

DAL 1999 IL MAGAZINE
SPECIALIZZATO PER
I PROFESSIONISTI DEL
SERRAMENTO E DEL MOBILE

COLFERT
Window

51

ANNO XVII | DICEMBRE | 2025



BRESCIA

TREVISO

VARESE

DOSSON

CRESCIAMO INSIEME

Una nuova sede si unisce alla nostra squadra:
più risorse, più competenze, più valore da costruire
e condividere insieme a voi.



brings spaces to life

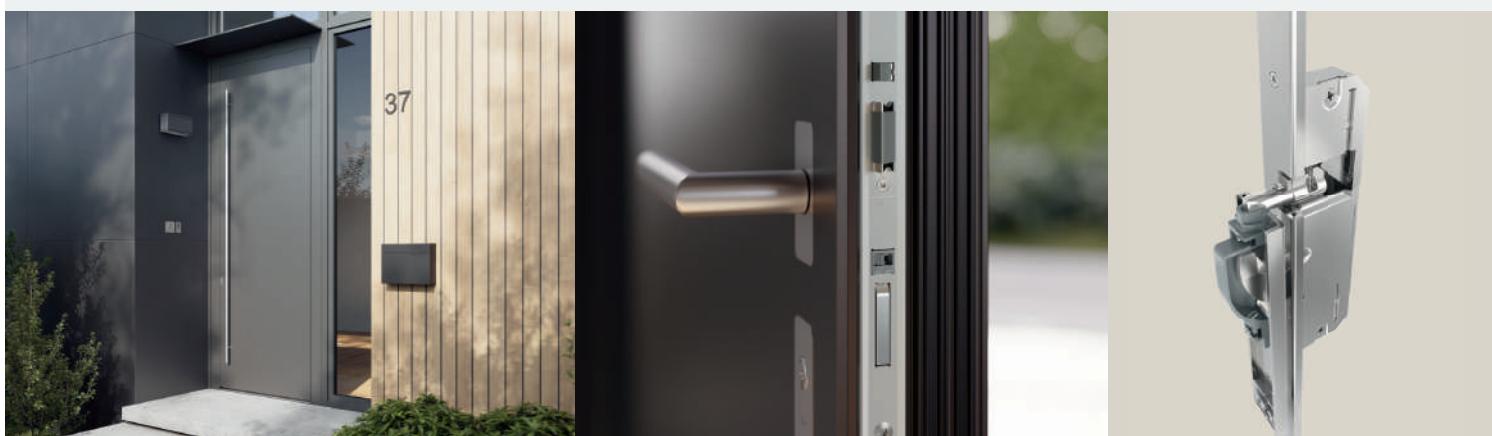


La sicurezza sempre perfetta.

La prima chiusura multipunto automatica autoregolante BS 3700.

Una sicurezza costante, comfort di utilizzo e una manutenzione ridotta al minimo: la chiusura BS 3700 unisce automaticamente tutte queste caratteristiche. Si tratta della prima chiusura multipunto automatica con autoregolazione integrata, che ogni volta garantisce un'apertura perfetta e una chiusura affidabile della porta. La sua struttura intelligente e i riscontri studiati su misura rendono superflua la successiva regolazione sul posto, anche dopo diversi anni di utilizzo intensivo della porta. Un uso tutto compreso, un'assistenza senza fatica. www.siegenia.com

Comfort ambientale a 360°





ANNO XVII
DICEMBRE
2025

51

Direzione e Redazione
COLFERT S.p.A.
Via Raffaello, 31 · Zona S.P.Z.
31021, Mogliano Veneto (TV)
Tel. +39 0422 1499 · www.colfert.com

Direttore Responsabile **Mirco Zanato**

Redattore Responsabile **Marco Toppan**

Comitato di Redazione

Katia Bianchin, Laura Vendrame

Hanno collaborato

Mirco Zanato, Andrea Borghetto, Elena Camarin, Silvia Crosato, Luca Deppieri, Nicola Facchinato, Marco Filippucci, Marta Finotto, Mario Paronetto, Marco Saitta, Alessio Taita, Marco Toppan, Nicola Trevisan

Progetto grafico **Studio Creativamente**

Stampa **Sincromia**

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

Gli articoli firmati riportano l'opinione degli stessi autori senza che questa sia necessariamente condivisa dalla Direzione della testata. La Direzione, inoltre, non si assume responsabilità per le informazioni contenute nei testi pubblicitari e redazionali. È vietata la riproduzione anche parziale senza autorizzazione dell'Editore.

- 5 L'EDITORIALE**
Verso un 2026 di intelligenza e umanità
- 6 MERCATO**
Il mercato dei serramenti verso il 2026
- 7 LEAN**
Valore in movimento: il magazziniere in produzione
- 9 GRANDANGOLO**
Nature Restoration Law e UNI/PdR 179, il binomio vincente per le imprese sostenibili
- 10 DISASTRI DELLA POSA**
Quando la posa diventa un caos. La storia di un nodo finestra progettato bene... e realizzato male
- 12 L'OSPISTE**
Intervista a Riccardo Longato
- 13 MARKETING**
Ricerca nuovi clienti nel mondo dei serramenti: serve un metodo, non solo esperienza
- 14 RISORSE UMANE**
Il processo di selezione: un'arma strategica
- 15 AZIONI DI BENEFICIO COMUNE**
E se la sostenibilità passasse anche da un frutto?
- 16 SVILUPPO SOSTENIBILE**
COLFERT e il bilancio di sostenibilità: una scelta volontaria e consapevole
- 18 DIGITAL**
Dal configuratore all'ecosistema: perché l'AI generativa cambierà il modo di progettare e vendere serramenti
- 20 IL CONFRONTO**
- 25 SEDI**
COLFERT acquisisce Brescia Ferport: si rafforza il polo del serramento nel Nord Italia
- 26 INAUGURAZIONE YCO**
YCO inaugura il nuovo quartier generale: un passo avanti verso future sfide del mercato dell'outdoor
- 28 YELLOW EXPO DAYS**
La fiera per i professionisti del serramento
- 31 NOVITÀ IN YELLOW**
Mitako+ il fermapersiane magnetico
- 33 FIERE ED EVENTI**
- 34 PEOPLE IN YELLOW**

SOMMARIO

La squadra COLFERT vi augura

*Buon
Natale*

e felice anno nuovo



l'editoriale



di MIRCO ZANATO

Verso un 2026 di intelligenza e umanità

Perché l'innovazione è davvero potente solo quando amplifica ciò che abbiamo di più umano

“ **B**

uongiorno a tutti e ben ritrovati. Siamo alle battute finali di questo 2025 e ci apprestiamo ad accogliere il 2026. In queste ultime settimane abbiamo avuto l'opportunità di presenziare al WoBi di Milano e di ascoltare idee e ispirazioni dalle più grandi menti del business. Il tema di quest'anno era "Innovazione e crescita nell'incertezza" e mi ha particolarmente colpito l'intervento del dottor Peter Diamandis, medico, ingegnere e imprenditore di successo, che ha cambiato profondamente la mia visione, già positiva, verso le nuove forme di intelligenza.

Dopo questa esperienza mi sento di augurare a tutti un'accelerazione verso nuove forme di intelligenza capaci non solo di potenziare la tecnologia, ma soprattutto di amplificare ciò che di meglio abbiamo come esseri umani: creatività, intuito e collaborazione.

L'Intelligenza Artificiale sta entrando in una fase di crescita esponenziale. Pensatori come Ray Kurzweil prevedono che tra il 2025 e il 2035 assisteremo a progressi pari a un secolo di innovazioni, mentre l'AI potrebbe raggiungere l'intelligenza umana già entro il 2029. C'è chi, come Elon Musk, immagina persino un'AGI imminente (con il termine "intelligenza artificiale generale" si fa riferimento all'intelligenza ipotetica di una macchina capace di comprendere o apprendere qualsiasi compito intellettuale affrontabile da un essere umano). Oggi modelli avanzatissimi superano già il QI medio umano e la riduzione dei costi sta aprendo la strada a un uso sempre più diffuso e accessibile.

I cambiamenti sono già visibili: diagnosi mediche più tempestive e precise, nuove possibilità creative e professionali, meno compiti ripetitivi e più spazio per attività di valore. Certo, alcune professioni stanno cambiando e questo ci chie-

de di rinnovare le competenze e di accompagnare con cura chi entra nel mondo del lavoro. Ma è una trasformazione che può portare opportunità più grandi di quelle che lascia alle spalle.

Anche la robotica sta vivendo un momento straordinario. Dalle chirurgie assistite ai taxi autonomi, fino ai robot umanoidi, la tecnologia sta ridisegnando interi settori. Secondo Musk potremmo arrivare a 10 miliardi di robot entro il 2040: una forza lavoro che affiancherà la nostra, soprattutto in un mondo che invecchia e in cui il lavoro qualificato diventa sempre più prezioso.

Sul fronte della salute e della longevità, la promessa è ancora più emozionante: non solo vivere più a lungo, ma vivere meglio. Si parla di aggiungere trent'anni di vita in salute, di arrivare a cento anni con la vitalità dei cinquantenni di oggi. Tecniche di reset epigenetico, organi coltivati da cellule staminali o resi compatibili con l'uomo potrebbero porre fine alla scarsità di trapianti. E l'AI, ancora una volta, è il motore che accelera la scoperta di nuovi farmaci e soluzioni rigenerative. Secondo DeepMind, potremmo curare la maggior parte delle malattie entro dieci anni.

Di fronte a tutto questo, una certezza rimane: la tecnologia è un amplificatore. Moltiplica ciò che portiamo dentro. Per questo la curiosità, l'apertura, la collaborazione e la nostra capacità di restare umani saranno il vero vantaggio competitivo dei prossimi anni.

Con questo sguardo fiducioso al futuro, vi auguro un Natale sereno, pieno di speranza e ricco di nuove possibilità. Che sia un momento per respirare, ringraziare e ripartire insieme, con cuore e coraggio.



| Marco Toppa |

Il mercato dei serramenti verso il 2026:

fine dell'onda lunga e inizio di una nuova fase strategica

Chi lavora nel mondo dei serramenti ha percepito che il ritmo è cambiato e lo ha capito anche prima della conferma dei numeri.

Dopo gli anni in cui i bonus fiscali hanno inondato il settore come una corrente continua (qualcuno l'ha definita una vera "doping di Stato") oggi l'aria è diversa. Gli ordini arrivano, ma senza quella pressione continua, quel senso di urgenza perenne ed è come passare da una corsa in apnea a un respiro lungo e più consapevole.

Le analisi presentate durante l'ultimo convegno YouTrend aiutano a mettere a fuoco ciò che molti hanno già vissuto sul campo. **Nel comparto delle costruzioni, gli investimenti residenziali** che tra il 2019 e il 2023 erano quasi raddoppiati (da circa 60 a oltre 140 miliardi) **stanno tornando su valori più sostenibili**. Le proiezioni parlano di una crescita molto più contenuta: +2% nel 2024, +0,5% nel 2025, dopo picchi di +9% e +15% negli anni precedenti.

Se togliamo l'effetto degli incentivi e del PNRR, l'economia italiana si muoverebbe attorno a uno 0,6-0,7%, cioè praticamente una crescita piatta. Non è una crisi nera, è un rallentamento strutturale. Un ritorno alla realtà, potremmo dire.

Eppure, quasi tutte hanno chiuso in utile. Il margine medio resta interessante (intorno al 5%), ma si nota un peggioramento nel rapporto tra cassa e costi finanziari. In parole semplici: si guadagna, ma bisogna stare molto attenti a come ci si finanzia.

E qui viene il punto che interessa davvero a chi produce, vende e installa serramenti: **non basta più vendere bene. Bisogna lavorare meglio.**

Molte imprese, infatti, hanno scelto di investire sulle persone: nel 2024 il costo del personale è cresciuto dell'8%, pur in un contesto di ricavi stagnanti. Una scelta controvento? Forse. Oppure la più lusingatrice. Perché se il mercato rallenta, è l'organizzazione che deve tenere in piedi la competitività.

A fare la differenza, nel 2026, non sarà la gamma prodotti (ormai più o meno simile tra competitor), né la corsa al prezzo più basso, che logora tutti e non premia nessuno.

La partita si gioca su tre fronti molto concreti

- **Esperienza:** aiutare il cliente a capire, vedere, scegliere. Anche con strumenti digitali e AI, che rendono la proposta più chiara e meno "sulla fiducia".
- **Servizio:** supporto in cantiere, formazione, post-vendita. La relazione non si chiude con la fattura.
- **Organizzazione:** processi chiari, ruoli definiti, tempi certi. Il professionista vuole affidabilità, non promesse.

E poi c'è una sfida sotterranea, ma decisiva: rendere questo settore attraente per i giovani. Perché servono nuove competenze: progettazione digitale, gestione software, capacità relazionali evolute. Non si tratta di "trovare ragazzi che abbiano voglia di lavorare", come si sente dire nei bar, ma costruire un contesto in cui valga la pena crescere e parliamo di cultura aziendale, responsabilità e percorsi chiari. Se tutto questo non c'è, il settore invecchia.

Il 2026 non sarà l'anno delle cifre facili, ma sarà l'anno della misura e chi saprà guardare oltre il breve periodo, potrà consolidare posizioni e rafforzarsi.

Mentre chi aspetterà il prossimo incentivo, rischia di restare fermo a guardare.

Il mercato dei serramenti, oggi, non chiede di correre più forte, ma chiede di capire meglio dove si sta andando.



LEAN

| Nicola Trevisan |

Valore in movimento: il magazziniere in produzione

Nelle aziende manifatturiere, parlare di Lean significa parlare di flusso. Flusso dei materiali, delle informazioni, delle decisioni. In questo scenario, una figura spesso sottovalutata ma in realtà strategica è quella del **magazziniere di produzione**. Non parliamo del magazziniere "tradizionale", che presidia scaffali e gianze, ma di un **ruolo evoluto, capace di supportare direttamente la creazione di valore in officina**.

Il principio Lean insegna che ogni attività che non genera valore per il cliente finale è uno spreco da ridurre. Se osserviamo una linea di montaggio o un reparto produttivo, scopriamo che molto tempo degli operatori viene consumato in attività collaterali: cercare componenti, movimentare scatole, compilare documenti di prelievo. Tutte azioni necessarie, ma non a valore. Qui entra in gioco il magazziniere di produzione: **una figura dedicata a garantire che i materiali giusti siano disponibili, nel posto giusto e al momento giusto**.

In termini concreti, il magazziniere di produzione opera come "fornitore interno". Preleva i componenti secondo una logica **Kanban**¹ e **Milk-run**², li consegna ordinati e pronti per l'assemblaggio, ritira gli imballi vuoti o il materiale residuo. Questo servizio riduce drasticamente le perdite di tempo

per gli operatori, che possono concentrarsi solo sulle attività di trasformazione a valore.

Il beneficio non è soltanto in termini di efficienza. Con un presidio costante, diminuiscono gli errori di picking, si riduce il rischio di fermo macchina per mancanza di materiale, si migliora l'ergonomia nei reparti. Un altro aspetto chiave è la visibilità: il magazziniere in produzione diventa un punto di raccordo tra logistica e officina, capace di segnalare tempestivamente anomalie, mancanze o eccessi. In questo senso, svolge un ruolo proattivo di controllo del flusso, non solo esecutivo.

Naturalmente, perché la **figura porti valore occorre metodo. Non basta spostare scatole: serve addestramento alle logiche Lean, capacità di lettura dei segnali visivi, disciplina nel rispettare gli standard. È una funzione che richiede responsabilità e attenzione costante, perché da essa dipende la fluidità del processo**.

Introdurre il magazziniere di produzione significa fare una scelta culturale: si riconosce che gli operatori sono risorse preziose da liberare da compiti accessori, e che la logistica non è un "male necessario" ma un alleato strategico. In un sistema Lean, ogni figura è parte del flusso di valore e contribuisce, con la propria proattività, al risultato finale.

1 Kanban:

Il metodo Kanban (dal giapponese cartellino) ottimizza gli approvvigionamenti e la gestione delle scorte, assicurando che i materiali siano disponibili quando e dove servono, migliorando così efficienza e competitività aziendale.

Per un approfondimento sul tema, rimandiamo all'articolo dedicato pubblicato nel numero 45 di Colfertwindow a pagina 9.

2 Milk-run

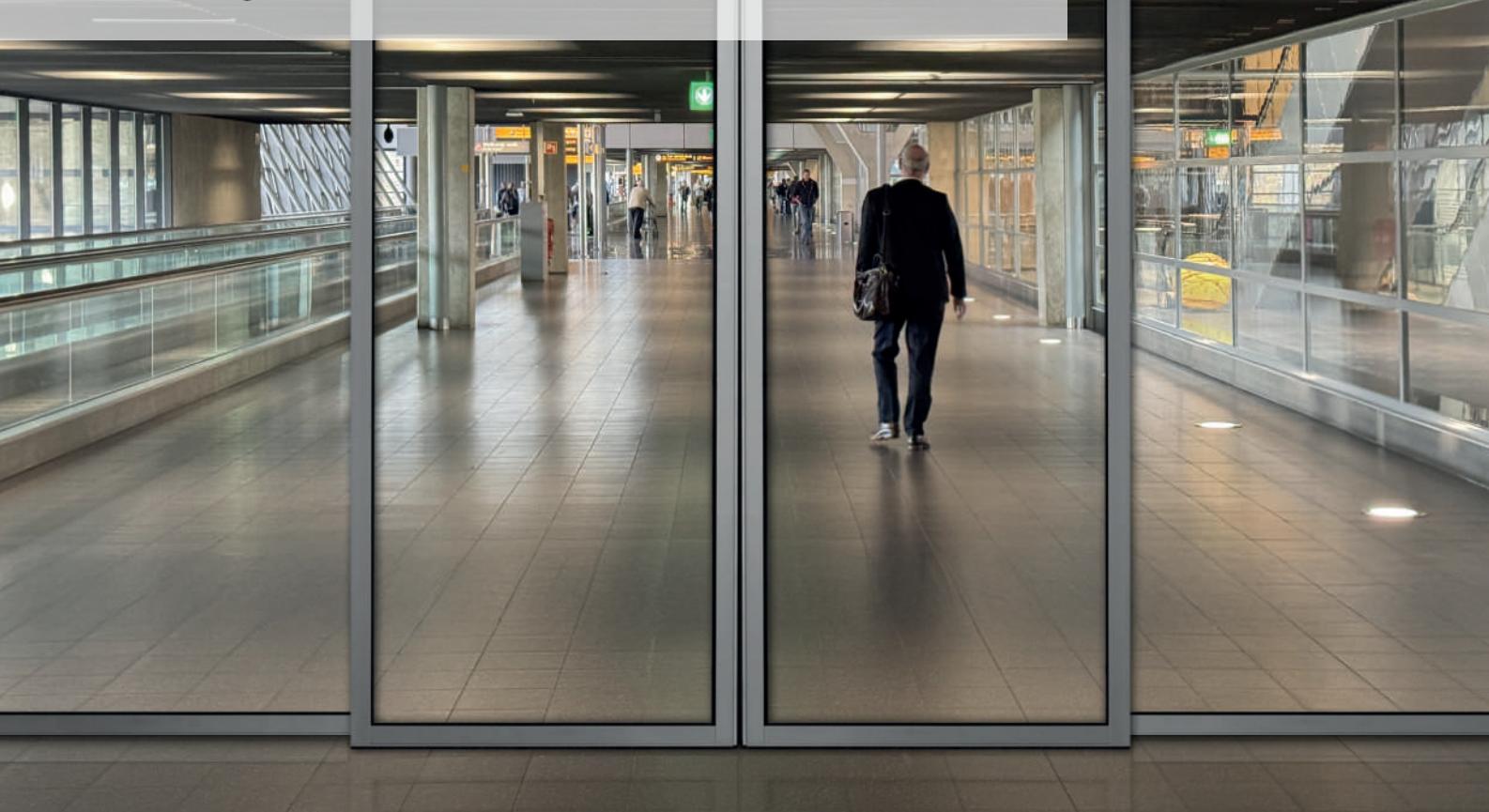
Il termine "milk run" in logistica si riferisce a una strategia di trasporto in cui un unico veicolo/operatore esegue una serie di prelievi e consegne in un percorso ottimizzato, simile al vecchio servizio di consegna del latte.



Il magazziniere di produzione, dunque, non è un costo in più ma un investimento! È la dimostrazione che eliminare gli sprechi non vuol dire chiedere "di più" alle persone, ma organizzare meglio il lavoro affinché ognuno possa dare il massimo nel proprio ambito.



Bluetooth integrato per programmazione e selezione delle funzioni tramite smartphone.



K250

**Automazione per porte scorrevoli
Portata max. 250 kg**



Massima portata nel minimo ingombro. Sezione automazione 175 mm X 100 mm. Portata massima 250kg.



Eleganza e pulizia delle linee estetiche. Totale assenza di viti di fissaggio e di chiusura in vista. Accesso rapido a tutti i componenti posizionati frontalmente all'automazione per facilitarne la manutenzione.



Profilo di scorrimento ammortizzato e carrelli rinforzati per garantire maggiore silenziosità e massima portata.

mario@studioparonetto.com



| Mario Paronetto |

“

Nature Restoration Law e UNI/PdR 179, il binomio vincente per le imprese sostenibili

Nel 2024 l'Unione Europea ha compiuto un passo storico approvando la Nature Restoration Law, la prima normativa comunitaria interamente dedicata al ripristino della natura. Il suo obiettivo è tanto ambizioso quanto necessario: rigenerare entro il 2030 almeno il 20% degli ecosistemi terrestri e mari- ni degradati e riportare la biodiversità in uno stato di salute entro il 2050. La legge segna un cambio di paradigma profondo. Non si tratta più soltanto di mitigare l'impatto ambientale, ma di invertire la rotta della perdita di biodiversità, ripristinando ad esempio foreste, torbiere, fiumi e habitat agricoli. È una sfida collettiva che chiama in causa anche il mondo produttivo, sempre più riconosciuto come parte attiva nella rigenerazione del capitale naturale.

In Italia, questo nuovo approccio trova un alleato concreto nella UNI/PdR 179:2025, intitolata *“Requisiti per la valutazione e gestione dell'impronta di biodiversità e i progetti di generazione di Crediti di Biodiversità”*. La prassi di riferimento, sviluppata da UNI fornisce alle organizzazioni un metodo operativo per misurare, gestire e valorizzare il proprio impatto sulla biodiversità.

La UNI/PdR 179:2025 introduce un concetto innovativo nel panorama nazionale: la possibilità per le imprese di generare Crediti di Biodiversità, strumenti che certificano il miglioramento o il ripristino degli ecosistemi naturali a seguito di azioni concrete di conservazione o rigenerazione. Si tratta di un modello ispirato ai meccanismi già affermati nel mercato dei crediti di carbonio, ma con un focus specifici-

co sugli ecosistemi e sulla tutela delle specie. In questo modo, la prassi UNI si pone come un ponte tecnico e metodologico tra la visione politica della Nature Restoration Law e le esigenze operative delle aziende. Permette infatti di tradurre gli obiettivi europei in progetti misurabili, verificabili e finanziabili, allineando la gestione aziendale ai principi della natura rigenerativa.

Integrare la biodiversità nelle strategie aziendali non è più una scelta “etica”, ma un fattore competitivo. Le imprese che adottano sistemi di misurazione dell'impronta ecologica e partecipano a progetti di rigenerazione ottengono vantaggi concreti su più livelli.

1. Reputazione e fiducia. I mercati premiano chi investe nella tutela del capitale naturale. I clienti e gli investitori ESG guardano con crescente attenzione alle performance ambientali, e i Crediti di Biodiversità diventano una prova tangibile di impegno reale, non di greenwashing.

2. Accesso ai finanziamenti. Le istituzioni europee e nazionali stanno destinando ingenti risorse a progetti di restauro ecologico e di nature-based solutions. Le aziende capaci di dimostrare un approccio misurabile e conforme alla UNI/PdR 179:2025 possono accedere con maggiore facilità a fondi e partnership pubblico-private.

3. Innovazione e resilienza. Le strategie che integrano la biodiversità favoriscono la diversificazione delle filiere, la riduzione dei rischi climatici e l'efficienza nell'uso delle risorse. Una gestione sostenibile del territorio e delle materie prime rafforza la sicurezza dell'approvvigionamento e la stabilità nel lungo periodo.

4. Allineamento normativo e anticipa-

zione del cambiamento. La Nature Restoration Law introduce un quadro regolatorio che diventerà sempre più vincolante. Le imprese che si muovono in anticipo, adottando la UNI/PdR 179:2025, potranno affrontare le nuove direttive europee con competenza e credibilità, riducendo costi di adeguamento e rischi reputazionali.

La transizione ecologica non è più soltanto un dovere morale o sociale, ma una condizione di competitività. In un contesto economico globale segnato da crisi ambientali, scarsità di risorse e instabilità geopolitiche, la capacità di rigenerare il capitale naturale diventa un indicatore chiave di solidità aziendale. Le imprese che investono nella natura costruiscono valore condiviso: migliorano la qualità del territorio, rafforzano le comunità locali e alimentano una cultura industriale più evoluta e consapevole.

È una logica win-win, dove la sostenibilità ambientale si traduce in ritorni economici, reputazionali e di lungo periodo.

La Nature Restoration Law e la UNI/PdR 179:2025 tracciano insieme una nuova rotta per le imprese italiane: dalla mitigazione all'azione rigenerativa. Chi saprà misurare e valorizzare la propria impronta di biodiversità non solo contribuirà alla salvaguardia del pianeta, ma costruirà un modello d'impresa resiliente, innovativo e orientato al futuro.

Perché oggi, rigenerare la natura non è più solo un gesto di responsabilità: è la strategia più intelligente per competere domani.

In questa rubrica ti attende una galleria degli orrori: errori comuni, scelte discutibili e pratiche da evitare come la peste. Ma non temere, tra un disastro e l'altro troverai anche qualche consiglio utile per riconoscere i rischi... e scamparla con stile.

Quando la posa diventa un caos

La storia di un nodo finestra progettato bene... e realizzato male



CASO STUDIO IN UNA VILLETTA A SCHIERA IN CLASSE A4.

Tipologia di parete:

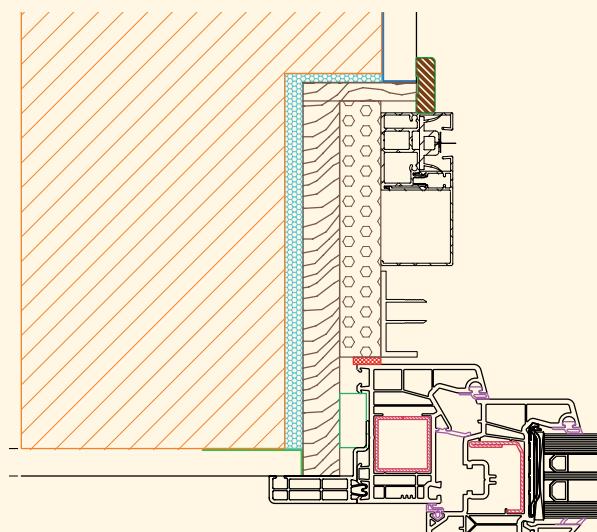
- Portante da 300 mm
- Cappotto esterno 150 mm
- Contropareti interne in cartongesso

Nodo serramento previsto accordato con cliente privato, serramentista e progettista:

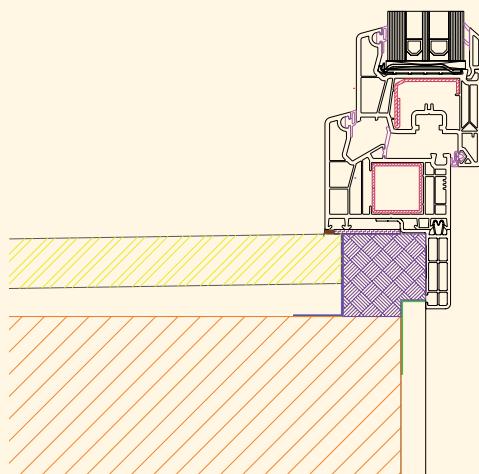
controtelaio in legno predisposto per zanzariera integrata e tenda tecnica.

Fasi di lavoro previste dal progetto - chi fa cosa e quando:

- **Impresario** – installa il controtelaio sulla parete grezza
- **Marmista** – rileva le misure e posa i marmi
- **Cartongessista** – installa il cartongesso
- **Serramentista** – monta serramento, zanzariera e tenda tecnica.



• Sezione orizzontale



• Sezione verticale

IL CAOS

Impresario - Installa correttamente il controtelaio sulla parete grezza. Il punto di partenza è quello giusto.

Marmista - Arriva per il rilievo e decide di procedere subito con l'installazione dei marmi.

Lo fa senza condividere le misure rilevate con la direzione lavori e/o serramentista.

Cartongessista - Trova i marmi già posati, chiude tutto con il cartongesso e se ne va.

Il nodo viene definitivamente "sigillato".

Serramentista - Arriva in cantiere per il controllo delle misure e trova una situazione completamente diversa da quella prevista: davanzale in marmo e struttura in cartongesso realizzata, ma tra i due un bel vuoto che crea discontinuità tra la parete ed il davanzale.

Il serramentista informa la direzione lavori che non sa spiegare come si sia arrivati a questo.

A questo punto avrebbe dovuto tornare a casa. Ma il cliente attendeva l'installazione urgente dei serramenti.



COME È STATO RISOLTO

Nonostante la situazione, il serramentista decide di intervenire.

• NODO PRIMARIO LATO INTERNO

1. Tra il davanzale di marmo ed il cartongesso riempie con ISOTOP isolante in EPS ad alta densità.

2. Applica la pellicola speciale POSA BAND attorno al cartongesso, sigillando accuratamente i tre lati per formare una barriera continua contro infiltrazioni d'aria e acqua. In questo modo si realizza una "vasca di sicurezza" che protegge il nodo primario e garantisce la tenuta all'aria e al vapore, ottimizzando l'isolamento termoacustico e la protezione da agenti esterni.

• NODO SECONDARIO

1. Applica la pellicola POSABAND per sigillare accuratamente i tre lati per formare una barriera continua contro infiltrazioni d'aria e acqua, mentre su quarto lato applicato cordolo sigillante POSAHIBRYD e nastro a cellule chiuse come fondo giunto e barriera all'aria.

2. Applica il nastro multifunzione TRYO per soddisfare la tenuta termo acustica.

È un lavoro più complesso del previsto, eseguito in condizioni difficili ma alla fine l'installazione è perfettamente funzionante.



Questo episodio è solo uno dei tanti che dimostrano come la qualità del serramento dipenda non solo dal prodotto, ma da tutta la filiera della posa. Progettazione, coordinamento e comunicazione sono il vero valore aggiunto.

A partire da questo abbiamo realizzato il Manuale di Posa, una guida essenziale per progettisti e imprese sulla corretta installazione dei serramenti in edifici ad alta efficienza energetica. Il progetto nasce per colmare il vuoto di responsabilità nella posa, un aspetto critico che, se trascurato, può causare ponti termici, infiltrazioni e discomfort. Il manuale fornisce un approccio strutturato basato sulle normative più aggiornate e sulle linee guida Passivhaus, offrendo soluzioni pratiche per la progettazione e l'installazione dei serramenti. Attraverso schemi, esempi e simulazioni termiche, traduce concetti complessi in indicazioni operative chiare, aiutando a migliorare la tenuta all'aria, ridurre i ponti termici e garantire il comfort interno, il tutto personalizzato per ogni cliente.



**Il Manuale di Posa
soluzioni e prodotti per case passive**



“

| Marco Toppa |

Intervista a Riccardo Longato

Amministratore Delegato
Serramenti Longato s.r.l.



Ci racconta di cosa si occupa Serramenti Longato e come si è evoluta nel tempo?

Serramenti Longato nasce nel 1973, fondata da mio padre Tiziano come piccola attività artigianale specializzata in serramenti in alluminio. Negli anni abbiamo seguito l'evoluzione tecnologica: dai primi profili a taglio termico ai sistemi legno-alluminio.

La svolta vera è arrivata nel 2006, quando, appena entrato in azienda, abbiamo deciso di investire nel PVC. All'epoca era poco conosciuto, ma le nuove detrazioni fiscali (55%, poi 65%) lo hanno reso un materiale molto richiesto, portandoci a crescere anno dopo anno.

Al tempo fatturavamo 400 mila euro, cifra che oggi raggiungiamo in meno di 15 giorni, grazie anche ad un team eterogeneo e competente di 60 dipendenti a cui si aggiungono una ventina di installatori esterni.

Perché avete scelto di integrare il PVC in un'azienda che lavorava l'alluminio?

La scelta è nata dall'osservazione del mercato. Seguendo i preventivi capivo che perdevo molti clienti privati: offrendo solo alluminio non rispondemmo alle loro esigenze.

Il PVC rappresentava il giusto equilibrio tra estetica, isolamento termico e acustico, comfort e prezzo. Era un materiale più caldo e più adatto all'abitazione.

All'inizio lo abbiamo introdotto come alternativa, ma ben presto è diventato il cuore della produzione.

Negli ultimi anni, però, stiamo registrando una controtendenza: il mercato è più maturo e l'alluminio sta tornando a crescere in modo significativo.

Come si è svolto il passaggio generazionale da suo padre a lei?

È stato un passaggio molto sereno, cosa rara nelle aziende familiari. Mio padre non si è mai messo di traverso: ha fatto un passo a lato lasciandomi spazio e responsabilità, restando però presente per confrontarsi.

Io avevo un'impronta più commerciale, lui era l'artigiano puro degli anni '70 e le nostre competenze si comple-

tavano e ognuno rispettava l'altro.

Negli ultimi anni si è dedicato a seguire solo la produzione mentre io gestivo già l'azienda nel complesso.

Quando è venuto a mancare avevo già il controllo operativo, ma lui è sempre stato fino alla fine una spalla importante.

Quali sono le principali sfide per i prossimi anni, per voi e per il settore?

Oggi la qualità del prodotto non basta più: tutti offrono serramenti performanti. La vera differenza la fa il servizio.

Dobbiamo lavorare sull'accoglienza del cliente, sulla chiarezza delle offerte, sulla puntualità nelle consegne, sulla qualità dell'installazione e su un post-vendita efficace.

Per noi significa continuare a investire: nuovi showroom, miglioramento costante dei processi produttivi con la lean e un rafforzamento della nostra credibilità.

Il mercato cerca partner affidabili, non solo fornitori.

È tutto ciò che sta attorno al prodotto a fare davvero la differenza.



| Marco Toppian |

Ricerca nuovi clienti nel mondo dei serramenti: serve un metodo, non solo esperienza

Per anni trovare nuovi clienti significava muoversi, conoscere tutti, fare il giro visita. Funzionava. Oggi non più: la domanda non cresce da sola, il cliente è informato, la concorrenza è ovunque e il prezzo non può essere l'unico terreno di gioco. Per crescere serve un approccio diverso, l'istinto commerciale rimane utile, ma non basta. Occorre un metodo condiviso, chiaro e scritto. Un manuale vero, che renda l'azienda meno dipendente dai singoli e più forte grazie alle persone.

Il punto di partenza è capire dove andare e chi contattare. Non si aspetta più chi entra in showroom: oggi abbiamo strumenti per leggere il territorio, permessi edilizi, attività cantieristiche, LinkedIn, dati sulle ristrutturazioni. Non serve diventare analisti, ma evitare di muoversi al buio: spesso una mezza giornata di preparazione vale più di una settimana a girare senza risultati.

Poi c'è la relazione. Non basta presentarsi con cataloghi e listini: il professionista cerca qualcuno che gli risolva problemi. Qualcuno capace di dire: "In quel cantiere questa soluzione non funziona, meglio questa." O: "Facciamo una simulazione così evitiamo errori."

La relazione nasce prima della vendita, nei dettagli, nella

disponibilità reale.

Ed è qui che emerge il punto chiave: se ogni commerciale lavora a modo suo, cresce il singolo, non l'azienda. Serve quindi un manuale commerciale interno che raccolga temi fondamentali: come preparare una visita, come aprire una trattativa, quali domande fare, quali clienti hanno priorità, come raccontare il valore dell'azienda senza parlare solo di prodotto, come seguire il cliente dopo il primo ordine, quando molti spariscano.

Non deve essere complesso, ma deve essere uguale per tutti: chi entra non parte da zero e chi è esperto smette di muoversi in solitaria.

Infine la continuità: trovare un cliente è difficile, perderlo è questione di mezz'ora. Non vince chi è più aggressivo, ma chi è più affidabile: chi richiama, chi avvisa se c'è un ritardo, chi non promette ciò che non può mantenere.

È la parte meno visibile del lavoro, ma è quella che fa durare le relazioni.

Il settore dei serramenti nel 2026 premierà chi ha un metodo chiaro e condiviso, applicato con costanza.

MAGICUBE 130 & NUX



Magicube130 è la soluzione Fapim per aperture con cerniera nascosta da 130 Kg di portata per una versione "light", ancora più accessibile. L'apertura fino a 180°, senza limitazioni di portata, conferma ancora performance più elevate rispetto a quanto presente sul mercato! Magicube130 è universale, adatto a tutti i profili a camera europea e in più estende la sua applicabilità su finestre integrate nelle facciate continue. Completa la proposta per un design raffinato la nuovissima martellina minimale NUX composta dal solo manico con il meccanismo completamente contenuto al suo interno. NUX è adatta all'applicazione su ogni tipologia di profilo grazie ad un particolare sistema di fissaggio con viti auto maschianti ed interasse orientabile di 45°.



| Silvia Crosato |

Il processo di selezione: un'arma strategica

In un contesto lavorativo sempre più competitivo e dinamico, il **processo di ricerca e selezione** è molto più di una mera formalità: è **il primo, fondamentale biglietto da visita che un candidato riceve della nostra cultura aziendale**. Consapevoli di ciò, abbiamo rivisto il nostro iter per renderlo strutturato, oggettivo e meno influenzato dalla soggettività, trasformandolo in **un'attività strategica e preventiva**.

Il nostro processo inizia con la richiesta di personale da parte del Responsabile. In questa fase, l'Ufficio Risorse Umane svolge un ruolo di affiancamento strategico e di garante di equità nella redazione del profilo professionale, attraverso la descrizione del ruolo. Non ci limitiamo a definire i compiti richiesti al nuovo collaboratore, ma aiutiamo i manager a identificare i reali bisogni del ruolo, superando attivamente pregiudizi legati al genere, all'età e a ogni altra forma di stereotipo. Ammettiamo, per esempio, che un candidato senior possa offrire adattabilità, flessibilità ed essere aperto ai cambiamenti, e che un giovane possa ricoprire ruoli di coordinamento grazie alle sue competenze digitali e alla sua capacità di inclusione. L'obiettivo è selezionare il potenziale, non l'etichetta anagrafica.

La ricezione dei *curriculum* è seguita da uno screening che cerca di andare oltre il mero dato dell'esperienza, tentando di desumere dal percorso professionale del candidato elementi utili a valutarne non solo le competenze, ma anche la potenziale affinità con la nostra cultura aziendale.

Il primo step di valutazione è il Colloquio Tecnico, condotto dal Responsabile. Questo incontro è focalizzato sulle competenze *hard* e sulle conoscenze specifiche, ma è anche una prima, reciproca opportunità di conoscenza. Al candidato che supera questa prima fase, perché le sue conoscenze sono in linea con quanto da noi cercato, sommini-

striamo, tramite una società esterna, un test che misura il suo "potenziale".

Non si tratta di un test psicologico, bensì di uno strumento per l'analisi e la valutazione del potenziale attitudinale. Le attitudini sono abilità innate o acquisite che si esprimono attraverso interessi e si riflettono nelle *performance*: per questo sono misurabili e sono potenziabili attraverso costanza e allenamento. Dobbiamo immaginarle come dei muscoli: il test ci restituisce la mappa muscolare completa del nostro candidato: non si limita a fotografare la situazione attuale, ma evidenzia anche il potenziale per sviluppare in futuro specifici comportamenti e risultati. In selezione, il test è uno strumento di sostegno al processo, aiutandoci a capire quanto il candidato sia centrato rispetto al ruolo cercato ma anche rispetto alla *vision* e ai *valori* aziendali. Ci aiuta a identificare gli aspetti di forza del candidato, ma anche quelli su cui porre attenzione, fornendo al responsabile una mappa per affrontare il secondo colloquio e poi gestire la risorsa nel migliore dei modi, accompagnandola nel processo di crescita che desideriamo offrire ai collaboratori.

Il processo di selezione giunge quindi a una decisione che, se non scientifica, è quanto meno oggettiva, grazie all'interazione attenta e calibrata di tutti i dati raccolti:

Il nostro modello di selezione è stato ridefinito per essere molto più di un mero strumento di recruiting; è un vero e proprio investimento strategico focalizzato sulla persona. Riteniamo che investire tempo e risorse in una selezione così rigorosa non sia un costo, ma la migliore garanzia per costruire un futuro aziendale solido e in crescita, dove ogni risorsa, gestita e valorizzata al meglio, possa esprimere appieno le sue qualità e contribuire al successo collettivo, mantenendo fede al nostro valore fondante: il rispetto e la centralità di ogni persona.



In questa rubrica raccontiamo le azioni quotidiane con cui, come Società Benefit, generiamo valore oltre il profitto.
Uno spazio per raccontare il nostro impegno concreto verso persone, ambiente e territorio.

| Marta Finotto |

E SE LA *sostenibilità* PASSASSE ANCHE DA UN FRUTTO?

In COLFERT crediamo che la sostenibilità si costruisca anche così: trasformando un gesto quotidiano in un'abitudine virtuosa, ricordandoci che ogni azione può generare un impatto positivo e un modo diverso di fare impresa.

Da questa convinzione è nato il progetto “Non spremiamo cibo”, pensato per dare una seconda vita agli alimenti non consumati durante la pausa pranzo.

Ogni giorno, al termine del pranzo, pane, frutta, verdura, yogurt e altri cibi deperibili vengono raccolti in una speciale scatola gialla e messi a disposizione di tutti i collaboratori in atrio. L'iniziativa ha riscosso un successo immediato: ogni giorno la box arriva in atrio piena e a fine giornata è completamente vuota, segno tangibile della partecipazione e della consapevolezza dei collaboratori. I cibi avanzati diventano così una merenda più sana, alternativa ai prodotti industriali più facilmente reperibili, e talvolta una cena improvvisata per chi rientra a casa tardi.



È un gesto semplice, ma unisce praticità e valore e racconta una scelta di responsabilità.

Nel mondo, ogni anno, più di 1 miliardo di tonnellate di cibo finisce tra i rifiuti. È quasi il 20% di quanto prodotto. Solo in Italia lo spreco alimentare raggiunge oltre 16 miliardi di euro l'anno e le mense contribuiscono in modo significativo: in alcune rilevazioni, fino al 30% del cibo servito non viene consumato. Solo nel nostro Paese, ogni persona sposta in media circa 132 kg di cibo all'anno, con un impatto diretto su risorse naturali, energia ed emissioni di gas serra. Di fronte a numeri tanto grandi, anche iniziative piccole ma concrete possono generare un effetto moltiplicatore di valore e consapevolezza.

Per noi di COLFERT, essere Società Benefit significa integrare la sostenibilità nel cuore del nostro modo di operare e di pensare. Non un gesto isolato, ma un principio che possa orientare le scelte, ispirare le persone e alimentare una cultura condivisa. Il primo passo per generare un cambiamento autentico, duraturo e collettivo.

E, a volte, quel cambiamento comincia proprio da qui: **da un frutto che non finisce nel cestino.**



| Silvia Crosato |

COLFERT e il bilancio di sostenibilità: una scelta volontaria e consapevole

Abbiamo pubblicato da poco il nostro secondo Bilancio di Sostenibilità, un documento che per noi non rappresenta semplicemente un adempimento, ma l'espressione più autentica del modo in cui facciamo impresa. Redigerlo per noi non è un obbligo ma lo facciamo perché crediamo profondamente che sia un modo onesto di presentarci e raccontarci e che in qualche modo sappia cogliere davvero la nostra essenza. Attraverso questa scelta inoltre sentiamo di poter giocare un ruolo importante all'interno della nostra filiera che, in termini di consapevolezza ESG, è ancora in una fase di maturazione.

Il Bilancio di Sostenibilità 2024 documenta un anno di impegni concreti e di crescita, affrontato mantenendo salda la nostra vocazione al servizio dei nostri

clienti. Nel corso del 2024, infatti, ci siamo concentrati su diversi fronti: abbiamo rafforzato la nostra rete commerciale per "servire" sempre meglio il cliente, abbiamo trasformato le sedi di Mogliano Veneto e Azzate in veri e propri luoghi esperienziali e abbiamo garantito efficienza operativa grazie a una logistica capace di evadere gli ordini in tempi rapidi. Parallelamente, abbiamo iniziato ad introdurre tra i criteri di valutazione dei nostri fornitori anche parametri ESG e abbiamo investito costantemente nel benessere e nella crescita dei nostri collaboratori, il vero motore di COLFERT.

Anche sul fronte ambientale, le nostre azioni hanno continuato a dare frutti significativi. Abbiamo applicato i principi del *lean management* per ridurre gli sprechi per esempio rivedendo il materiale utilizzato nei nostri imballaggi e stiamo incrementan-



Calore in casa, consumi in calo

Questo inverno, aumenta il comfort dei tuoi clienti e aiutali a risparmiare energia. Le tapparelle motorizzate e automatizzate Somfy riducono l'uso del riscaldamento fino al 30%*.

Abbinate al TaHoma switch, si aprono automaticamente per riscaldare la casa con il calore del sole e si chiudono al tramonto per trattenere il calore all'interno.



* Rispetto alle soluzioni manuali. Simulazioni Somfy realizzate con il supporto di Carbone 4. In base a dimensioni della casa, geolocalizzazione, anno di costruzione, tipologia di infissi (tapparella, EVB), 2021.



do la produzione di energia da impianti fotovoltaici, spinti dall'obiettivo ambizioso di alimentare tutte le sedi operative con energia da fonti rinnovabili.

Per assicurare che la nostra strategia sia solida e lungimirante, quest'anno abbiamo introdotto un primo processo di **Analisi di Doppia Materialità**. Questo approccio anticipa gli standard europei e ci permette di valutare i temi rilevanti da una doppia prospettiva: l'impatto che generiamo sull'ambiente e sulle persone e, al contempo, gli effetti che i fattori ESG hanno sulla nostra performance aziendale. Questa valutazione integrata è fondamentale per definire le nostre priorità strategiche per il futuro, priorità che abbiamo condiviso con i nostri stakeholder principali.

A far da capofila e a diffondere la cultura della sostenibilità in ogni reparto c'è il nostro **Impact Team**: una squadra inter-funzionale che propone attività, porta avanti le azioni, gestisce i vari progetti e si impegna

ogni giorno per contaminare e permeare l'intera azienda con i principi che mettiamo in campo. È grazie a loro che la nostra visione responsabile non rimane solo un documento, ma si traduce in scelte quotidiane e azioni concrete.

Questo secondo Bilancio di Sostenibilità ribadisce la nostra convinzione che la sostenibilità sia una vera e propria bussola per la transizione. È la dimostrazione che l'impegno costante e la coerenza generano valore reale. Come ci invita a fare il nostro Amministratore Delegato, Mirco Zanato: ***"Nessuno di noi deve avere la sensazione di essere una goccia nel mare, ma piuttosto di essere la goccia che scava la roccia, perseverando con costanza e determinazione per realizzare un cambiamento duraturo e significativo"***

Puoi trovare il
Bilancio di
Sostenibilità 2024
nel nostro sito

SFS

Adatta 3D



Solida, reversibile, veloce da installare

- per porte d'ingresso in legno a battente
- assume la finitura desiderata grazie ai cappucci ottimizzando il magazzino
- coprifresata e coprifori personalizzabili
- regolabile in altezza, laterale ed in profondità
- portata 200kg. con 2 cerniere
- cerniera certificata CE

per maggiori informazioni: it.sfs.com



ABUS

Security Tech Germany

XELUS Prime

Perni in acciaio

Tutti perni attivi

Ingegno rinforzato

Inserimento chiave fluido



www.abus.com

Dal configuratore all'ecosistema:

perché l'AI generativa cambierà il modo di progettare e vendere serramenti



Chi lavora con porte e finestre conosce bene quel momento in cui il cliente, pur ascoltando con attenzione tutte le spiegazioni tecniche, resta con lo sguardo un po' incerto. È un'esitazione sottile, ma si vede: la difficoltà non sta nel capire la differenza tra un vetro selettivo e uno basso emissivo o tra un profilo più spesso e uno più sottile, quanto nel riuscire a immaginare l'effetto finale nella propria casa, nella propria facciata, nel proprio soggiorno. Per anni si è cercato di colmare quello spazio tra il progetto e l'immagine mentale con cataloghi, campioni, fotografie di lavori già fatti e qualche schizzo fatto al volo.

Negli ultimi mesi, però, sta entrando in queste aziende uno strumento nuovo, che cambia radicalmente il punto di partenza della conversazione. Le nuove intelligenze generative permettono infatti di prendere una foto reale – la casa del cliente, il prospetto della facciata, il vano finestra ancora da rifinire – e trasformarla in pochi secondi, mostrando come apparirà

HECO EFG s.r.l.

Sede legale

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

Sede operativa

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

www.heco.it

**SISTEMI DI
FISSAGGIO
PER SERRAMENTI
PVC**



Certificazione di resistenza meccanica presso IFT di Rosenheim.

Trattamento ad alta **resistenza alla corrosione KERAPLUS3**, certificato fino a 2.000h in nebbia salina.

Tutti i prodotti sono "in purezza" adatti per l'utilizzo immediato nei macchinari automatici.





| Marco Toppian |

con un serramento di un altro colore, con traversi diversi, con un profilo più sottile o più marcato. Non è un rendering perfetto e sterile, ma un'immagine che restituisce atmosfera, luce, proporzioni e questo produce un effetto molto semplice, quasi disarmante nella sua immediatezza: il cliente si riconosce nella soluzione e non sta più immaginando qualcosa, la sta guardando.

A quel punto, il terreno della discussione cambia perché non si tratta più di convincere qualcuno a fidarsi, ma di accompagnarlo a scegliere. E questo, per un serramentista, significa ridurre incomprensioni, ripensamenti, confronti basati solo sul prezzo e, in generale, accorciare i tempi decisionali.

Ovviamente la tecnologia non sostituisce la relazione commerciale, ma la rende più solida, perché la libera dall'astrazione.

Lo stesso discorso vale anche per chi progetta. Oggi moltissimi studi lavorano in BIM, ma la vera difficoltà è integrare i prodotti nella fase progettuale con i dati tecnici reali: trasmissione, certificazioni, disponibilità, varianti produttive. Se i serramenti diventano "oggetti intelligenti" e non semplici forme tridimensionali, la comunicazione tra progettista, serramentista e com-

mittenza migliora sensibilmente e si riduce quella zona grigia in cui ognuno interpreta a modo suo.

Non c'è, in tutto questo, un'idea di showroom che scompare o di venditore che si fa da parte perché lo showroom acquista un ruolo nuovo: non è più il luogo dove si tenta di far immaginare una soluzione, ma quello dove si verifica insieme ciò che già si è visto digitalmente, dove si tocca, si confronta, si conferma. Il venditore, a sua volta, diventa un interprete delle possibilità, un consulente che guida, non un semplice presentatore di articoli.

La trasformazione, in fondo, non è tecnologica ma culturale e chi saprà integrarla non sarà chi "avrà il configuratore più bello", ma chi riuscirà a costruire un percorso continuo e coerente tra prima consulenza, scelta, posa e controllo nel tempo. Perché il valore, nel nostro settore, non è mai nel singolo passaggio: è nella continuità della relazione.

L'intelligenza artificiale non entra nel mondo del serramento per togliere qualcosa, ma entra per chiarire e quando le cose diventano chiare, anche le decisioni lo diventano.

Sistema **KDS SAFETY FLOOR**

Porte d'ingresso per appartamenti e residence



L'innovativo sistema è destinato a cambiare per sempre le regole del mercato delle **porte d'ingresso in alluminio** per appartamenti e residence, offrendo un'alternativa di design alla classica porta blindata. **KDS Safety Floor** vanta soluzioni tecniche che consentono un'elevata flessibilità di applicazione sia in edifici di **nuova costruzione** sia negli interventi di **ristrutturazione**. Infatti, grazie alla sua peculiare progettazione è possibile installare la porta direttamente sul controtelaio esistente, **senza la necessità di opere murarie**.



KOPEN
ALUMINUM DOORS

CONTROLLO ACCESSI

| Alessio Taita |



ISEO

MULTIBLINDO SMART



CARATTERISTICHE

La famiglia di serrature Multiblindo, nota per la sua eccezionale sicurezza e affidabilità per le porte a profilo metallico, amplia la propria offerta con l'innovativa serratura Multiblindo Smart, un prodotto che si inserisce all'interno della gamma di prodotti Connected di ISEO. Consigliata per proteggere gli ingressi di edifici residenziali e contesti commerciali (negozi, uffici e B&B) garantisce protezione avanzata negli ambienti in cui è installata.

ISEO
ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES

PUNTI DI FORZA

- Catenacci rinforzati:** rivestiti con placche in acciaio carbonitrurato su entrambi i lati, disponibili in versione basculante o a gancio con perno anti-sollevamento per la massima sicurezza meccanica.
- Motore intelligente:** motore in corrente continua gestito da un microprocessore che controlla in modo preciso e affidabile l'apertura dei catenacci e dello scrocco tramite comando elettronico.
- Sistema di allineamento automatico:** doppio sensore (uno nella serratura e uno nella contropiastre) che riconosce automaticamente se la porta è chiusa o aperta, garantendo un funzionamento sempre corretto.
- Sicurezza digitale avanzata:** interfaccia Bluetooth® Low Energy 5.1 con comunicazione criptata tramite AES 128, chiavi ECDH e generatore di numeri casuali conformi agli standard NIST.
- Connection Box modulare:** unità di collegamento con quattro varianti, che consente la connessione a lettori cablati o wireless e la gestione tramite l'app ARGO per il controllo accessi.

ALLUMINIO FERRO

| Marco Saitta |



ABUS

CILINDRO A93

ABUS
Security Tech Germany

CARATTERISTICHE

Cilindro a chiave convenzionale con profilo sagomato, realizzato in ottone nichelato. Equipaggiato con perni in acciaio temperato che offrono elevata resistenza alla perforazione. Certificato EN 1303 e idoneo per l'installazione su porte di sicurezza classe RC2, include funzione di emergenza (frizionato), che permette l'apertura anche con una chiave inserita sul lato opposto. Fornito con 3 chiavi.



PUNTI DI FORZA

- Perni speciali in acciaio che garantiscono **protezione elevata** contro gli attacchi col trapano.
- Certificato in classe B, compatibile con l'installazione su porte con requisiti di **resistenza al fuoco e al fumo**.
- Dotato di **funzione frizionata**, permette l'apertura della porta anche quando una chiave è inserita nell'altro lato del cilindro.
- La speciale finitura in nichel perla assicura **durabilità e protezione** contro umidità e salsedine, perfetta per installazioni all'aperto o in aree costiere.
- Fornito con 3 chiavi.** Il codice indiretto di cifratura inciso sulla testa della chiave consente una facile riproduzione di duplicati o la realizzazione di cilindri con chiave uguale.

UTENSILERIA

| Luca Depieri |



SOTTO ZERO

FLEXIFLY NERO/GRIGIO

sotto zero



CARATTERISTICHE

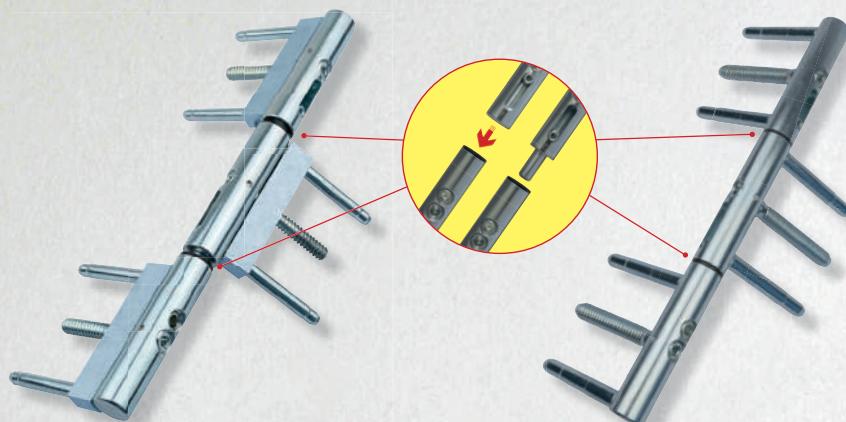
Scarpa antinfortunistica Classe S1PS FO SR HRO (UNI EN ISO 20345:2022). Tomaia in Flyknit con rinforzi TPU, fodera Air Mesh. Puntale in fibra di carbonio, soletta antiperforazione in UHMWPE. Sottopiede estraibile in EVA forata + mesh. Suola Phylon/gomma resistente all'olio e al calore. Taglie 35–48. Colore nero/grigio.

PUNTI DI FORZA

1. Estremamente leggere, flessibili e confortevoli anche durante un utilizzo prolungato, aiutano a **ridurre l'affaticamento**.
2. Il puntale in fibra di carbonio più leggero del 49% rispetto ai materiali tradizionali assicura **leggerezza e massima protezione**.
3. La struttura forata e il rivestimento in mesh del sottopiede garantiscono: **effetto ammortizzante e antistatico** grazie alla cucitura a zig-zag.
4. L'invito alla calzata ed i lacci elasticizzati permettono di **indossarle senza l'utilizzo delle mani**.
5. La combinazione della tomaia in Flyknit, della fodera interna in Air Mesh e del sottopiede estraibile in EVA forata con Mesh assicura un'elevata **traspirabilità**, favorendo un'ottima circolazione dell'aria e mantenendo il piede asciutto e fresco.

NEW

La nuova linea di cerniere per porte pesanti URSUS-250 URSUS-PLUS



LO
SAPEVI
CHE?

"Porte e finestre di **notevole larghezza** aumentano il momento flettente che agisce sulle cerniere e (le cerniere) dovrebbero essere compensate da una **riduzione della massa massima dell'anta supportabile**¹", in altre parole se la porta ha un'anta particolarmente larga è necessario che la cerniera abbia una capacità di carico superiore al peso effettivo della porta; per esempio, nel caso di una porta che misuri 1450 cm di larghezza per 2150 cm di altezza e pesi 130 kg, in base a quanto scritto nella normativa europea, è necessario utilizzare una cerniera con capacità di carico 200 kg.

- Dotate di perni con innesto a baionetta che rendono pratica e agevole l'installazione del serramento.
- Regolabili su 3 assi
- Disponibili in varie finiture
- Portata Ursus 250: **250 kg**
- Portata Ursus Plus: **200 kg**



Da 40 anni
design, tecnologia
e sicurezza.

BAUXT[®]

www.bauxt.com

PRODOTTO FINITO

| Andrea Borghetto |



BETTIO

ANIMA21® SISTEMA DI TENUTA AL VENTO

CARATTERISTICHE

ANIMA21® è il sistema antivento rivoluzionario e brevettato che rende le zanzarie Bettio iper resistenti. Unisce estetica e funzionalità in modo intelligente, perché resiste alle pressioni ma permette il rientro automatico della rete garantendo la tenuta e il funzionamento. Il sistema innovativo ANIMA21® è parte integrante di Neoscenica® e di Virtus® by Bettio, per porta, e Estetika®, per finestra.

Bettio **ANIMA21®**
zanzariere flyscreens

PUNTI DI FORZA

1. L'Istituto Giordano – ente tecnico che si occupa di testing di prodotto, certificazione e ricerca – ha verificato la **resistenza al vento** delle zanzarie con ANIMA21® certificandola nelle classi più alte.
2. ANIMA21® permette il **rientro automatico della rete**: in caso di urti o vento troppo forte la rete può uscire dalle guide così che non si strappi o rovini, per farla rientrare basta semplicemente azionare la zanzariera.
3. Il sistema ANIMA21® mette in primo piano l'**estetica e la funzionalità**: contribuisce alla tenuta anti-cimice della zanzariera e si nasconde all'interno dei profili per favorire la linearità e il pregio del prodotto.
4. **Dimensioni maggiorate**: ANIMA21® non prevede l'utilizzo di bottoni per la trattenuta della rete e questo ci permette di realizzare zanzarie di dimensioni ancora

più importanti.

5. La scelta di utilizzare componenti resistenti e materiali di alta qualità garantisce **prestazioni costanti** nel tempo per un lungo periodo.



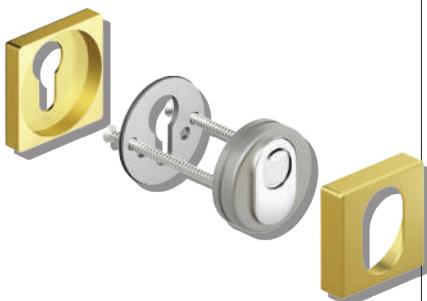
LEGNO PVC

| Marco Saitta |



DISEC SRL

DEFENDER MAGNETICO



DiSEC
DEFENDS THE FUTURE

CARATTERISTICHE

Defender magnetico di sicurezza con combinazione codificata che protegge il cilindro da manomissioni, scasso, acidi, colle e strumenti invasivi. Il sistema schermante, attivabile solo con chiave magnetica dedicata, garantisce massima protezione alla serratura e alla porta blindata. Soluzione meccanica semplice e affidabile per abitazioni, uffici e ingressi ad alta sicurezza.



PUNTI DI FORZA

1. Una volta in posizione di chiusura, **isola e protegge** completamente il cilindro sottostante.
2. **Nasconde il cilindro alla vista**, rendendo difficile individuare quali grimaldelli usare.
3. Blocca i tentativi di scioglimento del cilindro con acidi, **proteggendo la serratura**.
4. **Blocca l'uso di "topolini"** e grimaldelli, contrastando ogni tentativo di effrazione.
5. Agisce come pratico **controllo accessi meccanico**, gestendo l'apertura delle serrature.

dormakaba SafeRoute

Massima protezione, anche nelle vie di fuga!

Conforme alle normative EN 13637 ed EltVTR, SafeRoute garantisce evacuazione sicura e protezione contro accessi non autorizzati.

La funzione di ritardo controllato permette al personale di intervenire prima dell'apertura, prevenendo furti e abusi in ambienti sensibili.

Ora ancora più semplice da installare con il **nuovo Set Base SafeRoute**.



**Scopri di più!
Guarda il video!**





| Marco Toppa |

COLFERT acquisisce Brescia Ferport:

si rafforza il polo del serramento nel Nord Italia

Chi lavora nel mondo dei serramenti sa che distribuire soluzioni tecniche per porte o infissi non è soltanto gestire un magazzino o fare consegne, ma significa conoscere le aziende del territorio, sapere come lavorano, che tipo di installazioni preferiscono, quali problemi si presentano spesso nei cantieri di quella zona, e sapere a chi telefonano se qualcosa si blocca. È un mestiere fatto di tecnica, sì, ma anche di fiducia reciproca, di continuità, di relazioni che non nascono dall'oggi al domani.

È all'interno di questo modo di lavorare che va letta l'**acquisizione di Brescia Ferport da parte di COLFERT, ufficializzata il 13 ottobre 2025**. È un passo ragionato, che parte dall'idea di unire realtà che già conoscono bene le persone con cui lavorano e il territorio a cui appartengono. Brescia Ferport porta relazioni e storia locale; COLFERT porta metodo e visione per i prossimi anni. È una crescita che non strappa, ma si innesta.

Dopo la sede di Azzate, nel Varesotto, e il consolidamento progressivo nel Nord-Est, COLFERT rafforza la propria presenza anche nella Lombardia orientale, un'area dove si intrecciano saperi tecnici, laboratori artigiani e una tradizione produttiva che continua a distinguere il settore.

Brescia Ferport è una rete di relazioni costruite nel tempo, i clienti non entrano per "acquistare materiale", ma per trovare risposte. Una realtà conosciuta per disponibilità e affidabilità: due parole che, in un settore dove il tempo è spesso la risorsa più scarsa, contano quanto la performance tecnica di un infisso.

Il settore delle costruzioni sta

attraversando una fase di ridimensionamento dopo gli anni eccezionali dei bonus. In un mercato che non offre più traini automatici, chi vuole continuare a svilupparsi deve scegliere territori, clienti e investimenti con attenzione, e deve farlo senza snaturare il proprio modo di lavorare.

L'ingresso di Brescia Ferport è una scelta che punta ad allargare la presenza del gruppo senza perdere la capacità di essere vicino ai professionisti. La sede bresciana si aggiunge a quelle di Mogliano Veneto e Dosson di Casier, nel Trevigiano, e a quella di Azzate, in provincia di Varese. Una geografia che oggi permette a COLFERT di presidiare in modo organico un'area tra le più strategiche del Paese per la filiera del serramento.

Con l'acquisizione, COLFERT supera 170 collaboratori e di questi, oltre 80 si occupano ogni giorno della relazione diretta con i clienti: vendita, consulenza tecnica, preventivazione, assistenza, formazione, supporto in cantiere. È un dato che colpisce: metà dell'azienda è dedicata all'ascolto e alla soluzione dei problemi, con la capacità di interagire sia con artigiani e progettisti.

Il valore di questa operazione, dunque, non è solo organizzativo, ma anche culturale.

Brescia Ferport porta con sé la conoscenza fine del territorio, i rapporti costruiti nel tempo e una sensibilità commerciale fatta di presenza continua e pragmatismo.

COLFERT, su questa base, aggiunge metodo, strumenti digitali, una logistica più strutturata, una visione industriale della distribuzione.

Insieme possono creare un modello che unisce vicinanza e struttura.

In un momento in cui molte imprese del settore discutono di come distinguersi dalla concorrenza, forse la risposta è proprio questa: essere presenti, competenti, affidabili. Concludendo, se il mercato si fa più selettivo, COLFERT sceglie la strada della prossimità, dell'ascolto e di una presenza ancora più capillare. È una strategia che guarda al lungo periodo, dove l'innovazione non è solo tecnologica, ma soprattutto relazionale.

Il messaggio è chiaro: nel mondo del serramento vince chi sa essere vicino, competente e credibile. E l'operazione COLFERT-Brescia Ferport va esattamente in questa direzione.





| Marco Filippucci |

YCO inaugura il nuovo quartier generale: un passo avanti verso future sfide del mercato dell'outdoor

Un evento che celebra innovazione, sostenibilità e collaborazione tra tutti i partner di YCO.



L'inaugurazione del nuovo quartier generale e polo produttivo di YCO ha richiamato una straordinaria platea di clienti, professionisti del settore, architetti, studi di progettazione e partner della filiera. La loro partecipazione ha trasformato l'evento in una celebrazione che va oltre il traguardo infrastrutturale, affermando una chiara visione strategica per il futuro di YCO.

Un ringraziamento speciale e doveroso è rivolto ai nostri illustri relatori che, con contributi di elevato profilo, hanno arricchito la giornata delineando trend e scenari futuri per l'edilizia e l'arredo degli spazi outdoor. Sul palco sono stati affrontati poi temi centrali per YCO, come la sostenibilità applicata al prodotto, con la presentazione dello studio LCA (Life Cycle Assessment) applicato alla pergola bioclimatica Waterproof, e la cruciale attenzione sulla formazione dei giovani come pilastro strategico del futuro, concretizzata attraverso la nostra collaborazione con ITS.

Il momento centrale della giornata è stato il tour guidato in azienda, un percorso che ha permesso agli ospiti di toccare con mano l'imponente sviluppo della struttura, visitando i nuovi spazi produttivi, l'area espositiva e gli uffici.

Questo ampliamento è la manifestazione tangibile di un significativo aumento della capacità produttiva, reso possibile dall'introduzione di macchinari



all'avanguardia e da un layout rinnovato che garantiranno processi più snelli, rapidi ed efficienti, essenziali per rispondere con prontezza alle esigenze del mercato.

Parallelamente all'investimento in produzione, grande enfasi è stata posta sui nuovi uffici e sugli ambienti comuni di lavoro. La nostra convinzione è che il successo aziendale passi attraverso il benessere dei collaboratori; abbiamo, perciò, creato spazi dove il personale possa operare in armonia e serenità, valorizzando il tempo trascorso in azienda in un ambiente salubre e piacevole, in linea con l'importanza del vivere bene gli spazi di lavoro.

Il cuore della visione futura si concretizza nel rinnovato Showroom, concepito non come un semplice spazio espositivo, ma come un vero e proprio polo di raccordo tra tutti i partner della filiera. La sua funzione è multifunzionale:

è un luogo di incontro e sperimentazione per fornitori, clienti e professionisti, essenziale per la continua innovazione di prodotto; un luogo di incontro e collaborazione per progettisti e architetti, dove le idee prendono forma; e un luogo di incontro e formazione per i clienti, dove le loro competenze tecniche e commerciali vengono elevate.

L'inaugurazione è stata un'opportunità per esprimere profonda riconoscenza. Un ringraziamento sentito a tutti i clienti presenti, ai fornitori, agli amici e partner che hanno onorato l'evento, testimoniando la solidità delle relazioni che nutrono la nostra crescita. Infine, il successo raggiunto è indissolubilmente legato al nostro Team YCO. È l'impegno, la passione e il know-how quotidiano del team interno ed esterno che ha permesso all'azienda di raggiungere questi importanti risultati e di definire quello che YCO è oggi.

**L'INAUGURAZIONE
ODIERRA NON È
UN PUNTO DI ARRIVO,
MA LA DICHIARAZIONE
DELLA NOSTRA VOLONTÀ
DI PROSEGUIRE NEL SEGNO
DELL'ECCELLENZA, CON
UNO SGUARDO SEMPRE
RIVOLTO AL DOMANI!**



yellowexpodays

La fiera per i professionisti del serramento

Dal 16 al 18 aprile 2026 alla fiera di Vicenza

Yellow Expo Days 2026: innovazione e cultura del serramento al centro della nuova edizione.

Dal 16 al 18 aprile 2026, Vicenza tornerà a essere la capitale del serramento con una nuova edizione di YED, la fiera biennale che riunisce i protagonisti del settore. Dopo il grande successo del 2024, con oltre 150 marchi espositori provenienti da 18 regioni italiane e più di 7.000 visitatori, l'evento si prepara a un'edizione ancora più ricca di contenuti, aziende e opportunità di networking.



Diventato ormai un punto di riferimento per serramentisti, installatori, distributori, progettisti, costruttori, imprese edili e falegnami, YED conferma la propria vocazione: essere il luogo dove i progetti incontrano le soluzioni.

Il focus della prossima edizione sarà "La cultura del serramento", un concetto che racchiude l'impegno della manifestazione nel promuovere la conoscenza, la professionalità e la qualità che caratterizzano l'intera filiera. A guidare il percorso espositivo e formativo sarà anche l'innovazione, con l'obiettivo di rafforzare il dialogo tra tutti gli attori del comparto e valorizzare le tecnologie e i prodotti che disegneranno il futuro del settore.

PERCHÈ PARTECIPARE

Scopri i marchi espositori presenti inquadrando il QR code o collegandoti al sito www.yeditaly.com



Rappresentanza completa e trasversale del mondo del serramento. A YED saranno presenti tutti gli attori della filiera, dal legno al pvc, dall'alluminio alla carpenteria, dal prodotto finito all'utensileria.



Dimostrazioni pratiche di articoli legati alla filiera produttiva grazie ad appositi spazi pensati per poter toccare con mano e testare personalmente utensili ed attrezzature per la costruzione e la posa del serramento.



Convegni e momenti formativi che mettono in relazione relatori selezionati con platee di professionisti che trovano in questo contesto l'opportunità di aggiornarsi su esigenze operative e di mercato, ricerca scientifica e attualità normativa, tecniche di vendita ed opportunità di sviluppo del proprio business.



Convivialità in fiera grazie al servizio bar e ristorazione gratuito funzionante durante tutta la durata della manifestazione ed aperto ad espositori e visitatori.

expo TOUR

L'INIZIATIVA INCENTIVANTE DI YED



VISITA
GLI STAND



OTTIENI
I TIMBRI



RITIRA
IL PREMIO
IN OMAGGIO

Torna a YED uno degli appuntamenti più attesi dai visitatori: **YED EXPO TOUR**, l'iniziativa che ti premia semplicemente esplorando la fiera!

Partecipare è semplicissimo: all'ingresso riceverai un modulo personale. Ti basterà **visitare** gli stand, farti apporre almeno **15 timbri** e... **riceverai un fantastico omaggio!**



ARENA DELLA FORMAZIONE

YED HA SEMPRE PUNTATO SULLA CONDIVISIONE DELLE IDEE E SUL CONFRONTO TRA PROFESSIONISTI.

La proposta formativa di YED si fa sempre più ricca e per l'edizione 2026 saranno molti i temi che verranno trattati nella nostra Arena della Formazione, uno spazio dedicato interamente a momenti di arricchimento e aggiornamento sui punti che più coinvolgono il settore del serramento.



LA LOCATION



PAD. 7 - FIERA DI VICENZA

Via dell'Oreficeria, 16 · 36100 Vicenza, Italia

Il polo fieristico di Vicenza è perfettamente servito sia dalla rete autostradale che da quella ferroviaria, ed è dotato di un **parcheggio multipiano a 8 livelli per oltre 600 posti auto gratuiti**.

Raggiungibile in:



Macchina:

5 minuti dal casello di **Vicenza Ovest** dell'Autostrada A4 Venezia - Milano



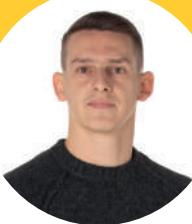
Autobus: Linea 12 dalla Stazione Ferroviaria di Vicenza





Il futuro è negli occhi di chi guarda.

Vedere Oltre è un'attitudine, per questo partiamo da ciò che ancora non si vede.
Creiamo soluzioni per porte che ridefiniscono gli spazi di domani.



| Marco Saitta |

In questa rubrica, COLFERT dedica uno spazio alle ultime innovazioni della linea Yellow mettendo in evidenza i prodotti più recenti che ne arricchiscono l'offerta.

MITAKO+

il fermapersiane magnetico

Praticità, silenzio e resistenza in un unico sistema!



uando si parla di accessori per oscuranti (persiane o scuri), la semplicità d'uso e la durata nel tempo fanno la differenza.

MITAKO+, il nuovo fermapersiana magnetico firmato COLFERT, è stato progettato proprio con questo obiettivo: offrire una soluzione efficiente, sicura e sempre attiva, in grado di migliorare l'esperienza d'uso quotidiana.

FUNZIONAMENTO AUTOMATICO. DIMENTICA I FERMI MECCANICI!

A differenza dei classici fermi meccanici che richiedono ogni volta un intervento manuale per bloccare o sbloccare lo scuro, MITAKO+ funziona in modo completamente automatico. Il potente magnete al neodimio, con una forza di tenuta di 6 kg, entra in azione non appena lo scuro viene aperto, senza bisogno di alcuna manovra da parte dell'utente. Un vantaggio concreto in termini di comodità, soprattutto in contesti ad alta frequenza di apertura/chiusura o per chi ha difficoltà motorie.

MATERIALI ROBUSTI E PROGETTAZIONE INTELLIGENTE.

MITAKO+ è realizzato in ABS ad alte

prestazioni, un materiale noto per la sua resistenza agli urti, la stabilità dimensionale e la durabilità anche in esterno, sotto sole, pioggia o gelo. La base in gomma con funzione di paracolpo protegge sia la muratura che lo scuro da eventuali impatti, attenuando vibrazioni e rumori. Inoltre, garantisce un grip perfetto sulla superficie, evitando scivolamenti o disallineamenti.

VERSATILE IN FASE DI INSTALLAZIONE

MITAKO+ si adatta facilmente a diverse tipologie di applicazione grazie ai suoi fori di fissaggio compatibili con:

- viti e tasselli per muratura
- tasselli per cappotto
- fissaggio diretto su scuro/persiana
- turbovite per installazioni rapide

In più, la cover con dentini di bloccaggio è pensata per rendere l'installazione facile, veloce e precisa, anche installandolo dall'interno verso l'esterno.

I VANTAGGI DI MITAKO+

- **Funzionalità.** Sistema magnetico al neodimio sempre attivo: assicura un fissaggio stabile e una tenu-

ta costante, operando automaticamente senza necessità di interventi manuali.

- **Resistenza.** Struttura in ABS ad alta resistenza: ideale per uso esterno, resistente agli urti e agli agenti atmosferici.
- **Comfort.** Base in gomma protettiva: assorbe gli urti e riduce i rumori, garantendo un funzionamento silenzioso e senza impatti o danni alle superfici.
- **Compatibilità.** Fissaggio multi-superficie su muro, cappotto o direttamente su persiana.

Con MITAKO+, COLFERT introduce una soluzione evoluta per il blocco degli scuri, pensata per semplificare l'uso quotidiano, proteggere le superfici e ridurre la manutenzione.

Un piccolo componente, con un grande impatto sulla qualità dell'abitare.

Scopri tutti i prodotti personalizzati YELLOW, visita il nostro catalogo online su www.colfert.com e trova il prodotto perfetto per le tue esigenze professionali.



scopri la
gamma completa
YCO Outdoor

L'emozione di vivere all'aperto

Lascati avvolgere dall'atmosfera.
Le tende ZYP trasformano
i tuoi spazi esterni
nel luogo perfetto.



Pergola Waterproof - Tende ZYP



| Elena Camarin |

“

Serramenti&Edilizia 2026: le fiere da non perdere

Dalla Germania all'Italia, le tappe che segneranno le soluzioni per serramentisti e progettisti



Negli ultimi anni il settore del serramento, degli infissi, delle facciate, e più in generale dell'edilizia, si sta trasformando rapidamente: sostenibilità, efficienza energetica, digitalizzazione, innovazione nei materiali e nelle tecniche costruttive non sono più optional, ma requisiti fondamentali per restare competitivi.

In questo quadro, le fiere di settore rappresentano momenti strategici per capire dove sta andando il mercato, scoprire tecnologie emergenti, stringere partnership e farsi trovare pronti.

Le fiere sono uno strumento strategico per le imprese. Nel 2026 gli eventi come Fensterbau, Klimahouse, Yed, etc... rappresentano tappe fondamentali. Chi vi parteciperà, con preparazione e strategia, potrà conquistare vantaggi concreti: innovazione, nuovi mercati, networking, visibilità; chi resterà fuori rischia di restare indietro in un settore che evolve a ritmi serrati.

A lato le fiere più importanti del nostro settore, che si terranno nel 2026 in Italia ed in Europa, con date, luoghi e motivi per cui sono appuntamenti imperdibili.

Noi ci saremo, e voi?

KLIMAHOUSE

28-31 gennaio
Bolzano, Italia

Punto di riferimento per l'edilizia sostenibile, efficienza energetica e materiali green. Ricchissimo programma di convegni tecnici e startup innovative.

CASEITALY

11-13 febbraio
Bergamo, Italia

Evento che riunisce le principali fiere italiane dell'edilizia e dell'abitare.

INTERNATIONAL HARDWARE FAIR

3-6 marzo
Colonia, Germania

La più grande fiera mondiale della ferramenta, utensileria, serrature e fissaggi.

FENSTERBAU

24-27 marzo
Norimberga, Germania

La fiera globale di riferimento per finestre, porte, facciate e vetri.

YED

16-18 aprile
Vicenza, Italia

Fiera specializzata nel mondo del serramento e delle chiusure. Focus su materiali, accessori, domotica, sicurezza e design.

SALONE DEL MOBILE

21-26 aprile
Milano, Italia

L'evento simbolo del design e dell'arredo mondiale.

NE CONTIAMO...

176

Cresciamo insieme! Con l'arrivo dei nuovi colleghi il 2025 è stato un anno ricco di novità, collaborazioni e nuovi obiettivi condivisi. Siamo lieti di annunciare la lista delle nuove risorse che sono entrate a far parte della nostra squadra.



DENNY AGOSTINI
Magazzino



ROBERTA AIROLDI
Approvvigionatore



YACOUBA BANCE
Officina YCO



OLENA BEZRUKOVA
Vendite



SELENA BONFIGLIOLI
Back Office



CRISTIANO BORTOLIN
Autista



TOMMASO CACCIUOTTOLO
Venditore



ALBERTO CASTELLINO
Officina YCO



MICHELE CATTOZZO
Venditore



MARCO CHECCHI
Officina YCO



CRISTIAN CINDEA
Venditore



GIULIA DI MONTI
Vendite



ANDREA FORNER
Officina YCO



MARCO GAZZATO
Ufficio Tecnico YCO



FILIPPO GALLIA
Venditore



JACOPO GREATTI
Back Office YCO



LAURA MARINI
Amministrazione



ALESSANDRO MARION
Vendite



MATTEO NICOLOSO
Autista YCO



STORTI CRISTIANO
Specialista di
prodotto YCO



PAOLO TRAVERSO
Ufficio Tecnico YCO



MONICA VENDRAMIN
Magazzino



FRANCESCA ZANICHELLI
Assistente di direzione



SAMUELE ZAVAN
Magazzino



| Elena Camarin |

Insieme a loro si sono uniti anche i professionisti provenienti dall'azienda di Brescia recentemente acquisita, che porteranno con sé competenze e nuove energie al nostro gruppo.



CLAUDIO
BERTOLETTI



ALESSANDRO
BONETTI



FAUSTO BONETTI



MAURIZIO BONETTI



STEFANIA CAPOZZI



GUIDO CESTANA



MAURO COPPINI



ALESSANDRO
COSTA



ROBERTO FILIPPINI



ROSARIO FONGA



GUIDO PATRONI



ALBERTO PIOVANI



MASSIMO PIOVANI



KLEAND TROSKI



GIOVANNA UBERTI



STIAMO TE
CERCANDO

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 A LATO E GUARDA QUALI SONO LE POSIZIONI APERTE.

IL PROSSIMO
POTRESTI
ESSERE TU!

www.colfert.com



Mentre accogliamo nuovi volti, rendiamo omaggio anche a chi da anni contribuisce al nostro successo: sono molti i colleghi che quest'anno festeggiano 10, 20, 30 e persino 40 anni di percorso insieme, un traguardo che racconta la forza e la continuità della nostra squadra.



MIRCO SBEGHEN

Formazione ed Eventi

Qual è il tuo ruolo?

Il mio ruolo in COLFERT è impiegato in Ufficio tecnico nello specifico Sviluppo Ordini del dipartimento YCO a Dosson.

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Appartenere al team COLFERT significa appartenere ad un gruppo di persone dinamiche, appassionate, volenterose e collaborative; il mio dipartimento, inoltre, si è

arricchito, ultimamente, di nuove brave persone dediti e professionali. Un ricordo ed elogio va anche quei "compagni di viaggio", purtroppo, non più in questo bel gruppo, per i più svariati motivi..... ma così è vita..... Io festeggio i miei 10 anni in COLFERT, anni trascorsi pieni di impegno, crescita personale e professionale. Un decennio pieno di gratitudine verso un'Azienda che ha saputo evolvere, migliorare e soprattutto far migliorare, non è così scontato oggi. Un "grande" grazie va anche ai colleghi per il loro sempre pronto e costante supporto. Alla luce di tutto questo è riduttivo considerare il mio "solo" un posto di lavoro. Mi auguro e Auguro a COLFERT, a tutto il suo Team, che gli anni a venire continuino ad essere "generosi" di soddisfazioni certo che caparbia e lungimiranza non verranno meno.



ALBERTO BERA

Vendite Alluminio-Ferro

Qual è il tuo ruolo?

Referente per il settore Alluminio-Ferro all'interno dell'Ufficio Commerciale

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Per me far parte di COLFERT significa vivere una realtà in cui sento di poter crescere e contribuire concretamente. E in cui poter condividere valori, obiettivi e quotidianità con un gruppo di persone con cui mi trovo bene e in cui credo.



CRISTIANO BET

Back Office Punto Vendita

Qual è il tuo ruolo?

Io sono al punto vendita reparto back office

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Appartenere al team COLFERT per me significa far parte di una realtà dinamica e orientata alla crescita, dove le persone e valori contano davvero. Non mi sento un dipendente ma parte di una grande famiglia.



SIMONE VOLPATO

Venditore

Qual è il tuo ruolo?

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

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Ho passato metà della mia vita in COLFERT: questo per me è il vero significato di appartenenza.

Vuol dire crescere insieme all'azienda, affrontare sfide continue e trovare sempre nuovi stimoli per migliorarmi.



ALESSANDRO BISCARO

"Ha iniziato il suo percorso in COLFERT come autista, ma ha sempre coltivato una profonda passione per l'informatica che lo ha portato a sperimentare e imparare da autodidatta, ritagliandosi un nuovo ruolo in azienda e contribuendo in modo concreto alla digitalizzazione dei processi e a dare vita al primo ufficio IT aziendale.

In questi trent'anni ha affrontato con silente coraggio tante sfide lavorative e non, ha saputo reinventarsi, mostrando un impegno costante e un forte attaccamento all'azienda, esempio di valore e perseveranza."



| Elena Camarin |

40

anni

in

COLFERT

MA C'È CHI È RIUSCITO
A FARE QUELLO CHE
SOLO IN POCHISSIMI
RIESCONO...

ANDREA BORSATO

40
anni

Qual è il tuo ruolo?

Ufficialmente Tecnico Commerciale (ma anche Approvvigionatore e Back Office).

Che cosa significa per te appartenere al team COLFERT?

Faccio parte di questa grande azienda da 40 anni; sono cresciuto con la COLFERT, col passare degli anni ho visto il continuo rinnovamento atto a migliorare i servizi per i clienti ed anche il rinnovarsi e il susseguirsi delle persone.

Un grande ringraziamento lo devo a due persone, per me speciali, il sig. Luigi e Giovanni, con grande pazienza mi hanno accompagnato nella mia crescita professionale e devo a loro quanto ho appreso, con la stessa passione ho cercato di trasmetterla a quanti sono arrivati dopo.

La COLFERT è una azienda attenta ai bisogni dei clienti e dei dipendenti, sempre pronti con lo spirito imprenditoriale rivolto al futuro, per questo sono fiero di esserne partecipe.

1985

“...il mio maestro,
sempre disponibile,
una persona squisita...
Ti sarò sempre
riconoscente...” V.B.

“Grazie di cuore
per i 40 anni di
impegno,
passione e
successi.” G.Z.

“40 anni di onorato servizio!
Praticamente hai iniziato
quanto l'azienda era ancora
in bianco e nero!
Congratulazioni per questo
incredibile traguardo.” A.F.

“ANDREA, UN GRANDE
AIUTO IN OGNI
SITUAZIONE!” E.P.

“Dedizione, professionalità, resilienza e tanta umanità. Questo è quanto ci hai trasmesso in questi 40 anni Andrea. Sempre una certezza su cui contare. Grazie” M.Z.

“40 anni in COLFERT
non è un traguardo
per tutti! Ma tu ci sei
riuscito...” D.Z.

“In quarant'anni di lavoro hai dimostrato che preparazione, conoscenza e precisione non sono solo qualità professionali, ma veri e propri punti di forza che ti rendono una persona stimata e affidabile” A.B.

2025

...e questo è ciò che dicono i colleghi di ufficio...

Andrea Borsato? Solo migliorie!

La sua passione per il prodotto finito è un'ispirazione.

Un pozzo di conoscenza infinita.

Tutti dovrebbero avere un Andrea Borsato in ufficio!

Più che un tecnico, saggezza e fermezza lo contraddistinguono.



TECNOMETALSYSTEM
TECNOLOGIE E SERVIZI PER L'EDILIZIA

CON LA MIA NUOVA PERSIANA
SECURITY 60®
SISTEMA PERSIANA ORIENTABILE IN ACCIAIO

LA PERSIANA BLINDATA ORIENTABILE PIÙ VENDUTA AL MONDO NELLA SUA CATEGORIA



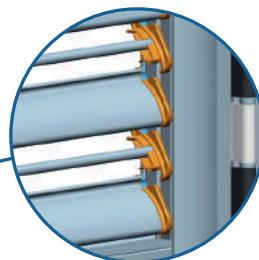
FINALMENTE MI SENTO SICURA.

L'UNICA PERSIANA
IN ACCIAIO CON LAMELLE
ORIENTABILI OSCURANTI
CERTIFICATA IN CLASSE 3

MADE IN ITALY

L'UNICO SISTEMA ORIGINALE!

CERTIFICATO IN CLASSE 3 ANTIEFFRAZIONE NORMA UNI ENV 1627:2011



TROVERAI LA PERSIANA
SECURITY 60®
SISTEMA PERSIANA ORIENTABILE IN ACCIAIO

PRESSO I MIGLIORI
ARTIGIANI E SHOW-ROOM
DELLA TUA CITTA'

ANCHE IN ACCIAIO INOX

PER LA SICUREZZA DELLA TUA CASA
NON RISCHIARE, SCEGLI SECURITY60

www.security60.it
www.tecnometalsystem.it
www.tecnometalsystemshop.com





TECNOMETALSYSTEM

TECNOLOGIE E SERVIZI PER L'EDILIZIA

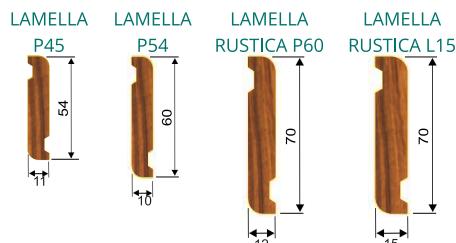
LA GARANZIA DELLA QUALITÀ

MADE IN ITALY

MECCANISMI ORIENTABILI con compensazione telescopica per persiane esterne in Alluminio



MECCANISMI ORIENTABILI per persiane esterne in Legno



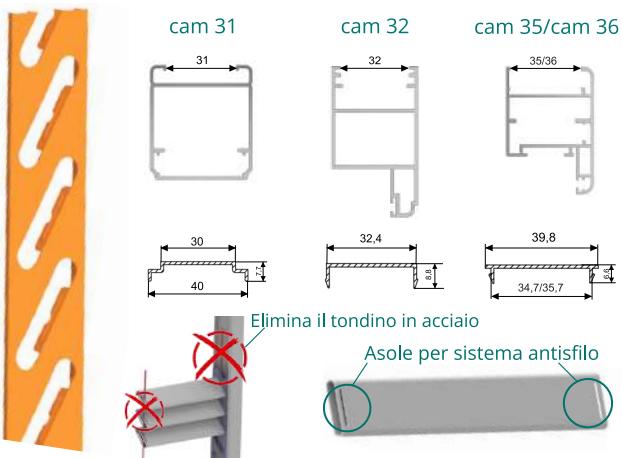
MECCANISMI ORIENTABILI per persiane esterne in PVC e Vetro

VEKA
SALAMANDER
PROFINE
ALPHACAN
KOMMERLING
GEALAN

SISTEMA NEW GLASS
Per lamelle in vetro, plexiglass,
polycarbonate e laminato plastico
con spessori da 4, 5 e 6 mm

TRANCIATO PER OVALINA FISSA 50x10 ANTISFILO

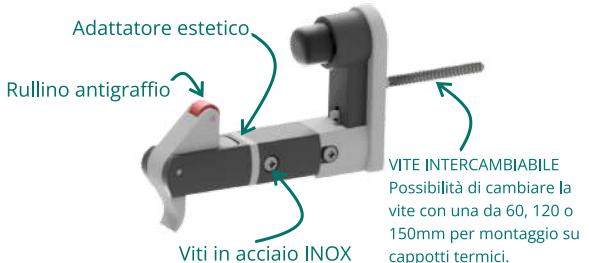
Senza guarnizione e senza tondino in acciaio



FERMA-ANTA MAGIC-BLOCK



FERMA-ANTA SUPER-UNIQUE

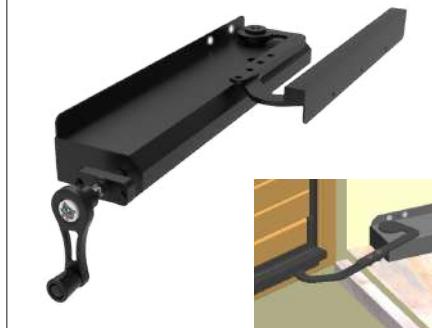


SECURITY 60°
SISTEMA DI CHIUSURA ANTIFURTO E IN ACCIAIO
NO SALDATURA

2025 OBIETTIVO RAGGIUNTO 100% GREEN



SISTEMA APRIFACILE





duravert

Serie Venezia – raffinata eleganza

Ottone massiccio in una forma accattivante e asimmetrica: la nostra nuova serie Venezia convince per l'eccezionale eleganza. Il design particolare aggiunge un tocco di stile in qualsiasi ambiente: dalla porta alla finestra.

Venezia fa parte della linea **duravert** HOPPE, che è sinonimo di prodotti esclusivi destinati a soddisfare elevati standard qualitativi.