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

ANNO XVIII | SETTEMBRE | 2026

53

COLFERT Window

P.32 FORMAZIONE

PASSAGGIO GENERAZIONALE: IL FUTURO DELLE AZIENDE DEI SERRAMENTI SI COSTRUISCE OGGI

PRINTED WITH SOY INK

RICICLATO Carta FSC® C028833

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

30 anni SIEGENIA Italia

SIEGENIA®
brings spaces to life

Per porte che lasciano il segno.

Nera, essenziale, decisa:
la nuova cerniera a scomparsa per portoncini axxent 750 ALU.
Porte con un design dall"estetica perfetta si ottengono solo grazie a dettagli perfettamente coordinati. Ecco perché la cerniera a scomparsa per portoncini, nel colore di tendenza nero, aggiunge il tocco giusto. Questa soluzione, tanto elegante quanto resistente, conferisce alla porta un aspetto gradevole senza rappresentare un invito per i ladri. La protezione antintrusione fino alla classe RC2 si può realizzare senza particolari aggiuntivi. Scoprite di più su altri punti di forza nella produzione, come l"intuitiva tecnica "click in": www.siegenia.com

Comfort ambientale a 360°

COLFERT Window

ANNO XVIII
SETTEMBRE
2026

53

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 **Laura Vendrame**

Comitato di Redazione
Elena Camarin, Laura Vendrame

Hanno collaborato
Mirco Zanato, Andrea Borghetto, Elena Camarin, Silvia Crosato, Luca Deppieri, Nicola Facchinato, Simone Facchinato, Marta Finotto, Martina Gaiardi, Mario Paronetto, Marco Saitta, Alessio Taita, Nicola Trevisan, Laura Vendrame

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**
Il valore di ciò che conta

6 **NORMATIVE**
La posa in opera dei serramenti diventa strategica

8 **GRANDANGOLO**
Società Benefit e Distretti di Missione: quando l'impresa diventa motore di sviluppo per territori e comunità

10 **L'OSPITE**
Intervista a Sabrina Fantini

12 **SOSTENIBILITÀ**
Guardarsi con gli occhi degli altri: l'undicesimo anno di COLFERT nel Gruppo Sostenibilità di CVE

13 **LEAN**
Dalla fabbrica al cantiere: la logistica snella che salva i margini del serramento

16 **DISASTRI DELLA POSA**
Il capolavoro degli spifferi: quando il cantiere dimentica la tenuta all'aria

18 **MERCATO**
Preventivi sotto stress, mercato ancora selettivo ma il quadro può migliorare

20 **IL CONFRONTO**

FINALITÀ DI BENEFICIO COMUNE
24 WikiCOLFERT: come ritrovare il filo

25 Oltre il lavoro il valore dell'incontro

27 **NOVITÀ IN YELLOW**
YELDYTA: i nuovi dischi da taglio per ferro e acciaio inox

29 **NOVITÀ**
Grandi dimensioni, maggiore controllo: le soluzioni GHELFI

FORMAZIONE
30 Decreto Controlli e qualifica di manutentore porte tagliafuoco: l'esame con i Vigili del Fuoco.

32 Passaggio generazionale: il futuro delle aziende dei serramenti si costruisce oggi

33 **YELLOW EXPO DAYS**
SAVE THE DATE 07-08-09 aprile 2027

34 **SPONSORIZZAZIONI SPORTIVE**
COLFERT rinnova il proprio impegno nello sport: ecco le PARTNERSHIP CONFERMATE

Azionamento ED 100/250

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

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

Contattaci per richiedere maggiori informazioni!

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

l'editoriale

di MIRCO ZANATO

Il valore di ciò che conta

"Caro lettore, caro cliente,
oggi desidero rivolgermi direttamente a te con una domanda semplice, ma per noi fondamentale: **noi di COLFERT stiamo davvero facendo bene ciò che conta?**

Per aiutarti a rispondere, voglio condividere una riflessione che guida ogni nostra scelta.

In COLFERT le **Persone** e la **Soddisfazione** sono due dei cinque valori che orientano il nostro modo di lavorare. Siamo convinti che ogni prodotto, ogni servizio e ogni innovazione abbiano valore solo se riescono a generare un beneficio concreto per le persone e per le imprese che ogni giorno ci scelgono.
Con questo obiettivo abbiamo costruito un'offerta che va oltre la semplice distribuzione di ferramenta e accessori. Abbiamo investito in competenze, consulenza e servizi per essere un partner capace di semplificare il lavoro dei professionisti del serramento.

Negli anni sono nati numerosi progetti: **KYM**, il sistema di approvvigionamento automatico che ottimizza la gestione del magazzino; un catalogo digitale completo con le schede tecniche di ogni prodotto; **Niki**, il nostro assistente basato sull'intelligenza artificiale dedicato al mondo dei serramenti; la linea **Yellow** dedicata alla Posa Eccellente; il **Laboratorio COLFERT** per la formazione tecnica; un servizio di assistenza specializzata prima e dopo la vendita; l'impegno a evadere gli ordini entro 24 ore e a migliorare continuamente i nostri processi attraverso la filosofia Lean; fino ad arrivare a **YED**, la manifestazione con cui contribuiamo a diffondere cultura, competenze e innovazione nel nostro settore.
Di tutto questo siamo orgogliosi, ma sappiamo anche che ciò che oggi rappresenta un punto di forza, domani potrebbe non essere più sufficiente.

Per questo la nostra vera sfida non è celebrare i risultati raggiunti, ma continuare a metterci in discussione. La fiducia che i nostri clienti ci accordano ogni giorno è la responsabilità più grande che abbiamo e ci spinge a non smettere mai di ascoltare, progettare, migliorare e innovare. Un credo profondo che fa parte del nostro DNA.

Ed è proprio per questo che oggi chiedo il tuo aiuto.

C'è un servizio che apprezzi particolarmente? C'è qualcosa che possiamo fare meglio? Hai un'esigenza ancora non soddisfatta, un'idea o una critica costruttiva?

Raccontamelo.

Il confronto con clienti, partner e professionisti è sempre stato il motore della crescita di COLFERT. Leggerò personalmente ogni contributo, perché spesso le idee migliori nascono proprio da chi vive ogni giorno il nostro settore.

Stiamo facendo ciò che conta per te?
Scrivimi a ***marketing@colfert.com***

Riuscire a soddisfare le tue esigenze sarà per noi la sfida più bella. La tua risposta ci aiuterà a costruire la COLFERT di domani e a continuare a fare, ogni giorno, ciò che conta davvero.

| *Laura Vendrame* |

La posa in opera dei serramenti diventa **strategica**

Dalla UNI 11673 alle Case Green: il serramento è un sistema, non solo un prodotto.

Negli ultimi anni il settore dei serramenti sta vivendo una profonda evoluzione normativa e tecnica. Se in passato l'attenzione era concentrata soprattutto sulle prestazioni del prodotto – trasmittanza, vetri e profili – oggi il focus si sposta sempre più sulla qualità della posa in opera.

La ragione è semplice: **anche un serramento altamente performante può perdere gran parte della propria efficacia se installato in modo scorretto**. Infiltrazioni d'aria, condensa, muffe e dispersioni energetiche dipendono spesso da una cattiva gestione del nodo di posa più che dal prodotto stesso.
In questo scenario la serie UNI 11673 è diventata il principale riferimento normativo italiano per la posa dei serramenti. La norma definisce criteri di progettazione, requisiti di installazione, qualificazione professionale del posatore e modalità di verifica finale.

Uno degli aspetti più rilevanti introdotti dalla UNI 11673 riguarda il concetto di posa "a tre livelli funzionali": lato interno più ermetico, zona centrale isolante e lato esterno traspirante ma impermeabile all'acqua. Un approccio che supera definitivamente il vecchio sistema basato esclusivamente sulla schiuma poliuretanica e introduce una visione più evoluta dell'intero nodo di installazione.
La normativa ha inoltre ridefinito il ruolo del posatore, oggi chiamato a possedere competenze sempre più specialistiche in materia di fisica dell'edificio, ponti termici, tenuta all'aria, comportamento termoigrometrico e materiali di posa. Sempre più capitolati pubblici e privati richiedono infatti personale qualificato, documentazione tecnica e conformità alla UNI 11673.

L'evoluzione normativa non si limita però alla sola UNI 11673. Negli ultimi anni anche i **CAM Edilizia** (Criteri Ambientali Minimi) hanno assunto un ruolo sempre più rilevante, soprattutto negli appalti pubblici. I CAM richiedono che **materiali, componenti e processi costruttivi contribuiscano al raggiungimento di obiettivi di sostenibilità ambientale, efficienza energetica e durabilità dell'opera**. Una posa eseguita a regola d'arte diventa quindi fondamentale per valorizzare le prestazioni del serramento, limitare gli interventi manutentivi e garantire risultati duraturi nel tempo.

Un ulteriore impulso arriva dalla direttiva europea **EPBD IV**, nota anche come direttiva "Case Green". L'obiettivo è **migliorare progressivamente le prestazioni energetiche** degli edifici esistenti e di nuova costruzione, riducendo consumi ed emissioni.

Per raggiungere questi traguardi non basta installare prodotti performanti: è necessario che ogni elemento dell'involucro edilizio, compresi i serramenti, sia progettato e installato come parte integrante di un sistema ad alte prestazioni.

Il concetto stesso di "finestra" cambia quindi radicalmente: non più semplice prodotto, ma **sistema integrato composto da serramento, nodo di posa, materiali di installazione e corretta esecuzione**. Nei prossimi anni sarà proprio la qualità della posa a rappresentare il vero elemento distintivo tra una prestazione certificata in laboratorio e una prestazione realmente ottenuta in opera, con benefici concreti in termini di comfort abitativo, efficienza energetica e durabilità dell'edificio.

mario@studioparonetto.com

Mario Paronetto

Società Benefit e Distretti di Missione:

quando l'impresa diventa motore di sviluppo per territori e comunità

In un contesto segnato da profonde trasformazioni economiche, ambientali e sociali, emerge con sempre maggiore evidenza la necessità di ridefinire il ruolo dell'impresa nella società. La crescente attenzione verso i temi della sostenibilità, dell'inclusione e della responsabilità sociale ha infatti portato alla diffusione di modelli imprenditoriali capaci di coniugare competitività economica e creazione di valore condiviso. Tra questi, le Società Benefit rappresentano oggi una delle esperienze più innovative e significative del panorama italiano.

L'Italia è stata il primo Paese sovrano al mondo a introdurre una normativa specifica sulle Società Benefit nel 2016, anticipando molti altri sistemi economici internazionali. Questo modello consente alle imprese di **integrare formalmente** nel proprio statuto **obiettivi di beneficio comune**, affiancandoli alla tradizionale finalità di profitto. Oggi le Società Benefit italiane raggiungono quasi le 6.000 unità e continuano a crescere, confermando la capacità di questo modello di intercettare le esigenze di un mercato sempre più attento all'impatto sociale e ambientale delle attività economiche.

La vera innovazione delle Società Benefit non consiste soltanto nell'adozione di pratiche sostenibili, ma nella volontà di assumere un ruolo attivo come soggetti di trasformazione dei territori. L'impresa non viene più considerata esclusivamente come produttrice di beni e servizi, ma come un attore che **contribuisce alla qualità della vita delle comunità, alla tutela delle risorse ambientali, alla crescita culturale e alla coesione sociale.**
Questa visione si fonda sulla consapevolezza che il successo economico di lungo periodo dipende dalla salute dell'ecosistema in cui l'impresa opera. Territori fragili, comunità disgregate e capitale sociale impoverito rappresentano infatti fattori di rischio anche per la competitività aziendale. Al contrario, investire nel benessere collettivo significa creare condizioni favorevoli alla crescita economica, all'innovazione e all'attrattività dei territori.

È in questo quadro che si inserisce l'esperienza dei cosiddetti "Distretti di Missione", una delle più interessanti evoluzioni del movimento delle Società Benefit in Italia. Si tratta di ecosistemi territoriali nei quali imprese, enti pubblici, organizzazioni del Terzo Settore, istituti scolastici, università e cittadini collaborano attorno a una missione condivisa di sviluppo sostenibile.

L'obiettivo è superare una logica di interventi isolati per costruire strategie territoriali integrate, capaci di generare impatti misurabili sul piano economico, sociale e ambientale. In altre parole, il territorio viene considerato come una comunità di stakeholder che lavora insieme per creare valore diffuso.

Tra le regioni che hanno sperimentato con maggiore intensità questo approccio figurano Emilia-Romagna e Lombardia, aree caratterizzate da una forte presenza di imprese innovative e da una consolidata cultura della collaborazione territoriale. In Emilia-Romagna, regione tradizionalmente caratterizzata da una forte cultura cooperativa e mutualistica, i Distretti di Missione hanno trovato un terreno particolarmente fertile. La collaborazione tra imprese, cooperative sociali, università e amministrazioni locali ha favorito la nascita di progetti dedicati all'inclusione lavorativa, all'innovazione sociale e alla rigenerazione delle comu-

nità. L'esperienza di grandi organizzazioni dell'economia sociale presenti sul territorio dimostra come sia possibile costruire modelli di sviluppo in grado di coniugare competitività economica e coesione sociale.

Anche la Lombardia rappresenta un laboratorio particolarmente interessante. Qui i Distretti di Missione si sono sviluppati soprattutto attorno ai temi dell'innovazione, della sostenibilità industriale e della finanza a impatto. La presenza di un tessuto produttivo altamente diversificato ha favorito la nascita di partnership tra imprese, fondazioni, enti del Terzo Settore e istituzioni pubbliche orientate alla creazione di valore condiviso. In questo contesto, il modello benefit è diventato uno strumento per rafforzare la competitività delle imprese e, al tempo stesso, per affrontare le grandi sfide sociali e ambientali che interessano le aree urbane e produttive.

Il successo dei Distretti di Missione risiede nella loro capacità di trasformare il concetto di sostenibilità da semplice adempimento a strategia di sviluppo territoriale. Le imprese che partecipano a questi ecosistemi ottengono vantaggi concreti: maggiore reputazione, rafforzamento delle relazioni con gli stakeholder, attrazione di talenti, accesso a nuove opportunità di innovazione e incremento della capacità competitiva.

Parallelamente, le comunità beneficiano di investimenti orientati al bene comune, di nuove occasioni occupazionali, di servizi più efficaci e di una maggiore capacità di affrontare le sfide della transizione ecologica e digitale.

Le Società Benefit e i Distretti di Missione stanno dunque contribuendo a **costruire un nuovo paradigma di sviluppo** nel quale il successo di un'impresa non viene misurato soltanto attraverso gli utili prodotti, ma anche attraverso il **valore generato per il territorio**. È una trasformazione culturale che ridefinisce il rapporto tra economia e società e che propone una visione dell'impresa come infrastruttura civica, capace di creare benessere diffuso e futuro condiviso.
In un'epoca caratterizzata da crescente complessità e da sfide globali senza precedenti, questa capacità di mettere in rete competenze, risorse e responsabilità rappresenta probabilmente uno degli strumenti più efficaci per costruire comunità più resilienti, inclusive e sostenibili.

| Silvia Crosato |

Intervista a **Sabrina Fantini**

Facilitatrice, coach e consulente, esperta di innovazione collaborativa

"Abbiamo aderito al progetto "50&50 Donne e Uomini verso un futuro alla pari", promosso da UNIS&F (società confindustriale) e finanziato dalla Regione Veneto, per rafforzare una cultura inclusiva e favorire equità nei luoghi di lavoro. Sabrina Fantini ci ha accompagnato nella progettazione del percorso. Si è appena conclusa la prima tappa: una formazione esperienziale per le donne di Colfert. In un ambiente sicuro e stimolante, colleghe di reparti diversi hanno preso parte a laboratori su temperamenti umani, biografia professionale e mappatura collettiva di criticità e buone pratiche aziendali."

Sabrina, come sei arrivata ad occuparti di queste tematiche?

Nella prima parte del mio percorso mi sono occupata di progetti culturali e strategie di sviluppo territoriale, dove la convergenza tra imprese, enti pubblici e terzo settore è necessaria. In quell'ambiente ho preso confidenza con la complessità e ho raccolto la sfida della collaborazione, per valorizzare il potenziale di persone e progetti in modo integrato.

La formazione come counselor e coach mi ha permesso di approfondire le dinamiche umane, l'esperienza come consulente di family business mi ha mostrato il legame diretto tra risultati e qualità delle relazioni. Dal 2017 facilito percorsi di sviluppo organizzativo e in area HR, occuparmi di sostenibilità sociale e inclusione è stato naturale: le diversità sono fattore critico e motore di collaborazione, integrarle è una scelta etica e strategica che genera benessere, stimola emersione dei talenti e innovazione.

Cosa significa oggi parlare di parità di genere e female skills in azienda?

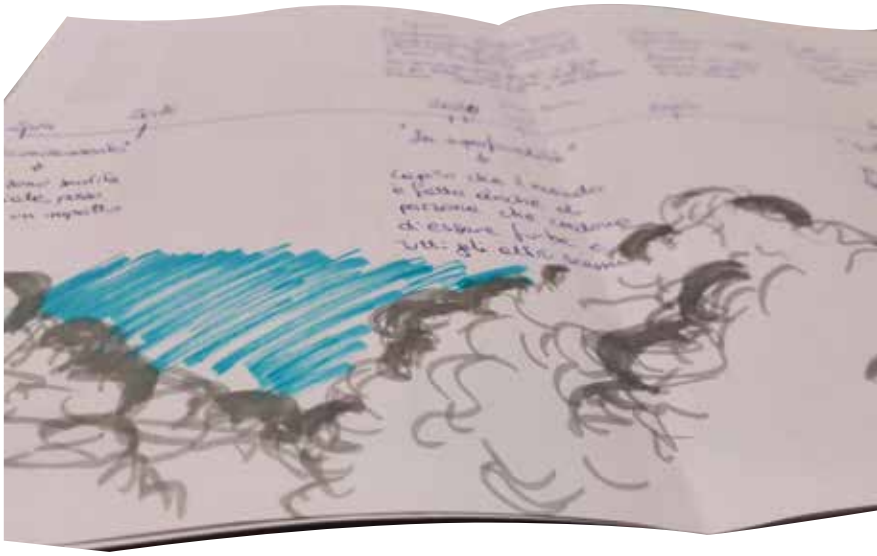
I dati raccontano una disparità ancora forte, ma non è solo questione di numeri. Il cambiamento viaggia su un doppio binario: allargare lo spazio di diritti e opportunità favorisce l'accesso delle donne al lavoro e ai ruoli apicali, ma occorre integrare maschile e femminile come visioni complementari, del mondo e dell'azienda.

La scarsa presenza di donne è solo la punta dell'iceberg, nelle organizzazioni manca spesso la dimensione femminile: un insieme di valori e competenze per troppo tempo tra-

scurati. Cura delle persone, ascolto, coesione sono solo alcuni esempi di attitudini culturalmente attribuite alle donne, complementari a efficienza, performance, risultati. Rappresentano gli archetipi femminile e maschile, presenti in tutte le persone e non legati rigidamente a un genere. Proprio le female skills sostengono modelli di business più sostenibili, evidenziando come l'inclusione fa bene ai risultati. Secondo l'OIL (agenzia ONU), una buona integrazione di genere produce un aumento di fatturato del 10-15%, non perché le donne siano migliori, ma perché il confronto tra diversità produce decisioni più informate e più solide.

Come si trasforma la formazione in cambiamento duraturo?

Nei cambiamenti culturali l'evoluzione avviene se si agisce su più livelli in modo sistemico: consapevolezza delle persone, pratiche organizzative per creare nuove abitudini, strumenti formali per avere punti di riferimento chiari: politiche, certificazioni, fino alla forma giuridica benefit.



| *Silvia Crosato* |

Guardarsi con gli occhi degli altri:

l'undicesimo anno di COLFERT nel Gruppo Sostenibilità di CVE

C'è un momento preciso, nel percorso di un'azienda che ha scelto la strada della sostenibilità, in cui il fare quotidiano rischia di diventare un automatismo. Si portano avanti progetti, si limano processi, si monitorano indici d'impatto. Eppure, la vera evoluzione avviene quando ci si ferma e si aprono le porte all'esterno. Per COLFERT, il recente incontro dello scorso 14 maggio 2026 ha rappresentato esattamente questo: un'occasione speciale per specchiarsi nello sguardo degli altri e mettere a fuoco la propria identità, condividendo punti di forza e sfide quotidiane.

L'evento ha visto la nostra sede ospitare il **Gruppo Sostenibilità di Confindustria Veneto Est (CVE)**, un network di confronto continuo che quest'anno ci vede fare squadra con realtà d'eccellenza come AKU, Atlantis Headwear, Cartotecnica Postumia, Buzzi Unicem e San Marco Group. Insieme a loro abbiamo festeggiato il nostro undicesimo anno di partecipazione attiva all'interno del gruppo. Un traguardo significativo, che dimostra come per COLFERT la sostenibilità non sia una moda recente, bensì una traiettoria strategica di lungo periodo.

Durante la giornata abbiamo **condiviso** i nostri strumenti di rendicontazione: l**a Relazione d'Impatto e il Bilancio di Sostenibilità**. Abbiamo raccontato con orgoglio, ma anche con estrema franchezza, cosa significa aver scelto di diventare Società Benefit dal 2022 e l'impegno che questa trasformazione richiede. Non abbiamo nascosto le difficoltà. Chi opera oggi in modo sostenibile si trova spesso a fare i conti con un mercato ancora giovane, che fatica a riconoscere l'immediato valore economico di un comportamento trasparente ed etico. Per un'azienda come la nostra, fortemente radicata nella filosofia Lean Management e orientata all'eliminazione sistematica di ciò che non genera valore per il cliente, l'investimento in sostenibilità potrebbe apparire, a un occhio superficiale, come un paradosso o persino uno spreco (un *Muda*).

La nostra sfida culturale sta proprio qui: dimostrare che la sostenibilità è assolutamente Lean. Scegliere partner commerciali coerenti, selezionare prodotti con filiere tracciabili e certificate (come la nostra pergola bioclimatica con mappatura del ciclo di vita LCA), richiede fatica e rigore. Ma è proprio questa coerenza che genera valore reale e duraturo per il cliente finale e per l'intero ecosistema.

Se c'è un elemento che lo sguardo esterno dei partner di CVE ci ha aiutato a valorizzare come una vera e propria peculiarità di COLFERT, questo è senza dubbio il nostro ImpAct Team. Un team composto da persone dei vari reparti che operano quotidianamente come sentinelle e ambasciatori di un nuovo modo di pensare. Dalla gestione della sicurezza in magazzino alle politiche di welfare, ogni iniziativa è capillarmente presidiata.

Il confronto ci ha restituito feedback preziosi, confermando che le nostre quattro finalità di beneficio comune – Territorio, Persone, Processi e Contaminazione – trovano applicazione pratica sia nei piccoli dettagli sia nelle grandi scelte: dal sostegno a progetti di inclusione locale alla partnership con ITS Red Academy, fino alle azioni a supporto della genitorialità che stanno determinando un positivo "effetto nascite" tra il nostro personale.

L'esito di questa visita ci ricorda l'essenza stessa del fare rete. C'è un proverbio africano che citiamo spesso che racchiude la nostra filosofia: *"Se vuoi andare veloce, vai da solo. Se vuoi andare lontano, vai insieme agli altri"*. L'undicesimo anno nel Gruppo CVE ci conferma che COLFERT non vuole correre da sola, ma vuole camminare insieme ai suoi partner, ai suoi clienti e alle sue persone per andare davvero lontano.

| Nicola Trevisan |

Dalla fabbrica al cantiere: la logistica snella che salva i margini del serramento

Quando si parla di *Lean Production* nel settore dei serramenti, l'attenzione cade quasi sempre sull'officina: l'ottimizzazione del taglio, l'ordine sui banchi di montaggio, l'efficienza dei centri di lavoro. Esiste però un'area grigia in cui i margini faticosamente guadagnati in produzione rischiano di evaporare: la logistica, intesa come il viaggio del serramento dalla fabbrica fino alla posa in cantiere.

Nel mercato moderno, il cantiere è diventato il vero collo di bottiglia. Ritardi nelle consegne dei vetri, accessori mancanti al momento del montaggio, furgoni caricati nel caos e contestazioni in fase di posa sono sprechi enormi. Applicare la filosofia lean alla supply chain e alla logistica significa trattare il flusso dei materiali non come uno stoccaggio, ma come un flusso in movimento.

IL FLUSSO NON SI FERMA AL CANCELLO DELL'AZIENDA

Il primo passo per una logistica snella è l'integrazione con i fornitori (vetrerie, produttori di estrusi e fornitori di accessori) secondo la logica del **just-in-time**. Accumulare pallet di profili o cavalletti di vetri mesi prima dell'effettiva installazione non fa altro che immobilizzare capitale e saturare lo spazio in azienda, aumentando il rischio di danneggiamenti. L'obiettivo deve essere la sincronizzazione: il materiale deve arrivare in officina solo quando la commessa è pronta per entrare in produzione.

Per regolare questo flusso ed evitare rotture di stock di accessori critici (come cerniere, guarnizioni o viti), lo strumento ideale è il **kanban**. Attraverso un sistema di cartellini visivi — fisici o digitali — il consumo di un materiale in officina genera automaticamente un ordine di ripristino verso il magazzino o il fornitore esterno. Non si ordina più in base a una "stima", ma solo quando il lotto precedente è stato effettivamente utilizzato, azzerando le scorte dormienti.

LA RIVOLUZIONE DEL "KITTING" PER LA POSA

Il vero salto di qualità nella logistica del serramento si ottiene però sul fronte delle spedizioni e del cantiere, applicando il principio del **kitting**.
Troppo spesso i posatori arrivano in cantiere e si accorgono che mancano le maniglie di quella specifica finitura, i tasselli corretti o quel particolare sigillante. Risultato? Squadre ferme, viaggi extra e clienti insoddisfatti.

Il kitting consiste nel preparare, già in fase di imballo in azienda, una "cassetta del cantiere" standardizzata e associata univocamente a quella commessa ed a quella squadra di posa. All'interno si troveranno, contati, tutti gli accessori, le viti, le guarnizioni e i coprifili necessari per quell'esatto lavoro. Il posatore non deve più "cercare" o "improvvisare", deve solo installare.

CARICO VISIVO E STANDARDIZZAZIONE

Anche il carico del furgone segue regole lean. Attraverso la gestione visiva (**visual management**), le commesse vengono caricate seguendo l'ordine inverso di posa (l'ultimo serramento a salire sul mezzo sarà il primo a scendere). Questo azzera i tempi morti di movimentazione e i rischi di rigare i profili sul furgone.

Ridurre i tempi di attraversamento logistici e azzerare gli errori di spedizione non è solo un modo per tagliare i costi: è il miglior biglietto da visita commerciale per un'azienda che vuole essere percepita come partner affidabile da progettisti e imprese edili. Anche perché l'eccellenza artigianale, oggi, non si misura più soltanto dalla precisione millimetrica di un angolo di taglio, ma dalla fluidità con cui quel serramento passa dal disegno al cantiere. La vera sfida del produttore moderno non si vince più solo sul banco di lavoro, ma sulla strada che porta alla soddisfazione del cliente. Coltivare la lean significa fare spazio al futuro, un dettaglio alla volta.

QUESTIONE DI SICUREZZA

Security 60 NO SALDATURA è la proposta di Tecnometalsystem per garantire sicurezza certificata e durata nel tempo nella nuova generazione di persiane blindate. Una risposta concreta per proteggere l'abitazione senza rinunciare a comfort ed estetica

Negli ultimi anni il tema della sicurezza domestica è di ventato sempre più centrale.
Si sente parlare con frequenza di furti in abitazione, di effrazioni rapide, di intrusioni che avvengono in pochi minuti.
In un contesto in cui i punti più vulnerabili restano porte e finestre, la qualità del serramento diventa parte integrante della protezione di un'abitazione.
In questo scenario, la progettazione dei sistemi di chiusura assume un ruolo sempre più centrale.

OLTRE LA CLASSE ANTIEFFRAZIONE

Oggi, quando si sceglie un serramento di sicurezza, l'attenzione si concentra spesso su un numero: la classe antieffrazione.
Un dato fondamentale, certamente, ma non sufficiente da solo a descrivere il valore reale di un prodotto.
La vera domanda è un'altra: quella sicurezza resta affidabile nel tempo?
È da questa riflessione che nasce Security 60 NO SALDATURA, la prima persiana blindata orientabile in acciaio certificata in Classe 3 antieffrazione, completamente priva di saldature e certificata anche a lamelle aperte.
Un prodotto che non si limita a garantire una prestazione certificata, ma che nasce come un sistema progettato per mantenere nel tempo stabilità, funzionalità e affidabilità.

COMFORT ABITATIVO E CONTROLLO DELLA LUCE

Ma la sicurezza, oggi, non è solo protezione. È anche qualità dell'abitare.
L'orientabilità delle lamelle di Security 60 NO SALDATURA consente di regolare la luce naturale all'interno degli ambienti, garantendo comfort senza rinunciare alla sicurezza.
Allo stesso tempo, il design della persiana è pensato per integrarsi in ogni contesto architettonico, unendo prestazioni tecniche ed estetica.
La forza di questo prodotto non è racchiusa solo nella sua struttura, ma anche nella versatilità estetica:

- due profili tra cui scegliere: arrotondato o squadrato;
- linee eleganti e moderne, adatte a diversi stili architettonici;
- un'ampia gamma di finiture e colori, fino all'effetto legno, per una resa calda e naturale.

Security 60 NO SALDATURA racchiude così in un unico prodotto sicurezza certificata, comfort abitativo, design e libertà di personalizzazione, ma soprattutto un sistema progettato fin dall'origine per mantenere nel tempo le proprie prestazioni.
Si configura così non solo come una persiana blindata, ma come una soluzione che integra protezione, estetica e durabilità.

SECURITY 60®

SISTEMA PERSIANA ORIENTABILE IN ACCIAIO

L'UNICA PERSIANA BLINDATA A LAMELLE ORIENTABILI CERTIFICATA IN CLASSE 3 ANTIEFFRAZIONE

FINALMENTE MI SENTO SICURA!

5 BREVETTI

CLASSE 3

TMS®

TECNOMETALSYSTEM

...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)

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.

Il capolavoro degli spifferi:

quando il cantiere dimentica la tenuta all'aria

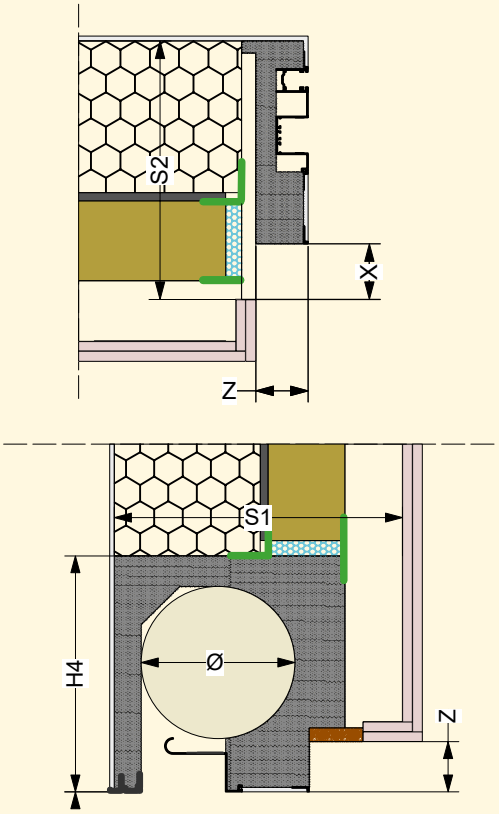
CASO STUDIO IN UN CONDOMINIO A 6 PIANI IN CASA CLIMA

Tipologia di edificio e parete:

- **Target energetico:** Certificazione CasaClima (richiede severi test di tenuta all'aria).
- **Struttura portante:** Parete in legno XLAM da 100 mm.
- **Isolamento esterno:** Cappotto termico da 150 mm.
- **Finitura interna:** Controparete tecnica da 50 mm.

Nodo Serramento di Progetto

- **Soluzione:** Monoblocco termoisolante predisposto per zanzariera integrata e avvolgibile, con cassonetto a ispezione inferiore (dal basso).



Cronoprogramma teorico delle fasi di lavoro - chi fa cosa e quando:

- **Fornitore del monoblocco:** – installa il controtelaio/monoblocco sulla parete in XLAM.
- **Marmista** – rileva le misure e posa i marmi (banchine/soglie).
- **Elettricista** – fora il monoblocco per l'inserimento dei corrugati (es. sensori allarme, motorizzazioni).
- **Serramentista** – installa il serramento, la tapparella e la zanzariera

IL CAOS - LA REALTÀ DEL CANTIERE

La sequenza reale degli eventi e le modalità di esecuzione hanno completamente disatteso le buone pratiche di posa e il coordinamento:

- **Posa del monoblocco:** avviene correttamente sulla parete in XLAM.
- **Intervento impiantista (elettricista):** porta i corrugati per l'allarme fino al monoblocco. Fora il monoblocco esattamente nell'angolo, in linea con il futuro telaio del serramento.
- **Intervento marmista:** arriva in cantiere per il rilievo e procede immediatamente all'installazione dei marmi (probabilmente senza coordinamento sulle sigillature inferiori).
- **Intervento Serramentista:**
  1. Posa il telaio del serramento utilizzando un **nastro multifunzione di larghezza errata** (diversa dallo spessore del telaio).
  2. Infila i cavi dei sensori nei corrugati, ma **non sigilla i corrugati** né all'esterno (punto di passaggio nel monoblocco) né all'interno (uscita dei cavi).
  3. Installa guide, zanzariera e avvolgibile, completando il lavoro senza risolvere le interferenze.

Blower door test: FALLITO!!!!

ANALISI DEL PROBLEMA E CRITICITÀ

Il mancato coordinamento e la posa approssimativa hanno generato gravi patologie edilizie legate alla **tenuta all'aria (Air Tightness)**, che compromettono l'esito del **Blower Door Test** e l'efficienza energetica dell'edificio.

I punti di infiltrazione dell'aria (spifferi e perdite)

- **Il "canale" del corrugato (effetto camino):** il foro praticato nel monoblocco e il corrugato stesso non sono stati sigillati. L'aria fredda esterna (o calda in estate) entra nel corrugato, viaggia al suo interno e fuoriesce all'interno dell'abitazione (e viceversa), bypassando completamente il serramento isolante.
- **Il giunto sotto-soglia (tra davanzale e sottosoglia)**: la posa del marmo senza un quarto lato isolato/sigillato e la mancanza di barriere all'aria sotto il piano di posa creano un passaggio d'aria continuo tra l'interno e l'esterno.
- **Incongruenza telaio-monoblocco:** il nastro multifunzione di larghezza errata non ha garantito la compressione e la sigillatura continua tra il controtelaio (monoblocco) e il telaio del serramento.
- **Flussi d'aria nelle cappette di drenaggio:** l'aria interna riesce a penetrare nelle battute del serramento e a sfogare verso l'esterno attraverso i fori di drenaggio dell'alluminio, segno che la guarnizione interna o il nastro di posa non tengono.

Conseguenze Tecniche ed Economiche

- **Fallimento del blower door test (v50 / n50):** casaclima impone limiti severissimi sui ricambi d'aria incontrollati. Queste perdite localizzate impediscono il raggiungimento dei requisiti di certificazione.
- **Rischio condensa interstiziale e muffa:** l'aria calda e umida interna, migrando verso l'esterno attraverso le fessure (es. Attorno al corrugato o sotto il davanzale), incontra zone fredde, condensa e genera muffa all'interno della spalla del monoblocco o dell'xlam.
- **Discomfort termico e acustico:** presenza di spifferi percepibili vicino alla finestra e perdita del potere fonoisolante del serramento.

ERRORI DI GESTIONE E SOLUZIONI CORRETTIVE

Chi ha sbagliato? (Responsabilità condivise)

- **Il progettista/direttore dei lavori:** mancanza di un dettaglio costruttivo 1:1 dei passaggi impiantistici e mancato controllo delle fasi (marmista e serramentista non dovevano lavorare senza un controllo dei giunti).
- **L'elettricista:** ha forato un elemento a tenuta (il monoblocco) senza utilizzare appositi passacavi a tenuta d'aria o concordare la sigillatura.
- **Il serramentista:** ha utilizzato un nastro multifunzione non idoneo e ha ignorato la mancata sigillatura del corrugato che passava nella sua area di lavoro.

Come risolvere (Azioni Correttive)

- **Sigillatura dei corrugati** con appositi **manicotti passacavo in EPDM** adesivizzati per sigillare il corrugato al monoblocco, utilizzo **gel sigillanti o tappi specifici per tenuta all'aria** per bloccare il flusso d'aria interno al tubo, a carico dell'installatore/elettricista.
- **Correzione del giunto di posa:** rimosso il serramento e applicato nastro multifunzione di idonea dimensione.

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.

| *Simone Facchinato* |

Preventivi sotto stress, mercato ancora selettivo ma il quadro ***può migliorare***

Gli ultimi mesi hanno ricordato a tutta la filiera del serramento quanto i margini siano esposti a variabili esterne: energia, trasporti, disponibilità dei materiali e tempi di consegna. Le indagini mensili condotte tra le imprese del mercato delle costruzioni, osservate da banche centrali e mercati perché anticipano attività, ordini, costi e fiducia, raccontano una fase ancora debole, ma meno negativa. In Eurozona l'attività resta in calo, soprattutto nel residenziale, ma la contrazione si è attenuata. L'Italia è il caso più incoraggiante: il mercato si è avvicinato alla stabilizzazione dopo il forte arretramento di aprile, con nuovi ordini meno deboli, occupazione in crescita e aspettative tornate positive. Più difficile, invece, il quadro in Germania e Francia.

Il tema centrale resta la pressione sui costi. Carburanti, energia, trasporti e materie prime hanno attraversato tutta la catena, rendendo più complesso mantenere i preventivi e programmare le consegne. Per serramentisti e rivenditori questo significa una cosa molto concreta: *non basta aggiornare i listini*. Occorre **proteggere la marginalità con offerte più strutturate, validità temporali chiare, clausole di revisione prezzi quando necessario e una comunicazione trasparente con il cliente.**

L'elemento nuovo è che lo scenario energetico appare meno teso rispetto alle settimane più critiche. La fine delle ostilità con l'Iran, se confermata dalle trattative, ha già favorito il ritorno del petrolio su livelli vicini a quelli precedenti alla guerra. Non si può ancora parlare di stabilizzazione definitiva: il rischio geopolitico resta e le catene logistiche reagiscono sempre con ritardo. Tuttavia, un'energia meno cara e meno volatile può alleggerire progressivamente il costo dei trasporti, dei materiali energivori e delle forniture.

fapim®
Life in evolution

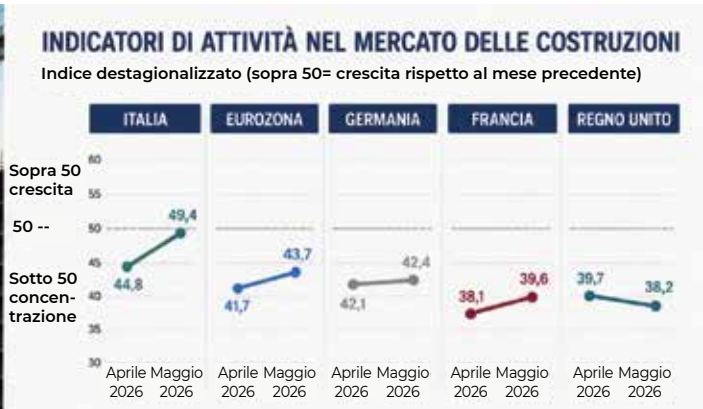
FORMULA
MULTI-POINT LOCKING FOR SLIDING

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.

Made in Italy

È possibile che nei prossimi mesi si veda ancora qualche aumento, perché gli shock sui costi entrano nei listini con ritardo. Poi, però, l'inflazione dovrebbe tornare a moderarsi: questo non significa che i prezzi nel complesso scenderanno, ma che cresceranno più lentamente e diventeranno più prevedibili. È un passaggio importante, perché prezzi più stabili aiutano a costruire preventivi credibili, mentre un'inflazione meno aggressiva può favorire anche condizioni finanziarie meno penalizzanti per famiglie e imprese.

Per il mercato dei serramenti non si tratta di attendere un ritorno automatico ai volumi del passato. Il mercato resterà selettivo e il cliente continuerà a valutare con attenzione. Ma dopo mesi difficili si può guardare avanti con un cauto ottimismo. Chi saprà unire controllo dei costi, qualità tecnica e capacità di spiegare il valore del serramento avrà più strumenti per difendere i margini e trasformare le richieste in ordini. Anche il caldo intenso e straordinario di quest'estate lo ricorda con forza: un buon serramento non isola solo dal freddo invernale, ma diventa sempre più decisivo anche per il comfort e l'efficienza energetica nei mesi estivi.



Fonte: S&P Global Construction PMI - Maggio 2026
(I dati misurano le variazioni mensili dell'attività nelle costruzioni. Valori sotto 50 indicano contrazione, sopra 50 crescita.)

CONTROLLO ACCESSI

| *Alessio Taita* |

EKEY BIOMETRIC SYSTEMS

GATEWAY EKEY dLINE

CARATTERISTICHE

Con il Gateway ekey dLine la porta d'ingresso diventa smart, consentendone l'apertura con lo smartphone utilizzando l'app bionyx. Il Gateway è compatibile con ogni serratura elettrica o motorizzata, ne consente una gestione via bluetooth con la possibilità di apertura da locale oppure una gestione via wifi che oltre alla gestione da locale permette la gestione da remoto e in questo caso altre numerose funzioni di controllo accessi.

PUNTI DI FORZA

1. **Invisibile** nell'anta della porta: viene incassato nel portoncino, il design della porta sempre in primo piano.
2. La stessa app bionyx consente di gestire il **Gateway** oltre ai lettori d'impronta, fino a 20 dispositivi per account.
3. **Compatibile** con tutte le serrature motorizzate, massima libertà di scelta per il produttore.
4. **Soluzione economica** per l'accesso senza chiave.
5. **Numerose funzioni di controllo** degli accessi, apertura da locale e remoto, connessione alla domotica di casa.

ALLUMINIO FERRO

| *Marco Saitta* |

DORMAKABA

BTS 80V

CARATTERISTICHE

Il chiudiporta a pavimento dormakaba BTS 80 V è la soluzione ideale per chi cerca affidabilità, praticità ed eleganza in un unico prodotto. Progettato per adattarsi a molteplici applicazioni, offre un movimento della porta fluido e controllato, migliorando il comfort di utilizzo quotidiano. La sua installazione completamente nascosta preserva l'estetica degli ambienti, mentre la versatilità del sistema consente di rispondere con semplicità a diverse esigenze progettuali e installative.

PUNTI DI FORZA

1. **Forza** di chiusura regolabile tramite un'unica valvola, eliminando la necessità di scegliere tra diverse versioni EN 3, EN 4 o EN 6.
2. **Elevata versatilità** applicativa, adatto a porte destre o sinistre, a singola o doppia azione.
3. **Prestazioni** per porte di grandi dimensioni, con supporto fino a 300 kg di peso e 1400 mm di larghezza anta.
4. **Comfort e sicurezza** d'uso, grazie a velocità di chiusura regolabile, fermo idraulico, smorzamento in apertura e ritardo di chiusura.
5. **Installazione a scomparsa** nel pavimento, che preserva l'estetica della porta e degli ambienti senza componenti visibili.

UTENSILERIA

| *Luca Deppieri* |

HOMBERGER

MUSCLE SUIT SOFT-POWER

CARATTERISTICHE

Il Muscle Suit Soft-Power è un esoscheletro passivo ultraleggero progettato per ridurre del 35% lo sforzo lombare.
Protegge l'operatore da danni alla schiena e può essere indossato per tutta la giornata lavorativa senza controindicazioni, è disponibile in taglia unica e può essere regolato per ogni tipo di corporatura.

PUNTI DI FORZA

1. **Protegge** l'operatore da danni alla zona lombare.
2. Peso di soli 430g.
3. **Adattabile** ad ogni tipo di corporatura.
4. **Tessuto traspirante** a contatto minimo, non intralcia i movimenti e può essere lavato.
5. Può essere liberamente **attivato o disattivato** tramite fibbia sulla spalla, consente la guida di veicoli quando è disattivato.

HOMBERGER

HECOEFG

SKH

HECO TOPIX® plus

L'unica vite al mondo a passo variabile

GripFit

Magic Close

PerfectPitch

HECO EFG s.r.l.
Sede operativa: Via Marze, 30/C - 36060 - Romano d'Ezzelino (VI)
Tel: +39 0424 512111 - **Fax**: +39 0424 512115
e-mail: info@heco.it
www.heco.it

AD pagecomunicazione
BauXT®
L'INGRESSO IN UNA NUOVA ERA.
Modello CUSTOS #TaglioTermico #Design #Sicurezza

PRODOTTO FINITO

| *Andrea Borghetto* |

TOPP

K160_K250

CARATTERISTICHE

La nuova linea di automatismi per porte scorrevoli pedonali K160_K250 segna il superamento delle 2 attuali linee K140_K200 e T150_T240, con l'introduzione di una nuova elettronica che rende l'automazione ancora più performante. La nuova linea di automatismi K160_K250 è caratterizzata dalla stessa facilità di installazione delle precedenti K140_K200, in dimensioni più contenute, con maggiori prestazioni e migliore gestione sia per l'utente che per l'installatore.

PUNTI DI FORZA

1. Altezza della trave 100 mm e cassonetto di copertura ad innesto rapido **senza viti in vista.**
2. Profilo di scorrimento separato ed ammortizzato per una maggiore silenziosità e carrelli rinforzati, con ruote più larghe, **per garantire una maggiore portata**.
3. **Miglioramento della performance** in termini di velocità di apertura e chiusura, velocità nell'inversione di marcia, movimento più fluido, accostamento e mantenimento in chiuso.
4. K160 monta un **motore brushless diretto ad alta efficienza**, rendimento meccanico ed elettrico più alto e massima silenziosità.
5. Il dispositivo **Bluetooth, integrato** nella scheda elettronica, consente l'utilizzo dello Smartphone, una volta scaricata gratuitamente l'App ToppGO, per la selezione delle funzioni da parte dell'utente e per la programmazione dei parametri e diagnostica da parte dell'installatore.

LEGNO PVC

| *Marco Saitta* |

ALBAN GIACOMO S.P.A.

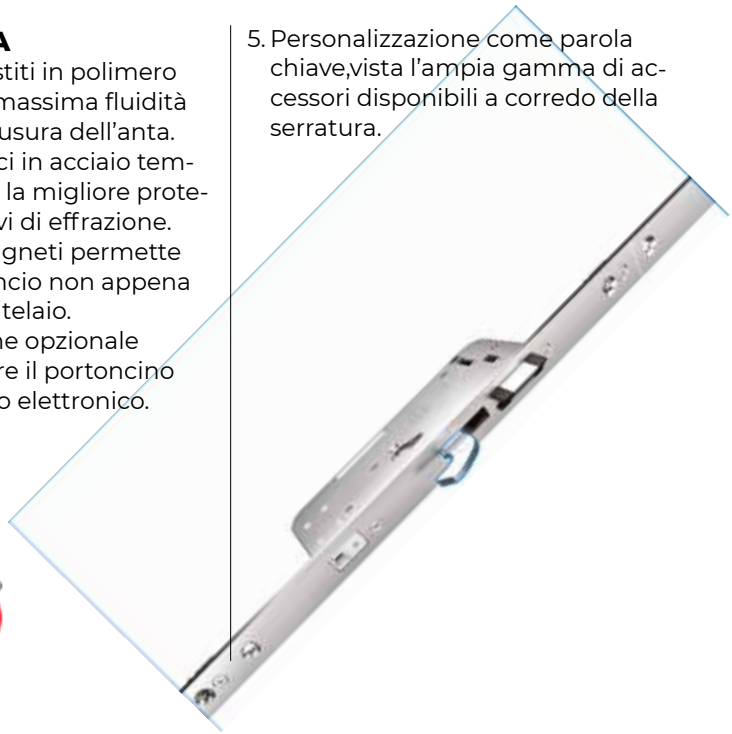
SENTINEL

CARATTERISTICHE

Sentinel è una serratura multipunto automatica progettata per garantire sicurezza, comfort e affidabilità. Alla chiusura della porta, i punti di bloccaggio si attivano automaticamente, senza bisogno di girare la chiave. I ganci in acciaio temprato aumentano la resistenza ai tentativi di effrazione, mentre gli scrocchi portano in pressione le guarnizioni, migliorando l'isolamento da spifferi e rumori. La motorizzazione opzionale consente l'apertura tramite un impulso elettrico.

PUNTI DI FORZA

1. Tre scrocchi rivestiti in polimero garantiscono la massima fluidità in apertura e chiusura dell'anta.
2. Due robusti ganci in acciaio temprato assicurano la migliore protezione dai tentativi di effrazione.
3. Un sistema a magneti permette di rilasciare il gancio non appena l'anta chiude sul telaio.
4. La motorizzazione opzionale permette di aprire il portoncino tramite comando elettronico.
5. Personalizzazione come parola chiave,vista l'ampia gamma di accessori disponibili a corredo della serratura.

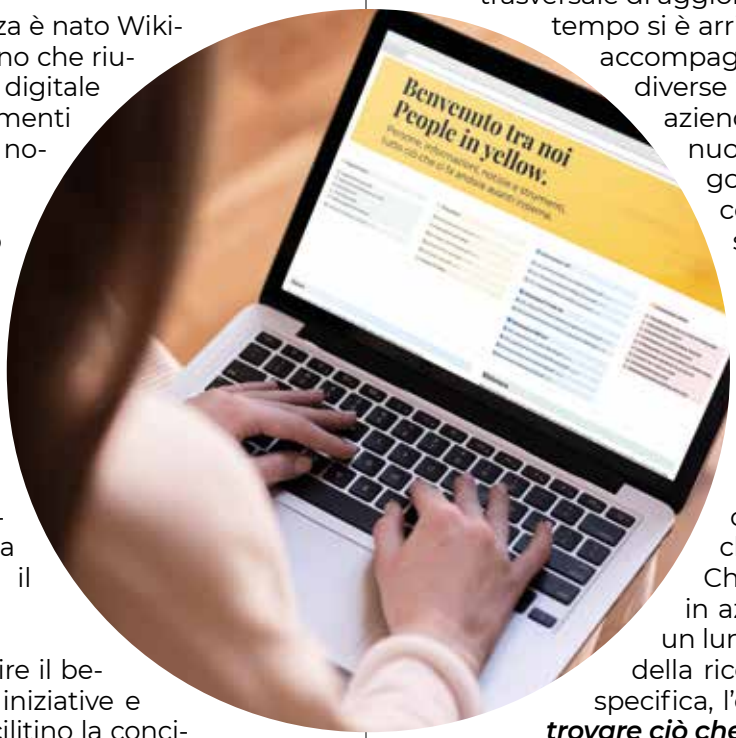


| *Marta Finotto* |

WikiCOLFERT: come ritrovare il filo

In ogni organizzazione la conoscenza è un patrimonio in continua evoluzione. Procedure, aggiornamenti, iniziative, strumenti e informazioni accompagnano il lavoro quotidiano delle persone e ne facilitano le attività. La sfida è fare in modo che questo patrimonio sia davvero condiviso: accessibile, facilmente reperibile e disponibile per tutti, in ogni momento.

Da questa consapevolezza è nato WikiCOLFERT, il portale interno che riunisce in un unico spazio digitale le informazioni e gli strumenti che accompagnano la nostra vita aziendale.



L'idea ha preso forma lo scorso anno da un'esigenza emersa, in modo indipendente, all'interno di due gruppi di lavoro distinti: l'**ImpAct Team** e il gruppo del **Family Audit**. Entrambi, partendo da prospettive diverse, hanno individuato nello stesso tema una leva fondamentale per il benessere organizzativo.

Per il Family Audit, favorire il benessere significa ideare iniziative e creare condizioni che facilitino la conciliazione tra vita privata e lavoro e diano pari opportunità a tutti. Per l'ImpAct Team, questo progetto rappresenta un'azione concreta della nostra terza finalità di beneficio comune: costruire un clima di lavoro positivo e inclusivo, promuovendo la tutela dei diritti e dei doveri, la formazione e la valorizzazione delle competenze attraverso misure concrete di welfare aziendale e di conciliazione vita privata-lavoro. Due percorsi differenti, un'unica visione: mettere le persone nelle condizioni di accedere con facilità agli strumenti e alle informazioni di cui hanno bisogno.

Realizzato dall'Ufficio IT e oggi gestito congiuntamente dagli uffici HR e Marketing, WikiCOLFERT è cresciuto progressivamente grazie a un lavoro trasversale di aggiornamento continuo. Nel tempo si è arricchito di contenuti che accompagnano le persone nelle diverse fasi del loro percorso in azienda: dall'onboarding dei nuovi collaboratori al regolamento interno, dalle convenzioni aziendali ai servizi di welfare, fino alla biblioteca condivisa e agli strumenti utili per la quotidianità lavorativa.

Tra le tante comunicazioni, ecco che WikiCOLFERT diventa il filo che tiene insieme ciò che altrimenti si disperde. Che si tratti dell'ingresso in azienda, del rientro dopo un lungo periodo di assenza o della ricerca di un'informazione specifica, l'obiettivo resta lo stesso: ***trovare ciò che serve, quando serve.***

Perché in fondo ritrovare il filo significa anche questo: fare in modo che ogni persona possa ritrovare il proprio posto nella vita dell'organizzazione, senza che un'informazione mancata diventi una distanza dagli altri.

| *Silvia Crosato* |

Oltre il lavoro il **valore** dell'incontro

Cosa significa per un'azienda essere presenza viva nel territorio? In COLFERT, come Società Benefit, crediamo che le nostre finalità di beneficio comune si traducano in impatto sociale concreto. Per questo abbiamo portato la nostra testimonianza all'Open Day di UNIS&F per il progetto Work Experience della Regione Veneto, dedicato alla riqualificazione professionale.

"Fare impresa", dopotutto, richiama etimologicamente l'inizio di qualcosa di difficile: proprio come fanno queste persone, pronte a rimettersi in gioco con coraggio. Abbiamo condiviso la nostra esperienza positiva con l'inserimento in stage di una collaboratrice senior, rimasta disoccupata dopo anni e oggi assunta a tempo indeterminato, che ha portato nel team il valore della age diversity.

Magari non va sempre così, ma l'opportunità di conoscersi è sempre un successo. Speriamo che la nostra storia ispiri altre aziende del territorio: dare fiducia è un investimento reciproco e un'immensa opportunità di crescita.

It all hinges on excellence.

SIMONSWERK

BAKA

Il sistema di cerniere per porte d'ingresso in legno

www.simonswerk.it

| Martina Gaiardi |

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.

YELDYTA:
i nuovi dischi da taglio COLFERT per ferro e acciaio inox

Nel lavoro quotidiano di serramentisti, carpenterie metalliche, officine, manutentori e installatori, il disco da taglio è un consumabile essenziale. La differenza tra un prodotto generico e un disco professionale si misura nella **qualità del taglio**, nella **durata**, nella **stabilità** durante l'utilizzo e nella **sicurezza** dell'operatore.

Con il disco da taglio YELDYTA, COLFERT propone una soluzione pensata per il taglio di ferro e acciaio inox, sviluppata per garantire prestazioni costanti anche nelle lavorazioni più frequenti e impegnative.
La struttura del disco, abbinata alla qualità della miscela abrasiva, contenente ossido di alluminio e zirconio, permette di ottenere un taglio preciso, rapido e pulito, riducendo il surriscaldamento del pezzo e limitando la formazione di bave. Questo si traduce in una **lavorazione più efficiente, con minori tempi di rifinitura ed una migliore qualità del risultato finale.**

Il ridotto spessore del disco favorisce una maggiore velocità di avanzamento ed una minore asportazione di materiale, caratteristica particolarmente importante quando si lavora su profili, tubi, lamiere, barre e componenti metallici dove precisione e controllo sono fondamentali.

Un ulteriore elemento distintivo è il confezionamento in latta da 25 pezzi, studiato per proteggere i dischi durante il trasporto, lo stoccaggio e l'utilizzo quotidiano in officina o in cantiere. La latta mantiene i dischi ordinati, riparati da urti, polvere e umidità, contribuendo a conservarne meglio l'integrità nel tempo.

Rispetto ai classici confezionamenti leggeri o aperti, la latta offre anche un vantaggio pratico: consente di avere sempre a disposizione una scorta ordinata e facilmente trasportabile, riducendo il rischio di dischi dispersi, danneggiati o conservati in modo non corretto. Un dettaglio semplice, ma importante per chi utilizza questi prodotti ogni giorno.

Il disco YELDYTA si inserisce nella linea professionale Yellow come prodotto pensato per chi cerca un equilibrio concreto tra prestazione, affidabilità e praticità d'uso. Una scelta adatta a chi lavora il metallo con continuità e ha bisogno di un consumabile performante, ben protetto e sempre pronto all'utilizzo.

Scopri tutti i prodotti personalizzati COLFERT della linea 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

Goditi ogni giornata, con le **tende ZYP.**

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

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

YCO
L'EMOZIONE DI VIVERE ALL'APERTO

| Martina Gaiardi |

Grandi dimensioni, maggiore controllo: *le soluzioni GHELFI*

Movimentare pannelli, finestre, porte e serramenti di grandi dimensioni richiede attenzione, attrezzature adeguate e una corretta organizzazione del lavoro.
Peso, ingombro e superfici delicate possono infatti rendere complesse anche le operazioni di sollevamento, trasporto e preparazione.
COLFERT propone tre soluzioni professionali pensate per facilitare queste attività.

SISTEMA DI MOVIMENTAZIONE TELESCOPICO

Il "**sistema di movimentazione telescopico"** facilita il sollevamento e la gestione di elementi piani di grandi dimensioni.

Le barre regolabili in alluminio contribuiscono a distribuire il carico e a mantenere più stabile l'elemento, limitando flessioni e movimenti incontrollati. COLFERT proporrà il sistema abbinato alle proprie ventose professionali, studiate per garantire una presa sicura sulle superfici lisce compatibili e migliorare il controllo durante la movimentazione.

La struttura modulare può essere configurata con barre, traverse, ventose e maniglie in funzione delle dimensioni dell'elemento da movimentare. Una soluzione particolarmente utile per vetri, pannelli, porte, finestre e ante di grandi dimensioni.

CARRELLO RICHIUDIBILE

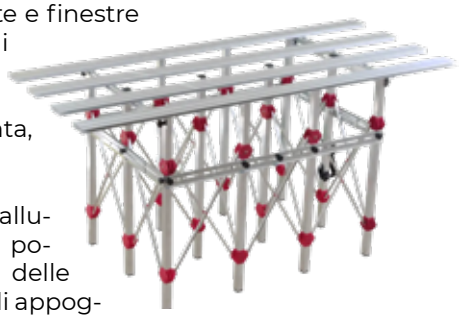
Il "**carrello richiudibile Ghelfi"** consente di trasferire gli elementi dalla zona di scarico al magazzino o al punto di installazione, riducendo la necessità di sostenerne manualmente il peso.

La struttura regolabile in alluminio è dotata di ganci riposizionabili per trattenere il materiale e di quattro ruote piroettanti in gomma, con sistema di blocco per le operazioni di carico e scarico.
Il carrello può sostenere fino a 250 kg e, una volta richiuso, occupa uno spazio ridotto. Può quindi essere trasportato facilmente sul furgone e utilizzato sia in officina sia in cantiere.

MILLEPIEDI

Il **"millepiedi"** permette di creare in pochi secondi un banco da lavoro stabile e professionale nel luogo in cui serve. La struttura si estende fino a raggiungere la superficie di appoggio necessaria senza modificare la propria altezza, che rimane costante durante l'apertura. L'operatore può quindi ampliare il banco mantenendo sempre la stessa posizione di lavoro, senza dover effettuare regolazioni aggiuntive.

Il Millepiedi può essere utilizzato per sostenere pannelli, ante, telai, porte e finestre durante operazioni di assemblaggio, regolazione, foratura, applicazione della ferramenta, sigillatura e pulizia.



Le doghe scorrevoli in alluminio possono essere posizionate in funzione delle dimensioni e dei punti di appoggio dell'elemento, lasciando libere le zone interessate dalla lavorazione. Il Millepiedi sostiene fino a 150 kg per metro quadrato e, una volta richiuso, può essere trasportato facilmente da un solo operatore.

Un sistema completo per lavorare meglio:
Le tre attrezzature intervengono nelle principali fasi operative: il Sistema Telescopico, abbinato alle ventose COLFERT, facilita il sollevamento; il Carrello semplifica il trasporto e il Millepiedi crea una superficie stabile sulla quale lavorare.

COLFERT ha a cuore il lavoro quotidiano dei propri clienti e, proprio per questo, ha pensato a queste soluzioni per aiutare serramentisti, falegnamerie, produttori e installatori a gestire elementi di grandi dimensioni con maggiore controllo, riducendo gli sforzi degli operatori e il rischio di danneggiare il materiale.

| *Elena Camarin* |

Decreto Controlli
e qualifica di manutentore porte tagliafuoco: l'esame con i Vigili del Fuoco.

Negli ultimi anni il panorama della sicurezza antincendio in Italia relativa alla manutenzione dei presidi antincendio ha subito una profonda trasformazione dovuta soprattutto al **"Decreto Controlli Manutentori" / D.M. 1 settembre 2021**, il primo dei tre Decreti sostitutivi del D.M. 10 marzo 1998.

Il Decreto Controlli ha introdotto la figura del **TMQ - Tecnico Manutentore Qualificato**, ossia del tecnico risultato idoneo all'esame condotto dal CNVVF (Corpo Nazionale dei Vigili del Fuoco): a seguito del Decreto, chi si occupa di manutenzione di Porte tagliafuoco dovrà obbligatoriamente aver superato un esame teorico e pratico con il CNVVF ed aver ottenuto la Qualifica relativa al Presidio P.3 "Porte resistenti al fuoco (Porte tagliafuoco)". Un aumento del livello professionale che garantirà poi l'iscrizione all'Albo Nazionale dei TMQ.

Dopo alcune proroghe dovute all'assestamento organizzativo, il Decreto entrerà in vigore il **25 settembre 2026** rendendo obbligatorio il fatto che la manutenzione delle porte tagliafuoco, e di tutti gli altri presidi antincendio elencati nel Decreto stesso, deve essere assolutamente eseguita da un TMQ.

In questo scenario, COLFERT ha fatto un enorme passo avanti, posizionandosi come punto di riferimento nel settore: **siamo diventati ufficialmente Centro di Formazione e Sede d'esame per i Vigili del Fuoco** del Soggetto Formatore "ACMI - Associazione Chiusure e Meccanismi Italia" che ha incaricato SRCSTUDIO ROVIARO CONVEGNI - PREVENZIONE INCENDI di organizzare corsi ed esami per TMQ.

Oggi le Commissioni della Direzione Interregionale Vigili del Fuoco Veneto e T.A.A. svolgono regolarmente gli esami di Qualifica presso la nostra sede di Mogliano Veneto: un altro modo per essere vicini ai nostri clienti e agli attori del nostro mercato... una marcia in più verso una professionalità sempre più marcata.

QUATTRO CHIACCHIERE CON L'ESPERTO

Per fare chiarezza sugli aspetti tecnici e sulle responsabilità che questo Decreto comporta abbiamo rivolto alcune domande all'Arch. Giorgia Roviaro della SRCSTUDIO ROVIARO CONVEGNI - PREVENZIONE INCENDI di Padova che dal 1991 si occupa di Formazione antincendio (www.studioroviaro.com).

«Il Decreto Controlli rende finalmente obbligatoria la figura del Manutentore di porte tagliafuoco. Dal tuo punto di vista, quali erano i rischi maggiori prima di questa normativa e in che modo la nuova Qualifica cambierà il mondo della sicurezza antincendio?»

Direi che l'obiettivo del Decreto si sta via via delineando: ossia puntare sempre più ad una professionalità certa, verificata e verificabile e che ponga in primo piano la garanzia della sicurezza per ognuno di noi. In un centro commerciale, in una scuola, in un'autorimessa piuttosto che in un ospedale dobbiamo avere la certezza che ciascuna parte tecnica sia a norma e mantenuta in perfetta efficienza. Il fatto che i manutentori debbano

affrontare un esame è un salto di responsabilità fondamentale, unito all'approfondimento della parte normativa del presidio in questione: aspetto che ora non viene più trascurato.

«La scadenza definitiva del 25 settembre 2026 è ormai vicina. Cosa rischiano concretamente i titolari dell'attività ed i datori di lavoro, amministratori di condominio inclusi, se si affidano a tecnici non ancora qualificati dopo questa data?»

Il tema è urgente e deve indurre ad una presa di responsabilità radicale: la manutenzione di porte tagliafuoco eseguita da tecnici non qualificati espone a pesanti **sanzioni penali ed amministrative** quali l'arresto fino a 6 mesi ed ammende fino a € 7.862, oltre all'accusa di **omicidio o lesioni colpose gravi i**n caso di infortunio ed alla **decadenza della polizza assicurativa** per inosservanza delle regole antincendio. Secondo il D.lgs. 81/2008 e il D. M. 1 settembre 2021 affidare la manutenzione a ditte non qualificate equivale a non aver eseguito la manutenzione stessa.

«Secondo te e secondo le attività formative e di qualificazione messe in campo ad oggi, quale riscontro sta avendo l'applicazione del Decreto?»

Ribadisco che l'acquisizione della Qualifica di TMQ è la consapevolezza e l'accettazione del farsi carico del proprio operato e delle conseguenze che ne derivano: da parte del manutentore, del titolare dell'attività e del datore di lavoro, sia in fase di presa in carico che in fase di cantiere.
È ovvio che è un percorso affidato alla necessità di mettersi in regola con la normativa vigente, ma lo è ancor più nel momento in cui c'è un controllo da parte degli enti di vigilanza, magari a seguito di malfunzionamenti tecnici, ma soprattutto perché nei Capitolati d'Appalto la Qualifica di TMQ viene richiesta come requisito tecnico-prestazionale obbligatorio. Più ci si cautela e più si fornisce una manutenzione efficiente, meglio è in termini di tempo, risorse, denaro e... tranquillità.

| *Elena Camarin* |

Passaggio generazionale: il futuro delle aziende dei serramenti si costruisce oggi

Il mercato dei serramenti sta attraversando una fase di profonda evoluzione. Accanto alle trasformazioni tecnologiche, alla crescente attenzione verso l'efficienza energetica e alla digitalizzazione dei processi commerciali, emerge una delle sfide più importanti per le aziende del comparto: il passaggio generazionale.
Molte imprese del settore sono nate dall'intuizione e dalla determinazione di imprenditori che hanno costruito nel tempo solide realtà territoriali. Oggi, tuttavia, numerose aziende si trovano ad affrontare il delicato momento del trasferimento delle competenze, della leadership e della visione strategica alle nuove generazioni.

Nel comparto dei serramenti questo tema assume una rilevanza particolare. Le aziende non custodiscono soltanto un patrimonio economico, ma anche un insieme di conoscenze tecniche, relazioni commerciali e valori che rappresentano un importante vantaggio competitivo. Il rischio di una gestione improvvisata del ricambio generazionale può tradursi in perdita di know-how, difficoltà organizzative e rallentamento dello sviluppo aziendale.
Al contrario, quando il passaggio viene pianificato con metodo, diventa un'occasione per innovare. Le nuove generazioni portano infatti competenze digitali, sensibilità verso i nuovi modelli di business e una maggiore propensione all'utilizzo di strumenti di marketing, gestione dati e automazione dei processi. L'incontro tra esperienza e innovazione può rappresentare la chiave per affrontare con successo le sfide future del mercato.

Per approfondire questi temi e fornire strumenti agli imprenditori del settore, il 17 settembre 2026 si terrà presso la sede COLFERT di Mogliano Veneto un breve incontro dedicato al passaggio generazionale nelle imprese familiari.

L'iniziativa, proposta in collaborazione con The European house Ambrosetti, offrirà spunti per affrontare gli aspetti organizzativi, gestionali e relazionali che caratterizzano questa importante fase della vita aziendale, con testimonianze, casi reali e momenti di confronto tra imprenditori.

Per maggiori info e per iscriversi all'incontro:

Investire oggi nella continuità dell'impresa significa garantire valore, competitività e crescita per il futuro. Il passaggio generazionale non rappresenta soltanto una necessità, ma una vera opportunità per costruire le aziende del settore del serramento di domani.

yed

| Yellow Expo Days |

SAVE THE DATE

07-08-09 aprile **2027**

Fiera di Vicenza

YED è l'evento di riferimento per il mondo del serramento in italia.
Una vetrina esclusiva che riunisce fornitori e produttori per favorire il dialogo, l'innovazione e la crescita del settore. Qui, le aziende possono presentare le proprie novità e trovare soluzioni all'avanguardia per le sfide del mercato.

Un palcoscenico nazionale che rappresenta l'intera filiera: ferramenta, accessori, sistemi di oscuramento, sicurezza, involucro edilizio e schermature.

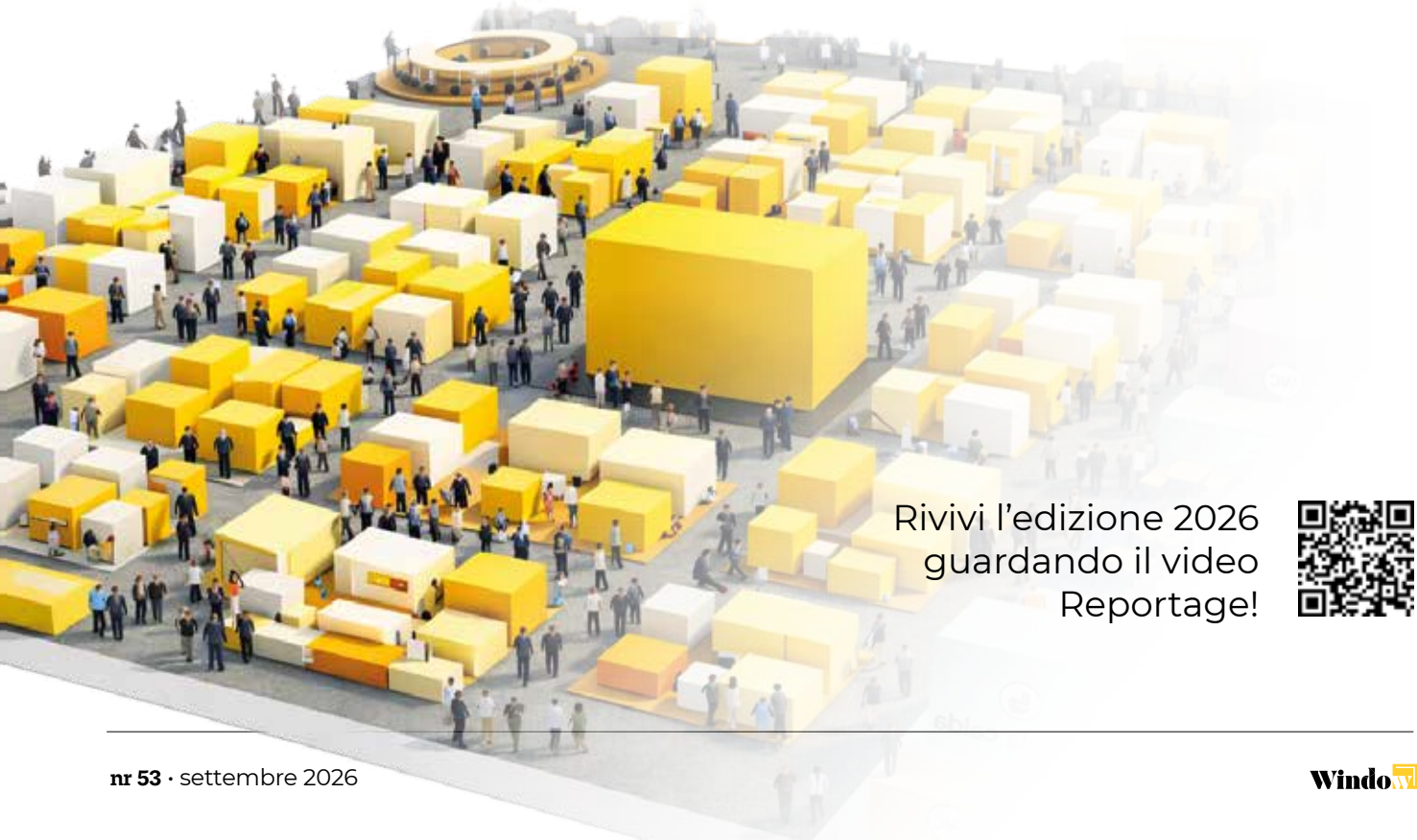
Serramentisti, installatori, distributori, costruttori, architetti e progettisti trovano in YED un'opportunità unica per entrare in contatto con i protagonisti del mercato e scoprire l'intera catena produttiva: dagli utensili ai prodotti finiti, dalla ferramenta ai componenti tecnologici, dagli accessori ai sistemi di fissaggio e sicurezza.

Partecipare a YED significa:
- Essere presenti all'unico evento in Italia interamente dedicato al serramento
- Rafforzare il posizionamento del proprio brand
- Presentare in anteprima i nuovi prodotti al mercato italiano
- Creare nuovi contatti qualificati
- Consolidare le relazioni con clienti e partner

L'edizione 2027 avrà luogo nel padiglione 7 della fiera di Vicenza e garantirà un adeguato spazio agli espositori e una maggiore rappresentatività dell'intero settore.

A disposizione ci saranno:
- Oltre 13.000 mq di spazio espositivo
- Parcheggi gratuiti per espositori e visitatori
- Servizio bar e ristorazione gratuiti per tutta la durata dell'evento.

Sei interessato ad esporre?
Manda la tua richiesta a **info@yeditaly.com** o chiamaci allo 04221499.



Rivivi l'edizione 2026 guardando il video Reportage!

| Redazione |

COLFERT rinnova il proprio impegno nello sport: ecco le **PARTNERSHIP CONFERMATE**

Ci sono legami che, stagione dopo stagione, diventano sempre più solidi.
È il caso di quello tra COLFERT e tre delle realtà sportive più rappresentative del territorio: Benetton Rugby, Treviso Basket e Prosecco DOC Imoco Volley Conegliano.

Anche per la stagione 2026/27 l'azienda rinnova con orgoglio il proprio sostegno ai tre club, confermando una scelta che va oltre la semplice sponsorizzazione. È un investimento nelle persone, nei giovani, nei valori dello sport e nel territorio che ogni giorno contribuiamo a far crescere.

Crediamo che il successo nasca dalla capacità di lavorare insieme, di affrontare le sfide con determinazione e di costruire il futuro con impegno e responsabilità. Sono gli stessi principi che guidano Colfert da oltre cinquant'anni e che ritroviamo sul campo, in palestra e sugli spalti.

Con **Benetton Rugby** prosegue una collaborazione che negli ultimi anni è cresciuta costantemente, accompagnando una squadra ormai stabilmente protagonista nelle competizioni internazionali.
COLFERT continuerà a essere presente nella maglia della Prima Squadra e nei pantaloncini delle formazioni giovanili, confermando un sostegno che guarda sia ai risultati di oggi sia alla crescita dei campioni di domani.

Si rinnova anche la partnership con **Treviso Basket,** di cui COLFERT continuerà a essere Gold Sponsor. Il club continua a rappresentare un punto di riferimento per il basket italiano e per tutta la comunità trevigiana, affrontando ogni stagione con ambizione, carattere e grande senso di appartenenza. Valori che sentiamo profondamente nostri e che ci rendono orgogliosi di proseguire questo percorso insieme.

Continua inoltre il cammino al fianco della **Prosecco DOC Imoco Volley Conegliano**, squadra e società che è diventata un riferimento e un modello a livello globale.
Dopo aver scritto pagine straordinarie della storia della pallavolo nel 2025 con una stagione perfetta e la conquista di tutti i trofei nazionali e internazionali, le Pantere hanno confermato anche nell'ultima annata il loro ruolo ai vertici del volley con la conquista dell'ottavo Scudetto consecutivo e della Coppa Italia, raggiungendo i 31 trofei vinti dalla fondazione nel 2012. Essere parte di questo progetto significa sostenere un modello di eccellenza capace di ispirare migliaia di giovani atlete e appassionati in tutto il Mondo.

Rinnovare queste tre partnership significa ribadire una convinzione che accompagna COLFERT da sempre: lo sport è uno straordinario motore di crescita sociale e culturale. Promuove il rispetto, il gioco di squadra, la determinazione e il senso di appartenenza, valori che fanno parte del nostro modo di lavorare e di essere impresa.

Per questo continueremo a sostenere con entusiasmo **Benetton Rugby, Treviso Basket e Prosecco DOC Imoco Volley Conegliano,** certi che le sfide più importanti si affrontino sempre insieme.

Perché crescere, vincere e costruire il futuro è, prima di tutto, un gioco di squadra.

HOPPE
La maniglia che arreda.

Serie Los Angeles: più opzioni per ambienti di design minimalista

Ora disponibile anche in alluminio, si arricchisce di nuove varianti di finitura grazie all'anodizzazione o alla verniciatura a polvere. La serie Los Angeles è apprezzata per il suo design semplice e pulito. Caratterizzata da un'impugnatura lineare combinata ad un collo tondo si integra perfettamente su porte e finestre moderne, creando un design minimalista.

Quadro Rapido

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

HOPPE S.p.A. • Zona Industriale, 1/5 – Eurocenter • I-39011 Lana (BZ) • Tel. 0473 640111 • www.hoppe.com • info.it@hoppe.com