

>> Dal 1999 il magazine specializzato per i professionisti del serramento e del mobile. <<



L'EDITORIALE di Mirco Zanato



Un semestre di fuoco!

Si è appena concluso un semestre che sicuramente passerà alla storia.

In COLFERT si sono susseguite crescite a doppia cifra con un fatturato rolling che sfiora i 50 milioni di euro.

Tante difficoltà di approvvigionamento, tanti ritardi, tanta confusione, ma con almeno la consolazione dei numeri positivi e tanto, tantissimo lavoro. Il nostro organico è cresciuto di altre 18 persone, ed i tecnici sono tutti impegnati a farli crescere perché possano quanto prima aiutare i clienti nel loro lavoro.

Fin qui tutto positivo, ma una guerra indesiderata, il continuo aumentare del costo di tutte le energie, una domanda talmente elevata da bloccare la filiera che non è riuscita a stare al passo degli ordini copiosi, una schiera di politici incapaci di comprendere l'importanza nel dover mantenere una stabilità di governo e nuove elezioni con pochissime luci e tante ombre ci fanno prevedere un secondo semestre tanto complesso quanto il primo, se non peggiore e con

dei numeri certamente non negativi, ma sicuramente con crescite inferiori a quanto visto nel primo semestre.

È finito il tempo delle vacche grasse. Dobbiamo dare un altro giro alle nostre maniche aumentare gli sforzi per mantenere le nostre aziende che nel frattempo sono cresciute e hanno nuove responsabilità verso le nuove famiglie che ne sono venute a far parte.

PNRR: Piano Nazionale di Resistenza e Resilienza. Eccoci, come sempre tocca a noi, con tanti bastoni tra le ruote, dettati dalla solita burocrazia che ci opprime, ma con la solita voglia di non mollare mai, di guardare avanti con fiducia. Pronti a cambiare, pronti ad investire, pronti a comprendere ciò che il cliente (esterno ed interno) desidera.

Un semestre di fuoco quello appena finito, ma non sarà da meno quello in corso e sarà anche il momento di rivedere i nostri processi in ottica di numeri diversi. Il nostro comparto, quello edilizio si è dimostrato per l'ennesima volta trainante per l'Italia e lo sarà anche in futuro e noi siamo desiderosi di essere, come sempre, al vostro fianco.

MERCATO di Marco Toppan



2023 Prospettive di crescita sostenibile

Come spesso accade dopo una forte crisi o una recessione, nel 2021 abbiamo assistito al classico fenomeno della ripresa che, grazie anche ai fondi destinati al SuperBonus110, ha registrato numeri da record.

Molte aziende si sono strutturate finanziariamente e operativamente per cogliere tutti i frutti offerti dal mercato ma il vero punto interrogativo è, in questi casi, cercare di capire cosa avverrà negli anni successivi e se questa crescita, e relativa strutturazione, sarà sostenibile.

Continua a pag. 4

SOMMARIO

- 3 **NORMATIVE**
Diisocianati e nuove restrizioni all'uso.
Ora la formazione è obbligatoria
- 4 **MERCATO**
2023: prospettive di crescita sostenibile
- 7 **DETRAZIONI**
10 anni. Perché no?
- 9 **L'OSPITE**
Intervista a Walter Bertin
- 11 **GRANDANGOLO**
La nuova corsa all'oro: la carbon neutrality
- 11 **INFORMAZIONI**
Nuovi orari punto vendita
- 13 **PILLOLE DI LEAN**
Il valore. Cosa vuol dire Lean?
Su cosa si basa?
- 14 **IL CONFRONTO**
- 18 **YELLOW EXPO DAYS 2022**
Grande successo di pubblico a YED
- 20 **YED AWARD 2022**
I vincitori
- 22 **YED**
Vetrina delle novità. Gli espositori
- 28 **FIERE E CONVEGNI**
- 30 **KAIZEN LIVE EXPERIENCE**
2 giorni di formazione nel Gemba
- 31 **LEAN**
Sostenibilità è anche aiutare i giovani talenti ad applicare sul campo quanto imparato negli studi
- 32 **L'ANTIFRAGILE**
L'imprevedibile
- 32 **CONOSCIAMOCI MEGLIO**
- 34 **LABORATORIO**
La formazione dell'autunno.
- 37 **FORMAZIONE**
Nuove Soft Skills: dall'Autoinganno ad una strategia di pace.
- 39 **DIARIO DA VARESE**
Festeggiamo il primo anno di Varese

yellow
LINEA PROFESSIONALE

La nuova gamma di prodotti marchiati COLFERT per il comparto utensileria.

La nuova **Linea Yellow Professionale** propone una vasta gamma di prodotti, tra cui inserti, punte, dischi abrasivi, strumenti per la misurazione, e non solo, pensati e realizzati per migliorare il lavoro dei nostri clienti.

www.colfert.com



La salute appartiene alla zona di comfort.

Quando parliamo di qualità della vita all'interno degli ambienti, pensiamo a una vita sana in tutte le direzioni. Solo così si possono creare luoghi di pace, di luce e in cui respirare. Questo richiede soluzioni attente, studiate per creare un comfort sano e un microclima di benessere naturale, senza dimenticare una buona qualità dell'aria e un elevato isolamento acustico. Poiché trascorriamo il 90 % del nostro tempo in ambienti chiusi, abbiamo quindi creato un nuovo standard:

**comfort ambientale a
360°**





NORMATIVE
di Nicola Facchinato



DIISOCIANATI E NUOVE RESTRIZIONI ALL'USO ORA LA FORMAZIONE È OBBLIGATORIA



IN SEGUITO AI PARERI CONGIUNTI DI RAC E SEAC, IL 4 AGOSTO 2020 È STATA PUBBLICATA NELLA GAZZETTA UFFICIALE DELL'UNIONE EUROPEA LA NUOVA RESTRIZIONE SUI DIISOCIANATI IL CUI OBIETTIVO È TUTELARE I LAVORATORI SIA IN TERMINI DI SALUTE CHE DI SICUREZZA.

Dal 24 febbraio 2022 è scattato l'obbligo, per tutti i fornitori di diisocianati con un contenuto di monomero libero superiore allo 0,1% in peso, di apporre sull'imballaggio, in modo visibilmente distinto dal resto dell'etichetta, la seguente dichiarazione: "A partire dal 24 agosto 2023 è necessaria una formazione adeguata prima dell'uso industriale o professionale". COLFERT, in qualità di produttore e rivenditore di articoli coinvolti nel nuovo regolamento (nello specifico con i prodotti **PosaFLEX** e **YEL Foam** della linea YELLOW posa), ha tempestivamente aggiornato le etichette.

La modifica dell'allegato XVII del Regolamento REACH, cui si è giunti con la pubblicazione del Regolamento 1149/2020, stabilisce che, a partire dal 24 agosto 2023 i "Diisocianati, $O=C=N-R-N=C=O$, in cui R è un'unità di idrocarburi alifatici o aromatici di lunghezza non specificata" non devono essere usati in quanto tali o come costituenti di altre sostanze o in miscele per usi industriali e professionali a meno che:

1. La concentrazione sia inferiore allo 0,1% di peso
2. Il datore di lavoro o il lavoratore autonomo garantisca che gli utilizzatori industriali o professionali abbiano completato con esito positivo una **formazione sull'uso sicuro dei diisocianati prima di utilizzare le sostanze o le miscele.**

Entro il 24.08.2023 gli utilizzatori professionali e industriali dovranno essere formati e certificati su come maneggiare in sicurezza i prodotti.

Il datore di lavoro o il lavoratore autonomo deve documentare il completamento con successo della formazione e assicurare che la formazione sia rinnovata almeno ogni cinque anni.

Il tipo di formazione dipenderà dal livello di rischio dell'applicazione. Sono stati definiti tre livelli di rischio (generale, intermedio e avanzato), basati principalmente sui pericoli di tossicità dei prodotti forniti e sul rischio di esposizione durante l'uso.

Il **Laboratorio COLFERT** sarà anche in questo caso in prima linea per fornire il necessario livello di formazione al fine di adempimento dell'obbligo di legge.



"A partire dal 24 agosto 2023 è necessaria una formazione adeguata prima dell'uso industriale o professionale."





MERCATO
di Marco Toppan

2023 | PROSPETTIVE DI CRESCITA SOSTENIBILE



COME CAPIRE LA TENDENZA DEGLI INVESTIMENTI
E **INTUIRE COSA SUCCEDERÀ** NEL COMPARTO EDILE, E DI
CONSEGUENZA ANCHE IN QUELLO DEL SERRAMENTO?

Come spesso accade dopo una forte crisi o una recessione, nel 2021 abbiamo assistito al classico fenomeno della ripresa che, grazie anche ai fondi destinati al Super-Bonus110, ha registrato numeri da record. Molte aziende si sono strutturate finanziariamente e operativamente per cogliere tutti i frutti offerti dal mercato ma il vero punto interrogativo è, in questi casi, cercare di capire cosa avverrà negli anni successivi e se questa crescita, e relativa strutturazione, sarà sostenibile. Un dato molto interessante dello scorso anno è stata la crescita del 13,8% del settore delle costruzioni che, come già accaduto in passato, ha fatto da traino alla crescita del PIL italiano (+6,5%), praticamente doppiandolo.

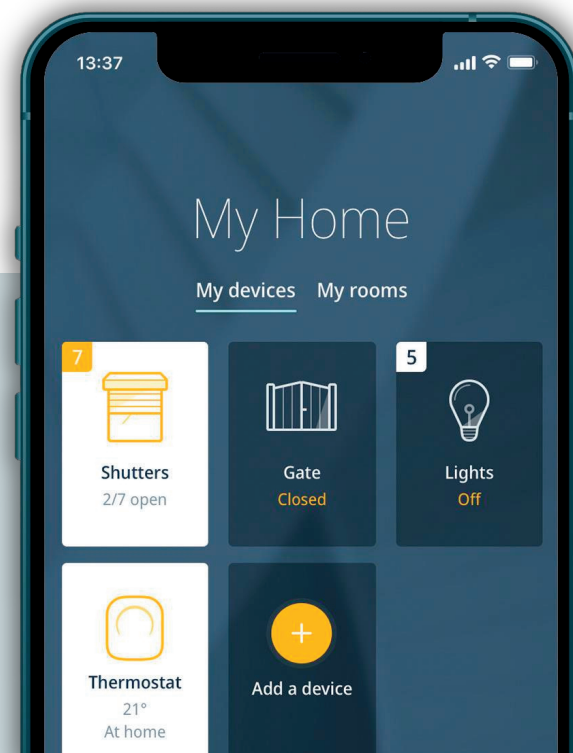
Sicuramente nel 2022, ma anche nel 2023, sarà un obiettivo prioritario del Governo continuare a sostenere gli investimenti nelle costruzioni per poter permettere al comparto edile di essere ancora uno dei treni dell'economia e di aiutare il nostro PIL a mantenere il trend di crescita.

Un altro dato significativo per cominciare a capire la tendenza degli investimenti, e quindi ad intuire cosa succederà nel comparto edile e di conseguenza anche in quello del serramento, è l'analisi dei permessi a costruire nell'arco dei 12 e 24 mesi. Questo indicatore presenta un trend positivo a partire dal 2015, con un ovvio rallentamento nel 2020, causa pandemia, e nel 2021 ha

avuto un balzo veramente da record, segnando nel settore residenziale un +21%. Anche il settore non residenziale segue un trend di crescita, ma con una marcia inferiore, segnando un +14%. Questi dati sono assolutamente positivi e fanno ben sperare, ma è importante anche tenere in considerazione che le tempistiche di realizzazione potrebbero essere rallentate, ed in alcuni casi stoppage, dall'aumento delle quotazioni delle materie prime che ha fatto schizzare alle stelle i prezzi di materiali come poliuretano, legno, alluminio, acciaio e molti altri. Questi aumenti sono stati quasi sempre ribaltati nel mercato e spesso anche direttamente sul privato, il quale si è visto aumentare il costo iniziale del progetto della propria abitazione, co-

Con Somfy la casa è ancora più SMART!

Scarica la nuova app TaHoma® di Somfy!



Ottieni il massimo dall'universo Somfy grazie all'app TaHoma®, semplice e ricca di vantaggi:

- Una interfaccia nuova, più intuitiva e moderna
- La possibilità di controllare una gamma più ampia di dispositivi Somfy
- Accesso a nuove funzionalità, come il menu «I miei preferiti» e scenari personalizzati
- La possibilità di aggiungere numerosi dispositivi dei brand partner compatibili



Non aspettare: scansiona il codice QR per scaricare gratuitamente la tua nuova app TaHoma®



Disponibile su
App Store

DISPONIBILE SU
Google Play

somfy®

11 CITTÀ E
COMUNITÀ
SOSTENIBILI



13 AGIRE PER
IL CLIMA



stringendolo in molti casi a rallentare la realizzazione nella speranza della discesa dei prezzi delle materie prime o a cercare altri finanziamenti per completare l'opera.

Scendendo nello specifico del settore del serramento, oltre al fattore delle turbolenze nel mercato delle materie prime che rischiano di impattare pesantemente sulla redditività delle aziende, anche l'attuale incertezza del quadro normativo relativo alle detrazioni fiscali rischia di vanificare l'effetto degli incentivi dei vari bonus. Questi ultimi hanno dato grande propulsione alle ristrutturazioni, le quali continueranno indubbiamente a trainare il mercato dei serramenti nel 2022, grazie ai completamenti delle unità immobiliari unifamiliari e lo stesso faranno nel

2023, se il Superbonus condomini non sarà ostacolato da cambi di rotta governativi.

Un altro importante fronte da tenere in considerazione saranno gli investimenti pubblici che beneficeranno dei contributi del PNRR. Questi, grazie alle stime fornite lo scorso anno da Ance, potrebbero beneficiare di un'ampia fetta degli oltre 107 miliardi di fondi, contenuti nel PNRR, e messi a disposizione per il comparto edile.

Quindi, dopo aver analizzato questi fattori, lo scenario si presenta potenzialmente positivo, almeno fino a fine 2023, tanto che, stime di WindowMarket, **per il prossimo anno è prevista la vendita di oltre 9 milioni di finestre fra residenziale e non.**

Ma c'è anche un altro dato che dà fiducia per il futuro del nostro settore e sono **GLI OBIETTIVI 11 E 13 DELL'AGENDA 2030** redatta dall'ONU.

Il primo richiama la necessità di avere città e comunità sostenibili, mentre il secondo spinge tutto il mondo a riflettere a combattere contro il cambiamento climatico.

Entrambi questi obiettivi hanno a che fare con l'inquinamento e di conseguenza, per abbassare il livello di questo, si deve inevitabilmente passare attraverso l'efficientamento degli edifici, un tema dove il nostro serramento continuerà ad essere protagonista.

Fonti: WindowMarket, UNICMI e ANCE.



Novità 2022
OLTRE
motorizzato

fapim[®]
Life in evolution

Il maniglione antipanico OLTRE versione push diventa motorizzato.

Il nuovo attuatore elettrico si aggiunge al maniglione per realizzare accessi intelligenti con apertura motorizzata e controllo da remoto, mantenendo l'efficienza della via di fuga. L'attuatore si monta facilmente, anche a maniglione già installato, senza necessità di sostituire alcun componente e smontando solo pochi elementi.

La sua installazione non altera la certificazione secondo la **norma EN 1125**. L'attuatore ha ottenuto la **marcatura CE** e la compatibilità elettromagnetica secondo gli **standard IMQ**.

 Made in Italy



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



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



DETRAZIONI di Simone Merlino



10 ANNI PERCHÉ NO?

Lo sblocco da parte degli istituti di credito tarda a venire a causa di cessioni superiori alle attese, andando ben oltre ai limiti di plafond fiscali messi a disposizione. Con l'aumento dei tassi di interesse a medio - lungo termine, si prevede anche un aumento sull'onere maggiore nell'acquisto del credito (alcuni istituti sono arrivati ad applicare oneri pari al 30%). A questo dobbiamo aggiungere anche il peso dei DL che ha reso sempre più complesso il processo e la burocrazia: asseverazioni, visti di conformità, nuovi prezzari, etc. Questa situazione ormai ha comportato uno squilibrio alla quotidianità dello sconto in fattura. Il committente finale, ovvero il primattore nella detrazione, si trova davanti solo a una strada conveniente: gestire il credito del suo intervento mediante la detrazione fiscale nei 10 anni, mossa che lo porterà a beneficiare non solo del 50 % ma anche di una semplificazione burocratica non indifferente.



**Ma io serramentista
voglio applicare lo sconto
in fattura per offrire
un servizio in più...**

Bene, l'acquisizione del credito da parte del vostro committente può essere ancora gestita applicando la formula di sconto mediante:

- 1. Detrazione nei 10 anni** (Serramentista): sarà necessario però valutare assieme al vostro commercialista la capienza fiscale a vostra disposizione per l'ammortamento del credito nei 10 anni mediante la detrazione.
 - 2. Cessione a un istituto di credito o intermediario:** scelta che implica una lunga gestione burocratica, con minor convenienza al committente finale.
- Concludendo, continueremo a seguire lo sviluppo da vicino, augurandoci quanto prima uno sblocco da parte degli istituti.

Porte automatiche **T150_T240**



perfetta combinazione tra
tecnologia e design



www.topp.it

**Design,
sicurezza e
prestazioni
dal 1984**

www.bauxt.com

Bauxt®



L'OSPITE
di Mario Paronetto



Intervista a WALTER BERTIN

Fondatore e CEO di Labomar
e Vice Presidente di
Assindustria Venetocentro



D *Di che cosa si occupa la sua azienda?*

Labomar è nata nel 1998, a Istrana, nel retrobottega della farmacia della mia famiglia. Oggi siamo una società nutraceutica, quotata in Borsa: sviluppiamo e produciamo conto terzi integratori alimentari, dispositivi medici, alimenti a fini medici speciali e cosmetici, interpretando il mercato e proponendo le nostre soluzioni ad aziende nazionali ed internazionali. Siamo presenti anche in Umbria, Toscana e Canada, con più società controllate. Due delle caratteristiche che ci distinguono sono il nostro team dedicato alla Ricerca e Sviluppo e la nostra attenzione alla sostenibilità.

Ci parli di cosa vuol dire per Labomar essere sostenibili

Vuol dire avere un'attenzione particolare al nostro impatto sull'ambiente dal quale preleviamo le sostanze che lavoriamo, ai territori nei quali siamo presenti con progetti di coesione e sviluppo sociale facendo al meglio il nostro mestiere per generare valore per tutti gli stakeholder che gravitano attorno a Labomar. Anche per questo abbiamo trasformato la nostra azienda in società Benefit e ci stiamo avviando alla certificazione BCorp.

Nel suo ruolo di Vice Presidente di Assindustria Venetocentro con delega alla sostenibilità e all'ambiente quali progetti sta portando avanti?

L'obiettivo principale del mio mandato è diffondere la cultura della sostenibilità al numero più ampio di associati attraverso tutta una serie di attività formative, consulenziali e di servizio per aiutare tutti a interpretare in maniera adeguata i principi dello sviluppo sostenibile. Abbiamo appena realizzato la prima *Settimana della Sostenibilità*, un progetto pensato proprio per coinvolgere e far dialogare tra loro le scuole e le università, le amministrazioni pubbliche, le imprese e le start up. Visto il grande successo stiamo già lavorando per realizzare la seconda edizione. Un ruolo fondamentale in questo processo di diffusione lo svolge il Gruppo Sostenibilità di AVC rappresentato da quasi 50 aziende diffuse tra Treviso e Padova e che da anni

lavorano per dare struttura alla propria strategia rivolta allo sviluppo sostenibile e condividere le migliori pratiche che ciascuna sta realizzando.

COLFERT in quanto aderente al Gruppo Sostenibilità di AVC che ruolo può interpretare secondo lei?

Ho saputo che anche COLFERT è diventata società benefit e questo è indicativo dell'intenzione della proprietà di sviluppare il proprio business con la chiara volontà di portare beneficio ai suoi principali stakeholder. Essendo poi l'azienda più grande del Gruppo Sostenibilità che opera nel settore del commercio la mia personale aspettativa è che COLFERT sappia coinvolgere su questi temi una platea ampia di interlocutori ad iniziare dalla propria catena di fornitura, ma che possa anche stimolare la voglia di emularla anche da parte dei competitor.



HECO-TOPIX®-plus

Rivoluzione totale

GripFit

Speciale inserto HECO-Drive HD con un'aderenza eccezionale per poter lavorare con una sola mano anche con viti in acciaio inox. Compatibile con inserti Torx TD



NEW!

PerfectPitch

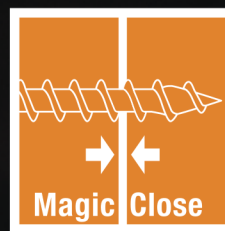
Passo della filettatura ottimizzato per ogni lunghezza della vite. Prestazioni perfette per tutte le applicazioni in legno.



NEW!

MagicClose

Filetto totale brevettato a passo variabile per accoppiare i componenti in legno senza morse e senza spazi vuoti



NEW!

Vieni a scoprire le novità e la gamma nel sito dedicato
www.heco-topix-plus.it

HECO
SCHRAUBEN

HECO EFG srl

Sede legale:

36061 Bassano del Grappa (VI) - Largo Parolini, 117

Sede Amm.va - Magazzini

36060 Romano d'Ezzelino (VI) - Via Marze, 30C

Tel.: +39 0424 512111 - Fax: +39 0424 512115

e-mail: info@heco.it - web: www.heco.it

HECOEFG
Fissare, Ancorare, Connettere.



mario@studioparonetto.com

GRANDANGOLO

di Mario Paronetto



LA NUOVA CORSA ALL'ORO **LA CARBON NEUTRALITY**

Nella legge europea sul clima, la UE si impegna a raggiungere **il traguardo della neutralità carbonica, le cosiddette "emissioni zero", entro il 2050.**



Perseguire questo obiettivo è essenziale per contribuire a contenere il riscaldamento globale entro la soglia di 1,5° indicata dagli scienziati. A dicembre 2019 la Commissione europea ha presentato il Green deal, il piano per rendere l'Europa climaticamente neutrale entro il 2050. Gli eurodeputati hanno chiesto ai singoli stati membri di mettere sotto controllo le emissioni, così che dopo il 2050 la CO₂ rimossa dall'atmosfera sarà maggiore che quella prodotta. Quando si parla di "emissioni zero" si intende in realtà "emissioni nette zero", cioè una condizione in cui per ogni tonnellata di CO₂ o di un altro gas serra che si diffonde nell'atmosfera se ne rimuove altrettanta.

LE EMISSIONI ZERO (O NEUTRALITÀ CARBONICA) CONSISTONO QUINDI NEL RAGGIUNGIMENTO DI UN EQUILIBRIO TRA LE EMISSIONI E L'ASSORBIMENTO DELLE STESSE.

Quando si rimuove anidride carbonica dall'atmosfera si parla di sequestro o immobilizzazione del carbonio. Per raggiungere tale obiettivo, l'emissione dei gas ad effetto serra (GHG) dovrà essere controbilanciata dall'assorbimento delle emissioni di carbonio.

Le aziende più lungimiranti hanno recepito questa tematica all'interno dei loro piani strategici e si stanno muovendo in una prima fase nel misurare la propria impronta carbonica per poi definire ed attuare un percorso di

riduzione della produzione di gas clima alteranti.

Poiché in molti casi la riduzione non potrà portare a zero i valori di emissioni prodotte, a seguire le aziende stanno provvedendo a compensare le quote residue acquistando crediti di carbonio fino a raggiungere la neutralità del proprio impatto.

Questa operazione sulla quale inizialmente non c'era una particolare sensibilità sta diventando sempre più importante attirando l'attenzione dei principali stakeholder. Quello che sta emergendo è che il mercato si sta interrogando su questa attività di compensazione rendendosi conto che non tutti i progetti che mettono a disposizione i crediti di carbonio sono così trasparenti e solidi come invece dovrebbero essere. Questo aspetto fa sì che le aziende che magari si sono accontentate di acquistare i crediti senza una valutazione approfondita o si siano abbinati a progetti di scarsa tracciabilità, magari per contenere i costi, si trovino a prestare il fianco a chi le accusa di praticare una forma più raffinata di greenwashing. Per evitare questo rischio è bene essere credibili presentando un piano serio sull'attività di riduzione e affidarsi a progetti di compensazione che siano certificati da chi è in grado di valutare la bontà del processo attuato e del progetto sottostante. In questo la tecnologia è già di grande aiuto in quanto sono già presenti progetti che ricorrono alla tracciatura data dalla blockchain per garantire il controllo di tutta l'attività intrapresa.

Sicuramente il tema riserverà grandi sviluppi ed altrettante opportunità per chi lo saprà interpretare al meglio.

Avviso importante!

IL PUNTO VENDITA COLFERT DI TREVISO RESTERÀ SEMPRE CHIUSO DI SABATO

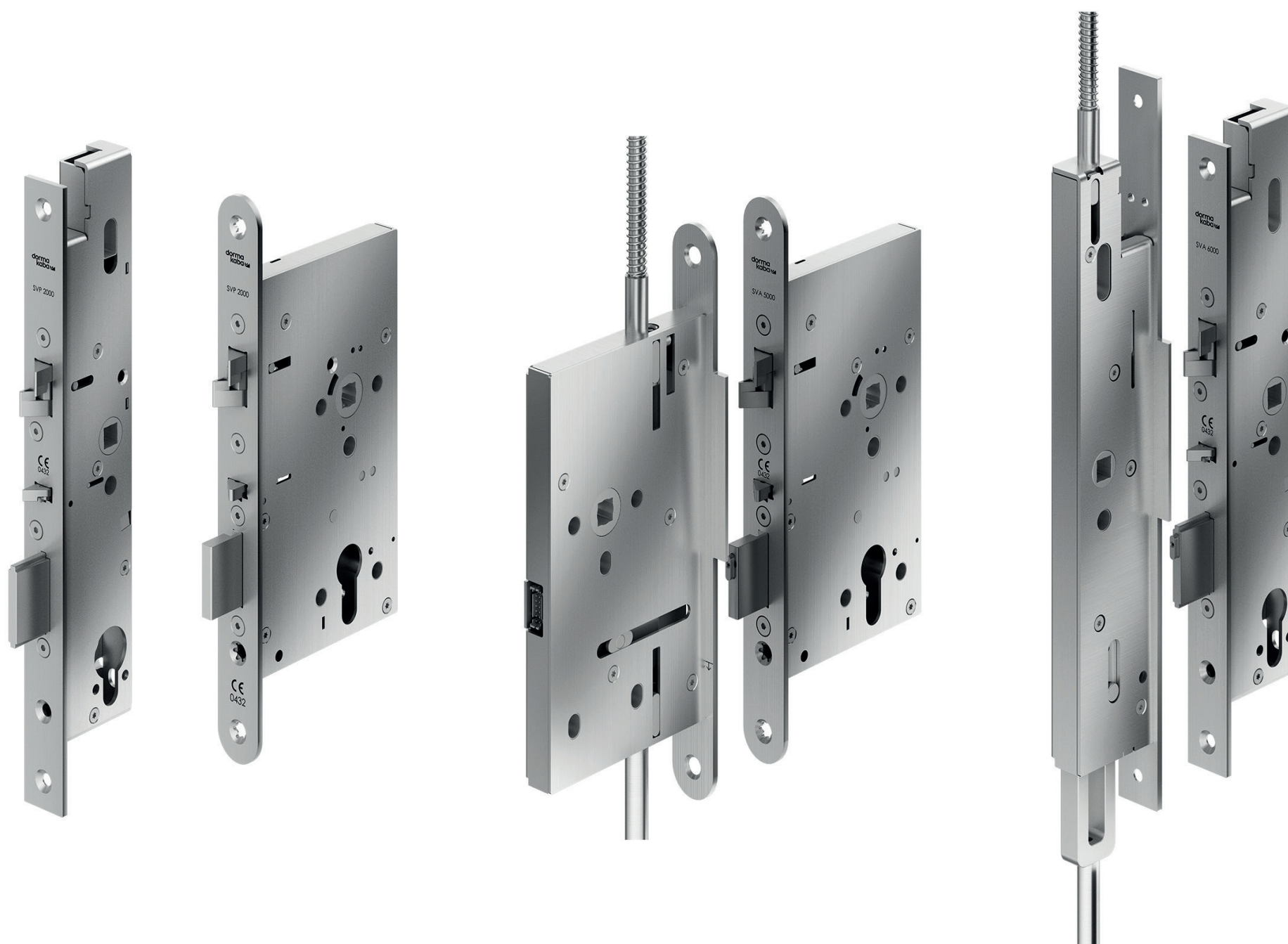
GLI ORARI DI APERTURA NEL CORSO DELLA SETTIMANA RESTERANNO INVARIATI

dal **lunedì** al **venerdì**

dalle ore **8:00** alle **12:30**

dalle ore **13:30** alle **18:30**





SVP, SVA/SVI & SVZ

Serrature antipanico autobloccanti e per controllo degli accessi

La nuova generazione di serrature antipanico SVP, SVA/SVI & SVZ dormakaba è ideale per l'uso in vie di fuga e di soccorso, nonché su porte tagliafuoco e tagliafumo.

La funzione antipanico e l'autobloccaggio sono garanzia di sicurezza per ogni applicazione.

Le nuove serrature dormakaba offrono protezione antiscasso, un'apertura veloce in caso di necessità e un accesso controllato, in modo meccanico, elettrico o motorizzato.



Contattatoci per maggiori informazioni:
commercial.it@dormakaba.com.

dormakaba 



PILLOLE di LEAN

di Nicola Trevisan

IL VALORE

Cosa vuol dire Lean? Su cosa si basa?

«LEAN THINKING È "SNELLO" PERCHÉ OFFRE UN MODO PER FARE SEMPRE DI PIÙ CON UNO SFORZO UMANO SEMPRE MINORE, MENO ATTREZZATURE, MENO TEMPO E MENO SPAZIO [...] CONTEMPORANEAMENTE CI SI AVVICINA SEMPRE DI PIÙ A FORNIRE AI CLIENTI ESATTAMENTE QUELLO CHE VOGLIONO».



Questa metodologia nata in Toyota, e diffusa dai primi anni Novanta, **si fonda su 5 principi** che fanno da caposaldo ad ogni strumento Lean.

In questo numero vi parleremo del primo principio: **Il Valore**.

La sfida complessa sta nel riconoscerlo. La prima domanda da porsi per individuarlo è: *il Cliente sarebbe disposto a spendere risorse per l'attività che sto svolgendo?*

Il **Valore** non è universale ed oggettivo, ma è **tutto ciò** (materiale o immateriale) che crea interesse per il Cliente e da cui può trarre beneficio, **ciò per cui è disposto spontaneamente a spendere risorse** personali (tempo, denaro, fatica, etc..) che ritiene adeguato al bene che gli interessa. Importante è sapere che valore non riguarda esclusi-

sivamente il prodotto che viene fornito al cliente ma esso si crea ogni volta che lui ha un'interazione con l'azienda (conferme d'ordine, navigazione nel sito web, supporto tecnico, contatti etc.).

Non confondiamo, inoltre, il Valore con il costo del servizio erogato, il Cliente ha solo aspettative o bisogni per i quali è disposto a spendere una certa quantità di risorse.

Secondo la metodologia Lean, un'attività a valore si dice tale se soddisfa 3 requisiti contemporaneamente, ovvero:

- l'attività è riconosciuta importante dal Cliente e quindi necessaria per l'erogazione del bene/servizio (es. La posa del nastro autoespandente);
- avviene un cambiamento di stato, un cambiamento fisico o una presa di decisione (es. una lavorazione al cnc o un taglio a misura);

- l'attività è buona la prima volta, non è quindi una rilavorazione.

Tutte le attività che non soddisfano contemporaneamente questi requisiti sono solo costi, attese e quindi sprechi, che nel gergo Lean si definiscono *Muda*. Per poter riconoscere il Valore è necessario andare nel *Gemba* (dove accadono le cose) ed osservare cercando di eliminare tutti i paradigmi e le autoconvinzioni. **Osservare ciò che accade ed ascoltare attentamente chi sta svolgendo quella determinata attività, questo è il punto di partenza.** Ogni impresa ha di fronte a sé una grande sfida continua: riconoscere tutte le attività a valore per poi andare a ridurre sempre più quelle che sono considerate *Muda*, per offrire sempre più un servizio rapido ed efficiente e migliorare la soddisfazione dei propri Clienti!

**CISA®****MULTITOP
MATIC
EXIT**

Innovazione antipanico.
Più protezione e libertà.

EXIT

La sicurezza al lavoro.

CISA MULTITOP MATIC EXIT,
il sistema di chiusura per porte
antipanico a un'anta.

Massima protezione contro l'**intrusione**.
Certezza di **uscita rapida** in caso di pericolo.



**CHIUSURA AUTOMATICA,
SEMPRE IN SICUREZZA**



**USCITA SEMPRE
GARANTITA**



**3 SCROCCHI
SEMPRE IN PRESA**



**VERSIONE
MOTORIZZATA**

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 Cristiano Bet

CISA

MULTITOP MATIC

Cisa Multitop Matic per infissi in ferro e alluminio è una gamma completa di serrature certificate per porte d'ingresso di edifici residenziali, pubblici e commerciali.

Lo speciale meccanismo di chiusura si attiva automaticamente senza bisogno di chiave. La motorizzazione consente l'apertura da remoto con smartphone e qualunque credenziale, anche quando è chiusa in sicurezza. Disponibile anche in versione corta e EXIT, con funzione antipanico.

MULTITOP
MATIC
EXIT

→ 5 Punti di Forza

1. Chiusura automatica in sicurezza: basta accostare l'anta al battente per attivare la fuoriuscita di scrocci e catenacci.
2. Uscita sempre garantita anche quando la porta è chiusa in sicurezza: per aprire abbassare la mani-

- glia o premere la barra del maniglione antipanico.
3. Apertura da remoto con qualunque credenziale anche quando la porta è chiusa in sicurezza.
4. Funzione fermo a giorno per mantenere la porta sempre aperta a orari prestabiliti.
5. Segnali acustici e visivi di avvenuta apertura e chiusura per monitorare lo stato della porta.





**LEGNO
PVC**
di Mattia Violo

SIEGENIA/UNIFORM

YELLOW LINEA HS

Dalla collaborazione con Siegenia e Uniform nasce l'innovativa linea Yellow alzanti scorrevoli: estetica minimale, prestazioni ai massimi livelli, comodità e sicurezza sono garantite dalle due linee di prodotto: Slim e Mix. Trasformare gli spazi in ambienti da vivere e far sentire a proprio agio le persone è la nostra ambizione.



→ 5 Punti di Forza

1. Le dimensioni dei profili sono minimali, il binario, le guide e i fermi sono quasi completamente invisibili. Gli elementi di chiusura, cremonesi con i ganci e incontri regolabili, sono a filo dell'anta e del telaio.
2. Facile e rapida da montare: una sola soglia, un unico tappo centrale e laterale per più profili (68-78-92) facilitano il montaggio e la gestione dell'ordine in autonomia.



3. Portata aumentabile con flessibilità fino a 250 kg, 300 kg o 400 kg.
4. Soglia PV in vetroresina garantisce un alto isolamento termico e una particolare stabilità anche per pesi e dimensioni importanti. Cremonesi a gancio per una miglior tenuta allo scasso. Segnali acustici e visivi di avvenuta apertura e chiusura per monitorare lo stato della porta.
5. Marcatura CE in cascading.



**UTENSILI E
ELETTROUTENSILI**
di Fabio Feltrin

FESTOOL

CTLIC SYS / CTMC SYS

Sempre con voi, senza cavi. Fuori Systainer, dentro aspiratore a batteria. L'aspiratore Systainer offre la massima mobilità e indipendenza con un peso minimo - perfetto per il trasporto e gli spostamenti. Questo lo rende il partner perfetto per il servizio assistenza e i lavori più piccoli, così come per l'uso occasionale non programmato. Elevata potenza di aspirazione grazie alla turbina da 36 V con 2 batterie da 18 V. Tutto questo rende il sistema assolutamente perfetto.



→ 5 Punti di Forza

1. Comodo da trasportare. Il peso ridotto, il formato Systainer e la tracolla rendono facile portare in giro l'aspiratore. Così le mani rimangono libere per portare con sé il materiale necessario e altri utensili.
2. Tecnologia Bluetooth® integrata. Interazione ideale con gli utensili a batteria Festool. Comodo e veloce: accensione automatica dell'aspiratore tramite la batteria Bluetooth®.
3. Tubo flessibile di aspirazione liscio. Liscio, elastico ed estremamente robusto. Il tubo flessibile per aspirazione convince con una maneggevolezza flessibile e scivola su ogni bordo.
4. Lavorare senza interruzioni. Con quattro batterie e il carica batteria rapido TCL 6 DUO, si può lavorare senza interruzioni nella maggior parte delle applicazioni a batteria.
5. Pratico comando a distanza. L'accensione dell'aspiratore tramite il comando a distanza direttamente sul tubo flessibile per l'aspirazione abbatte la distanza dall'aspiratore. Ideale per tutti i lavori di pulizia in cantiere.





LAMA SNC
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO
EUROCHIMICA

Dal 1980, la Scelta dei Professionisti



SEDE (HQ):

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 poliuretanica **A.G. EUROPUR**

www.eurochimica.eu

info@eurochimica.eu



PRODOTTO FINITO

di Andrea Borghetto

BAUXT

INTRO

Intro è la blindata della linea Design Bauxt con apertura a bilico. L'anta si apre ruotando su se stessa per un effetto scenico che gioca tra vista interna ed esterna, tra vuoto e pieno. Ideale per ambienti di grandi dimensioni, per ville e progetti contract. Intro dona carattere, stile e nuova luminosità allo spazio.

→ 5 Punti di Forza

1. Design raffinato con 4 possibili configurazioni di allumini telaio per ottenere effetto: complanare interno, rasomuro interno, rasomuro esterno e rasomuro interno ed esterno.
2. Grandi dimensioni raggiungibili, fino a 2200 x 3000 mm anta singola.
3. Diverse tipologie di rivestimenti possibili (a settori da 300mm circa, a listarelle da 150mm circa,

- a 3 fascioni, a fasce 4.5 da 450mm circa) e molteplici materiali utilizzabili, essenze legno e laccati, ma soprattutto Laminam, Alluminio, ecc.
4. Maniglieria interna ed esterna a filo con i pannelli, incassati nell'anta, con maniglia interna apribile a leva e maniglietta fissa esterna (tutto a filo pannelli)
5. Regolazione cerniere pivot su 3 assi completamente nascosti. A breve, sarà disponibile anche la soglia di tenuta a pavimento.



ALLUMINIO FERRO

di Nicola Facchinato

DORMAKABA

CHIUDIPIORTA TS 98 XEA

Il chiudiporta con guida di scorrimento TS 98 XEA di Dormakaba in Design XEA è elegante e pregiato, versatile e di facile installazione. Il suo ulteriore intervallo di chiusura Soft Flow da 15° a 0° insieme al finecorsa da 7° a 0° consente una chiusura estremamente silenziosa in tutte e 4 le tipologie di montaggio. La comprovata Tecnologia EASY OPEN rende possibile un accesso senza barriere.

→ 5 Punti di Forza

1. Stesso corpo di chiusura per tutti e 4 i tipi di montaggio, DIN sinistra / DIN destra in dormakaba XEA Design.
2. Tre diversi intervalli di chiusura: 180°-15°, 15°-0°, 7°-0°.
3. Tutte le impostazioni possono essere controllate frontalmente.
4. Per larghezze anta fino a 1.400 mm.
5. TS 98 XEA è testato con temperature polari di -40°C.





YED

di Marco Toppan

GRANDE SUCCESSO DI PUBBLICO A GLI YELLOW EXPO DAYS

OLTRE **4.600 I VISITATORI** ACCORSI A FIERA VICENZA DAL 5 AL 7 MAGGIO PER VEDERE LE NOVITÀ NEL MONDO DEL SERRAMENTO PROPOSTE DAGLI OLTRE **110 MARCHI ESPOSITORI**.

10

Chiude la 10^a edizione di YED, nata inizialmente come COLFERTexpo e nel 2019 trasformata nell'attuale denominazione, che quest'anno si è svolta per la prima volta a Vicenza. Tanta è stata la voglia degli addetti ai lavori di tornare a rivedersi in presenza, a sorridere, a confrontarsi, a pensare a progetti e azioni per il futuro e, nonostante le paure e le limitazioni legate alla pandemia e all'intenso momento di mercato che ha riempito il portafoglio ordini delle aziende legate al mondo del serramento, sono stati registrati numeri da record sia come visitatori, così come anche espositori. Presenti alla cerimonia inaugurale, accanto al Presidente e Amministratore Delegato Mirco Zanato, l'Assessore Regionale allo Sviluppo Economico Roberto Marcato, il Presidente della Camera di Commercio di Vicenza Giorgio Xoccatto, il Presidente della Fiera di Vicenza Lorenzo Cagnoni, il Presidente provinciale della categoria serramentisti di Confindustria Vicenza Giancarlo Gili, l'Assessore del Comune di Mogliano Veneto Enrico

Maria Pavan e il Consigliere del Comune di Mogliano Veneto Roberto Zanardo. YED in Fiera a Vicenza si è dimostrata, dunque, come **un'opportunità importante di confronto per tutti gli operatori che si muovono intorno al settore del serramento, ed è risultata essere anche un momento di formazione professionale e di networking focalizzato sulle dinamiche del settore.**

IL TAGLIO DEL NASTRO HA DATO IL VIA AD UNA EDIZIONE CHE SI PRESENTAVA CON MOLTE NOVITÀ: LA NUOVA LOCATION, IL PADIGLIONE 1 DI FIERA VICENZA, IL SOLO NOME YED, SENZA LA PRESENZA DELLA STORICA DENOMINAZIONE COLFERTEXPO, E L'IMPATTO SCENOGRAFICO DELL'AREA ESPOSITIVA.

Nata nel 2003 da una idea della Famiglia Zanato, fondatrice di COLFERT S.p.A., COLFERTexpo rappresenta da 19 anni un evento di riferimento per i serramentisti, proponendo le novità di prodotto della filiera del serramento grazie quest'anno ad una rosa di oltre 110 marchi proveniente non solo dall'Italia. La fiera, giunta quest'anno alla sua decima edizione si è confermata essere una **importante occasione di incontro tra i produttori di ferramenta ed accessori da un lato ed i serramentisti, gli showroom, gli installatori, i progettisti e gli architetti dall'altro.**

YED ha raccolto il testimone da COLFERTexpo e ha l'obiettivo di diventare la Fiera di riferimento in Italia per tutta la filiera del serramento. La scelta di Vicenza è stata pensata proprio per supportare questo obiettivo poiché il capoluogo berico è facilmente raggiungibile da tutto il nord e centro Italia ed è ottimamente servita dalle principali arterie autostradali, come anche da treni e aerei.





L'appuntamento con YED sarà nel **2024**, riprendendo la tradizionale cadenza biennale e con il consueto carico di novità.

La volontà di allargare i confini è stata premiata dalla presenza di oltre **4.600 visitatori provenienti da 18 regioni italiane**, a cui si aggiunge anche una nutrita presenza di visitatori proveniente dall'estero.

Il vero cuore della manifestazione sono rimasti gli espositori, con oltre **110 marchi esposti**, che anche quest'anno hanno guardato alla fiera come ad un momento di scambio di informazioni importante con i reali interlocutori della filiera del serramento, vale a dire montatori, commercianti e produttori di serramenti in genere.

Altissimo è stato l'interesse dei visitatori verso le innovazioni proposte dagli espositori, testimoniato dalle oltre 100 visite medie registrate in ogni stand.

Grande successo ha avuto, anche quest'anno, lo YED Award, il prestigioso premio che vuole conferire un riconoscimento all'innovazione di prodotto, all'impegno aziendale, al coinvolgimento del personale durante la fiera e, più in generale, agli espositori distin-

tisi per le eccellenze presentate durante la manifestazione.

Oltre 80 sono state le candidature e, dopo un intenso lavoro di selezione ed analisi da parte di una giuria altamente qualificata, i premi sono stati assegnati a CCE, Fritsjurgens e PBA (categoria Ferramenta e Accessori), Pinto (categoria Prodotto Finito), Uniform (categoria Profili e Componenti), Festool e USAG (categoria Macchinari e Strumenti), Hoppe (categoria Miglior Stand) e Fapim (categoria Miglior Team).

Sono state assegnate anche 3 menzioni speciali: per l'innovazione la menzione è stata data a Heco, per la sostenibilità a Master Italy e per l'applicazione progettuale a DFV.

L'iniziativa, nata dalla collaborazione con la redazione di Nuova Finestra e Showroom Porte&Finestre, testimonia, oltre che la capacità del settore del serramento di essere costantemente innovativo, anche l'importante ruolo delle testate giornalistiche di prestigio che in questa edizioni hanno presenziato.

Tutto il settore della carta stampata ha dato grande visibilità a YED, in affiancamento alla campagna di comunicazione con Radio24 che ha accompagnato tutte le fasi di avvicinamento all'evento.

“**Con oltre 4.600 visitatori, di cui 2.115 Partite Iva, YED si conferma una edizione da record e continua a ritagliarsi uno spazio sempre più importante nel mondo del serramento italiano.**”



Rivivi con noi l'ultima edizione di YED: Yellow Expo Days!



YED AWARD

di Elena Camarin



YED AWARD 2022 I VINCITORI

NELL'EDIZIONE DI YED 2022, LO YED AWARD È STATO SICURAMENTE UN MOMENTO PRESTIGIOSO PER I NUMEROSI ESPOSITORI ALLA FIERA.

Il riconoscimento nato dalla collaborazione con la redazione di Nuova Finestra e Showroom Porte&Finestre, vuole premiare l'innovazione di prodotto, l'impegno aziendale e il coinvolgimento del personale durante l'evento. Oltre 80 prodotti sono stati candidati e la giuria composta dal professor e industrial de-

signer Claudio Papa, Cristina Giobbi, interior e titolare di due showroom, Antonio Abbiati, ingegnere esperto di marcatura CE e prodotti resistenti al fuoco e Guido Alberti consulente ed esperto di marketing, coordinati da Olga Munini responsabile editoriale di Nuova Finestra, ha scelto i vincitori dopo un intenso lavoro di selezione e analisi delle schede di partecipazione e dei prodotti "toccati con mano" direttamente negli stand degli espositori. I prodotti premiati, durante la cena dedicata agli espositori di Yed, sono stati:

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

E il pubblico di Yed 2022, con un questionario all'uscita dal padiglione, ha votato quello che è risultato il Miglior Stand a livello estetico e il Miglior Team in termini di accoglienza.

Sono state conferite anche **tre menzioni speciali per l'Innovazione, per la Sostenibilità e per l'Applicazione progettuale.**



Questi i vincitori



ferramenta e accessori

★ CCE Idromini Wood



★ FRITSJURGENS Cerniera T40 T70



★ PBA Hands Free



macchine e strumenti

★ FESTOOL TKS80



★ USAG Giravite elettrico 324XP



prodotto finito

★ PINTO ARIALUCE



profili e componenti

★ UNIFORM MAGIS 40



miglior stand

★ HOPPE



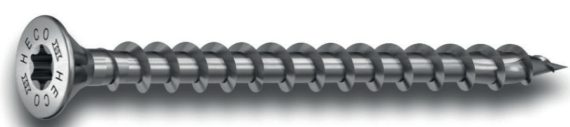
miglior team

★ FAPIM



menzione all'innovazione

HECO TOPIX plus



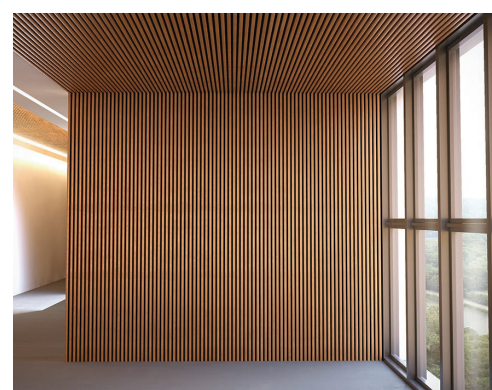
menzione alla sostenibilità

MASTER Ween Hide



menzione all'applicazione progettuale

DFV Skin





VETRINA DELLE NOVITÀ

a cura della redazione



ANFIT A YED 2022

ANFIT, Associazione per la Tutela della Finestra Made in Italy, partecipa con impegno a YED 2022 organizzato da COL-FERT, associato sostenitore. La presenza dell'Associazione sarà incentrata sull'illustrazione dei servizi storici offerti quali la promozione del Made in Italy, la possibilità di assicurare i propri prodotti con polizze ad hoc e di utilizzare l'etichetta energetica con i prodotti stessi. Questi servizi sono stati integrati da tante attività tra le quali assume particolare importanza la formazione sulla corretta posa in opera.

La posa è per ANFIT un aspetto vitale e, per questo motivo, l'Associazione, attraverso la società di servizi ANFIT SRL, organizza corsi di formazione sul tema della posa in opera per tutte le aziende, in modo da poter garantire la massima preparazione sul tema. Oggi lo standard in materia si alza ulteriormente, grazie al raggiungimento della qualifica dei corsi di posa.

Il "Corso per la posa in opera dei serramenti esterni" erogato da ANFIT srl ha ottenuto, infatti, l'attestato di qualifica da parte dell'ente terzo di certificazione ICMQ spa.

Quest'ultimo tassello si inserisce in un quadro più ampio in materia di posa in opera sviluppato nel corso del tempo: dal percorso legato al Marchio Posa/Progettazione Qualità, alla copertura assicurativa delle installazioni, alla certificazione delle competenze personali dei posatori di serramenti senza tralasciare l'aspetto importante e attualissimo legato ai bonus edilizi e alla cessione del credito. Tutto ciò rende il pacchetto dei servizi messi a disposizione degli Associati sempre più ricco.



ARtech
Il design è nei dettagli

Incontro Artech
con viti a scomparsa per
serramenti in alluminio

AGB
Open, Close, Live



Incedo Business Cloud

Per il controllo remoto,
in tempo reale, 24 ore su 24
e da qualsiasi luogo



Chiudicancello DC630G

Il chiudicancello
verticale con tecnologia
Cam-Motion®



Chiudiporta DC175

Il massimo della
tecnologia Cam-Motion®
nel minimo spazio

**Soluzioni di accesso
per un mondo più sicuro**

ASSA ABLOY
Opening Solutions

www.assaabloy.com/it

Experience a safer
and more open world



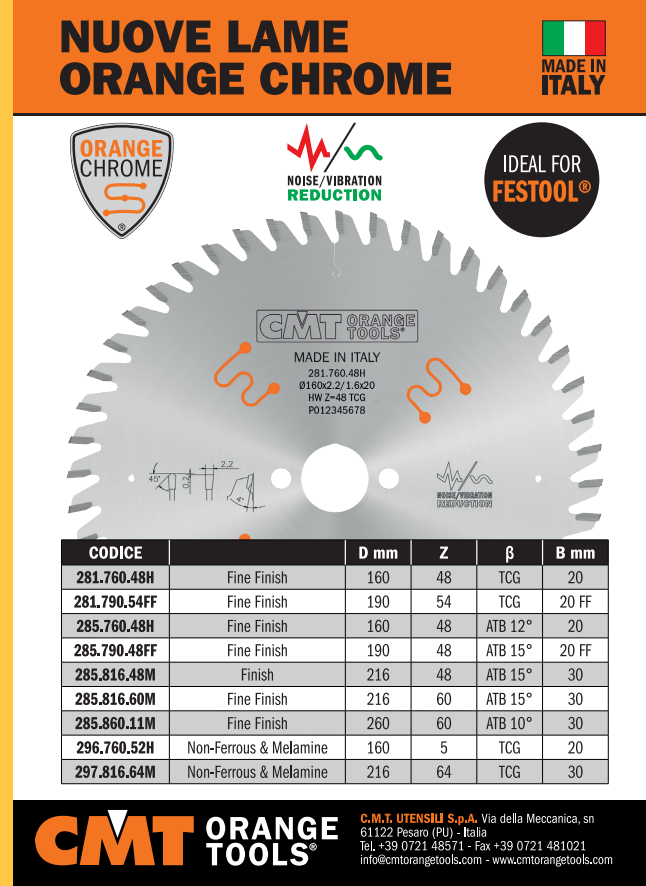
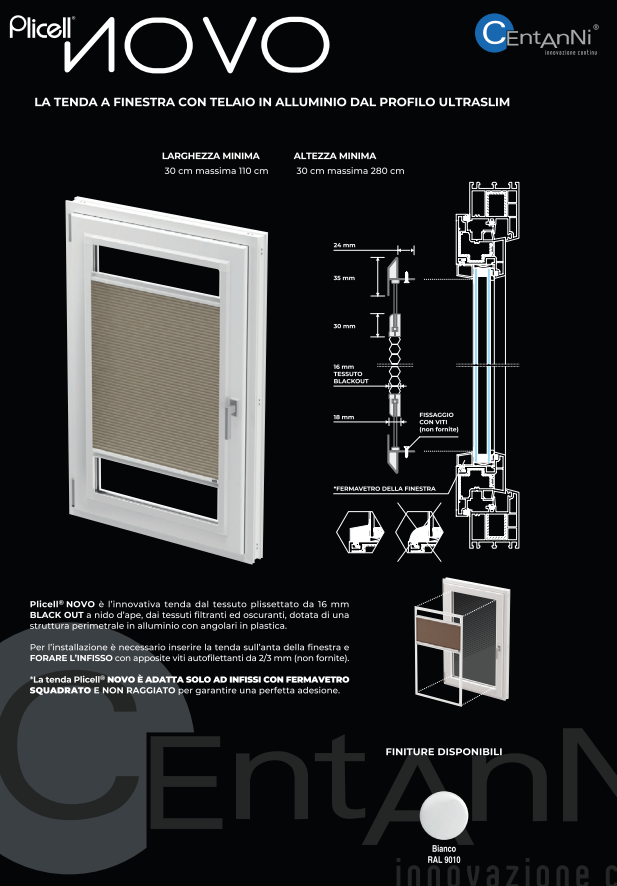
**Protezione Antincendio
ad alta efficacia per gli incendi
delle batterie agli ioni di litio**



www.cami-antincendio.it



Tel. 0422 890113



CODICE		D mm	Z	β	B mm
281.760.48H	Fine Finish	160	48	TCG	20
281.790.54FF	Fine Finish	190	54	TCG	20 FF
285.760.48H	Fine Finish	160	48	ATB 12°	20
285.790.48FF	Fine Finish	190	48	ATB 15°	20 FF
285.816.48M	Finish	216	48	ATB 15°	30
285.816.60M	Fine Finish	216	60	ATB 15°	30
285.860.11M	Fine Finish	260	60	ATB 10°	30
296.760.52H	Non-Ferrous & Melamine	160	5	TCG	20
297.816.64M	Non-Ferrous & Melamine	216	64	TCG	30

CMT ORANGE TOOLS

C.M.T. UTENSILI S.p.A. Via della Meccanica, sn
61122 Pesaro (PU) - Italia
Tel. +39 0721 485711 - Fax +39 0721 481021
info@cmtorangoools.com - www.cmtorangoools.com



HOME PILOT

ROLLTRON, L'AVVOLGITORE AUTOMATICO PER TAPPARELLE

Rollotron è un avvolgitore automatico per tapparelle che combina l'azionamento e il controllo in un unico dispositivo, ideale sia per nuovi edifici che per l'ammodernamento di abitazioni già esistenti. Prevede un montaggio ad incasso o a parete e può essere comodamente scambiato con il vecchio avvolgitore manuale della cinghia.



FORME
DESIGN

Design
Sostenibile
Ispirato
alle ForMe
della Natura

FORME
DESIGN
www.formedesign.it
f b formedesign

Gruppo
DFV
www.dfv.it
f b DFV



elram
CERNIERA
RATIO

www.elram.de

Cerniera per porte d'ingresso e porte finestre in Pvc con fissaggio sulla battuta dell'anta



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



GHIDINI

FARFALLA
Designed by Francesca Lucchese

www.ghidini.com
Share your installation on social networks with #ghidini



Schlegel | GIESSE | REGUITTI | JATEC

Quattro brand, una sola identità.

Siamo Tyman International, una divisione del gruppo Tyman, fornitore globale di componenti ingegnerizzati per serramenti e soluzioni di accesso.

Ci impegniamo nel progettare accessori innovativi che migliorino prestazioni, affidabilità e velocità di montaggio, ridefinendo lo standard di finestre e porte.

Il nostro obiettivo è quello di trasformare la sicurezza, il comfort e la sostenibilità degli edifici attraverso la nostra competenza.

TYMAN
International

tyman-international.com



arteferro
SYSTEM

Arteferro System, rivoluziona totalmente il concetto di parapetto in ferro. Perfettamente idoneo per i rami dell'edilizia privata, pubblica, totalmente personalizzabile nei carichi di spinta 1 kN e 2kN, grazie al montante certificato.



SICUREZZA

Testato a 2,5 kN/m e certificato secondo le normative italiane ed europee.



DESIGN

Oltre 20 modelli Design unico e depositato.



FACILITÀ DI INSTALLAZIONE

Riduce del 90% i tempi di costruzione di un parapetto

GONZATO
GROUP

Arteferro is a brand of Gonzato Group
Via Vicenza, 6/14 (SP46) - 36034 Malo (Vicenza) Italy / T +39 0445 580 580 - F +39 0445 580 874
info@arteferro.com - www.arteferro.com



Stark
durch
Verstärkung
HAUSTUER-ECO

HAUSTUER-ECO SP 68MM Up 1,15Wm²/K

Punti di forza:

Estetica

- Possibilità di personalizzazione
- Ampia gamma di essenze
- Lavorazioni in superficie a disegno
- Finestrature (possibilità a filo interno o esterno)
- Soluzioni in battuta e/o complanari
- Inserti e fasce battipiedi in Alunox

Comodità

- Accorciabilità sia in altezza che in larghezza
- Pronta consegna del semilavorato
- Possibilità di fornitura pannello con le battute e le lavorazioni su disegno del cliente
- Predisposto per l'utilizzo di serrature elettriche

Prestazioni

- 5 anni di garanzia sulla deformazione del pannello con telaio in acciaio a "u"
- Valore termico Up 1,15Wm²/K
- Il telaio a "u" in acciaio, saldato sui quattro lati, garantisce la stabilità e funzionalità del portoncino

Affidabilità

- 10 anni di esperienza Colfert
- Prodotto in Germania da un'azienda specializzata nella produzione di soli pannelli

Pannello per portoncini d'ingresso in legno



VETRINA DELLE NOVITÀ

a cura della redazione

IMA
ABRASIVI

**ZLF IMACH3
MAGNUM 115**

FERRO ACCIAIO INOX
IRON - STAINLESS STEEL
FER - ACIER
HIERRO - ACERO INOXIDABLE

Z40
115x22,23

STYLE
IMADE
IN ITALY

imabrasivi.it

ital-plaslick
FINESTRE PVC

**cassonetto in
PVC estruso**

Kapriol

airire
TECHNOLOGY

**SAFETY
SHOES
READY TO
RUN**

**SERRAMENTO
GREEN
LEGNOLEGNO**

Obiettivi, sfide & opportunità

CONSORZIO
LEGNOLEGNO

COLFERT

18 V

**Leggero,
compatto,
maneggevole.**

BRUSHLESS

**Avvitatore a massa battente
SSD 18 LT 200 BL**

- ✓ Avvitamenti rapidi e precisi
Coppia massima 200 Nm
- ✓ Massima flessibilità
per ogni tipo di applicazione
3 livelli di velocità regolabili
- ✓ La massima efficienza
senza alcuna manutenzione
Potente motore Brushless Metabo

metabo

TRIXACTA
• Cerniera per portoncini in PVC
dotati di cava europea asse
13 mm
• Capacità 160 kg
• Regolabile
• Reversibile

INVISACTA
• Cerniera invisibile
• Capacità 120 kg
• Regolabile
• Reversibile
• Certificata CE, taglia fuoco 90°
e UL90°

URSUS-PVC
• Cerniera per portoncini in PVC
• Capacità 120 kg
• Regolabile
• Reversibile

OTLAV
Dal 1956
Produciamo cerniere di qualità

www.otlav.it

REDD
OPEN INNOVATION

40 TECNOSTAMP

1982-2022 SEMPRE PIÙ FORTY

www.tecnostamp.com

FIXSCREEN® MINIMAL

Design minimale, infinite possibilità

- ✓ Perfettamente in linea con i serramenti minimali, sia per le nuove costruzioni che per le ristrutturazioni
- ✓ Dimensioni minime del cassonetto e ampia gamma di guide laterali (di soli 20 mm) per una perfetta integrazione nella facciata
- ✓ Garanzia di resistenza al vento fino a 130 km/h
- ✓ Dimensioni fino a 27,8 m²

reddot winner 2022

www.renson.eu
VENTILATION | SUNPROTECTION | OUTDOOR

RENSON
Creating healthy spaces

Sella Woah!

La combo perfetta per una gestione efficace e intuitiva?

Conto Azienda Web + Smart Business Sella.

Da rimanere a bocca aperta!

Dai dai, cosa aspetti?

Per la tua attività scegli un alleato che ti parla chiaro, in tutto e per tutto.

sella.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per tutte le condizioni economiche e contrattuali leggere attentamente i fogli informativi disponibili presso le succursali di Banca Sella S.p.A. e sul sito www.sella.it.

SFS

robusta, compatta ed estetica

La combinazione perfetta per porte e portefinestre in PVC.

- ▶ per cava euro posizione 9 e 13mm
- ▶ regolabile in altezza, laterale ed in profondità
- ▶ portata 80kg con 2 cerniere
- ▶ cerniera certificata CE

Estetic 3DN

inventing success together

it.sfs.com

wood solutions

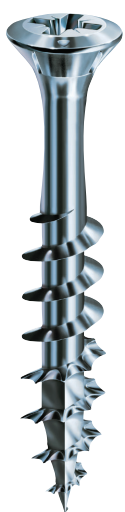
sit

YOUR BRUSH SOLUTION



sitbrush.com

**SPAX per serramenti
la sicurezza del fissaggio**
dei meccanismi di chiusura dei serramenti



Testa Ridotta SPAX

- **Nessuna crepa nel legno** con la punta autoforante quadra
- **Velocità di avvitamento e perfetta tenuta** con il filetto ondulado brevettato
- La testa ridotta è perfettamente **sagomata sulla svasatura** della ferramenta
- **Nessuna spanatura** con le alette esterne che frenano sulla ferramenta
- La testa **"non sporge"** in caso di inserimenti disassati, grazie ai bordi smussati



SPAX®

WIROX®

CHROME(VI) FREE

MADE IN GERMANY

TELWIN®

JOIN THE INNOVATION

SUPERMIG i IL SUPEREROE DEL MULTIPROCESSO

Supermig i è la nuova gamma di saldatrici inverter trifase multiprocesso MIG-MAG/FLUX/MMA/TIG/GOUGING che garantisce versatilità, robustezza e semplicità d'uso.

MULTIPROCESS
MIG - MMA - TIG

inverter

ONE TOUCH TIG LIFT CARBON CUT

SCOPRI DI PIÙ
www.telwin.com

Facebook Instagram YouTube LinkedIn
TelwinSpa telwinspa telwinspa telwinspa

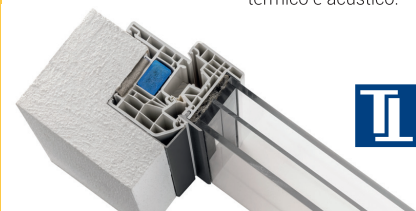
Ambienti pieni di luce con il nuovo profilo Illumina.

illumina



ILLUMINA presenta un'estetica minimalista dalle geometrie squadrate che grazie alla semplicità dei suoi componenti rende il sistema estremamente moderno ed essenziale.

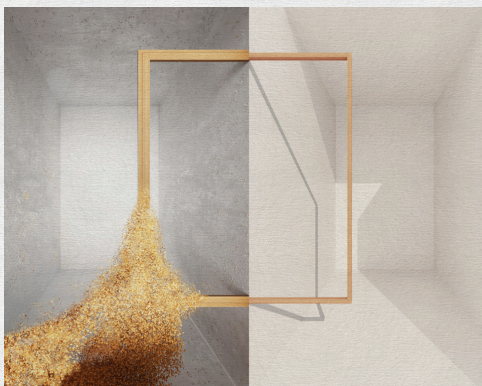
In questo modello il nodo centrale è il più stretto disponibile sul mercato e insieme all'anta a scomparsa sono stati progettati per ottenere fino al **30% DI LUCE IN PIÙ** mantenendo ottime prestazioni di isolamento termico e acustico.



Tonini®
IL SERRAMENTO

uni_one

LA NOSTRA TECNOLOGIA
DIVENTA LA TUA FALEGNAMERIA



**Il primo sistema per serramenti in legno-alluminio
che parte da barre in legno finite da 6 metri**

Con uni_one avrai:

- ✓ software
- ✓ centro di lavoro con incentivi 4.0
- ✓ assistenza tecnica e marketing
- ✓ certificazioni

uniform
the window motive
uniform.it

VE RA



Stile contemporaneo evoluto

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

IDOOR
SIGNORE PORTE
viemmeporte.it

zanzar

STAR 50

Zanzariera di facile installazione ad avvolgimento laterale, ideale per porte-finestre **FINO A 2 METRI DI APERTURA.**

La presa ergonomica lungo tutto il profilo della barra maniglia, rende comodo e facile l'azionamento sia dall'interno che dall'esterno.

Cingoli a scomparsa.

GIRASOLE

È UN SISTEMA INTEGRATO DI TAPPARELLA MOTORIZZATA CON ZANZARIERA

La tapparella dotata di lamelle mobili diventa un frangisole che permette di gestire l'ingresso di aria e luce negli ambienti.

La zanzariera rappresenta una barriera contro gli insetti.

croci

GLI ESPOSITORI DI **yed** YELLOW EXPO DAYS 2022

AGB Open, Close, Live	alarm in yellow	ALIAS DESIGN SECURITY DOORS	ANFIT ASSOCIAZIONE ITALIANA PER LA TUTELA DELLA PIÙ PREZIOSA MANO IN ITALIA	Anselmi MEMBER OF SIMONSWERK	Arena della Formazione	ARLU	arteferro italian wrought iron
ASSA ABLOY	BauXT	Bettio	BUGNALL cimarelli	CAmi	CE	CentAnNi innovazione continua	CISA
CMT ORANGE TOOLS	COLLMON	COLOMBO DESIGN	Comall Aluminium Machinery	COMPLASTEX SEALING'S INNOVATION	COMUNELLO LIFE MADE EASY	Croci	DEWALT
DFV	DINOXILL il primo avanzato isolante in acciaio inox	DiSEC DEFENDS THE FUTURE	dormakaba	Dr. Hahn CERNIERE. MADE IN GERMANY.	ECLISE VEDIAMO OLTRE	ECO	ELLEDUE FALEGNAMERIA
ELLEDI FINESTRE IN PVC	elram	ERMETEC Tecnologie per abitare	ESIN <i>plast</i> PLASTIC SYSTEM PRODUCTION	exte	FAC GATE HARDWARE GET SOLUTIONS	fapim	FEIN
FESTOOL	Fini COMPRESSORS	FritsJurgens	FSB	GEZE	GHIDINI	GIESSE	CONZATO GROUP
Stark durch Verstärkung	HECOEFG Tutti i problemi hanno una soluzione	HOME PILOT	HOPPE La maniglia che arreda.	IAM DESIGN INNOVATION ARCHITECTURAL METAL	IMA ABRASIVI	ISEO ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES	ISO CHEMIE Use the blue technology.



FESTOOL

Novità 2022 a batteria

Potenza a batteria per tutto il giorno

La nuova troncatrice radiale a batteria KAPEX KSC 60 realizza tagli di alta precisione, grazie alla guida a doppia colonna con cuscinetti: ogni taglio è perfetto, senza oscillazioni o sobbalzi.

I nuovi aspiratori a batteria CTC-SYS e CTC Mini/Midi permettono di lavorare ovunque senza polvere, rispettando la propria salute e l'ambiente di lavoro.

Tutto in autonomia, piena libertà e prestazioni eccezionali e compatibilità con la gamma cordless Festool.

Scopri di più.

Vai su [festool.it/18v](https://www.festool.it/18v)

o scansiona il QR code:



Utensili per esigenze superiori



Ridefinire lo Spazio

Ambienti più razionali con stile ed eleganza? Da oggi si può.

GRiD

S Y S T E M



www.ternoscorrevoli.com/grid

Esigenze moderne richiedono soluzioni innovative, in grado di adattarsi a spazi sempre più flessibili. Per Terno Scorrevoli, **ridefinire lo spazio significa ripensarlo in un'ottica di cambiamento.**

La casa è dunque un luogo che deve poter mutare in funzione delle nostre esigenze.

Le pareti attrezzate mobili e componibili del nuovo sistema GRiD nascono per adattarsi alle esigenze di uno stile di vita moderno che lascia spazio alla creatività e alla possibilità di suddividere ogni ambiente a proprio piacimento,

anche post-realizzazione. GRiD è un **sistema aperto** nato da necessità attuali di **flessibilità, luminosità e sostenibilità.** Designer, progettisti e costruttori potranno realizzare i propri moduli sfruttando le infinite possibilità che questo sistema offre.

Realizzato **interamente in alluminio**, si abbina ad una pannellatura in vetro o legno: un grande vantaggio che unisce estetica e praticità, strizzando comunque l'occhio all'ambiente. Scegliendo la pannellatura in vetro, si opta per un parziale risparmio energetico, grazie alla luce

naturale che è possibile sfruttare per buona parte della giornata.

Il Sistema GRiD è un vero e proprio "organizzatore" di ambienti: grazie al sistema a cremagliera e ai moduli base studiati per le esigenze più comuni, offre la possibilità di attrezzare le pareti come si vuole.

terno scorrevoli
MADE IN ITALY



FIERE e CONVEGNI
a cura della redazione



Klimahouse

DAL 18 AL 21 MAGGIO 2022 COLFERT È STATA PROTAGONISTA ALLA FIERA KLIMAHOUSE, SVOLTASI A BOLZANO NELLA SPLENDIDA CORNICE DELLA FIERA DI BOLZANO.

La kermesse, finalmente tornata alla tradizionale versione in presenza, è ormai un consolidato punto di riferimento per l'efficienza energetica e il risanamento in edilizia.

Le aspettative erano molte alte, sia in termini di novità, sia in termini di presenza, vista la voglia delle persone di incontrarsi, confrontarsi e parlare di futuro.

COLFERT si è fatta trovare pronta e all'interno dello stand ha presentato 4 linee di prodotto di punta dell'azienda. La pergola Waterproof, prodotto pro-

tagonista del dipartimento YCO, ha riscosso enorme successo, richiamando moltissimi visitatori attirati dall'armonia delle linee architettoniche e dal colore nero, presentato per l'occasione. Stesso successo lo hanno avuto Dinoxill, il primo davanzale isolante in acciaio inox e i monoblocchi Ermetec, la novità di COLFERT per il benessere acustico e la protezione termica delle abitazioni. Ovviamente non potevano mancare i prodotti della linea Yellow Posa, che ormai sono un consolidato riferimento per il mercato del serramento.



Be@pen

PORTE e FINESTRE



Nella giornata del 7 luglio, presso l'hotel Parchi del Garda a Lazise, in provincia di Verona, si è svolto BeOpen, l'evento dedicato al mondo del serramento e riservato agli imprenditori del settore edile e ai progettisti. Molti sono stati gli spunti per i partecipanti, grazie alla presenza di un'area Expo e ad una fitta scaletta di incontri formativi.

Per l'occasione abbiamo dato vita a Piazza COLFERT, uno spazio dove sono stati presentati i prodotti della linea Yellow Posa, Dinoxill ed Ermetec, ed hanno preso posto anche i fornitori Bettio, Somfy ed Iseo.

Nella parte formativa, COLFERT ha promosso due convegni molto importanti dai titoli "Il Marchio Posa Qualità: il percorso facilitato di Legnolegno e COLFERT" e

UN APPUNTAMENTO IMPORTANTE NEL LUGLIO DI COLFERT È STATO BEOPEN PORTE E FINESTRE, L'EVENTO ORGANIZZATO DAL CONSORZIO LEGNOLEGNO.



"Il Serramento Green: protagonista del mercato". Questi temi saranno i protagonisti di alcuni corsi di formazione che verranno organizzati nell'ultimo trimestre del 2021 e che sono presentati nell'articolo di Elena Camarin.

Infine, grande successo ha riscosso il momento "Laboratorio DINOXILL, riqualificato o nuovo, il quarto lato non è più un problema", nel quale è stata organizzata una vera e propria prova pratica dell'installazione del nostro davanzale in acciaio inox.

LA SETTIMANA DELLA SOSTENIBILITÀ

DAL **16 AL 20 MAGGIO 2022**, SI È SVOLTA LA PRIMA EDIZIONE DE LA SETTIMANA DELLA SOSTENIBILITÀ, ORGANIZZATA DA ASSINDUSTRIA VENETOCENTRO.

Nell'incantevole cornice del Complesso di Sant'Artemio, sede della Provincia di Treviso, dal 16 al 20 maggio 2022, si è svolta la prima edizione de **La settimana della Sostenibilità**, organizzata da Assindustria Venetocentro.

Il Vice Presidente Walter Bertin, assieme a Mario Paronetto, coordinatore del Gruppo Sostenibilità di Assindustria Venetocentro, e a tutta la macchina organizzativa dell'Associazione, hanno ideato **una serie di incontri con l'obiettivo di creare confronti** fra imprenditori, e fra questi ed il mondo della scuola, **sul tema sempre più strategicamente importante della Sostenibilità**.

Questo concetto è oggi sempre più al centro dell'attenzione di tutti e si traduce, soprattutto nelle aziende, con il forte impegno a ridurre il proprio impatto sulla Terra e a favorire il benessere sociale ed economico delle persone.

Come ampiamente presentato nel precedente numero di COLFERTwindow, l'azienda su questa tematica ha già fatto un passo molto importante il 22 marzo 2022, divenendo Società Benefit e ponendo all'interno del proprio statuto l'obiettivo di raggiungere, nel più breve tempo possibile, le finalità di beneficio comune stabilite.

All'interno della Settimana della Sostenibilità, organizzata da Assindustria VenetoCentro, COLFERT è stata protagonista con due interventi nei quali è stato spiegato l'approccio dell'azienda verso questo tema strategico.

Lo sviluppo sostenibile, inteso in termini economici, ambientali e sociali, è un tema imprescindibile per la strategia aziendale.

Nel primo intervento Mirco Zanato, Amministratore Delegato di COLFERT, ha raccontato agli altri imprenditori del gruppo Sostenibilità di Assindustria VenetoCentro come l'azienda ha dapprima approcciato e poi sposato in toto il tema dello sviluppo sostenibile. È stato ripercorso il recente passato nel quale, già prima di diventare Società Benefit, COLFERT adottava alcune pratiche sostenibili senza però coordinarle e assegnarne il dovuto valore. Queste hanno poi preso forma, e sono cresciute ed aumentate, grazie al lavoro di confronto e crescita fatto con il Gruppo Sostenibilità e al definitivo passaggio statutario a Società Benefit dello scorso marzo.



Nel secondo intervento Marco Toppan, responsabile Marketing & Comunicazione dell'azienda, ha incontrato invece gli studenti di alcune scuole superiori della Provincia di Treviso.

Il primo obiettivo dello speech era presentare l'azienda agli studenti, ma anche in questo caso, ripercorrere i passi che hanno portato COLFERT a diventare una Società Benefit e a sposare la filosofia della Sostenibilità.

Il secondo obiettivo era far capire ai ragazzi, che a

breve si affacceranno al mondo del lavoro, che potranno approcciarlo con un'ottica di fiducia verso le aziende perché queste stesse entità vogliono pensare al loro futuro, non solo professionale, ma anche sociale e ambientale.

Infine, molto interessanti sono stati i progetti, presentati all'inizio della mattina dalle scuole stesse, sempre con il focus sulla sostenibilità e che hanno dato vita ad un successivo confronto con le aziende presenti (COLFERT, Texa, Lucart e Cytech).

11° PASSIVHAUS

SI È SVOLTO A VILLA QUARANTA A PESCONTINA (VR) L'8 LUGLIO 2022 L'UNDICESIMO CONVEGNO PASSIVHAUS. TRA I PROTAGONISTI ANCHE STEFANO ZANIRATO E NICOLA FACCHINATO CON L'INTERVENTO DEDICATO A DINOXILL: "COME RISOLVERE IL PONTE TERMICO DEL DAVANZALE IN SOLI 20 mm"





KAIZEN LIVE EXPERIENCE

di Matteo Vianello

{ 2 giorni di formazione nel GEMBA

COLFERT collabora dal 2015 con Kaizen Institute, azienda di consulenza che allena e supporta le persone che cambiano in meglio le loro organizzazioni con metodi e risultati ad ogni livello aziendale, fondata nel 1985 opera in 5 continenti in oltre 60 nazioni toccando ogni tipo di settore.

La **Certificazione KAIZEN™ Coach** è un percorso di crescita professionale, promosso dal Kaizen Institute, alla quale io e il collega Ernesto Volpato, Regista Acema, abbiamo preso parte a partire da ottobre 2021.

La certificazione Kaizen Coach è un percorso di formazione rivolto ai protagonisti sul gemba, cioè a tutte le persone che supportano il miglioramento in azienda in modo operativo. È strutturato per fornire conoscenze pratiche sugli strumenti base del cambiamento alle persone che lo sostengono e realizzano ogni giorno, sul campo.

Per ottenere questa certificazione si intraprende un percorso composta da 9 training tematici, presso la sede di Kaizen Institute a Bologna, che tocca molti temi Lean, dai Fondamenti KAIZEN arrivando fino al Project Management, e che hanno l'obiettivo di far acquisire le competenze e gli strumenti necessari per supportare il miglioramento continuo nella propria azienda.

Il training termina sempre con la **Kaizen Live Experience (KLE): 2 giorni di formazione nel Gemba** che guidano i partecipanti nell'impostazione dei Cantieri Kaizen per creare un programma di miglioramento continuo per raccogliere le sfide lanciate dall'azienda ospitante.

Noi di COLFERT, il 20 e 21 giugno, abbiamo avuto l'opportunità di ospitarne una!

Hanno partecipato al KLE 30 persone: 15 collaboratori di aziende non appartenenti al nostro settore e 15 membri COLFERT. La mattina del primo giorno i nostri collaboratori hanno presentato COLFERT a 360° concludendo con il Giro Aziendale, il nostro "Conosciamoci Meglio", con un focus alle aree operative. Una volta terminata la presentazione sono state "lanciate" le sfide che i corsisti avrebbero dovuto affrontare nel corso della giornata:

1. 5s digitali: costruire uno standard a livello aziendale per l'archiviazione dei file e ridurre così la ricerca da parte dei collaboratori e ottimizzare gli spazi di archiviazione.

2. Makigami nel settore Prodotto Finito: improntare l'inizio della mappatura dei flussi dell'ufficio Prodotto Finito dalla richiesta di preventivo alla conferma dell'ordine.



Guarda il video realizzato da Kaizen Institute:



3. Ufficio Acema: definire e standardizzare i flussi di questo ufficio eliminando i muda.

4. Dipartimento YCO outdoor: ottimizzare e rivedere il layout delle postazioni operative inserendo una logistica interna a supporto di esse.

5. Magazzino Prodotto finito: 5s e riduzione del lead time di attraversamento dell'ordine.

Si sono così composti 5 team ed ognuno ha portato a termine la sfida lanciata dall'azienda presentando poi i miglioramenti ottenuti.

Ogni team ha svolto attività nel Gemba – luogo dove si è operativi - e in aula dove ciascun partecipante ha potuto confrontarsi e migliorarsi grazie al confronto e alle competenze trasmesse dai trainer. I risultati sono stati veramente sorprendenti! Tutti i team hanno portato a termine le sfide presentando spunti e piani di

miglioramenti che COLFERT sta attuando. Tra i risultati più sorprendenti c'è un piano ben definito per iniziare le 5s digitali e la mappatura dei flussi dell'ufficio PF, Le 5s nella sede di Dosson e il nuovo layout nella sede YCO con relativa Logistica interna.

Questi 2 giorni intensi di cantieri e aula sono stati fondamentali per coronare il percorso per ottenere la certificazione Kaizen Coach. Un'esperienza che tocca sia la teoria che la pratica ma che ha anche un lato umano che fa la differenza, specialmente quando si lavora in team.

SE CI SARÀ NUOVAMENTE L'OCCASIONE DI RIPETERE QUESTA ESPERIENZA COLFERT SICURAMENTE NON SE LA FARÀ SFUGGIRE, DIFFONDENDO L'INVITO A CHIUNQUE VOGLIA PARTECIPARE!



LEAN
di Nicola Trevisan



SOSTENIBILITÀ

È ANCHE AIUTARE I GIOVANI TALENTI AD APPLICARE SUL CAMPO QUANTO IMPARATO NEGLI STUDI

In questo articolo vi presentiamo **MATTIA DE NARDI** che, dopo lo stage in COLFERT focalizzato sull'implementazione della Lean Organization, ha conseguito **la laurea magistrale in strategia e consulenza aziendale con tesi "Ridurre gli sprechi e lead time per migliorare la competitività aziendale: il caso COLFERT"**.

L'avventura di Mattia inizia in COLFERT tramite uno stage universitario; come per tanti studenti c'era il bisogno di toccare con mano il mondo del lavoro per capire dove indirizzarsi una volta terminati gli studi e comprendere concretamente quali posizioni lavorative sono d'interesse per un'azienda. Inizia quindi il suo percorso attraverso l'ormai consueta "Mattinata dell'accoglienza", momento nel quale ai nuovi ragazzi assunti viene spiegato chi è COLFERT ed il suo *perché*, su che valori si basa e qual è la sua filosofia e struttura. Dopodiché inizia ad immergersi nell'operatività affiancandosi principalmente a tre settori: Amministrazione, Lean e Marketing. Durante l'affiancamento dedicato al percorso Lean gli vengono spiegati,

tramite un corso di lean base, la filosofia di questa metodologia trasversale a tutta l'azienda, con un occhio di riguardo ai 5 principi e i 7 sprechi. Dopo qualche giornata teorica io e Mattia iniziamo ad immergerci nella pratica e decidiamo di aprire il cantiere YCO per migliorare la produttività attraverso l'abbattimento degli sprechi. Qui Mattia inizia a conoscere i colleghi, gli unici in grado di migliorare il proprio lavoro - vige la regola di "solo chi fa, sa" - e con ognuno di loro inizia un periodo di affiancamento per capire al meglio cosa succede all'interno di quella fase del processo. Dopo qualche giorno passiamo a definire le macro fasi del processo e a raccogliere i dati più significativi per farci capire nel modo più chiaro possibile qual era la situazione attuale,

Identificare per ogni attività se quel tempo è a Valore - attività per il quale il mio cliente sarebbe disposto a pagare - oppure spreco...



per poi ritornare su ogni singola fase e stabilire in modo preciso metri e secondi di ogni singola e minima operazione, per ogni singolo operatore. Da qui andiamo ad identificare per ogni attività se quel tempo è a Valore - attività per il quale il mio cliente sarebbe disposto a pagare - oppure spreco (es. Movimentazioni, trasferimenti, sovrapproduzione, ecc.) e tramite uno strumento Lean chiamato Value Stream Mapping iniziamo a rappresentare graficamente



tutto il flusso di ciò che avviene all'interno di YCO per lo sviluppo di una commessa.

La parte più importante è stata sicuramente la condivisione col team di quanto raccolto, e attraverso uno strumento di facile comprensione, evidenziare per loro delle aree di possibile miglioramento.

Da qui ogni operatore ha avuto delle idee che apportavano un beneficio di team, e aumentavano la produttività totale facendo meno fatica! Oltre a

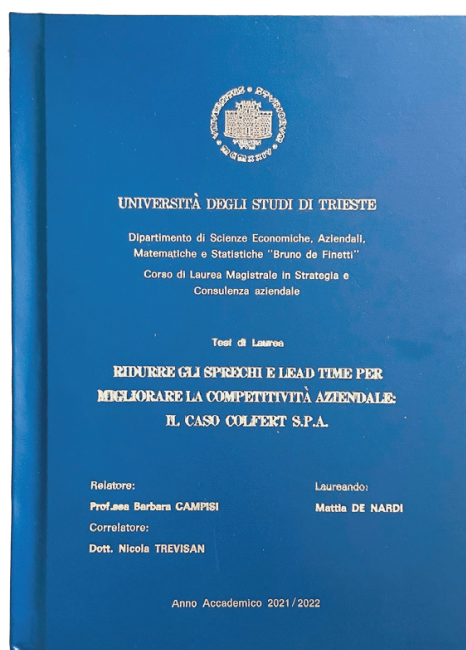
Da qui ogni operatore ha avuto delle idee che apportavano un beneficio di team, e aumentavano la produttività totale facendo meno fatica!



questo la mappatura del processo è servita anche a definire due flussi di produzione distinti per pergola standard e pergola fuori standard ed a riequilibrare il lavoro tra le aree per consentire un'uscita del prodotto più rapida e quindi tempistiche di consegna ridotte al cliente. Dopo questo lavoro durato circa tre mesi, Mattia ha voluto capitalizzare quanto fatto portando il caso COLFERT come studio per la sua tesi di Laurea Magistrale in Strategia e consulenza azien-

dale con tesi in **"Ridurre gli sprechi e lead time per migliorare la competitività aziendale: il caso COLFERT"**. Sicuramente il risultato è stato soddisfacente per entrambe le parti: COLFERT ha avuto l'opportunità di aver un parere esterno ed un aiuto concreto da un giovane laureando, d'altra parte è stata data l'opportunità ad una risorsa di conoscere e toccare con mano la differenza tra il mondo universitario ed il quotidiano aziendale.

Grazie Mattia e buon futuro!





L'ANTIFRAGILE

di Marta Finotto

L'IMPREVEDIBILE

LA PROBABILITÀ CHE UN EVENTO RARO SI VERIFICHÌ È SEMPLICEMENTE IMPOSSIBILE DA CALCOLARE, MA È CIÒ CHE CI REGALA **L'ANTIFRAGILITÀ**.

3 anni fa sul mio comodino avevo un libro di cui ignoravo la potenza, forse per colpa di quei bias cognitivi, quegli errori di ragionamento e valutazione, a cui nessun essere umano è immune, per cui si tende a sminuire le avvertenze di pericolo e a sovrastimare la nostra capacità di controllare eventi esterni. Si chiamava **"Antifragile. Prosperare nel disordine"**, di Nassim Taleb.

MA COS'È L'ANTIFRAGILITÀ?

È l'esatto contrario della fragilità, è un qualcosa che va al di là della resilienza e della robustezza: ciò che è resiliente resiste agli shock e rimane immutato, mentre l'antifragile migliora. Leggevo del "cigno nero", quell'evento raro, imprevedibile e di grande impatto per cui non si è mai preparati. Quegli eventi di cui ci accorgiamo solo quando sono accaduti e continuiamo a parlarne anche una volta passati. Mi pareva una cosa così lontana dalla realtà, l'11 settembre era passato da molto tempo e nessuno si sarebbe aspettato che arrivasse altro a stravolgere la vita di tutti. Poi è arrivato il COVID e mi ha portato via il lavo-

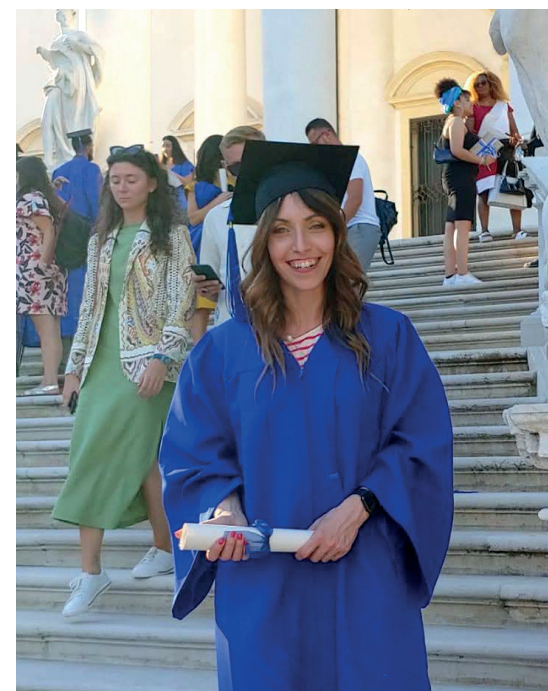
ro a cui avevo dedicato vent'anni della mia vita, facendomi vacillare.

Di fronte all'incertezza del futuro mi sono interrogata sui miei valori e su quale fosse il mio "perché", ciò che mi muove, che dà un senso alle mie azioni e **ho trovato la risposta nel bisogno di prendermi cura delle persone, di contribuire al loro benessere, alla loro crescita e al raggiungimento di obiettivi comuni**. A quel punto mi sono iscritta ad un corso, all'Accademia delle Professioni, per diventare HR Specialist, senza sapere dove mi avrebbe condotta.

Il corso prevedeva anche uno stage in un'azienda, così **sono arrivata in COLFERT, dove ho trovato terreno fertile** per applicare ciò che avevo imparato e per sperimentare cose di cui ignoravo l'esistenza.

Da sempre affascinata dalla mente umana e da tutto ciò che può contribuire agli stimoli e alla crescita personale, **ho trovato in questa azienda l'inaspettata ispirazione per la mia tesi di fine corso. Ho scelto di parlare del Kaizen e dell'impatto psicologico sull'organizzazione, potendolo sperimentare in prima persona, grazie alla partecipazione ad eventi e corsi**.

Lo stage è finito, da qualche mese ho firmato il contratto di assunzione e ho acquisito una nuova consapevolezza: sono diventata ANTIFRAGILE.



CONOSCIAMOCI MEGLIO

di Marco Toppan

L'INIZIATIVA CHE HA L'OBIETTIVO DI PERMETTERE AI NOSTRI CLIENTI DI VERIFICARE DI PERSONA I SERVIZI OFFERTI TRAMITE INCONTRI CONOSCITIVI PRESSO LA SEDE COLFERT

Nel 2015 COLFERT ha dato vita ad un programma, chiamato **Conosciamoci Meglio**, che permette all'azienda di incontrare e confrontarsi con tutti gli stakeholder che gravitano attorno ad essa.

Durante questi incontri viene presentata l'azienda, i valori che la guidano, la filosofia, la mission, la vision e molto altro ancora.

Il 03 maggio 2022 COLFERT ha avuto il

piacere di organizzare un *Conosciamoci Meglio* durante la gradita visita di tutto il Board of Directors della casa madre francese di Somfy.

La loro scelta di visitare COLFERT è stata dettata dal fatto che per loro l'azienda rappresenta un player strategico per il mercato italiano; hanno voluto capire meglio e approfondire il modello di business e l'organizzazione di una realtà della ferramenta organizzata di queste dimensioni, dato che in Francia non esistono aziende di questo tipo.

L'incontro è poi terminato nella sede di Dosson di Casier, dove gli ospiti hanno potuto vedere lo stabilimento di produzione di YCO, il nostro dipartimento outdoor.

COME DI CONSUETO, RISPETTANDO LA TRADIZIONE DI COLFERT, GLI OSPITI SONO STATI SALUTATI CON UN BRINDISI FINALE ALLA PARTNERSHIP FRA LE DUE REALTÀ.



LAUREA ALLEGRA GARATTI

Tesi in:

ITALIAN FIRMS PATH TO BCORP CERTIFICATION. A CASE STUDY OF PLANNING, OBSTACLES, AND LIMITATIONS.



YCO

L'EMOZIONE
DI VIVERE
ALL'APERTO

PROTEZIONI
SOLARI

www.yco-outdoor.com

VIENI A SCOPRIRLE NEGLI YCO STORE UFFICIALI.



LABORATORIO

di Elena Camarin

LA FORMAZIONE DELL'AUTUNNO

LE PROPOSTE DI
FORMAZIONE
FIRMATE COLFERT

1.

Corso di posa eccellente online per la qualifica di posatori secondo norma UNI 11673-2



1° PASSO

• FORMAZIONE ONLINE

TREVISO 27-28-29 settembre 2022

Partecipa al corso di formazione comodamente dal tuo pc! Al termine del corso otterrai l'attestato di partecipazione per la figura professionale di caposquadra EQF IV livello.

Costi: € 500 € 400* + IVA a persona (per clienti COLFERT)

**il costo include materiali didattici e attestato finale*

2° PASSO

• CERTIFICAZIONE IN AULA

TREVISO 25 ottobre 2022

Grazie alla formazione ricevuta durante il corso, i partecipanti potranno sostenere l'esame per l'ottenimento della qualifica di POSATORE DI SERRAMENTI, livello CAPOSQUADRA. I certificati sono rilasciati da ICMQ, Organismo accreditato ACCREDIA e partner operativo di LegnoLegno. Tali riconoscimenti si basano sullo schema di certificazione accreditato ACCREDIA e conforme a UNI 11673-2, deliberato il 16 dicembre 2019. Prima di quella data non era corretto parlare di "certificazione del posatore", in quanto lo schema di certificazione NON aveva ancora alcun riferimento normativo.

Oggi finalmente è possibile il riconoscimento della figura professionale di posatore di serramenti (caposquadra, senior e junior) secondo L. 4/2013 e UNI 11673-2.

Costi: € 400 + IVA a persona (pagamento diretto a ICMQ)

2.

Corso di posatore e manutentore porte tagliafuoco con esame per la certificazione



1° GIORNATA

• CORSO DI FORMAZIONE

Classificazione porte tagliafuoco e su via di esodo, norme e metodi di prova, documentazione di competenza del costruttore, libretto di posa, uso e manutenzione, accessori e obblighi relativi, porte a tenuta di fumo, posa porte tagliafuoco, dettaglio controlli dopo la posa e in manutenzione, documentazione a carico del posatore e del manutentore, analisi di diversi casi pratici.

TREVISO

4 ottobre 2022

2° GIORNATA

• ESAME DI CERTIFICAZIONE

L'esame prevede una prova scritta su domande a risposta chiusa, una prova pratica su porta tagliafuoco e una orale.

Ai candidati che supereranno le prove, RINA emetterà il Certificato con validità quinquennale (tesserino/badge) per Installatore e Manutentore:



PERSONALE CERTIFICATO
UNI 11473-3 Installatore



PERSONALE CERTIFICATO
UNI 11473-3 Manutentore

(il rinnovo della certificazione deve essere fatto ogni anno per 5 anni con un semplice corso di aggiornamento).

TREVISO

5 ottobre 2022

Costo totale del corso + esame di certificazione

completo di tutto, materiali, docenza, documentazione tecnica, pasti, coffee break:

€ 590,00 + IVA a persona

Il percorso prevede la certificazione delle due figure professionali di **MANUTENTORE e INSTALLATORE** nei due profili di **ADDETTO ESECUTIVO o ADDETTO RESPONSABILE DEGLI INTERVENTI**

3.

Corso di formazione Il marchio posa qualità Il serramento green



IL MARCHIO POSA QUALITÀ
• FORMAZIONE IN AULA
TREVISO 22 settembre 2022



IL PERCORSO DEL MARCHIO POSA QUALITÀ è il percorso facilitato di COLFERT e Legnolegno per l'ottenimento del Marchio Posa Qualità che si pone l'obiettivo di semplificare i principali passaggi (quali la predisposizione e l'effettuazione della prova in opera) e concretizzare i vantaggi acquisiti dalle aziende che aderiscono ed i benefici per la committenza che ne usufruisce.

Relatori:

- Stefano Mora (direttore Legnolegno)
- Nicola Facchinato (docente Laboratorio COLFERT)

IL SERRAMENTO GREEN
• FORMAZIONE IN AULA
TREVISO 13 ottobre 2022



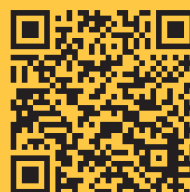
- Come si può calcolare e comunicare il valore ambientale di un prodotto di alta qualità come il serramento?
- Perché è sempre più importante il profilo ambientale di un prodotto e della sua filiera?

Un progetto che affronterà le nuove sfide e opportunità per il settore quali l'ottenimento della Dichiarazione ambientale di prodotto EPD e/o PEF partendo dal metodo LCA che permette di soddisfare le richieste dei CAM (criteri minimi ambientali) e di comunicare il valore ambientale dei prodotti.

Relatore: Stefano Mora (direttore Legnolegno)



Per conoscere nei dettagli
i corsi proposti e per
restare aggiornati su
tutti gli eventi proposti
dal laboratorio
COLFERT, collegatevi a:



[www.colfert.com/ita/
formazione-ed-eventi/formazione](http://www.colfert.com/ita/formazione-ed-eventi/formazione)



oppure scrivete a
elena.camarin@colfert.com

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



HINOX

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
durevolezza 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



TECNOMETALSYSTEM
TECNOLOGIE E SERVIZI PER L'EDILIZIA



SINCERT
Cert.N. IT99/0022

LA GARANZIA DELLA QUALITÀ



MECCANISMI ORIENTABILI
per persiane esterne in *PVC*

VEKA

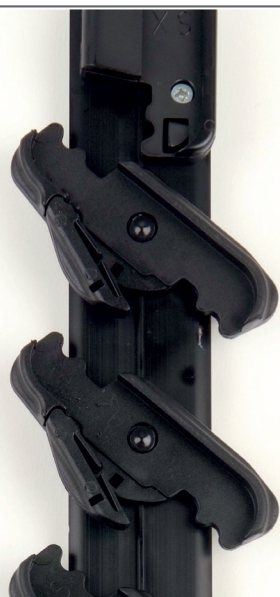
SALAMANDER

PROFINE

ALPHACAN

KOMMERLING

GEALAN



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

LAMELLA
P70

LAMELLA
SOLARIA
UN55

LAMELLA
PREZIOSA
SP54

e tante altre ...



FERMA-ANTA
SUPER-UNIQUE



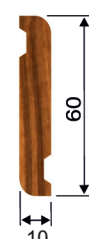
MECCANISMI ORIENTABILI per
persiane esterne in *Legno*

LAMELLA
P45

LAMELLA
P54

LAMELLA
RUSTICA P60

LAMELLA
RUSTICA L15



SISTEMA
APRIFACILE



FERMA-ANTA
MAGIC-BLOCK



SEZIONE BLINDATA SECURITY60

SECURITY 60
SISTEMA PERSIANA ORIENTABILE IN ACCIAIO



sistema per persiane fisse e orientabili in acciaio

www.security60.it

SPEEDY
12-24

www.tecnometalsystem.it



FORMAZIONE

di Elena Camarin

Nuove soft skills in COLFERT

DALL'AUTOINGANNO AD UNA STRATEGIA DI PACE

2022 vede a calendario per i collaboratori di COLFERT, un nuovo percorso che va ben oltre la formazione tecnica o specifica di prodotto.

Il nuovo corso di **soft skills**, o **life skills** come si chiamano in tempi moderni, nasce dalla collaborazione con il nostro partner formativo storico, DiVi formazione (www.diviformazione.com) e prende spunto dai libri di Arbringer Institute: "Leadership e autoinganno" e "Anatomia della pace".

Abbiamo chiesto alla docente di DiVi formazione perché partecipare ad un workshop aziendale sull'Autoinganno:

Quando non riusciamo a raggiungere risultati, siamo stressati o demotivati, ci sentiamo limitati a causa di qualcun altro, incompresi, sottovalutati, o nel team sbagliato..., abbiamo scarsi rendimenti, danneggiando la nostra vita, le relazioni ed i risultati personali e di tutto il gruppo aziendale.

Davanti a questi problemi, cerchiamo soluzioni veloci e pratiche, con tecniche nuove o procedure più snelle, coinvolgiamo il team per attivare un buon clima... ritrovandoci ciclicamente dentro al problema o peggio di prima!

Tutte strategie inutili se prima non comprendiamo realmente **la causa dei problemi!**

Dal singolo individuo all'intera azienda, la soluzione è affrontare un cambiamento: cambiare il comportamento personale. È la base di tutti i problemi ed è il più difficile da risolvere!

Cambiare il comportamento è faticoso perché significa rendersi conto di essere parte del problema, intrappolati in una prospettiva delle cose parziale e centrati solo su noi stessi disinteressandoci degli altri.

Ma è altrettanto semplice perché se realmente attiviamo un comportamento aperto e propositivo verso le altre persone, considerandole come noi e non come ostacoli o problemi, migliorano le nostre relazioni e otteniamo risultati più vantaggiosi in ogni situazione. Lo strumento che viene dato permette:

- **di imparare** una tecnica,
- **di liberarci da pregiudizi** verso di noi e verso gli altri conoscendo realmente i colleghi,
- **di sentirci in pace** e insieme al gruppo **attivare un cambiamento** personale e aziendale!

Una strategia che infonde fiducia e ci aiuta a risolvere i conflitti, aiutando noi e quindi l'azienda per cui lavoriamo a ridurre gli autoinganni, e a sostenere un comportamento aperto e propositivo verso gli altri!



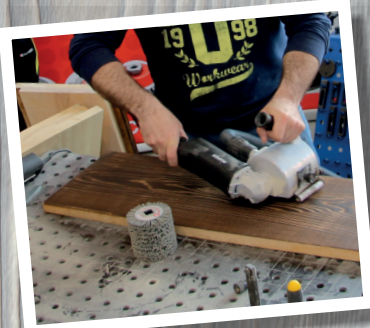
**Non ci resta che
augurare a tutta la
"People in yellow"
un buon corso!**



disponibili nel
catalogo



COLFERT



sitbrush.com



SERVIZIO CLIENTI

a cura della redazione

NOVITÀ IMPORTANTE!

DAL 19 SETTEMBRE COLFERT ADOTTA
UN NUMERO TELEFONICO UNICO
PER TREVISO E VARESE.

Un'unica porta
d'accesso per tutte
le informazioni,
le richieste commerciali
e amministrative per
Treviso e Varese.

*E per parlare direttamente con
i settori? Questi i nuovi numeri:*

LEGNO PVC

0422 1499 001
legno.pvc@colfert.com

ALLUMINIO FERRO

0422 1499 002
alluminio.ferro@colfert.com

PRODOTTO FINITO

0422 1499 003
prodotto.finito@colfert.com

UTENSILERIA

0422 1499 006
utensileria@colfert.com

YCO

0422 1499 005
info@yco-outdoor.com



NUMERO UNICO COLFERT

0422 1499

colfert@colfert.com

UN SERVIZIO CLIENTI SEMPRE
PIÙ PROFESSIONALE A SUPPORTO
DI TUTTI PROFESSIONISTI

DIARIO DA VARESE

di Massimiliano Verza



Festeggiamo il primo anno di Colfert Varese.

VORREI QUINDI CONSIDERARE QUESTA PAGINA DEL DIARIO COME "SPECIALE", PER FARE UN CHECK E RINGRAZIARE LE PERSONE COINVOLTE IN QUESTO PROGETTO.

IL 3 MARZO è stato il mio primo giorno nella sede di Varese. Ancora non avevo compreso la complessità di un progetto tanto importante che rappresentava a tutti gli effetti la prima acquisizione di COLFERT. Sono stati giorni impegnativi, ricchi di stress e nei quali il lavoro di gruppo ha svolto un ruolo fondamentale. In quest'ultimo anno abbiamo lavorato sodo per inserire nuovi collaboratori in ufficio, in magazzino e in negozio. Abbiamo dotato tutti di nuovi strumenti di supporto al lavoro: PC, schermi, stampanti, e telefoni, nuovi sistemi software per l'ufficio, magazzino, acquisti e per i venditori per una maggiore integrazione tra le due sedi.

L'integrazione ha portato anche nuovi configuratori per gli ordini, un centralino nuovo di zecca, l'invio delle conferme d'ordine ed un Extranet per il cliente: documenti, ordini, adesso è tutto a vostra disposizione. Abbiamo inserito procedure per stabilire chi fa che cosa, inserito un iter per resi, cassa, ordini, picking e permessi. Il tutto è stato possibile grazie allo staff di supporto tecnico da Treviso, all'affiancamento tra colleghi venditori e tra interni ed esterni, e alla

formazione (Excel, di prodotto, di vendita).

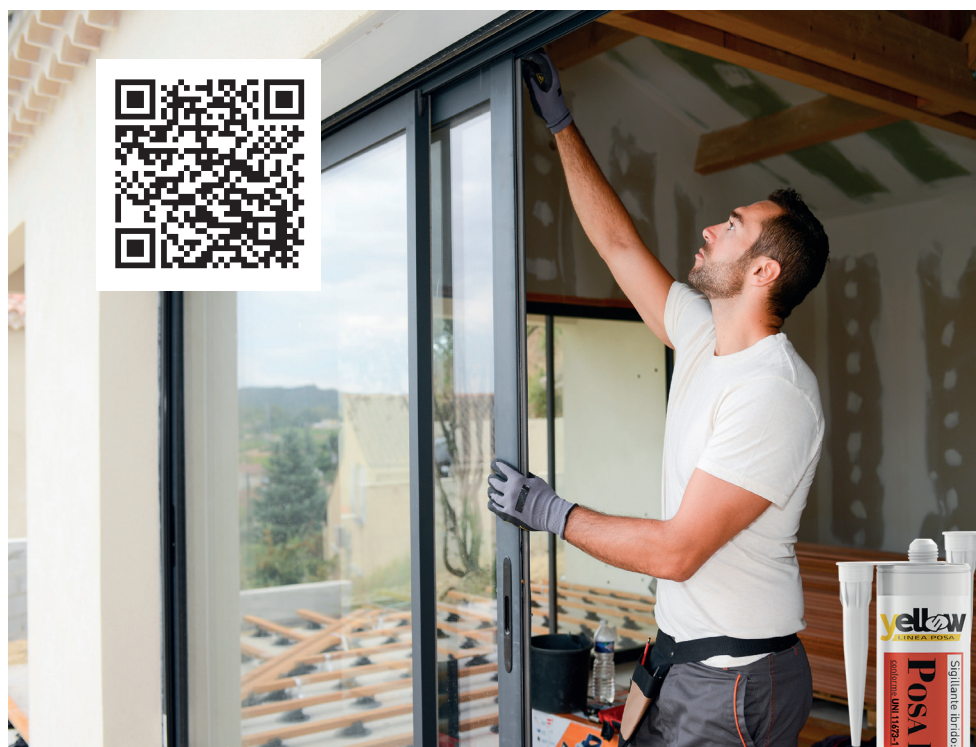
Un lavoro importante di riorganizzazione è stato fatto per il magazzino, per il quale abbiamo previsto tanti nuovi prodotti anche a marchio Yellow, magazzino casualizzato, inventari, ricodifiche articoli, nuove terminologie documentali, e infine inserimento di nuovi carrelli.

Abbiamo lavorato molto anche sulla logistica, con furgoni brandizzati, consegne in 48 ore, abbonamento trasporto per la consegna tutti i giorni, shop online, geomarketing del territorio, nuova porta d'ingresso per i camion. E infine abbiamo fornito nuove auto, per una maggiore sicurezza dei nostri venditori.

Abbiamo dato un nuovo aspetto alla sede di Varese: nuove poltrone da ufficio, un restyling del negozio, una nuovissima sala corsi, abbigliamento professionale COLFERT allo staff negozio e magazzino, e per finire le nuove insegne COLFERT, che spiccano in giallo sulla facciata della struttura.

Un ringraziamento speciale va a queste persone, senza le quali non avremmo realizzato tanto:

Alessandro (IT), Alberto B. (ufficio TV), Alberto C. (amministrazione) Andrea (Resp. Uffici PF), Ardian (trasportatore TV) Claudio (un grande), Cristiana (ufficio VA), Daniele D. (magazzino VA), Daniele G. (venditore VA), Diego V. (venditore TV), Elena C. (marketing), Elena P. (ufficio VA), Eleonora (ufficio TV), Elisabetta (acquisti), Ernesto (magazzino TV), Enrico D. (ufficio TV), Enrico P. (Uffici A-F L-P), Enrico Z. (amministrazione felicemente in pensione) Fabio (Resp. Negozi), Federico (acquisti), Gessica (ufficio VA), Giorgio (venditore VA), Gianni (resp. Magazzini), Giovanni B. (venditore VA), Irene (ufficio TV), Loris (venditore TV), Lucio (area manager VA), Karim (magazzino VA), Marco C. (venditore VA), Marco T. (Resp. Marketing), Mario P. (consulente), Massimiliano (venditore VA), Massimo M. (ufficio TV), Matteo B. (magazzino VA), Matteo G. (Resp. Amministrazione), Matteo V. (lean TV), Mirco (AD), Nicola F. (Resp. Formazione), Nicola T. (Resp. Lean), Ornella (HR), Pietro (Resp IT), Riccardo (negozio VA), Rosetta (ufficio VA), Silvia (Resp. Risorse umane), Simone M. (formazione), Simone F. (consigliere), Stefano (magazzino VA), Valentino (negozio TV).



Al fianco del serramentista e del posatore dalla progettazione alla posa del serramento.

yellow
LINEA POSA



**Posa
Eccellente**

PROGETTAZIONE
**POSA
QUALITÀ**
SERRAMENTI
PR-COLFERT-111-H6



COLFERT
Creare Soluzioni Eccellenti
Ascolto Progetto Risolvo



**Obiettivo: esaltare le qualità
e le performance del serramento.**

*Un'intera gamma
di prodotti COLFERT
ideali alla posa dei
serramenti in conformità
alla UNI 11673-1.*



eManiglia FingerScan per porte – L'impronta sostituisce la chiave

Aprire la porta d'ingresso senza chiavi, tessere magnetiche o codici?
Nessun problema con l'eManiglia FingerScan per porte – basta appoggiare il dito
sul lettore d'impronta digitale di ekey e aprire la porta.

Numerosi modelli e superfici accattivanti, come per esempio il maniglione con
sezione tonda e la superficie di tendenza nero opaco, sono ideali per ingressi di
case dal design moderno.

ekey



Novità:

con lettori d'impronta digitale
ekey e gestione confortevole
tramite l'app ekey bionyx!