalla ISO 14040:

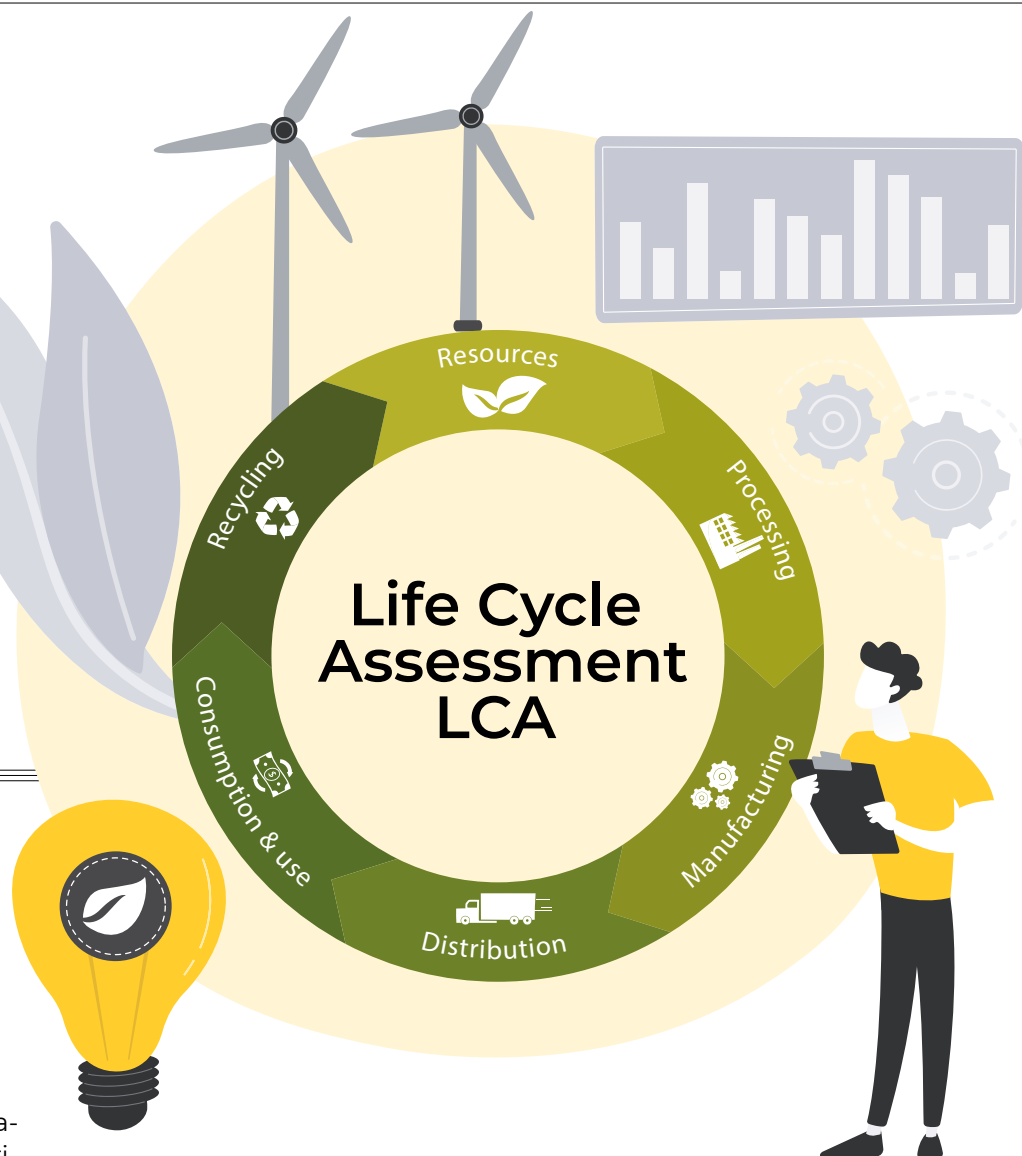
1. definizione di scopi e obiettivi;
2. analisi di inventario;
3. valutazione degli impatti;
4. interpretazione e miglioramento.

Gli impatti possono insistere su scala locale, regionale o globale e riguardare diversi comparti ambientali piuttosto che effetti sulla salute umana identificando il contributo del sistema al consumo di risorse, alla riduzione dello strato di ozono, ai cambiamenti climatici, alla degradazione del suolo, alla tossicità, all'acidificazione, all'eutrofizzazione ed altro. Come si può intuire gli ambiti di applicazione dell'LCA possono essere molto diversi: progettazione, ricerca e sviluppo; confronto tra sistemi o tra alternative per un progetto; identificazione di opportunità di miglioramento ambientale; supporto alle decisioni per tutte le scelte strategiche.

COLFERT coerente con il suo percorso di sviluppo sostenibile e con le proprie finalità di beneficio comune (società benefit) intende iniziare la misurazione della propria impronta ambientale partendo dalle pergole bioclimatiche realizzate da YCO.

Il progetto prevede di affidare ad un centro di ricerca il compito di realizzare uno studio di LCA parametrico che consenta di elaborare uno strumento di analisi certificato che attesti, di ogni pergola realizzata, il corrispondente impatto sotto diversi profili tra i quali l'emissione di CO2 eq., la Water Scarcity e il consumo di suolo.

Elementi questi che consentiranno, grazie anche alla conseguente attività di riduzione e poi di compensazione di questi valori, di fornire al mercato **la prima pergola bioclimatica ad impatto zero.**



LE SOLUZIONI

PER L'ISOLAMENTO TERMOACUSTICO



www.ermetec.com

Monoblocchi per la tua casa

Alte prestazioni, massimo risparmio energetico, eccellente comfort abitativo

ERMETEC
Tecnologie per abitare



PILLOLE di LEAN

di Nicola Trevisan

VALUE STREAM

L'insieme delle attività che formano un processo

“VALUE STREAM” È IL SECONDO PRINCIPIO FONDANTE DELLA METODOLOGIA LEAN ED INDICA L'INSIEME DELLE ATTIVITÀ NECESSARIE A CREARE VALORE PER IL CLIENTE, NELLA REALIZZAZIONE DEL BENE/SERVIZIO OFFERTO E IN TUTTE LE ALTRE INTERAZIONI



All'interno di questa sequenza di azioni sono presenti due tipi di attività: attività a valore, per le quali il cliente sarebbe disposto a spendere risorse - che aggiungono valore al bene/servizio offerto - ed attività non a valore per le quali il cliente non è interessato. Quest'ultime sono gli sprechi del nostro processo produttivo che il cliente non intende pagare: quindi sono attività che devono essere eliminate o perlomeno ridotte. Nella letteratura Lean gli sprechi da combattere sono 8:

1. **Sovraproduzione:** produrre più di quanto serve, o prima di quando necessario.
2. **Attesa:** tempo durante il quale le attività si fermano per mancanza di informazioni, materiali o decisioni.
3. **Trasporto:** trasporto di materiali/informazioni da un luogo/ufficio ad un altro. Trasferimento di materiale da una postazione all'altra.

4. **Sovraprocessi:** aggiungere attività per le quali i clienti non sono disposti a pagare. Attrezzature sovradimensionate, attività non richieste dal cliente.
5. **Scorte:** accumulo di materiale/documenti in attesa di essere lavorati/vagliati.
6. **Difetti:** qualsiasi attività errata che necessita di essere svolta una seconda volta per essere conforme alla richiesta del cliente.
7. **Movimentazione:** spostamento di persone da un ufficio/postazione all'altro. Movimenti inutili, ricerca di materiale o file per disorganizzazione.

Con la riduzione degli sprechi si liberano risorse e queste possono certamente essere ben impiegate innovando. Ma per innovare, contrariamente a quanti ancora oggi pensano, non serve assumere il nuovo Steve Jobs! Esistono almeno 10 tipi diversi di innovazione, e quello che serve è avere **persone** che lavorano in

azienda **in grado di esprimere al meglio il loro potenziale, compresa la propria creatività.**

Nelle aziende in cui le persone sono libere di parlare, queste si sentono anche libere di far emergere eventuali problemi o difficoltà che i clienti, o loro stessi, vivono. Nel giusto ambiente si possono anche sentire libere di esprimere le loro idee per proporre soluzioni e contromisure a questi problemi o per suggerire miglioramenti: chi meglio di chi fa un lavoro sa come poterlo fare al meglio?

... E L'OTTAVO SPRECO?
NON AIUTARE LE PERSONE AD ESPRIMERSI AL MEGLIO E CONTRIBUIRE IN MODO PROATTIVO AL MIGLIORAMENTO AZIENDALE

UNO STRUMENTO UTILE La Value Stream Mapping (VSM)

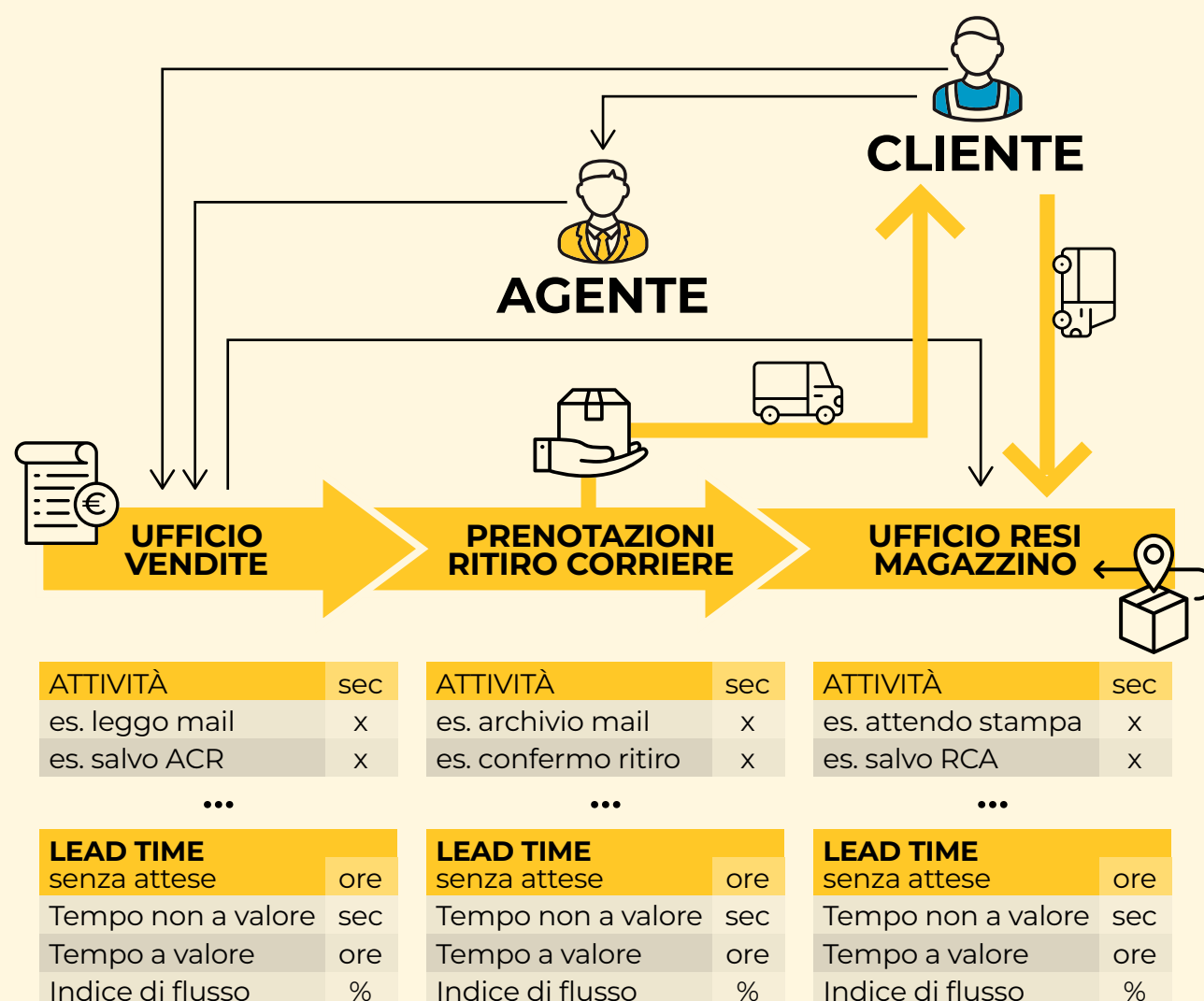
La **Value Stream Mapping (VSM)** è uno strumento Lean utilizzato per la rappresentazione visiva di tutte le fasi del processo necessarie per completare un prodotto o servizio. Ogni azione viene quantificata in termini di tempo e spazio e successivamente categorizzata come attività a valore o muda.

A questo punto, dopo averla rappresentata graficamente, abbiamo una chiara idea di quante attività svolgiamo a valore, di quanti sprechi abbiamo, e quindi quanto siamo efficienti in quel processo (indice di flusso = tempo a valore/tempo totale %).

Una volta terminata la rappresentazione si inizia in team a riorganizzare il processo con lo scopo di eliminare più muda possibili per dar maggior valore al Cliente ed essere il più efficienti possibile.

La forza di questo strumento è appunto la possibilità di vedere rappresentato l'intero flusso in modo semplice ma preciso, e di confrontarsi in modo oggettivo con gli attori principali del processo. La VSM è quindi lo standard di partenza su cui si baseranno i miglioramenti futuri. L'elemento fondamentale anche in questo caso è il team che utilizzerà questo strumento come riferimento per testare e confrontare soluzioni alternative.

Oltre all'aiuto del mero strumento, la VSM costituisce anche un punto di partenza per il coinvolgimento dei collaboratori, fondamentale per perseguire il miglioramento continuo.



Esempio di VSM



CANTIERE 5S

di Matteo Vianello

PERCHÈ LE 5S?

LE 5S SONO UNA TECNICA LEAN PER ALLENARSI A SUPPORTARE I MIGLIORAMENTI E A SOSTENERE CON STANDARD E COSTANZA QUANTO OTTENUTO

Attaverso il tema dell'ordine, pulizia e funzionalità della propria area di lavoro, **COLFERT ha lanciato la sfida a tutti i suoi settori per premiare poi il miglior team.** I ragazzi della **logistica**, nello specifico, si sono fermati per far formazione sulle 5s e per applicarle poi sulle proprie postazioni.

Assieme a noi formatori dell'Ufficio Lean, **si sono messi in gioco riorganizzando completamente le postazioni** seguendo una specifica sequenza di azioni:

- formazione su cosa sono le 5s;
- selezione di tutto ciò che è indispensabile per l'attività quotidiana separandolo dal superfluo;
- pulizia a fondo dell'area;
- creazione di standard per il mantenimento dell'ordine e della pulizia, calendarizzando anche attività di revisione e confronto;
- sostenimento, attraverso dei referenti, di quanto fatto.

Alla conclusione di questa giornata di cantiere ogni team ha presentato le proprie migliorie ed è stato valutato in base a dei criteri che permetteranno di redigere una classifica a premi.

→ *Il coinvolgimento dei collaboratori è così assicurato!*

Il reparto logistica ha fatto da apri pista ad un progetto che riguarda tutta la squadra COLFERT.

Lo scopo ultimo delle 5s è quello di responsabilizzare una figura per reparto che dovrà essere in grado di sostenere il progetto coinvolgendo l'intero team.

Le 5s sono però solo un punto di partenza atte a fornire i primi strumenti che permetteranno di:

- sostenere altri progetti di portata più ampia
- adottare un modello aziendale basato su task di miglioramento dell'attività quotidiana.

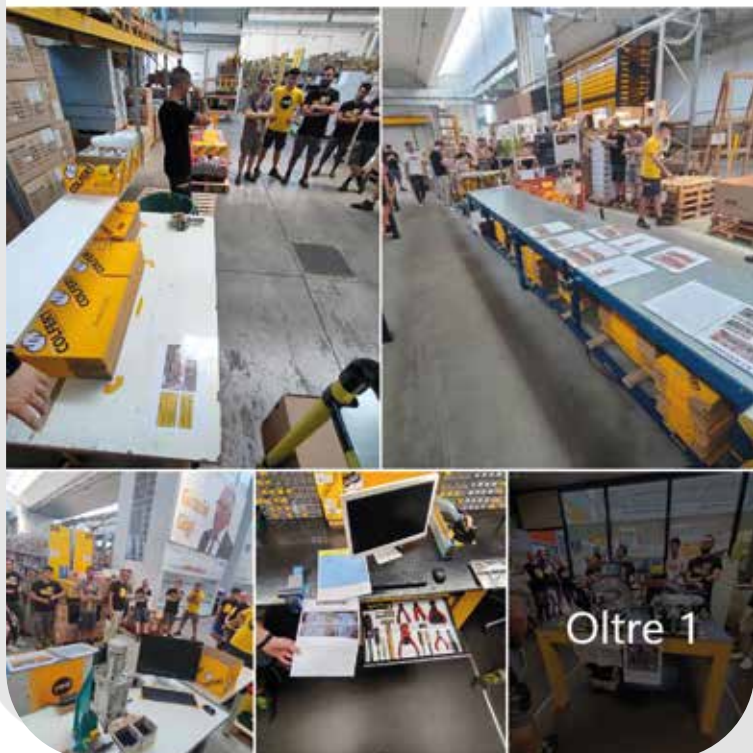


OLTRE AL RISULTATO DATO DALL'ESERCIZIO PENSIAMO CHE L'ATTIVITÀ DELLE 5S SERVA AD OGNI RESPONSABILE PER INDIVIDUARE ALL'INTERNO DEL PROPRIO TEAM DELLE FIGURE DI RIFERIMENTO ED EVENTUALMENTE UN FUTURO TEAM LEADER



Mirco Zanato · 1*

Hanno supportato un anno di crescita costante. Non si sono mai risparmiati da straordinari, fiere, eventi extra, nuovi inserimenti. Poi è arrivato il periodo pre ferie dove il lavoro cala e tu pensi che comincino a tirare un po' il fiato...e invece loro cosa si inventano? Si mettono in gioco, creano gli standard per riprendere al meglio e potersi misurare e migliorare anche in futuro. Una giornata di #5S e il reparto #logistica è tirato a nuovo. Quando lavori con persone come queste il #futuro diventa sempre una nuova opportunità. #Noisiamolacolfert #colfert #kaizen



Oltre 1



DINOXILL

il primo davanzale isolante in acciaio inox

il CONFRONTO

COLFERT INAUGURA LA RUBRICA IN CUI 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

TOPP

C50 RWA ATTUATORE A CATENA

Attuatore elettrico TOPP modello C50 e C50 RWA con catena articolata a doppia maglia, contenuta in apposito involucro di alluminio, completo di supporto ed accessori per apertura a sporgere, cupola o vasistas. Funzionamento 230V 50Hz o 24V. Carico massimo applicabile 500N. Corse 600 mm, 800 mm, 1000 mm. Aggancio all'infisso e regolatore di assetto della catena brevettati per garantire una maggiore tenuta agli alti carichi di punta con corse lunghe.

→ 5 Punti di Forza

1. Predisposto per sincronizzazione e funzionamento simultaneo di due attuatori installati su un unico serramento.
2. Nella versione 24V verificato secondo la direttiva EN12101-2 per sistemi evacuazione fumo e calore (corsa 600mm e corsa 800mm).
3. Catena articolata a doppia maglia e motoriduttore

re in alluminio pressofuso con albero supportato da cuscinetti a sfera per un'altissima resistenza ai carichi di punta.

4. Regolatore di assetto della catena brevettato per consentire la miglior tenuta a carichi elevati con corse lunghe.
5. Terminale catena brevettato con doppio fissaggio laterale a due gradi di libertà per garantire una maggiore tenuta agli alti carichi di punta.





LEGNO PVC

di Massimiliano Verza

HOPPE

SERIE HAMBURG

Hamburg, la serie con le sue linee sottili e l'interazione armoniosa di elementi di forma squadrata e arrotondata, è ora completa.

Ultima novità della gamma sono le martelline con Secustik, la tecnica consolidata e intramontabile di HOPPE da più di 20 anni.



→ 5 Punti di Forza

1. La profondità di gamma: accanto alle martelline sono disponibili maniglie per alzanti scorrevoli, porte interne e a profilo oltre che per porte d'ingresso e portoncini.
2. Martelline con SecuForte®: offrono uno standard completamente nuovo nella protezione antieffrazione. In posizione chiusa / posizione di ribalta, la maniglia e il quadro pieno sono disaccoppiati e la martellina viene bloccata automaticamente.
3. Martelline con Secustik®: sono dotate di un meccanismo di bloccaggio come funzione di sicurezza integrata. Ciò ostacola l'azionamento dall'esterno della ferramenta.
4. Guarniture per porte interne con Quadro rapido: Il cuore della tecnica è il meccanismo di bloccaggio nella parte femmina della maniglia. Questo meccanismo blocca il quadro pieno della parte maschio in modo definitivo e senza gioco.
5. Varietà di finiture: Una serie di finiture eleganti arricchisce ulteriormente la gamma, tra cui il colore di tendenza nero opaco (F9714M), l'aspetto cromo satinato (F94-1) e il bianco traffico opaco (F9016M).

HOPPE®



UTENSILI E ELETTROUTENSILI

di Fabio Feltrin

FEIN

NUOVI MULTIMASTER A BATTERIA CON PIATTAFORMA A 18

Il Multimaster, la macchina che più di tutti identifica Fein nel mercato è ora compatibile con tutte le batterie della piattaforma AMP-Share diventando quindi compatibile con la piattaforma Bosch e molti altri marchi di prodotti professionali.

→ 5 Punti di Forza

1. Compatibilità con Bosch e tutti gli altri elettROUTENSILI a batteria piattaforma AMP-Share.
2. Alte prestazioni, la macchina Fein Multimaster è l'indiscussa regina dell'elettROUTENSILE a taglio frontale, garantisce ottima velocità di lavorazione senza calo di prestazione.
3. Facilità di comando: l'esclusivo attacco Starlock e la dinamicità del corpo macchina permettono un aggancio rapido e stabile della lama, la regolazione

laterale della velocità permette di lavorare anche con la lama in movimento.

4. Protezione della salute: questa nuova linea è confortevole, con vibrazioni ridotte, senza formazione di polvere e bassa rumorosità.
5. Sicurezza: la leva di chiusura perfettamente aderente al corpo macchina e l'ergonomia del corpo macchina rendono questo attrezzo il più sicuro nel mercato.



dormakaba ED 100/ED 250

Azionamento per porte a battente
elettromeccanico adatto a molti campi
di applicazione.

dormakaba.it



PRODOTTO FINITO

di Andrea Borghetto

ECLISSE

ECLISSE SYNTESIS® AREO

ECLISSE Syntesis® Areo è la soluzione pensata per chiudere e nascondere ad effetto filomuro totale cabine armadio, scarpiera, ripostigli, nicchie e sottoscala attrezzati. Versatile e discreto, ECLISSE Syntesis® Areo offre la massima flessibilità grazie alle numerose configurazioni, aperture e dimensioni, anche su misura. Gli sportelli filo muro garantiscono una perfetta continuità con la parete ed un pratico uso quotidiano attraverso comode aperture push-pull.



→ 5 Punti di Forza

1. **FACILE DA POSARE:** attraverso un unico profilo il posatore potrà creare o una parete finita da 100 mm (orditura 75 mm) oppure una parete perpendicolare al lato filo muro partendo dal telaio.
2. **ROBUSTO:** i profili del telaio sono disegnati per integrarsi nella parete, evitando crepe lungo il perimetro, mentre cerniere e pistoncini idraulici garantiscono solidità e affidabilità.
3. **VERSATILE:** aperture laterali - anta singola (a partire da 300x300 mm), anta doppia (fino a 1300x2700 mm), maxi aperture in orizzontale con anta a ribalta (fino a 1800x650 mm).
4. **PERSONALIZZABILE:** il pannello filomuro trattato con primer è pronto per essere pitturato come la parete.
5. **NASCOSTO MA SEMPRE ACCESSIBILE:** gli sportelli filo muro sono pensati per un uso quotidiano. La soglia del telaio è rifinita in modo da assicurare un perimetro dall'aspetto pulito e gradevole, per offrire un risultato estetico al livello di un vero e proprio elemento di arredo.



La nuova gamma di prodotti marchiati COLFERT per il comparto utensileria



Obiettivo: migliorare il lavoro di tutti i professionisti del mondo del serramento



W 27°



HV ≈ 820
SPLIT POINT
DIN 1412C



yellow
LINEA PROFESSIONALE



SPONSORIZZAZIONI e DONAZIONI

a cura della redazione

COLFERT, ANCHE PER QUEST'ANNO, È ORGOGLIOSA DI ESSERE PARTNER DI **6 INSUPERABILE**



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

Per questo motivo **COLFERT** anche quest'anno è orgogliosa di essere partner di **6 InSuperAble**, un evento di beneficenza voluto dall'associazione ex allievi dell'Istituto Cavanis di Possagno.

6 InSuperAble è un evento di beneficenza che si sviluppa in diverse tappe e mette insieme valori importanti come inclusione, territorio, sport e arte.

La finalità è porre al centro l'integrazione normodotati-disabili, attraverso lo sport, intesa come slancio per superare i propri limiti e abbattere ogni muro: oggi è necessario rimuovere ogni genere di steccato e includere ogni diversità, intesa come risorsa, ricchezza, relazione e sostenibilità sociale.

Il tema principale di **6 InSuperAble**, infatti, non è la disabilità ma **lo Sport**, l'energia che lo caratterizza, la determinazione che ciascuno di noi può avere per superare una sfida e raggiungere l'obiettivo: la disabilità dimostra che lo sport è per tutti.

Grande novità della nuova edizione è l'introduzione della parte artistica all'evento, dove l'Arte attraverso le sue molteplici espressioni personali diviene una vera esperienza di inclusione.

Il ricavato dell'evento **6 InSuperAble** andrà devoluto alla Fondazione P. Basilio Martinelli Possagno per lo sviluppo del progetto nascente di "In-Cavanis" il nuovissimo Centro Riabilitativo e di preparazione Paralimpica d'avanguardia collocato nella struttura dell'ex scuola alberghiera di Possagno, primo centro di questo genere nel territorio veneto, uno dei tre unici in Italia.

Visita il sito www.6insuperabile.it per scoprire tutti i dettagli dell'evento.



SIAMO TORNATI A CAMMINARE A PIEDI NUDI NEI LUOGHI DELLA FANTASIA GRAZIE A **“CO I PIÈ DESCALSI”**

Dal 15 al 19 settembre 2022 si è svolta la 24ª edizione de “Co i piè descalsi” il festival internazionale delle arti performative.

Per il team di **YCO** è stato un vero piacere essere sponsor di questa magica esperienza.

Sono stati 5 giorni ricchi di spettacoli, musica, arte e divertimento, durante i quali si sono esibiti 25 compagnie di artisti e musicisti da tutto il mondo (Argentina, Germania, Francia, Belgio, Ucraina, Repubblica Ceca, Cile, Spagna, Grecia e Italia) per un totale di quasi

90 spettacoli. L'intera manifestazione è stata contornata anche in questa edizione dal famoso mercatino dell'artigianato in un'area espositiva ampliata dove, coinvolti dai giochi della gioiosa proposta del Ludobus, i visitatori hanno potuto ammirare l'opera di riqualificazione urbana dello street artist Manuel Giacometti, la cabina “Omaggio alla comunità di Vascon, Festa d'Estate - Co i piè descalsi”.



I nostri complimenti vanno al Gruppo Ricreativo Culturale 86 che anche quest'anno ha coordinato con maestria l'evento.

COLFERT È OFFICIAL PARTNER PER LA STAGIONE 2022-2023



UDINESE CALCIO



Dopo le esperienze nelle stagioni 2017/2018 e 2018/2019, COLFERT torna a supportare il club friulano nella stagione 2022/2023. COLFERT, confermando il suo impegno a sostegno dello sport, accompagnerà la squadra nelle partite della Serie A Tim e della Coppa Italia Frecciarossa. Siamo molto contenti di annunciare questo nuovo legame con il club friulano, che riprende quello iniziato alcuni anni fa.

“Lo spirito di squadra, il rispetto per l'avversario e la determinazione ad ottenere sempre di più ottimi risultati sono infatti i principi che accomunano la nostra azienda all'Udinese - spiega l'Amministratore Delegato di COLFERT, Mirco Zanato - e sarà per noi anche un'occasione per rafforzare la nostra presenza in un territorio importante per il nostro business”.



TREVISO BASKET

Anche per la stagione 2022/2023 COLFERT è sponsor e sostenitore del Nutribullet Treviso Basket. Un altro modo per essere vicini al territorio, che passa dallo spirito sportivo, dal gioco di squadra e dalla voglia di raggiungere un risultato eccellente, caratteristiche presenti non solo nel mondo dello sport, ma anche in ogni realtà moderna imprenditoriale. Con questa idea di condivisione, facciamo il nostro più grande “in bocca al lupo” ai ragazzi del TVB Treviso Basket... **FORZA RAGAZZI!!!!**





SOSTENIBILITÀ

a cura di Silvia Crosato



IL PERCHÉ DELLA SOSTENIBILITÀ

La Terra non è un'eredità ricevuta dai nostri Padri, ma un prestito da restituire ai nostri figli

(ANTICO PROVERBIO AMERINDIO)



Come dice Simon Sinek, scrittore saggista inglese *“Non conta che cosa fate, ma perché lo fate”*. Così se azioni “sostenibili” come mettere sul tetto del capannone i pannelli fotovoltaici o utilizzare la carta riciclata in azienda, piuttosto che introdurre azioni di welfare e di flessibilità per i collaboratori, non fossero sostenute da un forte **“perché”**, rischierebbero di essere azioni di facciata, azioni tattiche e poco strategiche, destinate a dissolversi alla prima difficoltà o intoppo. Al contrario, se animate e supportate da un forte perché, diventano fattore critico di successo, vero motore e guida di scelte imprenditoriali responsabili, durature e lungimiranti.

È quindi motivati da un forte **“perché”**, fatto di desiderio di innovazione, di sogni imprenditoriali per un futuro migliore e di responsabilità di impresa, che ha preso il via per COLFERT una nuova annualità del **Gruppo Sostenibilità di Assindustria Veneto Centro** coordinato dal Dr. Mario Paronetto di cui COLFERT ormai fa parte dal 2016.

L'esperienza nata nel 2015 contava all'inizio una manciata di aziende visionarie: oggi al gruppo appartengono 51 imprese, diverse per forma societaria, dimensione e settore di appartenenza ma accumulate dalla stessa passione, energia, competenza, serietà e desiderio di scambio e contaminazione.

Ogni annualità è diversa, non solo perché si incontrano aziende nuove, ciascuna con una storia di sostenibilità da raccontare e condividere, ma anche e soprattutto perché ad essere diversi siamo noi di COLFERT, sempre più consapevoli, maturi e forti su questi temi, con una gran voglia di metterci in gioco e di raccontare la strada già percorsa e i progetti che abbiamo per questo nuovo anno, il primo dopo essere diventati azienda Benefit.

Per COLFERT fare parte di questo gruppo è un onore oltre che una sfida che ci spinge a migliorare sempre, ascoltando e imparando da chi è più avanti di noi e sostenendo e incorag-



giando chi invece si appresta ad iniziare questo percorso.

Nascono così relazioni virtuose tra imprese dove la competizione cede il passo all'ammirazione e alla voglia di essere altrettanto bravi e perché no, pionieri. Grazie al *Gruppo di Sostenibilità*, lo scorso 14 ottobre siamo stati ospiti della Cooperativa “Sol.co”, una impresa sociale che crea opportunità lavorative per le persone svantaggiate e fragili: una occasione preziosa per capire in concreto il valore della sostenibilità, per riflettere e farci ispirare da modelli organizzativi performanti che sanno fare impresa fuori dagli schemi e sanno declinare il significato della parola “lavoro” in inclusione, benessere e dignità.



PARTIAMO QUINDI PER QUESTO NUOVO ANNO, CARICHI DI ENERGIA, CONVINZIONE E CON TANTA VOGLIA DI MIGLIORARCI E CON LA TUTTA LA FORZA DEI NOSTRI PERCHÉ AUGURIAMO A TUTTI UN BUON ANNO DI SOSTENIBILITÀ!



LA STORIA DEL GRUPPO SOSTENIBILITÀ

Dal 2012 all'interno dell'allora Unindustria Treviso (ora Assindustria Veneto Centro), si è costituito un gruppo di **imprese interessate alla cultura della sostenibilità**, intesa come richiamo valoriale e come adozione di buone pratiche operative e di investimenti dedicati. Queste imprese hanno inteso caratterizzare in questa chiave l'identità stessa dell'azienda e le sue strategie di competitività. Il progetto è stato inserito dal 2014 tra le attività della delega all'Etica d'impresa e Sostenibilità che la Presidente Maria Cristina Piovesana ha previsto all'inizio del suo mandato e che è stata assegnata allora al Vicepresidente Lucia-

no Marton. Anche Leopoldo Destro, attuale presidente di Assindustria Veneto Centro, ha confermato fin dal suo insediamento come uno dei tre assi portanti del suo mandato sia proprio quello dello sviluppo sostenibile che il Vice presidente Walter Bertin sta portando avanti con grande determinazione.

Il progetto prevede principalmente lo **scambio di esperienze tra piccoli gruppi di imprenditori**, attraverso visite aziendali nel corso dell'anno. Le stesse aziende si danno ogni anno obiettivi da perseguire che consentono loro di aumentare l'acquisizione di modelli e strumenti che la sostenibilità oggi richiede (Certificazione B Corp, Società Benefit, Bilancio di Sostenibilità, Analisi di LCA ed altro).

Il gruppo è partito nella prima edizione con 10 aziende partecipanti, arrivate a 20 nella seconda edizione e a oggi oltre 50. Nel corso delle edizioni il gruppo si è con-

solidato e i partecipanti hanno espresso una valutazione positiva dell'esperienza, provata anche dal rinnovo, anno per anno, della loro presenza.

Per una restituzione a una più ampia platea di associati dei contenuti di questa iniziativa si è realizzato un volume con il racconto delle testimonianze aziendali dei partecipanti al gruppo, che a inizio 2018 è stato distribuito a tutte le imprese associate e reso disponibile nel corso dei principali appuntamenti associativi.

Nel corso di **quest'anno** inoltre è stata organizzata la **prima Settimana della Sostenibilità** composta da una serie di eventi che ha coinvolto il mondo dell'impresa, della ricerca, dell'università e della scuola, delle start up e della pubblica amministrazione aprendo un dialogo tra questi interlocutori al fine di progettare percorsi virtuosi a beneficio del territorio e delle persone.



EVENTI

di Fabio Feltrin

IL ROADSHOW FESTOOL

HA FATTO TAPPA IN COLFERT

IL 20 SETTEMBRE ABBIAMO OSPITATO, PRESSO LA SEDE COLFERT DI MOGLIANO VENETO, UNA DELLE TAPPE DEL ROADSHOW FESTOOL 2022. UNA GIORNATA DEDICATA AI NOSTRI CLIENTI ALL'INSEGNA DELL'OSPITALITÀ «GIALLO COLFERT»

I Roadshow è un evento Festool che in tre settimane (dall'8 al 26 settembre 2022) ha permesso ai clienti di tutta Italia di toccare con mano le novità di prodotto grazie a un tour composto da 7 tappe. Il 20 settembre il Truck ha fatto tappa presso la sede COLFERT di Mogliano Veneto.

Perché partecipare al Roadshow Festool?

Per scoprire ma soprattutto toccare con mano tutte le ultime novità di prodotto, le innovazioni e le tante tecnologie studiate a fondo per supportare al meglio il lavoro quotidiano dei professionisti del serramento.

Il Roadshow Festool è stata l'occasione per vivere una giornata a stretto contatto con i nostri clienti, facendo dialogare i professionisti del settore e proponendo una serie di attività con lo scopo di far toccare con mano il mondo dell'utensileria e della posa in opera. Il tutto all'insegna dell'ospitalità «giallo COLFERT», nella sede di Mogliano Veneto (TV).



I PROTAGONISTI SONO STATI L'UTENSILERIA E GLI ELETTROUTENSILI DEL PARTNER FESTOOL E I MATERIALI PER LA POSA IN OPERA DELLA LINEA YELLOWPOSA. PER NOI DI COLFERT È STATA PERÒ ANCHE L'OCCASIONE PER PRESENTARE LA NUOVISSIMA GAMMA DI INSERTI MARCHIATA YELLOW PROFESSIONALE.

continua a leggere... ➔



La nuova gamma di prodotti marchiati COLFERT per il comparto utensileria



Prodotti realizzati con macchine a controllo numerico altamente affidabili per dare la massima precisione alla geometria della punta per un miglior accoppiamento con la vite.



Obiettivo: migliorare il lavoro di tutti i professionisti del mondo del serramento

yellow
LINEA PROFESSIONALE

NOVITÀ

di Fabio Feltrin

COLFERT LANCIA SU MERCATO UNA NUOVA LINEA DI INSERTI FRESATI MARCHIATA **YELLOW PROFESSIONALE**

GLI INSERTI FRESATI SONO REALIZZATI CON MACCHINE A CONTROLLO NUMERICO AD ELEVATA AFFIDABILITÀ, PER CONFERIRE ALLE GEOMETRIE DELL'INSERTO LA PRECISIONE NECESSARIA AL MIGLIORE ACCOPPIAMENTO CON LA VITE

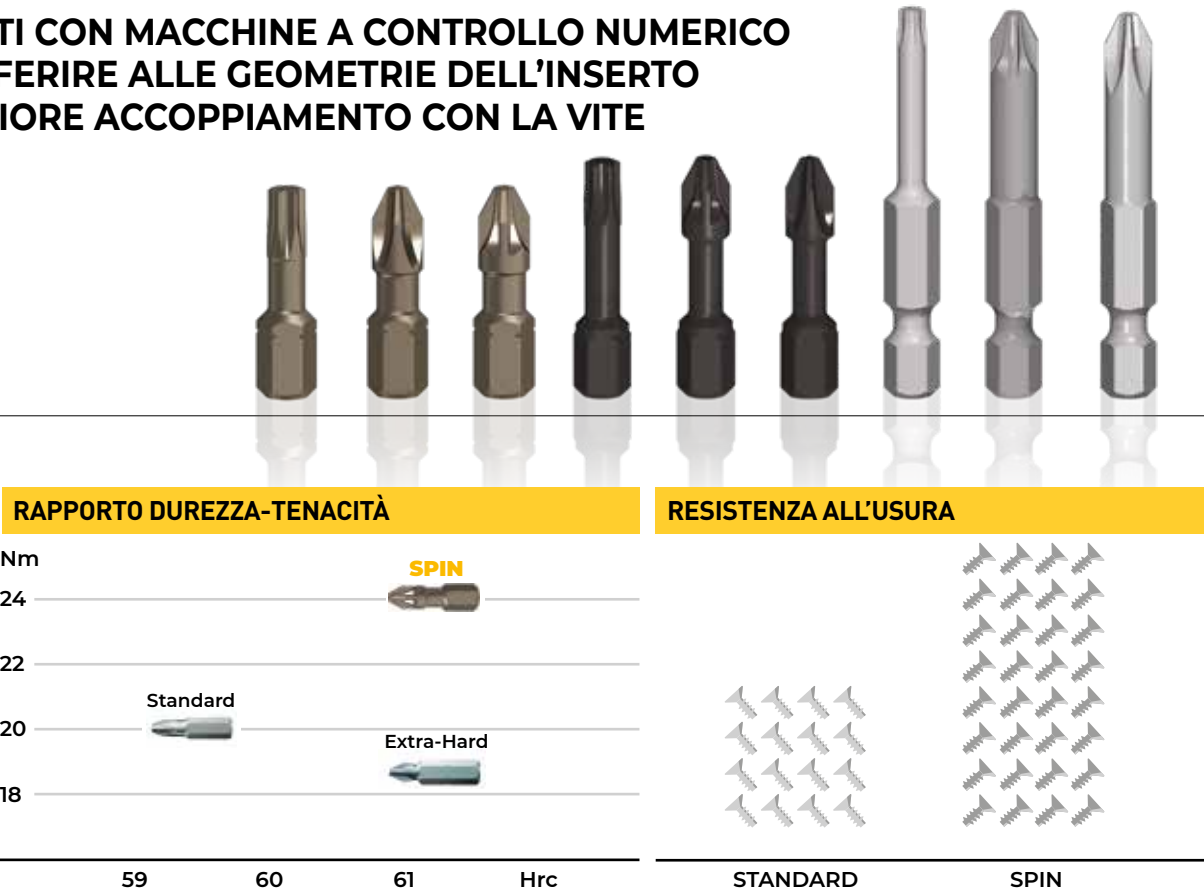
PRIME

Inserto versatile, ideato per uso industriale di alto consumo; grazie alla sua durezza e resistenza è l'inserto ideale per i professionisti che cercano un ottimo rapporto qualità-prezzo ed un prodotto che non presenta rotture precoci e pericolose.

SPIN

L'inserto extra duro e resistente a coppie elevate che raggiunge elevatissimi valori di resistenza alla torsione.

Grazie all'elevata durezza del materiale e alla capacità di resistere a coppie elevate ha una resistenza doppia all'usura rispetto ad inserti standard (la geometria dell'impronta rimane costante anche dopo moltissimi cicli di avvitatura). La sua capacità di torsione lo rende idoneo all'uso sul legno o sul PVC senza ferro sotto in quanto fa sì che l'inserto riesca a non penetrare sulla parte tenera del materiale; ideale per le applicazioni intensive dove ci si aspetta che il prodotto mantenga a lungo invariate le sue performances.

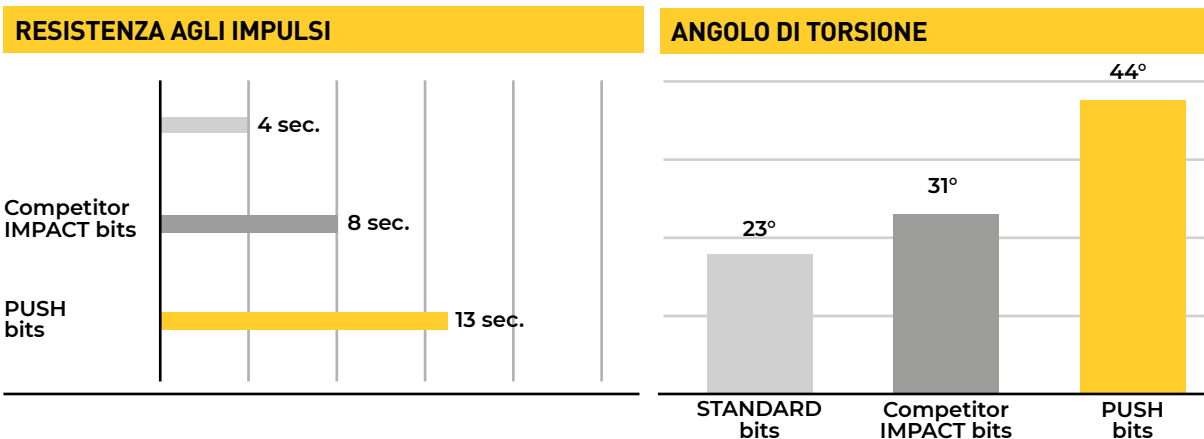


PUSH

L'inserto per avvitatori ad impulsi, resistente anche ad elevate velocità.

L'inserto, fosfatato al manganese, si contraddistingue per un'alta resistenza alle sollecitazioni (fino al 300% in più di un inserto tradizionale) grazie al suo profilo ridotto, e sono adatti per un uso intensivo e prolungato (resistono fino a 6 volte di più rispetto ad un normale utensile per avvitare), inoltre, progettato per ottimizzare la resistenza agli sforzi di torsione, assorbe una deformazione doppia rispetto al normale.

È un inserto altamente performante utilizzato per l'alluminio e ferro, ma anche per chi fa carpenteria in legno.



PER OGNI INSERTO IL SUO **PORTA INSERTI**

LA LINEA **YELLOW PROFESSIONALE** SI COMPLETA INFATTI CON 3 DIVERSE TIPOLOGIE DI PORTA INSERTI

PORTA INSERTO MAGNETICO SENZA ANELLO

Porta inserti con attacco adatto sia per mandrino rapido che per mandrino a cremagliera; particolarmente versatile ed idoneo per inserti PRIME e SPIN.

Si contraddistingue per un trattenimento di 600g ed è quindi adatto per essere utilizzato con gli inserti ad alta trasmissione magnetica. Questo è un porta inserti idoneo per tutti gli usi.



PORTA INSERTI MAGNETICO CON AGGANCIO RAPIDO

Porta inserti con anello di trattenimento, magnetico, ma con l'aggiunta del mandrino di blocco*. Attacco adatto sia per mandrino rapido che per mandrino a cremagliera. Consigliato per l'uso con inserti esagonali che tendono a bloccarsi nella cava della vite.

*Cosa fa il mandrino? Fa sì che gli inserti, in particolare quelli della linea YELLOW professionale, che sono accoppiati in maniera perfetta, non restino inseriti nella vite. I porta inserti con mandrino di blocco quindi sono particolarmente adatti per lavori svolti in veloce sequenza dove le viti devono essere tolte ed inserite in velocità.

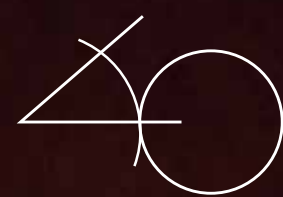


PORTA INSERTO MAGNETICO PER AVVITATORI AD IMPULSI

Il porta inserto realizzato per l'inserto PUSH: magnetico e per avvitatori ad impulso.

Corpo rinforzato, sistema antishock per la salvaguardia del magnete, guaina di protezione del corpo, esagono ribassato che aumenta l'angolo di coppia preservando l'inserto dalla deformazione. Si contraddistingue per un trattenimento di 1,5Kg e per l'anello a C.





Il telaio
visto da una nuova
prospettiva

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



 **ECLISSE**[®]
V E D I A M O O L T R E



LABORATORIO

di Elena Camarin

NOI CHE IMPARIAMO AD ESSERE MIGLIORI DAI CAVALLI

V

Vi ho parlato in altri articoli dei nostri team building, della formazione che diamo alla nostra "People in Yellow" e di come COLFERT ci tenga moltissimo al miglioramento di tutte quelle soft-skills che ci aiutano nella quotidianità sia come singoli, sia come team.

Una delle esperienze che proponiamo ai collaboratori COLFERT ormai da qualche anno, è la formula "3 giornate ai Cavalli", così la chiamano i nostri ragazzi!

In queste 3 giornate, che sono un venerdì, sabato e domenica di maggio e settembre, un gruppo di circa 15 persone per volta, si trasferisce in Toscana, in un tipico e accogliente agriturismo con maneggio e fa sì che i meravigliosi cavalli della tenuta possano insegnare loro: cosa significa essere un branco? Qual è il mio ruolo nel gruppo? Che tipo di cavallo sono? Qual è il mio personale ed unico apporto alle dinamiche di branco?

Ecco che come per magia, i cavalli insegnano alla gente COLFERT i segreti dello stare insieme, dell'accettarsi in gruppo e del condividere; il tutto scandito dai ritmi lenti di questo angolo di paradiso, dai profumi della campagna, dalle colazioni a bordo piscina, dai cavalli liberi in tutta la tenuta, dai pranzi e cene preparati dalla sig.ra "Lina" che vizia anche i palati più esigenti e da appartamenti che permettono di stare insieme e conoscersi veramente. Poi, il lunedì, c'è un'energia strana in azienda, occhi che brillano e sorrisi che nascondono un'esperienza che solo chi la fa, sa cosa significa e cosa si porta nel cuore.

Abbiamo chiesto a Riccardo, titolare della tenuta e coach/docente delle tre giornate di team building:

Perché credi che un team building in agriturismo con i cavalli sia un valore aggiunto per un'azienda?

La nostra idea di team building nasce dall'osservazione di come i cavalli siano in grado di



formare gruppi familiari (branchi) ad alta efficienza per far fronte a tutte quelle difficoltà che la vita selvaggia pone loro. È affascinante scoprire come le dinamiche di branco creino una forte coesione interna e rendendo il cavallo uno fra i mammiferi in assoluto più adattabili del pianeta, lo troviamo infatti dai freddi climi nordici alle torride pietraie dei deserti. Inoltre lavorare con questi grossi e fieri animali ci mette in una posizione di "svantaggio" che è una potente leva evolutiva quando il nostro desiderio è di riuscire a collaborare con soggetti così diversi da noi. Ed ecco che già dopo la prima giornata di lavoro ci scopriamo più coraggiosi, più intraprendenti ed anche più attenti alle nostre dinamiche interiori, più consapevoli di come sia spesso l'empatia il vero "grimaldello" che ci permette di scardinare le resistenze dei nostri "colleghi di branco". Perché in agriturismo? Perché l'armonia tra natura, animali e uomini crea un'alchimia unica che diventa potente acceleratore di processi interiori, ri-equilibra i ritmi vitali ed apre la strada alle nostre percezioni più sottili.

Cosa ti aspetti da queste 3 giornate quando ricevi un gruppo?

Devo essere molto onesto, non so mai veramente cosa aspettarmi quando arriva un gruppo. Abbiamo un programma di massima ed obiettivi minimi da raggiungere ma

poi ci affidiamo a ciò che emerge dal campo poiché ogni gruppo esprime un'energia unica e irripetibile la cui sempre nuova scoperta è sicuramente uno degli aspetti più belli e affascinanti del nostro lavoro. A me piace dire che: "Il totale è la somma dei singoli, il branco è l'intero"

Cosa può dare alle persone un percorso come questo?

Penso che sia così potente, profonda e nutriente la relazione che un uomo può instaurare con un branco di cavalli che i benefici sono enormi e variegati. Attraverso la metafora del cavallo abbiamo la possibilità di intraprendere un viaggio alla scoperta della nostra interiorità, delle nostre fragilità, dei nostri meccanismi e così svelare la nostra natura più vera, quello spazio interiore sacro che ci fa sentire realmente noi stessi. Al cavallo non possiamo mentire, con lui non possiamo bluffare, il suo rispecchiarci è serissimo, quasi spietato ma gravido di soddisfazioni se solo troviamo il coraggio di nascere davvero al mondo. Penso in definitiva che i cavalli ci insegnino ad essere umani migliori.

Auguro a tutti i nostri lettori di poter fare un'esperienza come quella che facciamo noi con le nostre "3 giornate dai cavalli".



PER INFO: www.agriturismoilbottaccino.it

"lo spirito del branco", settembre 2022



WELCOME ONBOARD

di Elena Camarin

La Mattinata dell'Accoglienza e la Strada della Risorsa

COME COLFERT INTERPRETA L'ONBOARDING AZIENDALE



L'onboarding aziendale è il processo che segue l'assunzione dei collaboratori, e prevede due obiettivi principali: presentare l'azienda nel modo migliore possibile e supportare il nuovo collega dal momento in cui viene selezionato fin quando non sarà ben inserito all'interno dell'azienda.

COLFERT ha fatto proprio questo progetto e ha creato due momenti formativi per le nuove risorse che rispondono agli obiettivi sopracitati.

La **"Mattinata dell'Accoglienza"** è un momento delicato e importante per le nuove reclute, che prevede una mattinata in aula, dove viene spiegata l'azienda: Chi è COLFERT? Quali sono i Valori dell'azienda? Perché siete stati scelti? Quali sono gli strumenti creati per i nostri clienti? Qual'è il nostro Perché?

Le risposte a queste domande devono riuscire a trasmettere ai candidati tutti gli strumenti, comportamenti, conoscenze e competenze per diventare parte integrante dell'azienda sia a livello culturale sia a livello organizzativo per garantire "un buon inizio" e un "sentirsi a casa" fin dai primi giorni di lavoro.

"La Strada della Risorsa" invece, è l'opportunità che ogni risorsa ha a disposizione, di conoscere anche tutti gli altri reparti aziendali, intesa come processo di formazione e orientamento.

Questa fase può durare fino a 3 mesi, e prevede delle giornate di lavoro o dei semplici momenti formativi in altri reparti diversi da

quello di appartenenza.

Ad ogni nuova risorsa viene inoltre consegnato un libricino che riporta tutti i volti e i ruoli dei colleghi, suddivisi nei vari reparti aziendali, così che sia più semplice riconoscerli e comprendere le gerarchie (i ruoli) e le mansioni di ognuno.

Ma non solo, è importante comprendere anche cosa fa ogni singolo ufficio, punto che sembra scontato a chi fa parte dell'organizzazione ma non lo è per chi è nuovo e si ritrova improvvisamente ad essere parte di una *famiglia che conta circa 140 persone*, suddivise in 3 sedi, come nel nostro caso.

In questo modo il collaboratore si ritrova con un pieno di informazioni che gli permettono di esplorare l'azienda e farlo sentire più a suo agio conoscendo l'ambiente in cui lavora, le persone e i relativi ruoli aziendali e soprattutto i processi di ogni settore, scoprendo infine che i vari reparti sono tutti collegati tra loro da un virtuoso e silenzioso fil rouge che rende l'organizzazione di COLFERT un modello sempre in continua evoluzione e soprattutto un'azienda di **PERSONE** che tendono al miglioramento continuo,

lavorando insieme.



La formazione continua...

La formazione dei nuovi collaboratori però non finisce con la *"Mattinata dell'Accoglienza"* o la *"Strada della Risorsa"*, ma continua anche nei mesi e anni successivi.

Per un'azienda è indispensabile che tutti i collaboratori usino lo stesso tipo di linguaggio per poter lavorare al meglio e proprio per questo motivo proponiamo diversi corsi di formazione personale.

Tra questi c'è il **"Corso Valori"**, ideato e presentato dall'A.D. Mirco Zanato in cui vengono trasmessi quelli che sono i **VALORI di COLFERT** e **"L'Autoinganno"**, che permette di liberarsi dei pregiudizi aiutando a risolvere i conflitti con sé stessi o altre persone e sostenere un comportamento aperto e propositivo verso il prossimo.



Per offrire un servizio di qualità è indispensabile **informarsi, formarsi, conoscere le tendenze** e la direzione in cui si muove il mercato, per essere in grado di vedere oltre.

Noi persone di COLFERT lo sappiamo bene e per questo motivo abbiamo organizzato insieme ad alcuni tra i nostri principali fornitori delle giornate formative presso le loro aziende.





COLLABORATORI

di Elena Camarin

GRAZIE A CHI QUEST'ANNO È ENTRATO A FAR PARTE DELLO STAFF...



NICOLA FACCHINATO

Responsabile Formazione

Qual'è il tuo ruolo?

Sono responsabile dell'area tecnica, e mi occupo in particolare della formazione tecnica del personale interno ed esterno, mi occupo anche dei corsi ai clienti con particolare indirizzo alla posa dei serramenti e delle porte tagliafuoco.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Appartenere alla squadra COLFERT significa in primis condividere i valori che ci guidano: **soddisfazione** dei collaboratori, dei clienti e dei fornitori, **crescita** delle persone attraverso il miglioramento delle competenze, **qualità** dell'organizzazione, **trasparenza** nella condivisione di ogni attività, **persona**= rispetto elemento fondante di tutti i rapporti ed espressione delle proprie qualità personali. Potrei riassumere così: 30 anni di continua crescita nel rispetto delle persone, attraverso la soddisfazione dei collaboratori dei clienti e dei fornitori, tutto questo grazie al team COLFERT.



FRANCESCO ZANCANARO

Prodotto finito

Qual'è il tuo ruolo?

Aventura che nasce come autista magazziniere, la particolare propensione al lato tecnico di queste due cose in particolare del prodotto finito, mi ha portato a seguire attivamente i vari layout intercorsi negli anni per la gestione dello stesso. Attualmente mi occupo della gestione del nuovo stabilimento per i prodotti finiti e la logistica dedicata per tutti i prodotti finiti, ingombranti e su misura.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

La particolare strutturazione di COLFERT, ci porta ad essere orgogliosi di appartenere ad un team così dinamico e orientato a migliorare costantemente il proprio lavoro, ma, soprattutto quello dei miei colleghi e dei nostri clienti.

STIAMO CERCANDO TE

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

IL PROSSIMO POTRESTI ESSERE TU!

www.colfert.com



LAMA SNC
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO
EUROCHIMICA

Dal 1980, la Scelta dei Professionisti



SEDE O.K.:

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

MAGAZZINO (LOGISTIC):

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

QUALITÀ, ESPERIENZA E INNOVAZIONE DA OLTRE QUARANT'ANNI

// MANUALI



Cod. 9055



Cod. 9040/EC



Cod. 10065/EC



Cod. 10104

// ARIA COMPRESSA



Cod. 10080/3



Cod. 10081



Cod. 10063



Cod. 10107

// BATTERIA



Cod. 10001/310 LI



Cod. 10001/600 LI



Cod. 10065-380/EC

// SCHIUMA POLIURETANICA



Cod. 9079/NEW STD



Cod. 9068



Cod. 3055

Novità!

// ACCESSORI



Cod. 8140



Cod. 0090

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

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

www.eurochimica.eu
info@eurochimica.eu

GRAZIE PER QUESTO 2022 INSIEME



Il **2023** porterà molte nuove sfide.
Noi di COLFERT siamo pronti ad affrontarle
e lo faremo insieme a voi.

AUGURI DI BUONE FESTE

DA PARTE DI TUTTO LO STAFF





Serie Austin – stile lineare coerente

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

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