

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

52

COLFERT  
**Window**

ANNO XVIII | MAGGIO | 2026



**P.30 YED2026**

**LA CULTURA DEL SERRAMENTO  
IN SCENA ALLA FIERA  
DI VICENZA**



**Una tecnologia  
che non si vede.  
Di grande ispirazione.  
Questo ha DRIVE!**

**Il nuovo motore a scomparsa  
per alzanti scorrevoli DRIVE axxent LS.**

Progettato per gli occhi. Creato per dare il meglio. È tenendo presente questa esigenza che abbiamo completamente ridisegnato il nostro motore per gli alzanti scorrevoli. La motorizzazione a batteria è integrata in modo invisibile nell'anta e movimentata i serramenti di grandi dimensioni con rapidità e in modo estremamente silenzioso. La particolarità consiste nel fatto che non è solo l'aspetto ad assomigliare a una soluzione manuale: anche il processo di produzione è praticamente identico. Nessun telaio più largo, nessuna copertura, nessuna struttura particolare. Tutti i componenti di DRIVE axxent LS si possono integrare facilmente nei comuni profili e si possono collegare tramite plug & play. Da manuale a motorizzato in appena 20 minuti. Questo ha DRIVE!  
[www.siegenia.com](http://www.siegenia.com)

**Comfort ambientale a 360°**

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 **Mirco Zanato**

Comitato di Redazione  
**Katia Bianchin, Laura Vendrame**

Hanno collaborato  
**Mirco Zanato, Andrea Borghetto, Elena Camarin, Silvia Crosato, Marco Di Luciano, Nicola Facchinato, Simone Facchinato, Mario Paronetto, Marco Saitta, Alessio Taita, Nicola Trevisan, Riccardo Visentini, Francesca Zanichelli**

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.



# SOMMARIO

## 5 L'EDITORIALE

Networking: il valore delle connessioni che rafforza il mercato

## 6 NORMATIVE

Bonus edilizi 2026, conto termico 3.0 e CAM: cosa cambia per i serramentisti

## 8 GRANDANGOLO

Riuscirà lo sviluppo sostenibile a resistere a Trump e ai suoi discepoli?

## 11 LEAN

Lean e digitalizzazione: la tecnologia funziona solo se mette al centro le persone

## 12 DISASTRI DELLA POSA

Tre errori, un'infiltrazione: cronaca di un disastro annunciato

## 14 L'OSPITE

Intervista a Sebastiano Zanolli

## SOSTENIBILITÀ

17 COLFERT alla settimana della Sostenibilità 2026: per esserci domani

19 Relazione di Impatto e Bilancio di Sostenibilità: il senso del nostro misurarci

## 20 MERCATO

Il mercato dei serramenti entra nella fase della selezione

## 22 IL CONFRONTO

## NOVITÀ

27 SALES.COLFERT.COM: il catalogo digitale che cambia il modo di lavorare nel mondo dei serramenti

29 NIKI: il primo assistente AI nel settore dei serramenti

## 30 YELLOW EXPO DAYS

## 36 NOVITÀ IN YELLOW

Fybratech: la soglia che rende possibile la grande architettura del serramento

## 37 TERRITORIO

Due uova, molti sorrisi: la Pasqua che fa bene due volte

# 1000

 **GIESSE**

**SHIELDMAX5** 

## CHIC 100

Le cerniere a scomparsa Giesse CHIC 100  
**superano le 1000 ore di resistenza in nebbia salina\***.

Oltre il doppio del massimo grado certificabile secondo la  
norma EN 1670 (grado 5, 480 ore).

Un risultato straordinario, reso possibile grazie all'esclusivo  
trattamento **ShieldMax5** di Giesse.

La protezione invisibile, progettata per durare anche nelle  
condizioni climatiche più avverse.



\*testato internamente nei laboratori Giesse secondo la norma EN 1670.

**Quanex** *A Part of Something Bigger®*

Giesse S.p.A.  
via Tubertini 1, 40054 Budrio (BO) Italia  
quanex-international.com | giesse.it



di MIRCO ZANATO



## **Networking:** il valore delle connessioni che rafforza il mercato

“

**I**n un contesto economico sempre più competitivo, il settore del serramento è chiamato a evolversi, soprattutto nel modo in cui le imprese si relazionano tra loro: il networking diventa così una leva strategica ed essenziale per la crescita dell'intero mercato, che incide in modo diretto sulla capacità delle aziende di interpretare il cambiamento e affrontarlo con maggiore solidità.

Tradizionalmente, in questo settore ci si distingue per competenza tecnica, solidità e radicamento territoriale. Tutte caratteristiche a cui, oggi, deve affiancarsi una nuova consapevolezza: nessuna azienda cresce davvero da sola. Innovazione tecnologica, intelligenza artificiale, sostenibilità, gestione della filiera, evoluzione normativa e ascolto delle esigenze del cliente sono sfide complesse, che non possono più essere affrontate in modo isolato. Richiedono dialogo, confronto continuo e una collaborazione strutturata tra tutti gli attori del settore.

Il networking crea valore perché trasforma il rapporto commerciale in relazione, costruendo fiducia nel tempo. Quando produttori, fornitori, distributori e punti vendita dialogano in modo strutturato, il mercato diventa più efficiente, le decisioni si basano su una conoscenza più profonda della domanda reale e le opportunità di sviluppo diventano condivise. Nel settore del serramento, spesso percepito come statico, le idee più effica-

ci nascono proprio dall'ascolto quotidiano e dallo scambio di esperienze. Il confronto tra competenze diverse genera intuizioni concrete che si trasformano in soluzioni utili per l'intero mercato. Ogni conversazione diventa così un'occasione di crescita reciproca, capace di stimolare innovazione.

C'è poi un aspetto culturale, forse il più rilevante. Fare networking significa superare una logica di breve periodo e adottare una visione a lungo termine, perché le connessioni professionali non sono solo un valore aggiunto, ma soprattutto un vantaggio competitivo. Investire nel networking significa investire in un futuro più sostenibile, perché, alla fine, l'arte del networking chiede di seguire una semplice regola: **tratta gli altri come vorresti essere trattato tu.**

Per questo COLFERT si impegna a coltivare relazioni di valore con i suoi interlocutori anche al di fuori del contesto aziendale. Infatti, promuoviamo attività come il **viaggio incentive**, che crea opportunità di confronto e collaborazione in un ambiente informale che diventa un'occasione per rafforzare fiducia e complicità in contesti unici. Allo stesso modo, **la fiera YED** è un crocevia dove i professionisti possono incontrarsi e consolidare rapporti esistenti in un'atmosfera stimolante e dinamica.

*In COLFERT, ogni relazione viene coltivata con attenzione e cura, perché per noi il valore della persona è sempre al centro.*



66

# Bonus edilizi 2026, conto termico 3.0 e CAM: cosa cambia per i serramentisti

Il quadro degli incentivi per l'efficientamento energetico e la ristrutturazione nel 2026 si caratterizza per una proroga delle detrazioni tradizionali e per novità strutturali legate al Conto Termico 3.0 e ai nuovi Criteri Ambientali Minimi (CAM) **in vigore dal 2 febbraio 2026**.

## BONUS FISCALI CONFERMATI E REQUISITI PER I SERRAMENTI

Con la legge di bilancio 2026 restano in vigore i principali bonus edilizi: **Bonus Ristrutturazioni, Ecobonus e Sismabonus**. Per gli interventi di sostituzione degli infissi è confermata la detrazione IRPEF:

- **50%** per l'abitazione principale del proprietario o titolare di un diritto reale;
- **36%** per le altre unità immobiliari.

La detrazione è ripartita in 10 quote annuali e richiede la presentazione della pratica ENEA (obbligatoria per l'Ecobonus) e la verifica dei requisiti di trasmittanza termica  $U_w$  secondo la zona climatica dell'immobile.

Per i serramentisti ciò significa:

- verificare e dichiarare in fase di offerta i valori di trasmittanza termica e gli altri parametri energetici;
- predisporre la documentazione tecnica utile alla pratica ENEA;
- eseguire posa in opera a regola d'arte per evitare contestazioni sulle prestazioni dichiarate.

## CONTO TERMICO 3.0: NUOVA MISURA PER EFFICIENZA ENERGETICA

Il **Conto Termico 3.0**, entrato in vigore con il D.M. 7 agosto 2025 e operativo dal dicembre 2025, rappresenta un salto importante rispetto alle versioni precedenti. Incentiva interventi di efficientamento energetico e produzione di energia termica da fonti rinnovabili con contributi diretti erogati dal GSE, non in forma di detrazione fiscale ma di **contributo a fondo perduto**.

Caratteristiche chiave per i serramenti:

- percentuali di incentivo **fino al 65%** delle spese ammissibili (variabili in base alla tipologia di intervento e categorie di beneficiari);
- contributo erogato direttamente sul conto corrente in tempi relativamente rapidi;
- ampliata la platea dei beneficiari, con inclusione anche di interventi sull'involucro edilizio per soggetti privati terziari e non solo pubblici;
- obblighi documentali e procedurali più stringenti, con la presentazione della domanda sul Portale Termico 3.0 e verifica da parte del GSE.

Per le aziende di serramenti questo apre nuove opportunità progettuali, specialmente su interventi complessi, ma richiede anche competenza nella gestione amministrativa delle richieste CT3.0.



## NUOVI CAM EDILIZIA 2026: SOSTENIBILITÀ INTEGRATA NEI PROGETTI

Dal **2 febbraio 2026** entrano in vigore i **nuovi Criteri Ambientali Minimi (CAM)** disciplinati dal D.M. 24 novembre 2025, che aggiornano e sostituiscono i CAM 2022.

I CAM 2026 non riguardano solo la sostenibilità energetica ma estendono l'attenzione a:

- **emissioni di VOC** da materiali e componenti (limite di TVOC  $\leq 1000 \mu\text{g}/\text{m}^3$ );
- contenuto minimo di riciclato nei materiali;
- gestione dei rifiuti da costruzione e demolizione;
- piani di gestione ambientale del cantiere e decostruzione selettiva;
- valutazioni **LCA** (Life Cycle Assessment) e **LCC** (Life Cycle Cost) basate su standard europei come Level(s). Per serramentisti e fornitori di involucro edilizio questo si traduce in:
  - necessità di **certificazioni ambientali di prodotto** e documenti di conformità CAM;
  - produzione di **relazioni tecniche CAM**, che accompagnano la progettazione e la gara nei contratti pubblici

e, sempre più spesso, anche nei progetti privati evoluti;
 

- attenzione alla **tracciabilità delle materie prime** e ai processi di riciclo/riutilizzo.

## IMPLICAZIONI OPERATIVE PER LA FILIERA

L'integrazione di incentivi e criteri ambientali richiede un approccio metodico:

- **progettazione integrata**, definire prestazioni energetiche e ambientali in fase di progetto;
- **documentazione specialistica** per pratiche ENEA, domande CT3.0 e relazioni CAM;
- **formazione tecnica** interna o con partner esterni su norme, requisiti di prodotto, LCA e gestione documentale;
- **supporto alla posa in opera**, monitoraggio delle prestazioni reali e conformità ai requisiti dichiarati.

In sintesi, il 2026 impone alla filiera dei serramenti non solo di conoscere i bonus disponibili, ma di adottare un approccio tecnico e sostenibile, dove efficienza energetica, qualità ambientale e corretta gestione documentale diventano elementi centrali della proposta professionale.



## Ysia® Patio io

Il telecomando multicanale dedicato all'outdoor.

Telecomando premium a 16 canali per gestire tutte le applicazioni in tecnologia io-homecontrol® del tuo terrazzo, per una esperienza all'aperto ottimale.





| Mario Paronetto |

# Riuscirà lo **sviluppo sostenibile** a resistere a Trump e ai suoi discepoli?

**N**egli ultimi anni, il contesto geopolitico internazionale è diventato sempre più complesso: conflitti regionali, tensioni commerciali, crisi energetiche e instabilità delle catene di approvvigionamento stanno mettendo sotto pressione governi e imprese. In questo scenario, potrebbe sembrare che le strategie orientate alla sostenibilità siano un lusso o un obiettivo secondario. In realtà, accade esattamente il contrario: **proprio nei momenti di maggiore incertezza, adottare un approccio ESG (Environmental, Social, Governance) si dimostra una scelta non solo etica, ma anche economicamente vincente.**

Le imprese che integrano la sostenibilità nella propria strategia riescono infatti a gestire meglio i rischi, ad attrarre capitali e a rafforzare la fiducia di clienti e stakeholder. La sostenibilità diventa quindi un vero e proprio fattore competitivo, capace di generare valore nel lungo periodo.

**Uno dei principali vantaggi è legato alla resilienza.** Le aziende che investono in efficienza energetica, diversificazione delle fonti e riduzione degli sprechi sono meno esposte alle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime e dell'energia. Inoltre, una governance trasparente e responsabile consente di affrontare con maggiore efficacia le crisi reputazionali e regolatorie.

Anche dal punto di vista finanziario, gli investimenti ESG continuano a crescere. I fondi sostenibili attraggono capitali significativi

perché percepiti come meno rischiosi nel lungo periodo. Gli investitori istituzionali, sempre più attenti ai criteri ambientali e sociali, premiano le aziende che dimostrano impegni concreti e misurabili.

A conferma di questo trend, esistono numerosi esempi in cui scelte sostenibili hanno prodotto benefici tangibili.

- 1. Transizione energetica in Spagna:** il governo spagnolo ha investito massicciamente nell'energia rinnovabile, trasformando il paese in un leader globale del settore. Questo ha generato crescita economica, occupazione e una forte reputazione internazionale.
- 2. Riduzione dell'impatto ambientale nel settore moda:** alcune aziende hanno introdotto materiali riciclati e processi produttivi a basso impatto. Queste scelte hanno migliorato la percezione del brand e aumentato le vendite presso consumatori sempre più attenti.
- 3. Efficienza energetica nell'industria manifatturiera:** molte imprese europee hanno investito in tecnologie per ridurre i consumi energetici. Il risultato è stato un doppio beneficio: riduzione dei costi operativi e maggiore competitività.
- 4. Politiche di inclusione e welfare aziendale:** aziende che hanno puntato su benessere dei dipendenti e inclusività hanno registrato maggiore produttività, minore turnover e una migliore reputazione sul mercato del lavoro.
- 5. Economia circolare nel settore alimen-**

**tare:** alcune imprese hanno sviluppato modelli basati sul riutilizzo degli scarti produttivi. Questo ha consentito di ridurre i costi e di creare nuove linee di business, oltre a migliorare l'immagine aziendale.

Qualche giorno fa un importante produttore calzaturiero mi confermava la disponibilità di un importante distributore tedesco ad aumentare il volume di acquisti di un ulteriore 15% di fronte ad una sua credibile politica di decarbonizzazione, così come gli importatori di vini scandinavi prevedono nei loro paesi quote di vendita superiori nei prossimi 5 anni per i prodotti sostenibili e biologici.

Questi esempi dimostrano come la sostenibilità non sia un costo, ma un investimento strategico. In un mondo caratterizzato da incertezza e cambiamenti rapidi, le aziende che adottano un approccio ESG sono meglio posizionate per affrontare le sfide future. In conclusione, il contesto geopolitico attua-

le non riduce l'importanza della sostenibilità, ma la rafforza. Le imprese che sapranno integrare questi principi nelle proprie strategie non solo contribuiranno a un futuro più equilibrato, ma otterranno anche vantaggi concreti in termini economici e reputazionali. La sostenibilità, oggi più che mai, è una leva di crescita e non un vincolo.



**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](http://it.sfs.com)



**EC LAMA SNC**  
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO  
**EUROCHIMICA**

Dal 1980, la Scelta dei Professionisti

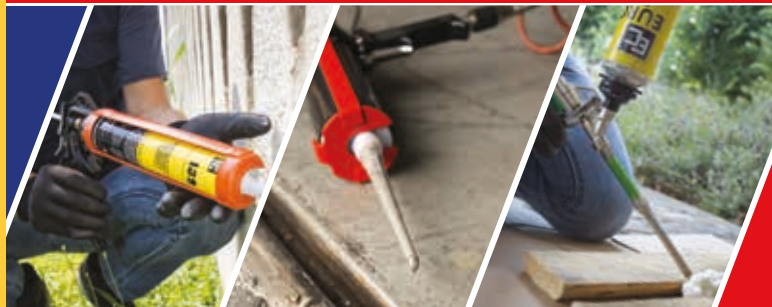


DISTRIBUTORI UFFICIALI



A.G. EUROPUR

**SPECIALISTI IN PISTOLE, APPLICATORI E DISPENSER  
PER ADESIVI MONO E BI-COMPONENTI, SIGILLANTI, RESINE E SCHIUME**



**SOLUZIONI DI ECCELLENZA PER UN'APPLICAZIONE PROFESSIONALE**

**🇬🇧 DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA DELLE ORIGINALI ED INIMITABILI  
PISTOLE INGLESI COX™ E MK™, BREVETTATE**

**MONO-COMPONENTI**  
MANUALI, ARIA COMPRESSA, BATTERIA



**BI-COMPONENTI**  
MANUALI, ARIA COMPRESSA, BATTERIA



**MADE IN ITALY**  
A.G. EUROPUR  
**PRODUZIONE 100% MADE  
IN ITALY DELLE ORIGINALI  
PISTOLE PER SCHIUMA  
POLIURETANICA A.G. EUROPUR**

**UNIVERSALI PER TUTTE LE BOMBOLE  
DI SCHIUMA IN COMMERCIO**



[www.eurochimica.eu](http://www.eurochimica.eu)

[info@eurochimica.eu](mailto:info@eurochimica.eu)

# Hahn VL-Band G

Cerniera a scomparsa per edifici pubblici  
e privati (per camera europea e cava 16)

NUOVO!

*Vi invitiamo a venirci a trovare  
alla YED dal 16 al 18.04.2026.  
Padiglione F3.*



[www.dr-hahn.it/  
product/vl-band-g](http://www.dr-hahn.it/product/vl-band-g)



**Per maggiori informazioni: [www.dr-hahn.it](http://www.dr-hahn.it)**  
Contatto per Italia, Spagna, Portogallo e America Latina:  
Sven Fritzsche · Tel.: + 34 664 25 66 92 · [sven.fritzsche@dr-hahn.de](mailto:sven.fritzsche@dr-hahn.de)

 **Dr. Hahn**<sup>®</sup>  
CERNIERE. MADE IN GERMANY.



| Nicola Trevisan |

66

## Lean e digitalizzazione: la tecnologia funziona solo se mette al centro le persone

**L**a digitalizzazione viene spesso presentata come la soluzione definitiva ai problemi di efficienza delle organizzazioni. Automazione, magazzini verticali, software avanzati e strumenti di analisi promettono processi più rapidi e controllati. Tuttavia, senza un approccio Lean, la tecnologia rischia di diventare un moltiplicatore di complessità. È proprio qui che emerge un principio fondamentale della Lean: **il vero motore del miglioramento sono le persone**, non gli strumenti.

La Lean nasce come metodologia manageriale orientata alla creazione di valore per il cliente attraverso il coinvolgimento attivo di chi lavora nei processi. Prima ancora di parlare di tecnologia, la Lean invita a osservare il lavoro reale, ad ascoltare chi lo svolge ogni giorno e a comprendere dove si annidano sprechi, difficoltà e opportunità di miglioramento. In questo contesto, la digitalizzazione non sostituisce le persone, ma dovrebbe supportarle.

Uno degli errori più comuni nei progetti di trasformazione digitale è l'introduzione di nuovi strumenti senza il coinvolgimento degli utenti finali. Software complessi, procedure rigidamente automatizzate e sistemi di controllo eccessivi finiscono per allontanare le persone dal processo decisionale, riducendo autonomia e soprattutto senso di responsabilità. Un approccio Lean, al contrario, valorizza le competenze operative e utilizza la tecnologia per semplificare il lavoro, non per complicarlo.

Quando Lean e digitalizzazione vengono integrate correttamente, il ruolo della persona si rafforza. Strumenti digitali come dashboard visuali, Kanban elettronici e sistemi di monitoraggio in tempo reale permettono agli operatori di comprendere meglio l'andamento dei processi e di intervenire tempestivamente in caso di problemi. La tecnologia diventa così un alleato del problem solving e del miglioramento continuo, non un puro elemento di controllo passivo.

Inoltre, la digitalizzazione può liberare tempo dalle attività ripetitive e a basso valore aggiunto, consentendo alle persone di concentrarsi su analisi, pianificazione e collaborazione. Questo è coerente con uno dei principi chiave della Lean: rispettare le persone, riconoscendo il loro contributo come essenziale per l'evoluzione dell'organizzazione. Il vero valore lo danno loro!

Non è la tecnologia che porta il vantaggio competitivo, perché è disponibile a tutti e continua ad avanzare con accelerazioni crescenti, richiedendo investimenti sempre più cospicui: **la tecnologia è un facilitatore**. È l'uomo che fa la differenza attraverso la sua conoscenza, creatività, e se motivato, con la sua propensione all'innovazione, al progresso, al cambiamento!

In conclusione, Lean e digitalizzazione non sono alternative, ma complementari. La Lean definisce il "perché" e il "come" migliorare, la digitalizzazione fornisce il "con cosa".

La vera sfida non è rendere i processi semplicemente più digitali, ma più umani. La Lean fornisce il metodo per costruire processi snelli e partecipativi, mentre la digitalizzazione offre gli strumenti per sostenerli. Solo mettendo al centro le persone è possibile realizzare una trasformazione digitale efficace, sostenibile e orientata al valore.



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.



# Tre errori, un'infiltrazione:

## *cronaca di un disastro annunciato*

### CASO STUDIO IN UN CONDOMINIO A 3 PIANI

#### Tipologia di parete:

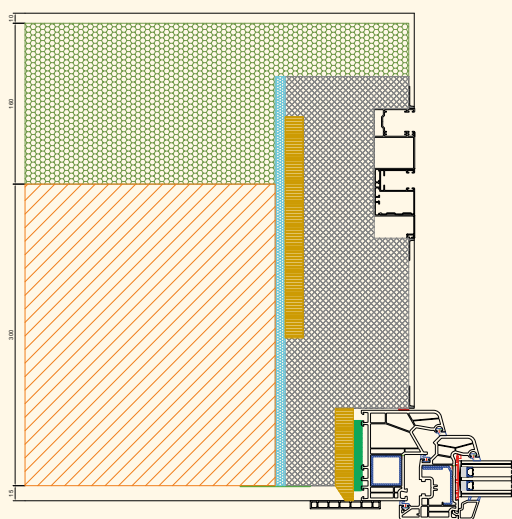
- Portante da 300 mm
- Cappotto esterno 150 mm

#### Nodo serramento previsto:

monoblocco termoisolante, predisposto per zanzariera integrata ed avvolgibile.

#### 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
- **Il posatore** – installa serramento, guida avvolgibile + tapparella e zanzariera



- Sezione orizzontale

### IL CAOS

**Impresario** - installa correttamente il monoblocco sulla parete grezza. Il punto di partenza è quello giusto. Il cappottista prosegue con la posa del cappotto.

**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.

**Installatore** - arriva in cantiere e posa serramento, zanzariera e avvolgibile con le relative guide, ma tra le guide ed il marmo c'è un bel vuoto che crea discontinuità tra il monoblocco ed il davanzale. L'installatore procede lo stesso senza informare la direzione lavori.

A questo punto torna a casa, sottovalutando il problema.

### ANALISI DEL PROBLEMA

Inizialmente si ipotizzava un difetto del **monoblocco superiore**, poiché l'acqua penetrava dalle guide dell'avvolgibile in corrispondenza di un foro al primo piano. Tuttavia, l'ispezione ha rivelato una dinamica differente:

- **Difetto del davanzale:** il davanzale presentava dimensioni errate (troppo stretto).
- **Mancata copertura:** non coprendo lo scasso delle guide, si è creato un varco tra il sottosoglia e il cappotto termico.
- **Percorso dell'acqua:** l'acqua filtrava attraverso questo spazio vuoto, scorrendo tra i piani e dando l'illusione che il problema originasse dal monoblocco.

### RESPONSABILITÀ E CRITICITÀ

Il disagio arrecato al cliente finale è stato causato da una catena di negligenze:

- **Errore di fornitura:** chi ha ordinato i davanzali non ha verificato le misure necessarie.
- **Errore di posa (davanzali):** l'installatore non ha segnalato l'anomalia dimensionale durante il montaggio.
- **Errore di posa (guide):** chi ha installato le guide successivamente ha ignorato la presenza dello spazio vuoto, omettendo di segnalare il rischio di infiltrazione.



### SOLUZIONE ADOTTATA

Per risolvere l'anomalia e ripristinare la tenuta all'acqua, si è proceduto come segue:

- **Riempimento:** lo spazio vuoto situato sotto la guida dell'avvolgibile è stato colmato con materiale riempitivo idoneo.
- **Sigillatura:** è stata eseguita una sigillatura finale con sigillante specifico per esterni per garantire l'impermeabilizzazione definitiva della giunzione tra guida, davanzale e cappotto.

Ecco ancora una volta uno dei tanti casi 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.

**Ecco perché nasce IL TUO 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.



## SIGILLATURA 4 VOLTE MIGLIORE CON ISO-BLOCO HYBRATEC

# FATTORE<sup>4</sup>



**4x più veloce\***

Il tuo asso nella manica contro la carenza di competenze!



**4x più ermetico**

Supera il test blower door!



**4x più resistente alla di pioggia battente**

Previene i reclami!



**4x più espandibile**

Si adatta a ogni fuga!



\* CONFRONTO DEI TEMPI DI MONTAGGIO  
GUARDA IL VIDEO YOUTUBE

**ISO**  
CHEMIE  
Use the blue technology.



**HYFI-TECH**  
Tecnologia ibrida con  
pellicole «firewall»

Per saperne di più:  
[www.iso-chemie.it/fattore4](http://www.iso-chemie.it/fattore4)



| Redazione |



“

# Intervista a Sebastiano Zanolli

Manager, Advisor, Autore



**M**olte aziende del serramento sono imprese familiari dove convivono generazioni diverse: chi ha costruito l'azienda e chi oggi deve portarla nel futuro. Tu scrivi che collaborare oggi significa “tenere insieme le differenze” più che cercare l'armonia a tutti i costi. Cosa devono imparare a fare meglio tra loro imprenditori senior e nuove generazioni per trasformare queste differenze in un vero vantaggio per l'azienda?

Molte aziende del serramento sono imprese familiari dove convivono generazioni diverse. Quando parlo di “tenere insieme le differenze” intendo proprio questo: in azienda non serve essere d'accordo su tutto. Serve imparare a stare dentro il disaccordo senza romperlo.

Nelle imprese familiari vedo spesso due errori speculari.

La generazione che ha costruito l'azienda pensa: “Funziona da trent'anni, perché cambiare?”

Chi arriva dopo pensa: “Se non cambiamo subito restiamo indietro”.

In realtà entrambe le posizioni hanno una parte di verità. Chi ha costruito l'azienda ha una cosa che nessun corso può insegnare: la conoscenza concreta del lavoro, dei clienti, dei rischi. Chi arriva dopo ha un'altra cosa preziosa: uno sguardo più libero sul mondo che cambia.

Il vantaggio nasce quando smettiamo di vedere queste due energie come opposte. La domanda giusta diventa come usiamo l'esperienza per non fare errori, e l'energia nuova per non restare fermi. Quando questo succede, la differenza tra generazioni diventa una leva.

**In molte realtà del serramento l'esperienza di chi lavora da trent'anni convive con giovani che portano nuovi linguaggi, digitale e velocità. Come si può creare, in azienda, uno spazio reale di scambio tra queste due energie, esperienza e innovazione, evitando che diventino invece motivo di distanza o diffidenza?**

Nelle aziende familiari spesso si pensa che il dialogo tra generazioni avvenga da solo. Non succede quasi mai. Chi ha lavorato trent'anni in azienda ha costruito abitudini, linguaggi, modi di decidere. Chi arriva dopo porta strumenti nuovi, digitale, velocità, altre aspettative.

Se queste due energie non trovano un luogo dove incontrarsi, finiscono per parlarsi addosso. La cosa più utile che vedo fare nelle aziende che funzionano è molto semplice: creare momenti in cui il confronto è parte del lavoro, non un incidente.

Significa, per esempio: coinvolgere i giovani nei processi decisionali prima che le decisioni siano già prese chiedere esplicitamente il loro punto di vista ma allo stesso tempo rendere visibile la storia delle scelte fatte prima. Quando questo scambio diventa normale l'esperienza smette di sentirsi messa in discussione. L'innovazione smette di sembrare una critica al passato. Diventano due energie che lavorano insieme.

**Nel tuo lavoro osservi spesso aziende familiari che affrontano il passaggio generazionale. Qual è l'errore più comune che vedi fare agli imprenditori quando arriva il momento di "passare il testimone", e cosa invece permette davvero a due generazioni di lavorare insieme senza che il confronto diventi conflitto?**

L'errore più comune è pensare che il passaggio generazionale sia una questione formale. Quote. Ruoli. Cariche. In realtà è un passaggio molto più umano. Chi ha costruito l'azienda spesso fatica a fare una cosa semplice e difficilissima che è lasciare davvero spazio. E chi arriva dopo, a volte, prova a

dimostrare troppo in fretta di saper fare meglio. Quando queste due tensioni si incontrano, il rischio è che il confronto diventi scontro.

Le aziende che attraversano bene questo passaggio separano i due piani. Il piano del rispetto. Il piano delle decisioni. Il rispetto non è mai negoziabile. La storia di chi ha costruito l'azienda resta un patrimonio.

Ma sulle decisioni serve chiarezza, chi decide cosa, con quali responsabilità. Quando questi due piani sono chiari, le generazioni collaborano per lo stesso progetto.

***E l'azienda porta avanti la sua storia.***



**NUOVO MODELLO**

**INVISACTA IN343**

Cerniera invisibile per porte pesanti

Capacità: **200 kg**



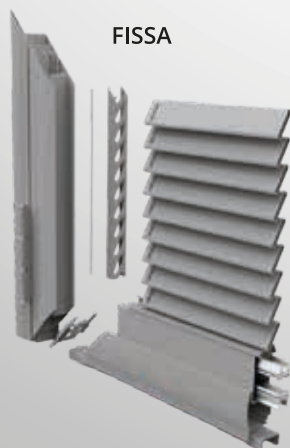
Dotata di **regolazione progressiva su 3 assi**, con **dispositivo di sicurezza**, che permette un facile e preciso settaggio della porta. Il meccanismo a 7 assi di rotazione garantisce **stabilità e lunga durata**.



**SECURITY 60**<sup>®</sup>  
SISTEMA PERSIANA ORIENTABILE IN ACCIAIO  
**NO SALDATURA**



**“La persiana blindata in acciaio di ULTIMA GENERAZIONE”**



FISSA



ORIENTABILE

*“Per gli artigiani di qualità”*

L'unica persiana in acciaio con lamelle orientabili e fisse oscuranti  
certificata in classe 3 antieffrazione senza saldature a **impatto zero**

**Zero SALDATURE**

**Zero FUMI**

by  
**TECNOMETALSYSTEM** srl  
un gruppo in movimento

84062 Olevano sul Tusciano (SA)  
Via Frosano, 70

+39 0828 612 023 - 612 370

info@tecnometalsystem.it

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

Tecmesy Iberica, Barcellona (SPAGNA)





| Silvia Crosato |

Treviso • 17-20 marzo 2026

## COLFERT alla Settimana della Sostenibilità 2026: per esserci domani



**L**a Settimana della Sostenibilità rappresenta oggi il principale punto di riferimento nel territorio veneto per il dialogo tra imprese, istituzioni e cittadini sui temi della transizione ecologica e sociale. Organizzata con l'obiettivo di diffondere una cultura d'impresa responsabile, la manifestazione è un grande contenitore di workshop, talk e laboratori dove le eccellenze imprenditoriali del territorio si confrontano su modelli di business capaci di generare valore condiviso. **Non si tratta solo di parlare di "green", ma di declinare la sostenibilità in tutte le sue forme: economica, ambientale e, soprattutto, umana.** In questo contesto, la partecipazione di COLFERT alla Settimana della Sostenibilità 2026, tenutasi presso il MOVE Hotel di Mogliano Veneto dal 17 al 20 marzo, non è stata una semplice presenza di rappresentanza.

All'interno del gruppo sostenibilità di CVE, abbiamo vissuto questo appuntamento come un laboratorio attivo, un'occasione per misurare la distanza tra il "fare impresa" tradizionale e le sfide concrete di domani. Essere una Società Benefit per noi significa proprio questo: testimoniare che l'impegno non si esaurisce in un bilancio di fine anno, ma si traduce in scelte quotidiane e nella volontà costante di migliorare.

Durante la presentazione delle nostre *best practice*, abbiamo condiviso come le quattro finalità di beneficio comune inserite nel nostro statuto si siano tradotte in progetti tangibili:

**1. LCA della pergola bioclimatica:** abbiamo scelto di sottoporre la nostra pergola bioclimatica a un'analisi rigorosa del ciclo di vita (Life Cycle Assessment). Misurare l'impatto ambientale, dalla selezione delle materie prime fino allo smaltimento finale, non è solo un atto di trasparenza verso i clienti, ma la bussola che guida l'innovazione del prodotto in un'ottica di economia circolare.

**2. Alleanza con gli ITS:** il legame con gli Istituti Tecnici Superiori è il nostro ponte verso il futuro. Ben quattro nostri colleghi ricoprono il ruolo di docenti, mettendo a disposizione competenze tecniche e umane per allineare la formazione scolastica alle reali necessità di un mercato in continua evoluzione.

**3. Progetto genitorialità:** la sostenibilità sociale inizia dall'ascolto. Sostenere attivamente la genitorialità in azienda significa riconoscere che il benessere del collaboratore è il motore della serenità e della produttività professionale. Il welfare aziendale, per COLFERT, è un investimento sulla persona, non un costo.

**4. L'importanza di contaminare:** contaminare ed essere contaminati da idee, settori e culture diverse è l'unico modo per evitare l'auto-referenzialità e restare pronti di fronte ai cambiamenti repentini del mercato.

La partecipazione ai workshop sulla gestione dei talenti ha fatto emergere una visione chiara sulle sfide che attendono le PMI. Siamo nel pieno di un

profondo cambio di paradigma: se un tempo era l'azienda a dettare le regole, oggi sono i giovani a chiedere coerenza e prospettiva. Il mismatch tra competenze richieste e disponibili è prima di tutto culturale.

Le nuove generazioni non cercano semplicemente un "posto", ma un progetto in cui credere. Sono giovani spesso etichettati come fragili, ma che si rivelano invece dotati di una sensibilità estrema e di una preparazione solida. Chiedono flessibilità per prevenire il burnout, equilibrio tra vita professionale e dimensione digitale, e un impatto reale del proprio operato. In questo scenario, le imprese devono evolvere: da "imbuti" che selezionano asetticamente competenze a "magneti" capaci di attrarre passioni e valori.

La sfida per le aziende è smettere di essere un sistema gerarchico che frena le ambizioni, trasformandosi in un ecosistema accogliente capace di trattenere i talenti che ogni anno scelgono l'estero. Dobbiamo imparare a parlare la lingua dei giovani, accettando la loro richiesta di partecipazione e trasparenza.

**La Settimana della Sostenibilità ci lascia una missione precisa: continuare a innovare non solo i prodotti, ma i processi umani. Perché essere una Società Benefit significa capire che il successo di un'azienda è reale solo quando contribuisce alla crescita e alla felicità della comunità che la ospita.**

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



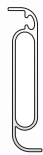
LAMELLA P70



LAMELLA SOLARIA UN55



LAMELLA PREZIOSA SP54



e tante altre ...

**MECCANISMI ORIENTABILI per persiane esterne in Legno**

LAMELLA P45



LAMELLA P54



LAMELLA RUSTICA P60



LAMELLA RUSTICA L15

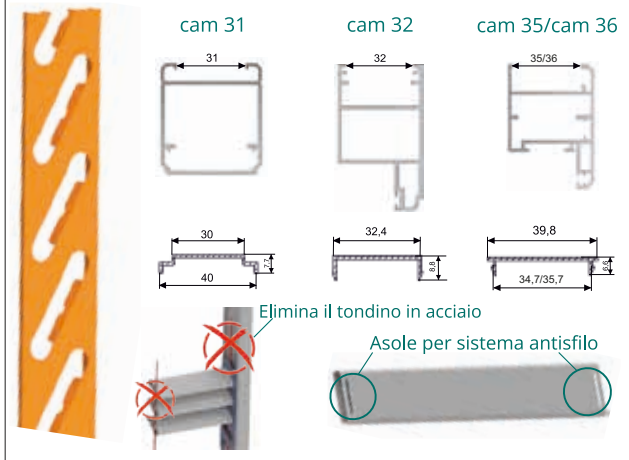


**MECCANISMI ORIENTABILI per persiane esterne in PVC e Vetro**

VEKA  
SALAMANDER  
PROFINE  
ALPHACAN  
KOMMERLING  
GEALAN

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

**TRINCIATO PER OVALINA FISSA 50x10 ANTIFILLO Senza guarnizione e senza tondino in acciaio**



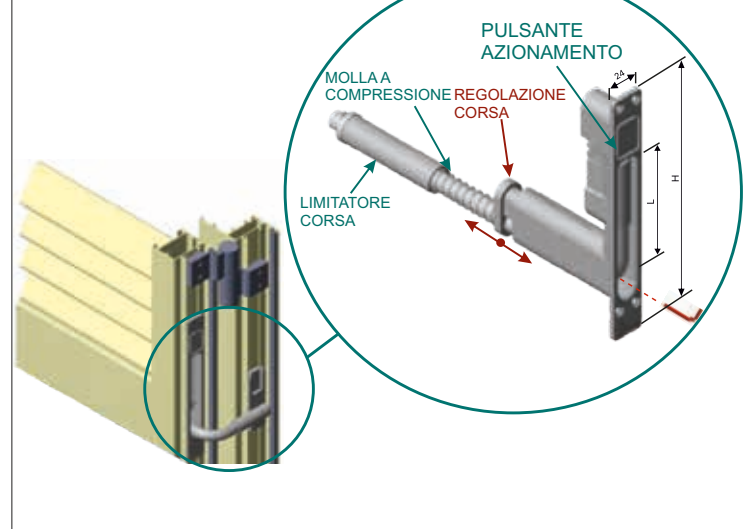
**FERMA-ANTA "MAGIC-BLOCK"**



**FERMA-ANTA "SUPER-UNIQUE"**



**FERMAPERSIANA "ARTIGLIO"**



**SISTEMA "APRIFACILE"**

Per aprire la persiana esterna dall'interno senza aprire l'infisso interno.



TECNOMETALSYSTEM srl  
UN GRUPPO IN MOVIMENTO

+39 0828 612 023 - 612 370

info@tecnometalsystem.it

84062 Olevano sul Tusciano (SA)  
Via Frosano, 70



| Silvia Crosato |

# Relazione di Impatto e Bilancio di Sostenibilità: *il senso del nostro misurarci*

**Q**uest'anno la pubblicazione della nostra rendicontazione annuale assume un significato ancora più profondo. Siamo arrivati a una tappa fondamentale del nostro percorso: la presentazione della quarta Relazione d'Impatto e del terzo Bilancio di Sostenibilità. Si tratta di due documenti che, pur parlando linguaggi diversi, raccontano le facce di una stessa medaglia: la nostra identità di impresa responsabile.

C'è una distinzione importante che desidero sottolineare, specialmente verso i nostri partner e fornitori: mentre la Relazione d'Impatto è un obbligo di legge per noi in quanto Società Benefit, il Bilancio di Sostenibilità è, e continua a essere, una scelta puramente volontaria. Abbiamo scelto di pubblicarlo per il terzo anno consecutivo perché crediamo che la trasparenza verso l'intero ecosistema sia il pilastro su cui costruire la nostra esistenza futura. Non lo facciamo perché "dobbiamo", ma perché vogliamo che chiunque entri in contatto con COLFERT sappia esattamente come operiamo e quali valori guidano le nostre scelte.

Questi documenti non nascono da un'imposizione, ma da una volontà aziendale fortissima, trainata quotidianamente dal nostro Impact Team. Questo gruppo interfunzionale agisce con energia come un'antenna: capta le esigenze dei colleghi, le istanze dei fornitori e le aspettative dei clienti per trasformarle in azioni concrete. Grazie a questo lavoro, abbiamo imparato che il vero cambiamento non passa per dichiarazioni d'intento, ma attraverso la cultura della misurazione. Misurarci ogni anno ci impedisce di accontentarci e ci sprona a individuare nuove aree di miglioramento. Per i nostri partner, questo significa avere la certezza di collaborare con una realtà che evolve costantemente per garantire processi più efficienti e sicuri.

Un esempio concreto di questa visione è la certificazione Family Audit. Per noi non è un semplice bollino, ma un vero "progetto ombrello" che ci aiuta a perseguire contemporaneamente più finalità di beneficio comune. Sotto questa azione abbiamo attivato misure come il Bonus Bebè da 6.000 euro, la flessibilità oraria e i giorni

di paternità aggiuntivi. Queste iniziative non supportano solo il benessere dei collaboratori, ma creano valore per il territorio e migliorano il clima aziendale, rendendoci un partner più solido e affidabile per i nostri clienti. I due documenti ci offrono punti di vista complementari: la Relazione d'Impatto racconta COLFERT attraverso le quattro finalità di beneficio comune del nostro Statuto (Processi, Territorio, Persone e Contaminazione), mentre il Bilancio di Sostenibilità analizza le performance ESG attraverso gli standard internazionali GRI, avviando la transizione verso i nuovi criteri VSME.

Attraverso questi strumenti emerge una consapevolezza: la sostenibilità di un'azienda coincide con la sua capacità di resistere e prosperare nel tempo. **Rendicontare in modo trasparente anche ciò che non è obbligatorio ci rende pronti a cogliere le opportunità di un mercato complesso.**

Essere "giardinieri attenti" come si legge nella chiusura della Relazione di Impatto significa coltivare oggi il benessere di domani. La pubblicazione di questi documenti non è un traguardo, ma la conferma di un percorso: quello di un'impresa che ha scelto di essere motore di rigenerazione. Raccontare ci consente di dare ordine a quanto fatto; misurare ci permette di porci sfide future sempre più elevate.

Potete scaricare entrambi i documenti sul nostro sito tramite il QR Code qui sotto. Grazie per essere parte integrante di questo viaggio.





| Redazione |

# Il mercato dei serramenti entra nella fase della **selezione**

**C**hi lavora nel mondo dei serramenti ha percepito ormai chiaramente che il mercato non si è fermato, ma ha chiaramente cambiato ritmo.

Grazie anche agli incentivi fiscali, gli anni scorsi sono stati straordinari, ma ora il settore sta entrando in una fase di normalizzazione. Non si tratta di una crisi improvvisa, ma di un passaggio più sottile e forse più impegnativo: quello in cui il mercato smette di crescere per inerzia e torna a chiedere alle imprese strategia, organizzazione e visione.

I numeri, come sempre, aiutano a capire la direzione e, facendo riferimento al report UNICMI, si vede che il mercato italiano dei serramenti vale oggi poco più di 9 miliardi di euro, con il residenziale che rappresenta circa due terzi del totale.

Dopo la flessione registrata nel 2024, le previsioni indicano una contrazione del mercato tra il 2% e il 3% annuo tra il 2025 e il 2026, il quale non è da vedersi come è un crollo, ma il segnale di un sistema che

sta tornando a dimensioni più realistiche dopo l'onda lunga dei bonus edilizi.

Il dato però nasconde due dinamiche molto diverse. Da una parte il residenziale, che resta il cuore del settore, ma è anche quello più esposto alla fine degli incentivi. In particolare il mercato della sostituzione, per anni motore principale della domanda, sta rallentando in modo evidente.

Dall'altra parte cresce il non residenziale, sostenuto da nuove costruzioni pubbliche, logistica e grandi riqualificazioni e in questo segmento la domanda di sistemi per facciate e serramenti ad alte prestazioni continua a mostrare segnali di crescita.

Anche dal punto di vista dei materiali la transizione viene narrata e si vede che il PVC, che aveva beneficiato più di tutti della stagione degli incentivi, sta registrando le contrazioni più evidenti, mentre l'alluminio mantiene maggiore stabilità grazie al peso del mercato non residenziale.

**fapim**<sup>®</sup>  
Life in evolution



## FORMULA

MULTI-POINT LOCKING FOR SLIDING

FORMULA è il nuovo sistema universale di serrature multipunto per finestre e porte scorrevoli. Utilizzabile con tutte le martelline quadro 7, FORMULA è disponibile in oltre cento varianti per soddisfare tutte le necessità. Ogni modello è dotato di un sistema antieffrazione brevettato per la massima sicurezza dell'infisso.

Ma la vera trasformazione, quella più importante non riguarda solo i materiali o i volumi, ma riguarda il modo di stare sul mercato.

Negli anni dei bonus il problema principale era produrre e consegnare abbastanza velocemente, mentre oggi il tema torna ad essere quello della competitività strutturale.

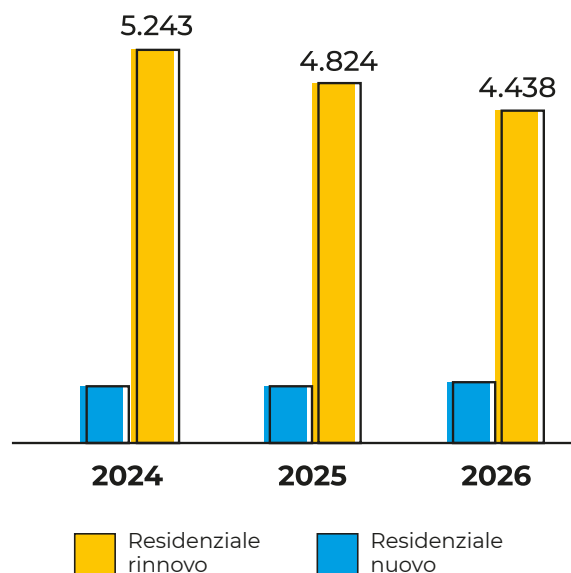
Per molte imprese questo significa lavorare su tre fronti molto concreti: migliorare l'esperienza del cliente, rafforzare il servizio lungo tutta la filiera e costruire organizzazioni più solide e affidabili.

In altre parole, il mercato dei serramenti sta entrando in quella che potremmo definire la fase della selezione, dove non è chiaramente il tempo delle crescite facili, ma quello in cui le imprese più strutturate rafforzano la propria posizione.

Chi continuerà ad aspettare il prossimo incentivo rischierà di restare fermo, mentre chi invece utilizzerà questo passaggio per migliorare struttura, competenze e visione strategica potrebbe scoprire che proprio nei momenti di rallentamento si costruiscono i vantaggi competitivi più duraturi.

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

#### Domanda serramenti Residenziale Nuovo vs Rinnovo (milioni di euro)



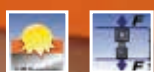
Aggiornamento del rapporto UNICMI.  
Elaborazione su dati ISTAT. Dati 2024, 2025, 2026 proiezioni.

## HECO EFG s.r.l.

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

**Sede operativa**  
Via Marze, 30/C - 36060  
Romano d'Ezzelino (VI)

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



**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.

**HECO GOES GREEN**  
ETICO E SOSTENIBILE

È POSSIBILE MIGLIORARE IL NOSTRO LAVORO  
E I NOSTRI PRODOTTI PER UN MONDO DELLE  
COSTRUZIONI PIÙ SOSTENIBILE.

# SISTEMI DI FISSAGGIO PER SERRAMENTI PVC

**HECOEFG**

## CONTROLLO ACCESSI

| Alessio Taita |



### OPERA

#### NUOVO CONTROLLO ACCESSI DOORA

##### CARATTERISTICHE

Sistema di gestione delle aperture delle porte gestibile da remoto tramite smartphone e localmente tramite tastiera a codice o lettore di tessere RFID. Gestisce fino a 3 varchi le cui aperture siano gestite elettricamente (porte, cancelli, basculanti di garage). Connessione in locale tramite Bluetooth o rete wi-fi e da remoto tramite rete internet. Ideale per la gestione degli accessi di B&B, case vacanze, uffici di co-working, locali commerciali, abitazioni, aziende.

##### PUNTI DI FORZA

1. Gestione da remoto di 3 porte indipendenti tramite App.
2. Apertura dell'utente abilitato tramite smartphone, codice PIN o tessera RFID.
3. Connessione via Bluetooth, rete Ethernet o da remoto da rete internet.
4. Memoria eventi e programmazione del sistema su scheda SD card.
5. Porta USB per l'inserimento di una chiavetta router con SIM dati per il collegamento internet via rete telefonica in caso di mancanza rete wi-fi.



## ALLUMINIO FERRO

| Marco Saïtta |



### CISA

#### MANIGLIONI ANTIPANICO ALPHA



##### CARATTERISTICHE

Alpha è la nuova generazione di maniglioni antipanico CISA, vincitrice dell'IF DESIGN AWARD 2026. Si distingue per l'estetica lineare che riduce gli ingombri, aumenta l'efficacia della spinta e lo spazio utile per l'esodo. Il design ergonomico e modulare semplifica anche il montaggio con notevole riduzione del margine di errore. Nuova anche nelle finiture contemporanee, come PVD e Acciaio Supremo, la gamma Alpha è adatta a uso interno ed esterno.



##### PUNTI DI FORZA

1. **Apertura più veloce:** +35% superficie di spinta e -25% forza grazie a design geometrico e presa ergonomica.
2. **Installazione semplice:** piattaforma modulare, meno componenti, misurazione e taglio facilitati, guida online.
3. **Flessibilità** nelle configurazioni: ampia scelta di comandi, accessori e facilità di retrofit con Gamma FAST.
4. **Durabilità** estrema con uso intensivo: già conforme ai requisiti del nuovo Regolamento Europeo 2024/3110.5.
5. **Minimalismo estetico:** grazie al design lineare e alle nuove finiture premium.

## UTENSILERIA

| Riccardo Visentini |



### KRINO

## CAROTATRICE A BASE MAGNETICA



### CARATTERISTICHE

La Krino FULL32T è una carotatrice magnetica da 1000W, compatta (11 kg) e versatile. Ideale per forature (fino a 32 mm), maschiature e svasature su metallo. Offre velocità regolabile (150-600 rpm), inversione di marcia e una base magnetica con forza di adesione di 1500 kg (stabile già su 6 mm di spessore). È la soluzione professionale portatile per alta precisione in officina e cantiere, pronta all'uso con gli accessori inclusi.



### PUNTI DI FORZA

- 1. Capacità di foratura:** supporta frese a carotare fino a 32 mm di diametro.
- 2. Potenza e Velocità:** motore da 1000 W con velocità regolabile (150-600 rpm) e funzione di inversione di rotazione per la maschiatura.
- 3. Portabilità:** design compatto con un peso di soli 11 kg, ideale per l'uso in cantiere e officina.
- 4. Sicurezza:** dotata di protezione integrata e catena di sicurezza.

# PIHER®

# BLU MORSETTI A PISTONE

FORO PER MONTARE  
E PER LUBRIFICARE IL MECCANISMO

PISTONE PROTETTO A DOPPIO FILETTO  
AVANZAMENTO DRITTO

PROFONDITÀ EXTRA LARGA  
8,5cm → 50cm

DISEGNO E FABBRICAZIONE PROPRIA  
- PRODOTTO IN SPAGNA -

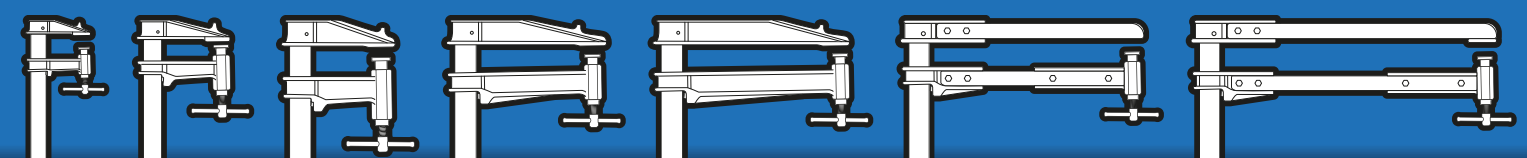
@drakkar\_de\_vendee

@david\_dynamic\_industries

@tibbysingh

@paason\_woodworking

@gmaw\_welding\_belgium





**BauXT.**

L'INGRESSO IN UNA NUOVA ERA.

Modello CUSTOS #TaglioTermico #Design #Sicurezza

## PRODOTTO FINITO

| *Andrea Borghetto* |



### KOPEN

#### KDS 100

##### CARATTERISTICHE

Il KDS 100 (Kopen Doors System 100) è un sistema innovativo ed esclusivo progettato per la realizzazione di porte di ingresso in alluminio altamente performanti sia a livello termico che di sicurezza. È un prodotto a taglio termico con barra continua composto da profili estrusi in lega di alluminio di primaria qualità con un telaio da 84 mm ed un'anta con una sezione da 98/102/121 a seconda della soluzione scelta.



##### PUNTI DI FORZA

1. Le porte di ingresso sono realizzabili "su misura" e senza variazioni di prezzo fino a grandi dimensioni (dimensioni speciali a parte).
2. L'installazione della porta avviene con fissaggio diretto, senza la necessità di murare il controtelaio in ferro, permettendo un notevole risparmio di tempo e semplificando la fase di posa in opera.
3. 9 linee di prodotto con circa 130 modelli a disposizione, tutti con una garanzia di ben 15 anni.
4. Progettato per essere facilmente integrabile con sistemi domotici di automazione e controllo.
5. Prestazioni ai massimi livelli di mercato: antieffrazione (fino a RC4); trasmittanza Termica (fino a Ud 0,68 W/m²K); tenuta all'Acqua (Classe 9A); permeabilità

all'aria (Classe 4); resistenza al vento (Classe C4); abbattimento acustico (fino a 40 dB).



## LEGNO PVC

| *Marco Saïtta* |



### ALDEGHI

#### CERNIERA PIVOT 9904 E 9905

##### CARATTERISTICHE

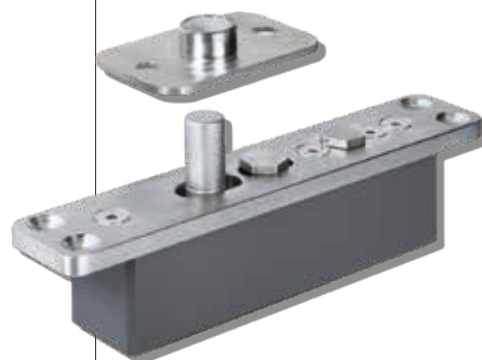
Kit pivot 9904 e 9905 per porte con elementi a profilo ribassato. Il 9904 consente rotazione libera a 360°, con perno superiore regolabile per la registrazione della verticalità su due assi, adatto a porte fino a 250 kg e base inferiore con piastra a pavimento. Il 9905 integra arresto ogni 90° e richiamo a 20°, con piastra regolabile per allineamento e due versioni di forza per adattarsi al peso dell'anta.

##### PUNTI DI FORZA

1. Installazione senza telaio: soluzione integrata per un'estetica minimale e design moderno.
2. Regolazione tridimensionale a porta chiusa: facilita la posa e la manutenzione anche su porte grandi e pesanti.
3. Chiusura ammortizzata: movimen-

to morbido e silenzioso, elimina rumori e urti.

4. Portata elevata: supportano porte fino a 250 kg, ideali per grandi dimensioni.
5. Fresatura standard: un'unica lavorazione per varie posizioni di installazione, semplificando il montaggio.



# Azionamento ED 100/250

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

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

**Contattaci per richiedere maggiori informazioni!**

**dormakaba Italia** / + 39 02 49 48 42 / [info.it@dormakaba.com](mailto:info.it@dormakaba.com) / [www.dormakaba.it](http://www.dormakaba.it)





| Redazione |

# SALES.COLFERT.COM: il catalogo digitale che cambia il modo di lavorare nel mondo dei serramenti



**C**on il lancio del portale **COLFERT.com**, COLFERT ha introdotto nel dicembre 2025 una piattaforma digitale completamente riprogettata per la consultazione del catalogo prodotti e la gestione degli ordini. Un progetto che rappresenta un passaggio importante nel percorso di innovazione dell'azienda e che nasce con un obiettivo chiaro: semplificare e migliorare il lavoro quotidiano dei professionisti del serramento.

La nuova piattaforma mette a disposizione degli utenti registrati oltre 30.000 articoli in pronta consegna, consultabili attraverso un'interfaccia progettata per rendere la ricerca delle soluzioni tecniche più semplice, rapida e intuitiva. Ogni prodotto è accompagnato da immagini, schede tecniche dettagliate, video e collegamenti immediati ad accessori e articoli correlati, permettendo di avere rapidamente una visione completa delle possibilità applicative.

Uno degli elementi distintivi del progetto è il nuovo motore di ricerca avanzato, capace di individuare rapidamente i prodotti desiderati e suggerire alternative o soluzioni complementari e dietro un campo di ricerca semplice e pulito lavora una tecnologia progettata per interpretare le esigenze dell'utente e restituire risultati precisi, facilitando l'individuazione della soluzione più adatta.

La piattaforma è inoltre completamente responsiva, consentendo di consultare il catalogo e inserire ordini anche da smartphone o tablet che è un aspetto sempre più importante per i professioni-

sti che lavorano tra ufficio, laboratorio e cantiere e che hanno bisogno di accedere alle informazioni tecniche e commerciali in qualsiasi momento.

COLFERT.com dialoga in tempo reale con i sistemi gestionali aziendali, permettendo agli utenti registrati di visualizzare prezzi personalizzati, disponibilità aggiornate e tempi di consegna, oltre a gestire direttamente online il processo di acquisto. A rendere ancora più innovativa la piattaforma è l'introduzione di NIKI, il primo assistente digitale basato su intelligenza artificiale sviluppato da COLFERT in collaborazione con la startup innovativa KIT-AI.

NIKI risponde alle domande sul catalogo, confronta prodotti, suggerisce alternative e aiuta l'utente a individuare le soluzioni più adatte alle esigenze di progetto. L'assistente digitale accompagna il professionista nella ricerca degli articoli e nella verifica delle caratteristiche tecniche, riducendo tempi di ricerca ed errori.

Il risultato è un ambiente digitale evoluto che trasforma il catalogo da semplice archivio di prodotti a strumento operativo di consulenza e progettazione, capace di affiancare il professionista nelle diverse fasi del lavoro.

Con questo nuovo strumento, COLFERT compie così un passo concreto verso un nuovo modo di intendere il catalogo e il rapporto con i propri clienti: non solo una piattaforma digitale, ma uno strumento pensato per accompagnare i professionisti del serramento nel loro lavoro quotidiano.



scopri la  
gamma completa  
YCO Outdoor

# L'emozione di vivere all'aperto

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



Pergola Waterproof - Tende ZYP

YCO Outdoor  
Via Tarantelli 8,  
31030 DOSSON DI CASIER (TV)

0422 1499005  
info@yco-outdoor.com  
www.yco-outdoor.com



L'EMOZIONE DI VIVERE ALL'APERTO



| Simone Facchinato |

# NIKI: Il primo assistente AI nel settore dei serramenti

**Innovazione concreta:** COLFERT integra l'AI nei processi per accelerare risposte, decisioni e qualità del servizio a collaboratori e clienti.

**N**el settore dei serramenti la competenza è tutto: scegliere il prodotto giusto, interpretare correttamente una scheda tecnica, verificare prestazioni e certificazioni, controllare che una configurazione sia coerente prima di procedere. Ma la conoscenza è spesso dispersa tra documenti, listini, linee guida, e-mail e memoria delle persone. NIKI nasce per risolvere proprio questo: rendere l'informazione tecnica e commerciale immediata, affidabile e operativa, nel momento esatto in cui serve.

NIKI è il primo assistente virtuale AI specializzato nel mondo dei serramenti, integrato in una piattaforma di "consulenza aumentata". Il suo obiettivo non è sostituire l'esperienza delle persone, ma valorizzarla: trasformare dati, documenti e know-how in una knowledge base strutturata, condivisa e sempre accessibile per team interni, venditori e clienti finali. Il risultato è una **consulenza personalizzata** perché nasce dallo stesso **patrimonio informativo aziendale**, non da interpretazioni diverse. Un assistente virtuale aggiornato e migliorato costantemente per un'esperienza sempre più efficace nel tempo.

Accedendo alla piattaforma, l'utente avrà modo di utilizzare varie soluzioni tutte basate sull'intelligenza artificiale e nate per semplificare e velocizzare le attività quotidiane, ricorrendo in contemporanea consulenza tecnica, gli basterà chiedere. Niki è stato il primo a essere messo a disposizione dei clienti, ma a breve saranno disponibili nuove applicazioni per la quotazione dei prodotti finiti e la posa dei serramenti, rispettivamente Niki Quota e Niki Posa.

Con NIKI puoi:

- **Confrontare più prodotti** e capire quale utilizzare in base a requisiti, contesto d'uso e prestazioni attese.
- Ottenere **informazioni tecniche** precise su accessori e prodotti finiti, con risposte allineate a schede tecniche, regole e linee guida COLFERT.
- **Verificare requisiti, certificazioni e prestazioni**, chiarendo dubbi su normative e parametri dichiarati.
- **Controllare la configurazione corretta** prima di procedere, riducendo errori, rilavorazioni e tempi di verifica.

Con **NIKI POSA** puoi verificare la procedura di posa in base al tipo di nodo e alle condizioni di installazione, seguendo le norme sulla posa certificata e ottenendo il materiale necessario per il progetto di posa insieme alle quantità. In cantiere ogni dettaglio conta, NIKI POSA è il supporto dedicato alla corretta posa in opera, un alleato concreto nelle decisioni quotidiane: quando serve rapidità, ma anche rigore.

Con **NIKI QUOTA** l'utente è guidato nella preparazione di preventivi chiari e coerenti in pochi minuti, allineati a listini, regole commerciali e combinazioni ammesse. Inizialmente disponibili per le porte d'interno, blindate e tagliafuoco, successivamente allargati alle altre tipologie di prodotti finiti.

NIKI è stato sviluppato da **KITAI**, fondata nel 2024 a Milano con una mission chiara: portare l'intelligenza artificiale dentro le aziende per le quali realizza assistenti AI personalizzati (preventivatori, consulenza, marginalità:

ogni assistente è sviluppato su misura per le esigenze dell'impresa) in un'unica piattaforma che le rende davvero AI-first. Per KITAI il giudizio umano resta centrale: l'AI è un alleato che rende le competenze individuali patrimonio aziendale, accelera cicli di apprendimento e sviluppo e migliora efficacia e produttività nell'organizzazione. KITAI significa Knowledge Integration Technology for Artificial Intelligence e, grazie alla convenzione con il dipartimento di Economia dell'Università Ca' Foscari di Venezia, si avvale di un Comitato Scientifico che garantisce rigore metodologico e visione strategica.

NIKI dimostra che **l'AI, quando è progettata "su misura" e guidata da contenuti di qualità, diventa un vantaggio competitivo**: più velocità nelle risposte, più coerenza nelle scelte, più fiducia nella consulenza. Perché nel mondo dei serramenti, la differenza la fa la competenza. E NIKI è lì per renderla immediatamente disponibile.

Come accedere a NIKI? È semplice, vai sul sito COLFERT, clicca su Chiedi a NIKI e accedi con la tua mail. Se è la prima volta è sufficiente registrarsi. Fatto l'accesso, **hai COLFERT sempre con te!**





# yellowexpodays

La fiera per i professionisti del serramento

## YED 2026

### *la cultura del serramento* in scena alla Fiera di Vicenza

**9.200** ingressi e **13 nazioni** per la XII edizione di YED, la fiera del serramento. Tre giorni intensi di incontri, confronto e cultura del serramento che hanno animato il padiglione 7 della fiera di Vicenza, dal 16 al 18 aprile, tra stand sempre vivi e un'energia costante che ha accompagnato l'intera manifestazione.

**L**a dodicesima edizione di YED, Yellow Expo Days, si è conclusa lasciando molto più di un semplice bilancio positivo: ha restituito al settore del serramento il valore autentico dell'incontro. Dal 16 al 18 aprile 2026, il Padiglione 7 della Fiera di Vicenza si è trasformato in uno spazio vivo, attraversato da relazioni, idee e opportunità concrete.

Fin dalle prime ore della manifestazione si è percepita un'energia che ha accompagnato, senza sosta, tutte e tre le giornate. Gli stand, fin da subito, sono stati costantemente animati da visitatori, incontri e conversazioni, con corridoi sempre vivi e dinamici. Non solo visite, ma confronti veri, stretti di mano, tempo dedicato ad ascoltare e condividere.

Con 9.200 visitatori provenienti da tutta Italia e da 13 Paesi, YED ha confermato la propria capacità di attrarre un pubblico qualificato e partecipe.





Gli oltre 180 marchi espositori hanno costruito un racconto fatto di innovazione, competenza e visione, dando vita a un'esperienza in cui ogni incontro aveva un valore reale.

Il filo conduttore di questa edizione è stato la cultura del serramento, un approccio che ha attraversato l'intera manifestazione, dai prodotti esposti ai contenuti dell'Arena della Formazione, fino al modo stesso di vivere la fiera. Ancora più evidente è stato il senso di appartenenza al settore: produttori, sistemisti, aziende e professionisti riuniti nello stesso spazio, accomunati dalla voglia di confrontarsi e costruire nuove opportunità.



Ciò che ha reso questa edizione davvero speciale è stata l'atmosfera: autentica, partecipata, coinvolgente. YED si è confermata non solo come una fiera, ma come un luogo in cui le relazioni diventano opportunità e il futuro prende forma.

**L'appuntamento è già fissato: YED tornerà nel 2027, pronta a rinnovare ancora una volta questo spazio di incontro e crescita per tutto il settore.**

Non resta che rimanere aggiornati seguendo i canali social e il sito ufficiale [yeditaly.com](http://yeditaly.com)!





# YED AWARD 2026

## *premio all'innovazione*

**G**iunto alla sua quarta edizione, non poteva mancare nemmeno quest'anno lo YED Award, il riconoscimento che ha premiato le eccellenze in mostra alla fiera YED. Questo contest, ideato da COLFERT in collaborazione con la casa editrice DBInformation e le testate Nuova Finestra e ShowRoom Porte&Finestre e il sito guidafinestra.it ha permesso a tutti gli espositori di candidare un prodotto in una determinata categoria per essere valutato e giudicato da una giuria di qualità. I giudici hanno valutato le candidature prima della fiera e, durante l'evento hanno toccato con mano le innovazioni che avevano maggiormente attirato la loro attenzione scoprendole negli stand e facendosele raccontare direttamente dai rappresentanti aziendali.

In base alle merceologie esposte in fiera, sono state definite quattro categorie:

- Ferramenta e accessori
- Macchine e strumenti
- Profili e componenti
- Prodotto finito

Per la prima sono stati premiati tre prodotti ex aequo, per le altre un solo vincitore.

Secondo i giudici, i vincitori di quest'anno si sono particolarmente distinti per la semplicità geniale delle soluzioni esposte e per la concreta utilità delle proposte.

Oltre ai prodotti sono stati premiati anche gli stand e i team aziendali con tre ulteriori categorie:

- Stand più sostenibile
- Miglior allestimento
- Miglior accoglienza

La prima ha previsto una candidatura e una valutazione da parte della giuria mentre le altre due aziende sono state scelte dal pubblico che ha espresso la propria preferenza all'uscita dalla fiera. In generale si è notata un'attenzione maggiore agli allestimenti e una notevole cura nell'esibizione dei prodotti. Anche la narrazione dei manufatti e il coinvolgimento dei visitatori da parte delle aziende espositrici è stato esemplare.

Sono state assegnate anche due menzioni speciali.

La prima, voluta dalla giuria, è stata conferita a Patrizia Venturini, dell'azienda Renolit per la professionalità e la chiarezza espositiva nella presentazione del prodotto. La seconda, proposta dal laboratorio LegnoLegno, ha premiato il percorso sostenibile dell'azienda Ponzio.

Le premiazioni si sono svolte al termine del secondo giorno di fiera, durante una cena che ha coinvolto tutti gli espositori. La serata, presentata da Olga Munini, responsabile editoriale delle testate coinvolte nel premio, è stata un'occasione di aggregazione e condivisione particolarmente apprezzata, che ha contribuito a rafforzare lo spirito di comunità che ha caratterizzato tutta la manifestazione.

### I GIUDICI

**Antonio Abbiati**, ingegnere specializzato nello studio e applicazione delle procedure aziendali finalizzate alla progettazione e realizzazione di attrezzature e prodotti da costruzione; fondatore e titolare della società di servizi e consulenza RGA Project.

**Guido Alberti**, imprenditore e consulente aziendale per attività che operano nel settore dell'edilizia in Italia e Svizzera, autore di numerosi libri e manuali.

**Aurelio Chinellato**, architetto - fondatore e titolare dello studio ultrarkitettura - e docente all'istituto IUSVE di Venezia di Grafica editoriale e metodologia progettuale, Exhibition design, Type design e lettering, e Laboratori di progettazione grafica e software.

**Olga Munini**, giornalista responsabile editoriale delle riviste specializzate BtoB Nuova Finestra e ShowRoom Porte&Finestre e del sito guidafinestra.it. Moderatrice, presentatrice e organizzatrice di eventi e contest nel comparto serramenti.

**Claudio Papa**, art director e industrial designer, consulente di varie aziende, in particolare nel settore arredobagno e vincitore di numerosi riconoscimenti internazionali di prodotto.



**Menzione speciale alla professionalità ed alla chiarezza espositiva della presentazione del prodotto**

★ RENOLIT



**Menzione alla sostenibilità di prodotto**

★ PONZIO ALUMINIUM



**Ferramenta e accessori**

★ SERRAMETAL  
**Angelocks**

Angelocks (sistema brevettato anticaduta infissi) premiato per la sua unicità e invisibilità che garantiscono estrema sicurezza.



★ RZENTI  
**Piuma**

Piuma (fermapersiane) premiato per la sua geniale semplicità e l'adattabilità a qualsiasi tipologia di sistema e di materiale.



★ ULLMAN  
**Siligun Pro  
Aluminist**

Siligun Pro Aluminist (pistola per silicone) premiata per la sua compattezza e maneggevolezza e la conseguente efficacia in particolari situazioni.



It all hinges on excellence.

**SIMONSWERK**

# **ANSELMI FVZ**

per porte interne  
residenziali raso muro

## **ANSELMI FVZ**

- sistema di cerniere a scomparsa
- per porte raso muro con boiserie spesse fino a 14 mm
- sistema di scorrimento esente da manutenzione
- regolabile sui tre assi
- disponibile in diverse finiture di pregio

**[www.simonswerk.it](http://www.simonswerk.it)**

**Macchine e strumenti**

★ FEIN  
**Morsa  
Versamag 160L**

Versamag 160 L (morsa mobile con magneti) premiata per la massima utilità, precisione e sicurezza nelle lavorazioni.



**Profili e componenti**

★ UNIFORM  
**Uni\_verso**

Uni\_verso (sistema in legno e legno/alluminio) premiato per la genialità della proposta che va oltre la fornitura del solo profilo offrendo un kit completo.



**Prodotto finito**

★ SUNBELL  
**eLEA**

eLEA (schermatura solare in vetrocamera) premiata per la sua sostenibilità e autonomia grazie alla capacità di alimentarsi tramite l'energia solare.



**Stand più sostenibile**

★ SOMFY

Premiata per l'utilizzo di sistemi modulari e riutilizzabili, l'inserimento di arredi leggeri e riciclati e l'ottimizzazione dei volumi di carico in fase di allestimento e disallestimento.



**Miglior Team**

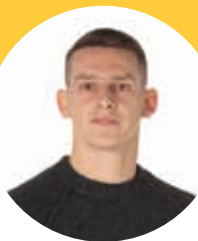
★ BETTIO



**Miglior stand**

★ COSMET  
GROUP





| 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.

## FYBRATECH

### la soglia che rende possibile la grande architettura del serramento



**N**el mondo dei serramenti contemporanei, dove le grandi vetrate e la continuità tra interno ed esterno sono diventate elementi centrali del progetto architettonico, anche i componenti meno visibili assumono un ruolo determinante. È in questo contesto che nasce **Fybratech**, la soglia in composito rinforzato con fibra di vetro progettata per i sistemi alzanti scorrevoli in PVC.

Pensata per sostenere le esigenze dell'architettura moderna, Fybratech rappresenta la base strutturale su cui si sviluppano grandi aperture e ampie superfici vetrate. Pur rimanendo quasi invisibile nel risultato finale, la soglia svolge una funzione fondamentale: garantire stabilità, isolamento e durata nel tempo.

Realizzata in composito con fibra di vetro heavy duty, Fybratech è progettata per supportare porte scorrevoli fino a **1000 kg** e lunghezze fino a **sei metri**, assicurando prestazioni elevate anche in presenza di grandi dimensioni. Il profilo è ottenuto tramite un processo di estrusione auto-

matizzato con fibra lunga continua, che garantisce precisione costruttiva e ripetibilità produttiva.

Uno degli aspetti distintivi del sistema è il **profilo ribassato**, studiato per favorire l'integrazione filo pavimento e creare una continuità visiva tra interno ed esterno. Questo elemento permette di valorizzare la luce naturale e di mantenere la pulizia delle linee architettoniche, contribuendo a una percezione dello spazio più ampia e fluida.

Dal punto di vista tecnico, la soglia offre eccellenti prestazioni di **isolamento termico**, grazie a un valore di conducibilità pari a  $\lambda$  0,25, contribuendo così all'efficienza energetica del serramento e al comfort degli ambienti interni. Allo stesso tempo, il materiale garantisce elevata **resistenza agli agenti atmosferici**, all'acqua e agli shock termici, mantenendo nel tempo la propria stabilità dimensionale senza deformazioni.

La sicurezza è un altro elemento chiave: Fybratech risponde infatti ai principali standard internazionali in ma-

teria di **resistenza al fuoco**, tra cui EN 13501, ASTM E84 e UNI EN 45545-2.

Progettata per integrarsi con diversi sistemi alzanti scorrevoli in PVC tra cui soluzioni come **VekaMotion 82**, **Schüco Living Slide**, **Kömmerling PremiDoor 76** e **Gealan S9000**. La soglia è compatibile con accessori Siegenia e può essere fornita anche con servizi di lavorazione e taglio su misura.

Essenziale nella forma ma straordinaria nelle prestazioni, Fybratech dimostra come **l'innovazione nel settore dei serramenti** passi spesso da elementi nascosti ma fondamentali. Componenti tecnici che, pur restando invisibili, rendono possibile l'architettura della luce, dello spazio e della continuità abitativa.

Scopri tutti i prodotti personalizzati COLFERT della linea YELLOW, visita il nostro catalogo online su [www.colfert.com](http://www.colfert.com) e trova il prodotto perfetto per le tue esigenze professionali.



| Francesca Zanichelli |



## Due uova, molti sorrisi: la Pasqua **che fa bene** due volte

**A**nche quest'anno abbiamo scelto di celebrare la Pasqua con un'iniziativa che mette al centro ciò che conta davvero: **le persone.**

Da qualche anno viene infatti organizzata una lotteria di beneficenza per trasformare ogni biglietto in un gesto di solidarietà, destinando il ricavato a progetti che fanno la differenza.

Nella sua terza edizione, la lotteria è ormai diventata una tradizione, e quest'anno si è aggiunta una novi-

tà: in palio c'erano ben due uova di cioccolato da quasi 3 kg l'una.

La partecipazione è stata trasversale: colleghi di diverse sedi, ruoli e reparti hanno contribuito con entusiasmo, dimostrando quanto sia forte lo spirito di collaborazione che ci lega. Ogni biglietto acquistato non è stato solo un tentativo di vincere, ma un **contributo concreto** di chi ha scelto di partecipare in prima persona a questo atto di solidarietà. Il vero premio però è stato il valore dell'iniziativa, che va ben oltre la lotteria.

Il ricavato sarà infatti destinato a ADVAR, una realtà che ogni giorno offre assistenza gratuita, specializzata e amorevole ai malati terminali e alle loro famiglie. Sapere di

poter dare il nostro contributo a una causa così importante è motivo di grande orgoglio per tutti noi.

Questa opportunità ci ricorda che, al di là del lavoro di tutti i giorni, siamo parte di una comunità capace di unirsi e di fare del bene insieme. È proprio attraverso azioni semplici ma condivise che riusciamo a costruire un ambiente di lavoro più umano, più vicino alle persone e ai loro bisogni.

Grazie a tutti coloro che hanno partecipato e reso possibile, ancora una volta, questo momento di solidarietà: abbiamo dimostrato che sappiamo fare squadra... soprattutto quando c'è di mezzo il cioccolato.





ph Enrico Dal Zotto Studio - Fdesign\*

## 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.

 **ECLISSE**  
VEDIAMO OLTRE

# zanzar

zanzar.it

## STAR 45

MASSIMA LARGHEZZA FINO A 2300 mm

L'assenza di barriere, rende il prodotto ideale per i vani di frequente passaggio.



## CUBO 100

È la soluzione ideale per grandi aperture con telo unico e in assoluta sicurezza, grazie al sistema a zip antiventto.



## ICARO

Scuro pieghevole da 32 mm disponibile nella versione Vicentina e Padovana. Disponibile anche GIOVE 16 mini scuro e pieghevole.



## NOVA PIATTA

Persiana a lamelle orientabili a goccia realizzata con profilo anta e telaio piatti. Disponibile a richiesta, nella versione a lamelle fisse aperte o chiuse.



## Serie Sevilla – design distintivo per ambienti moderni

La nuova serie in alluminio Sevilla, con la sua caratteristica forma a cuneo, conferisce alla maniglia un aspetto distintivo, ulteriormente sottolineato dalla rosetta quadrata. La ridotta proporzione fra collo e impugnatura crea un chiaro accento minimalista. La serie comprende coordinati per porta, finestra e portafinestra.

Quadro Rapido

HOPPE sviluppa e produce maniglie di qualità in Germania, Italia, Repubblica Ceca e Stati Uniti.