

MAGAZINE

G.F. EUROPA

Mutui, caro vita e
conseguenze: edilizia in
allarme?

Centro chiavi G.F. Europa:
cilindri per ogni esigenza.

La ferramenta specializzata:
un tesoro di conoscenze e
servizi per i professionisti e
non solo.

Forster: la tecnica si fa arte

n.10 - Settembre 2023 | iscrizione al Tribunale di Verona N. 2160 del 16.06.2021



G.F. EUROPA

LA PIÙ GRANDE REALTÀ ITALIANA OPERANTE NEL MERCATO DELLA FERRAMENTA
SPECIALIZZATA E NEL SETTORE DELLA SERRAMENTISTICA ED EDILIZIA DI QUALITÀ



GIESSE CHIC 130 ERRE

La nuova gamma di cerniere a scomparsa per anta ribalta Camera R.
Un'offerta unica di soluzioni invisibili per serramenti dal design minimale.



Montaggio facile con ridotti componenti e fasi di montaggio.



Apertura 180° per anta battente e anta ribalta.



Portata 130 Kg, adatta a tutti gli edifici residenziali o pubblici.



Resistenza alla corrosione Grado 5, il massimo in accordo con EN 1670.



Regolazione laterale, in altezza, laterale e compressione.



Microventilazione di serie su anta ribalta con manovra a 135°.



Guarda il video

 **TYMAN**
International

TECHPLUS

HIGH PERFORMANCE LINE



L'innovativa gamma maniglie **Reguitti TechPlus**



- Quattro estetiche differenti;
- Applicabili in tutte le tipologie di serramenti: legno, alluminio, pvc e acciaio;
- Disponibili per tutte le tipologie di apertura;
- Due sistemi brevettati che agevolano l'installazione: Easy Click per porte e Easy Spindle per finestre.

reguitti.com





G.F. EUROPA

INDICE

Editoriale	05
Mutui, caro vita e conseguenze: edilizia in allarme?	06
Centro chiavi G.F. Europa: cilindri per ogni esigenza.	08
La ferramenta specializzata: un tesoro di conoscenze e servizi per i professionisti e non solo.	10
INTERVISTA CLIENTE	
Metalserramenti 2000	12
Elleci	14
Bettio	16
Diisocianati: cosa sono e cosa è cambiato per il loro utilizzo?	18
Forster: la tecnica si fa arte	20
Efficienza e affidabilità: L'ufficio tecnico G.F. Europa	22
Vetrare amovibili	23
G.F. Europa: Nuove generazioni verso nuovi orizzonti	24
INTERVISTA AI DIPENDENTI:	
Federico Bottaro	26
Stefano Arlati	28
GFExperience: grazie a tutti.	30

G.F. Europa Magazine
Direzione e Redazione:
G.F. Europa S.p.A. • Via A. Dominutti, 20 • 37135 Verona (VR)
Tel. +39 045 5709147 • www.gfeuropa.it • info@gfeuropa.it

Direttore Responsabile: Maurizio Menicacci
Redattore: Matteo Missaglia
Grafica e impaginazione: Andrea Stefanini
Coordinamento Pubblicitario: Maurizio Masi • Andrea Donati
Hanno collaborato: Andrea Donati, Federico Bottaro, Stefano Arlati, Fabrizio Aiello, Matteo Missaglia, Andrea Stefanini, Maurizio Menicacci, Maurizio Masi, Giorgia, Leonardo.
Stampa: Lineaprint di Maurizio Miglietta & C - Firenze (FI)
Iscrizione al Tribunale di Verona N. 2160 del 16.06.2021

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. Ogni autore è pienamente responsabile di quanto pubblicato. È vietata la riproduzione anche parziale senza autorizzazione dell'Editore.

n.10
Settembre 2023

Editoriale

Cari lettori,

Con grande entusiasmo vi presentiamo l'ultima edizione della nostra rivista dedicata al mondo della ferramenta professionale.

Siamo arrivati già alla decima edizione del nostro magazine aziendale, per tutto questo tempo in queste pagine abbiamo presentato diversi progetti, tante idee e moltissime novità, e come più volte abbiamo detto, riteniamo che in un mondo in cui la tecnologia sembra dominare ogni momento della nostra vita, così come la digitalizzazione massiva di ogni rivista, la rivista di G.F. Europa sia ancora un mezzo di divulgazione di grandissimo valore.

Il nostro magazine ha rappresentato il mezzo attraverso il cui, abbiamo narrato la nostra storia, dalla nascita al consolidamento di G.F. Europa, fino a diventare una realtà che coniuga al suo interno tradizione e innovazione.

Tradizione e innovazione sono anche le parole che racchiudono al loro interno delle caratteristiche ben delineate del nostro prezioso staff. I lettori più attenti, si ricorderanno che sempre su questa rivista, abbiamo parlato dei team intergenerazionali, ovvero i team di persone che lavorano in G.F. Europa e che condividono obiettivi comuni, con al loro interno membri che provengono da generazioni completamente diverse. I vantaggi di questi team sono stati già espressi nei precedenti articoli, oggi vogliamo ribadire quanto questi siano importanti in quanto coniugando al suo interno diverse esperienze, permettono di creare una valida continuità aziendale, oltre che a trasferire il livello di conoscenze e competenze ai membri più giovani. Questo naturalmente incide sull'alto livello di specializzazione del nostro staff, che in un ferramenta professionale è assolutamente necessario e permette di distinguerci sul mercato. Mercato che naturalmente cambia in maniera sempre più dinamica, e ce ne accorgiamo in prima battuta perché assistiamo quotidianamente all'introduzione da parte dei nostri fornitori di prodotti nuovi sempre più performanti e con una complessità tecnologia molto più importante rispetto a quella di qualche anno fa.

Oggi in un mercato così dinamico non dimenticare le proprie fondamenta è sempre più importante: ma quali sono le nostre fondamenta?

Semplice, i rapporti umani. Cambiamo i tempi, cambiamo i prodotti, cambiamo gli strumenti ma i rapporti umani rimangono sempre il vero valore aggiunto. Ma cosa intendiamo per rapporti umani? Intendiamo i rapporti che quotidianamente costruiamo con i nostri clienti vecchi e nuovi, rapporti che si basano sulla fiducia e sul rispetto reciproco. Rapporti che ci danno la possibilità di poter creare con i nostri partner e di essere fieri del nostro operato. Ci siamo sempre definiti un'azienda che oltre a commerciale effettua molta consulenza specifica nei campi più disparati, dai consigli su che tipo di avvitatore acquistare fino a porre le firme su veri e propri progetti complessi. Consulenza, servizi e rapporti umani, il vero cuore della nostra azienda. Tutto questo tutt'ora continua ad avvenire grazie ad una semplice parola: passione per il nostro lavoro.

Quindi vi ringraziamo per essere qui di nuovo a leggere la nostra storia e i nostri progetti, siamo convinti che anche voi condividete con noi l'entusiasmo e la passione per un settore molto spesso sottovalutato, ma che è fondamentale per l'intera economia italiana.

Buona lettura!

Maurizio Masi

Maurizio Menicacci

Mutui, caro vita e conseguenze: edilizia in allarme?

Siamo sempre sensibili alle notizie di mercato che riguardano l'ambito economico, infatti negli scorsi numeri abbiamo anche parlato di inflazione e carovita, in questo articolo invece ci concentreremo sui mutui.

Partiamo da qualche dato:

Il primo semestre del 2023 ha visto la BCE continuare ad aumentare i tassi dei mutui, e se pensiamo che solamente nel 2022 i tassi di interesse erano ai minimi storici, allo stato attuale comprendiamo più facilmente quanto tutto questo sta incidendo sull'attuale economia italiana.

Ricordiamo che la manovra di aumento sui tassi di interesse dei mutui è solamente una parte di un progetto ben più ampio adottato della BCE e che mira a far rientrare l'inflazione nell'obiettivo dichiarato del 2%.

È logico comunque presumere che questo aumento dei tassi inciderà su determinati settori tra cui quello edile. Proviamo a comprender meglio: allo stato attuale i tassi fissi sono più vantaggiosi dei mutui a tassi variabili. Questo innanzitutto su cosa incide? Nella tipologia di domanda sui mu-

tui attualmente il 90 % dei mutui che vengono stipulati sono a tasso fisso. Rispetto al passato o allo scorso anno le richieste di mutui a tasso variabile sono dimezzate.

Questo è giustificato anche da una situazione atipica che si è venuta a creare. Ovvero, oltre al fatto che attualmente i tassi fissi costano meno dei tassi variabili (solitamente è il contrario), ulteriormente i mutui a tasso fisso hanno un interesse che diminuisce con l'aumentare della durata. Questo è simile al fenomeno dell'inversione termica ovvero quel fenomeno che si ritrova quando più si sale in alta quota e anziché trovare aria fredda si trova aria più calda, questo sui tassi dei mutui avviene perché il mercato dei



capitali non crede che tassi così alti siano destinati a rimanere tali per così tanto tempo, e quindi l'eurirs, ovvero il parametro di riferimento sui tassi fissi ha un valore massimo a un anno dalla stipula del mutuo, ma poi decresce con l'aumentare della durata.

Quindi la richiesta sempre maggiore di mutui a tasso fisso è assolutamente giustificata, prendiamo per esempio una famiglia che chiede un mutuo al limite delle proprie possibilità, la scelta di un tasso fisso è assolutamente logica e necessaria in quanto questo le permette di evitare che il costo della rata diventi insostenibile nel prossimo futuro. Quindi scegliere un mutuo a tasso fisso diventa una scelta quasi obbligata, questo però incide sulla tipologia di cliente che accede al mutuo. Perché è vero, i tassi variabili sui mutui sono aumentati, ma anche quelli a tasso fisso in relazione non sono diminuiti. Ed essendo più conveniente la scelta che fino a poco tempo fa era quella più costosa, questo ha contribuito a variare di molto la tipologia di richiedente.

I dati che i quotidiani economici e finanziari ci trasmettono ci fanno comprendere che, attualmente la richiesta di

"...la richiesta di stipulare i mutui viene fatta in prevalenza per la prima casa."

stipulare i mutui viene fatta in prevalenza per la prima casa, è diminuita quindi la richiesta dei mutui sulle seconde case. Inoltre, il dato più significativo è che rispetto al 2022 il reddito medio dei richiedenti di un mutuo è cresciuto di quasi 450,00€. Sulla platea attuale dei mutui concessi nel 2023, il 43% delle domande vengono effettuate da chi percepisce un reddito mensile sopra i 2.000,00 €. Nel 2022 i richiedenti mutuo con queste caratteristiche di reddito rappresentavano solamente il 30%. È aumentato il benessere medio delle famiglie? Assolutamente no, semplicemente i mutui e quindi l'acquisto di una casa, sono diventati meno accessibili, ma prerogativa delle famiglie più abbienti. Chi ha una disponibilità economica più limitata quindi sta attendendo che i tassi diminuiscano, questo si traduce quindi in una minore domanda di acquisto di una casa.

Quando cominceranno a scendere i tassi? Questa è una vera e propria scommessa, le previsioni parlano di lievi rialzi fino alla fine del 2023, quindi per vedere le prime riduzioni dovremo attendere il secondo trimestre del 2024. Logicamente non dimentichiamo che le previsioni sono previsioni, e non c'è molta differenza tra prevedere il meteo del fine settimana e la diminuzioni dei tassi sui mutui.



Centro chiavi G.F. Europa: cilindri per ogni esigenza.

G.F. Europa è una grande realtà nazionale operante nel mercato della ferramenta specializzata e nel settore dei serramenti e dell'edilizia in generale.

Con più di 40 consulenti attivi sul territorio nazionale, G.F. Europa offre servizi di consulenza sia commerciale che tecnica, con l'ausilio del nostro Ufficio Tecnico e dei nostri tecnici commerciali.

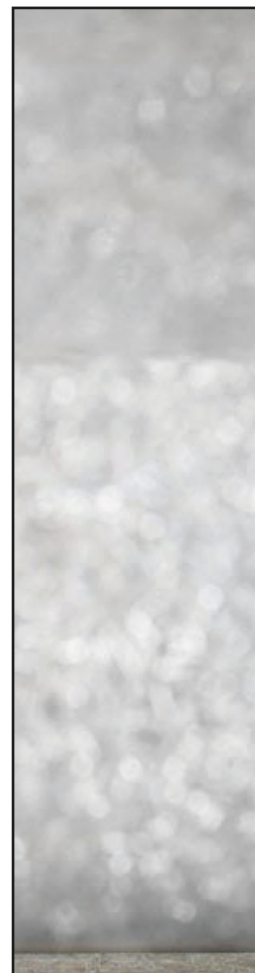
Lo slogan "Con te in ogni scelta" è altamente indicativo, siamo sempre a fianco dei nostri clienti pronti a offrire e garantire le più moderne soluzioni.

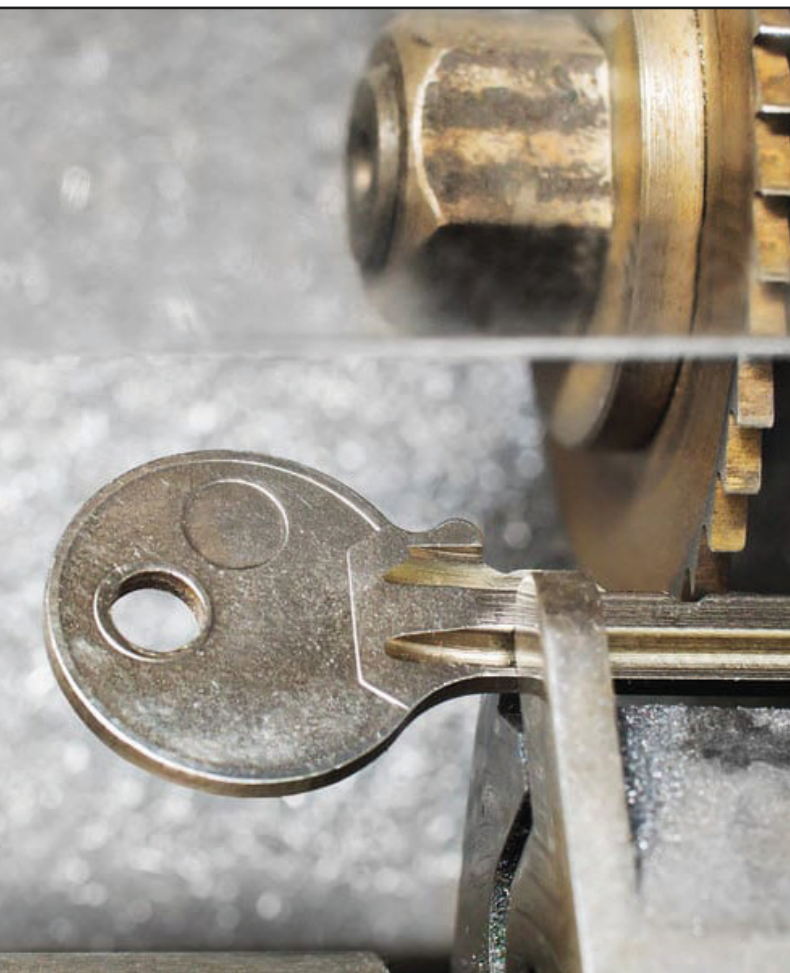
Grazie al nostro centro chiavi, oltre a trovare un'ampia gamma di prodotti in grado di soddisfare ogni esigenza. Le soluzioni che forniamo ci permettono di essere di supporto dalla realizzazione degli impianti alla duplicazione di chiavi e telecomandi, oltre che progettare e realizzare impianti a chiave maestra con cilindri meccanici ed elettronici. Ogni nostro punto vendita è infatti dotato di macchine duplicatrici professionali per fornire ogni tipo di servizio.

Professionalità, esperienza e affidabilità sono parti integranti della nostra offerta.

Vieni a trovarci nei nostri punti vendita e trova le soluzioni più adatte a te.

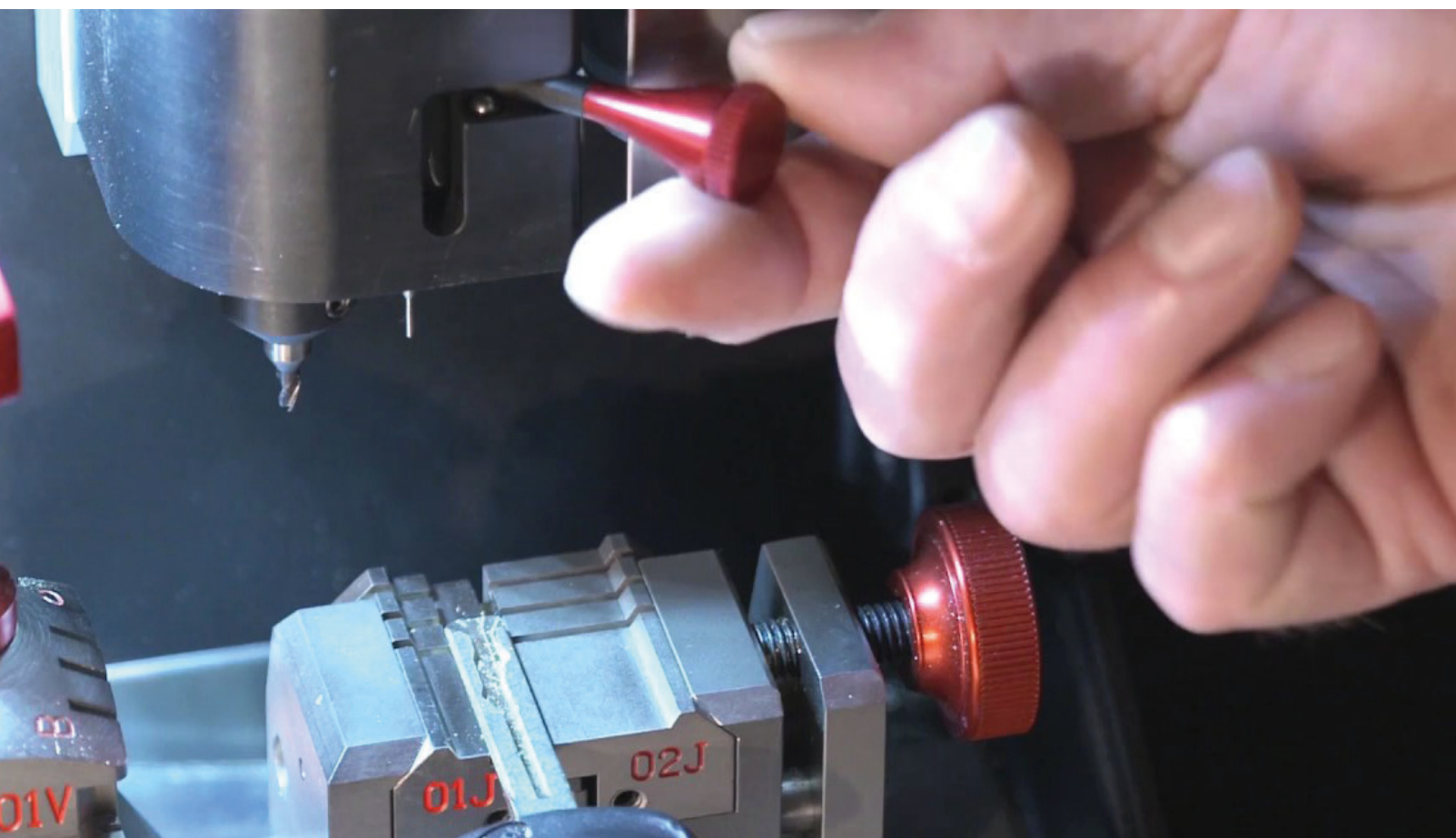
Ti aspettiamo!





I servizi del Centro Chiavi G.F. Europa

- Duplicazione Chiavi
- Unifichiamo i cilindri
- Controllo accessi elettronici
On line e Off line



La ferramenta specializzata: un tesoro di conoscenze e servizi per i professionisti e non solo.

Consultando un qualsiasi vocabolario, cercando sotto la voce ferramenta, troviamo una definizione che non possiamo, ad oggi, non considerare troppo generica, ovvero: “la ferramenta è l’insieme assortito di materiali, oggetti, strumenti e utensili vari, prevalentemente di ferro o il negozio in cui si vendono tali prodotti”.

Nel 2023 questa definizione dovrebbe essere riscritta completamente. G.F. Europa si distingue molto dal classico negozio di ferramenta almeno per due aspetti intrinseci: **servizio e consulenza**.

Partiamo dalle basi: abbiamo detto che secondo la definizione vocabolarista la ferramenta è quell’attività commerciale dove vengono venduti prodotti per i lavori professionali e non. Non siamo, almeno in parte, d’accordo. Per avere una definizione il più veritiera e aggiornata possibile si dovrebbe aggiungere che la ferramenta, oltre ad essere l’attività commerciale dove vengono venduti determinati prodotti, è anche un vero e proprio centro d’informazioni e consulenza per clienti professionisti e non, un’azienda fornitrice di servizi a 360 gradi.

Iniziamo a ritenerci soddisfatti, la definizione ora ci inizia a rappresentare meglio. Infatti queste competenze sono le basi che ci distinguono sostanzialmente dalla classica ferramenta tradizionale.





La ferramenta specializzata è un punto di riferimento imprescindibile per professionisti e artigiani, includiamo anche appassionati e hobbisti. Infatti oltre all'offerta di prodotti professionali di alta qualità, e con moltissime referenze a magazzino, abbiamo al nostro interno un vero e proprio tesoro di conoscenze e competenze che ci rendono un centro di consulenza professionale.

“Se non sai come si fa, te lo spieghiamo noi”

Una frase che abbiamo sentito più volte, ripetuta dai ragazzi dei nostri punti vendita e che racchiude il vero significato di quello che abbiamo scritto in precedenza. Fare visita a G.F. Europa oltre che per motivi di approvvigionamento, il più delle volte si traduce anche ad una richiesta di informazioni professionali o di supporto su un progetto oppure su un prodotto performante.

Il personale stesso, infatti è molto preparato e possiede un background di conoscenze derivato dalla grande esperienza acquisita, inoltre tanti nostri collaboratori, molto spesso prima di approdare alla loro attuale occupazione, hanno lavorato da aziende o artigiani attivi nello stesso settore. Questo oltre ai grandi investimenti sulla moltitudine di corsi tecnici e formativi che vengono effettuati durante l'anno, concorre a creare un livello invidiabile di conoscenze. Inoltre per dialogare quotidianamente con serramentisti e posatori dobbiamo appositamente essere sempre aggiornati sulle novità del mercato.

Quello che ci distingue ancora è il livello di servizio offerto. G.F. Europa come ferramenta specializzata offre un servizio sempre aggiornato e specifico, partendo dalle consegne di materiali particolari, ingombranti e delicati. Inoltre siamo in grado di fornire servizi di taglio a misura di pannelli, tubi, lamiere e tanto altro. Questo permette ai clienti professionali e non, di avere sempre i prodotti pronti per l'uso senza avere la necessità di effettuare delle rifiniture manuali.

Tramite il nostro ufficio tecnico, il nostro centro chiavi e la nostra rete di vendita siamo in grado di fornire un vero valore aggiunto su qualsiasi richiesta.

E ora, lanciamo tutti un appello, con i presupposti appena citati **“aggiornate la definizione di ferramenta”**.

INTERVISTA CLIENTE



Intervista a

Daniele Crepaldi

1) Buongiorno Sig. Crepaldi, la ringraziamo per il tempo che ci ha concesso per questa intervista, iniziamo subito con le domande: l'azienda Metalserramenti 2000 nasce nel lontano 1963, quindi è d'obbligo chiederle qual è il segreto per rimanere al passo con i tempi.

Questa è la domanda che ci poniamo un po' tutti, diciamo che innanzitutto ci deve essere una certa continuità aziendale e parlo sia di solidità che di un certo bacino clienti. Nel 1963 mio padre ha creato Metalserramenti 2000, da quel giorno abbiamo continuato ad aumentare il numero dei clienti soddisfatti e questo know how ci ha permesso di contrastare anche le crisi che si sono susseguite nel corso del tempo. Personalmente dal mio ingresso in azienda nel 1998, abbiamo superato tante situazioni diciamo "particolari". Ricordiamo le torri gemelle, la crisi dei mutui nel 2008, per arrivare alla pandemia del Covid, senza contare le varie guerre in Iraq, Libia e attualmente in Ucraina, tutti fatti che hanno contribuito a riversare conseguenze difficili sull'economia italiana. Situazioni complicate che abbiamo superato grazie al valore che abbiamo creato nel corso degli anni.



2) Siete un'azienda strutturata con diversi collaboratori al seguito, come si gestisce un team così ampio con competenze così diversificate?

Logicamente non è facile, ma anche per certi versi è un'esperienza soddisfacente, soprattutto quando il nostro cliente finale è soddisfatto e ci riconosce il giusto metodo. Abbiamo 18 collaboratori che lavorano con noi e per scelta aziendale non ci avvalliamo di collaborazioni esterne, per esempio abbiamo tutti posatori interni. Quindi oltre al fatto che costruiamo in azienda tutto quello che proponiamo, lo andiamo anche a posare. In azienda abbiamo quindi le squadre di costruzione per quello che riguarda serramentistica e carpenteria, e poi abbiamo le squadre di posatori per appunto la posa, supportati logicamente dall'Ufficio Tecnico per la progettazione e coadiuvati naturalmente dall'ufficio amministrativo.

3) Uno dei vostri punti di forza è quello di seguire il cliente dalla progettazione alla realizzazione dei prodotti che fornite, quali vantaggi comporta questo servizio?

Hai già detto tutto tu in questa domanda, essere in grado di fornire tutte le fasi, dalla produzione alla trasformazione e posa in opera ci permette di tenere sempre sotto controllo la qualità dei prodotti e servizi che offriamo. Inoltre in molti dei lavori che eseguiamo, poter contare sul supporto della carpenteria interna, ci permette di fornire al cliente finale un valore aggiunto veramente importante.

4) La vostra azienda tratta sia serramenti e involucri edilizi oltre che il settore della carpenteria metallica, a tal proposito quanto è importante distinguersi sul mercato?

Oggi come oggi è essenziale. Secondo me distinguersi è importante per creare un certo valore e posizionare l'azienda sul mercato in modo corretto. Parlo della distinzione tra lavoro continuativo e lavoro saltuario. Mi spiego meglio, abbiamo la possibilità di fornire più soluzioni, e questo ci permette di accontentare anche clienti che provengono da settori differenti oltre che a far fronte alle fasi alterne del nostro mercato. Ad esempio se in determinati periodi diminuisce la richiesta di lavorazioni in alluminio e aumenta quella della carpenteria o delle facciate continue, abbiamo la possibilità di soddisfare situazioni differenti. Logicamente, grazie al nostro passato e quindi alla nostra esperienza, siamo in grado di offrire tutte le tipologie di servizio che ci viene richiesto. Ci definiamo per l'appunto un'azienda multitasking.

5) Quest'anno compirete 60 anni, un'azienda che arriva a raggiungere questo importante traguardo, sicuramente ha avuto la capacità di superare le difficoltà e trasformare in punti di forza, le chiediamo, qual è l'evoluzione prossima di Metalserramenti 2000?

Esattamente abbiamo compiuto 60 anni ai primi di Giugno e abbiamo festeggiato con una grande festa aziendale. Sicuramente per il futuro cercheremo sempre di più di concentrarci sulla carpenteria, insieme alle facciate continue o ventilate e gli involucri edilizi. È un mercato che ci interessa molto perché è sempre molto vario e mai monotono. Ogni edificio ha diverse particolarità come i materiali con cui viene costruito o dei particolari tipi di vetrate per non dire altro, di conseguenza c'è un mondo vasto da esplorare e ogni realizzazione vuole poi una sua personalizzazione. Questo ci permette di distinguerci sul mercato in maniera veramente importante. Inoltre non tutti possono affacciarsi su questo mondo, in quanto bisogna essere davvero strutturati per poterlo fare.



INTERVISTA CLIENTE



Elleci



Intervista a

Luca Caciagli

1) Buongiorno sig. Caciagli, la ringraziamo per la sua disponibilità per questa intervista, iniziamo subito con le domande: data la nostra collaborazione iniziata più di vent'anni fa, quali sono state le motivazioni che vi hanno portato a collaborare con G.F. Europa?

La Nostra azienda è sul mercato da oltre 40 anni. La collaborazione e amicizia con il sig. Maurizio Menicacci ci ha portato a seguire il percorso da Lui intrapreso. Per noi i rapporti umani sono fondamentali. Oltre a questo, il servizio e la collaborazione offerta da tutti i collaboratori di G.F. Europa ci porta ad essere soddisfatti dei vostri servizi. Abbiamo trovato nel gruppo non un semplice fornitore, ma un partner di supporto. Oggi più che in passato, oltre ai prezzi, è fondamentale cercare di far gruppo con tutti i fornitori.

2) Attualmente il nostro mercato si sta sempre più arricchendo di strumenti innovativi: parliamo di evoluzione digitale. Come G.F. Europa abbiamo appena aperto il nostro portale B2B. Elleci è stato uno dei primi clienti a cui abbiamo fornito le credenziali per accedere alla piattaforma. Come vi state trovando con questo nuovo strumento?

Penso che sia uno strumento molto positivo in grado di rendere più semplice la gestione degli ordini. Oltretutto da la possibilità di vedere la disponibilità e anche i prezzi dei prodotti.

3) Conoscendo i principali problemi che le aziende devono fronteggiare nell'odierno, come avete integrato lo strumento catalogo digitale GFEuropa nella vostra azienda? Quante persone della Elleci SRL utilizzano la piattaforma e quale ruolo hanno nell'azienda?

L'utilizzo della piattaforma è molto semplice. Solitamente noi abbiamo una persona che si occupa degli ordini, ma capita anche a me di usarla.

4) Quali funzionalità o caratteristiche ritenete fondamentali per una piattaforma B2B al fine di offrire un'esperienza migliore alla clientela?

Secondo me si arriverà a fare gli ordini esclusivamente con la piattaforma. Quindi si deve poter trovare tutti i prodotti offerti. Sicuramente ci vorrà un po' di tempo per poterli inserire completamente.

La loro ricerca, in fase di carico ordine, deve risultare più semplice possibile. Potrebbe essere utile anche avere un richiamo del prodotto in fase di ricerca, magari mentre si scrive il nome o l'articolo la piattaforma ci anticipa riproponendo un accessorio ordinato in precedenza. Poter poi archiviare i prodotti che un'azienda utilizza per poter ritrovare facilmente quelli ordinati più spesso.

5) Domanda d'obbligo: In qualità di azienda con una grande esperienza alle spalle, quali sono i principali obiettivi che vi ponete nel breve e nel lungo termine?

Il nostro obiettivo è rimanere competitivi sul mercato senza però rincorrere prezzi e prodotti di media o bassa fattura. Per noi la qualità è fondamentale. Non ci interessa vendere tanto per. Siamo sempre vigili e alla ricerca di migliorie in tutti gli aspetti della nostra azienda. Vogliamo continuare ad essere un supporto per i nostri clienti, dando comunque assistenza anche nel post vendita. Così a sua volta lo pretendiamo dai fornitori. Per questo siamo legati a G.F. Europa.

6) La vostra azienda è nata nel 1980. In che modo è cambiata nel corso degli anni? Ci spieghi brevemente i passaggi fondamentali che hanno reso Elleci SRL l'impresa che è oggi.

La Elleci srl nasce sulle ali dell'azienda individuale fondata da nostro padre Giancarlo Caciagli e cerca di ripercorre e continuare la strada da lui intrapresa. Io e mia sorella Lisa Caciagli siamo cresciuti in azienda grazie alla sua competenza, al supporto, allo spazio e alla fiducia che Lui ci ha dato. Oggi il mondo del lavoro e il commercio sono cambiati e bisogna cercare di adeguarsi e rimanere aggiornati e professionali. Internet ha contribuito in modo fondamentale al mutamento di tutto e quindi anche del commercio. Penso però che i rapporti umani, la fiducia e il rispetto fra le persone siano ancora fondamentali. Offrendo prodotti fatti bene ad un giusto prezzo siamo convinti di proseguire positivamente questo cammino.





Bettio

zanzariere *flyscreens*



Neoscenica®

Neoscenica® Futuro nel presente

Resistente, efficace anche contro le cimici, dal design essenziale. Neoscenica® si adatta a qualsiasi necessità di installazione e integra ANIMA21®, il rivoluzionario sistema antivento brevettato Bettio.

Neoscenica® eredita le migliori caratteristiche della serie SCENICA® e porta tante novità che la rendono unica. Rappresenta la massima espressione dell'evoluzione della zanzariera per porta: è resistente, funzionale ed esteticamente pregiata. I profili e le plastiche sono stati studiati per offrire un'efficace barriera contro le fastidiose cimici. Integra ANIMA21®, il rivoluzionario sistema antivento brevettato Bettio, che garantisce la tenuta e il funzionamento della zanzariera anche in caso di vento forte o urti.

Neoscenica® è stata studiata per essere facile e rapida da montare e per potersi adattare a qualsiasi necessità di installazione, anche in presenza di ciellino non portante, di cappotto termico o in caso di soglie inclinate fino a 13°.

Permette di coprire vani molto ampi ed è possibile fissarla nel vano o sul serramento sia tramite viti che grazie all'uso della combinazione biadesivo e gruppo di spinta. È disponibile sia a singolo che a doppio battente e grazie all'uscita centrale della rete risulta perfettamente simmetrica.

Neoscenica® rappresenta la nuova frontiera della zanzariera Bettio per porte unendo estetica e funzionalità in un prodotto completamente nuovo.





Estetika® **Nuova tecnologia per finestra**

Zanzariera completamente nuova sotto ogni aspetto: estetico, funzionale e di installazione.

Profili e plastiche sono stati studiati per creare un'autentica barriera contro gli insetti, comprese le fastidiosissime cimici. Linee essenziali e pulite combinate alla guida larga quanto il cassonetto, garantiscono una perfetta finitura estetica "a cornice piena" perimetralmente al foro. Il sistema antivento ANIMA21®, la rende iperresistente al vento e agli urti. Il sistema clic-clak® di nuova generazione presenta un profilo adattatore con spazzolino che scompare all'interno della barra maniglia in risalita e la nuova tecnologia del nappino permette di regolarlo in altezza e retrainarlo fino a scomparire durante i periodi in cui la zanzariera non è in uso. Grazie ai suoi profili telescopici e lo spazzolino superiore di serie, Estetika® si adatta ai vani più irregolari senza l'aggiunta di spessori, silicone o guarnizioni, garantendo sempre un risultato estetico di pregio.

Ultima, ma non per importanza, l'installa-

Estetika®



zione a regola d'arte "auto-guidata" senza viti grazie a biadesivo e gruppo di spinta (di serie), per compiere il lavoro in sicurezza anche quando si installa oltre la tapparella/scuro.

Estetika® è disponibile anche in versione motorizzata a batteria ricaricabile per poter essere montata anche dove non è previsto l'impianto elettrico. La batteria agli ioni di litio garantisce di movimentare la zanzariera per mesi prima di dover essere ricaricata grazie all'apposito connettore di ricarica magnetico, accessibile senza dover smontare la zanzariera.

ANIMA21®

Un sistema antivento senza precedenti: rivoluzionario, brevettato e realizzato per rendere le zanzariere iper resistenti. ANIMA21® unisce estetica e funzionalità in modo intelligente, perché resiste alle pressioni ma permette il rientro automatico della rete garantendone la tenuta e il funzionamento.

ARTICOLO

Diisocianati: cosa sono e cosa è cambiato per il loro utilizzo?

Cosa sono e dove si trovano i diisocianati?

I diisocianati sono un gruppo molto ampio di composti chimici composti da due unità di cianati e da una unità di idrocarburi alifatici o aromatici. Per il regolamento europeo sono stati classificati nel 2008 come sensibilizzanti delle vie respiratorie di categoria 1 e come sensibilizzanti della pelle di categoria 1.

Si trovano in molti prodotti, tra cui schiume poliuretatiche, colle poliuretatiche, catalizzatori di vernici bicomponenti e resine bicomponenti, adesivi, sigillanti, isolanti, vernici a base poliuretanic



Questi prodotti vengono impiegati in numerosi settori e paesi, tra tutti quelli dell'automotive e affini, oppure l'edilizia (impiantisti, serramentisti, carpenteria tetto, cappottisti, imbianchini ecc...).

Dal 24 agosto scorso, tutti gli utilizzatori professionali e industriali di schiume poliuretaniche e sigillanti, ovvero prodotti che contengono diisocianati, dovranno aver concluso obbligatoriamente e con esito positivo un corso formativo specifico, con il rilascio di un certificato.

Questa restrizione è il risultato di un lungo iter iniziato nel 2016 quando la Germania ha presentato all'Agenzia europea per le sostanze chimiche un fascicolo informativo indicando i rischi sull'inalazione e il contatto con i diisocianati. Iter che si è tramutato in regolamento europeo nel 2020 (UE 2020/1149).

La normativa aggiunge quindi delle restrizioni sia per quanto riguarda i produttori di questi prodotti e chi gli utilizza professionalmente o industrialmente.

I produttori devono infatti inserire o aggiornare l'etichetta dei prodotti inserendo una dicitura che sensibilizza il consumatore sull'utilizzo degli stessi, previa formazione e certificazione.

Gli utilizzatori per continuare ad usare questi prodotti dovranno obbligatoriamente effettuare un corso di formazione, per l'uso sicuro di queste sostanze, con esito positivo e rilascio di un certificato valido.

Altrimenti si presuppone il divieto di utilizzo dei prodotti contenenti diisocianati a meno che, il livello di concentrazione di questi non sia inferiore allo 0,1% in peso, limite definito dal RAC (comitato di valutazione dei rischi).

ARTICOLO

FORSTER: LA TECNICA SI FA ARTE

Nel 1874 F.J. Forster fonda ad Arbon (CH) l'omonima azienda che si occupa di manufatti artigianali in ferro e rame, nasce così la Forster che dal 1955 studia e produce sistemi completi per serramenti in acciaio e acciaio inox.

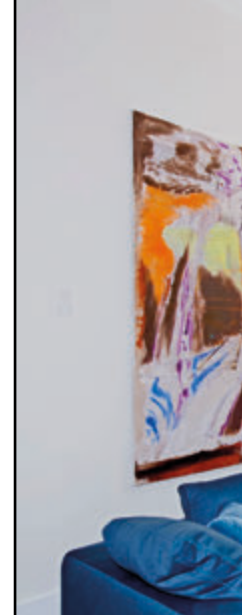
Negli anni la società cresce anche grazie a diverse acquisizioni e nel 1987 viene costituito il Gruppo AFG che si quota alla Borsa di Zurigo a partire dal 1988.

Nel 2017 Forster viene acquisita dal Gruppo Reynaers, società belga leader nello sviluppo e nella produzione di sistemi completi in alluminio di alto livello.

Forster non ha cambiato il proprio DNA e

ancora oggi è considerato il sistemista di riferimento nel mercato dei serramenti in acciaio e acciaio inox. Non a caso il reparto Ricerca & Sviluppo progetta internamente tutti i profili e gli accessori, con un occhio molto attento alla qualità e all'innovazione.

Negli ultimi anni, l'architettura ha introdotto i concetti di estetica e minimale anche negli infissi, soprattutto di alta gamma. Forster si è adeguata e ha studiato nuovi sistemi che andassero incontro a tali esigenze, ma senza mai scendere a compromessi tecnici. Nascono così i sistemi "XS" dove il richiamo alla taglia "extra-small" dei vestiti non è casuale.



Porta interna realizzata con sistema forster presto XS





Finestre realizzate con sistema forster unico XS

forster



Forster unico XS

I sistemi a taglio termico forster unico sono unici di nome e di fatto, in quanto utilizzano degli esclusivi tralicci in acciaio inox come isolante, invece dei tradizionali materiali plastici o a base di resina. Forster unico XS ne rappresenta la naturale evoluzione perché sfruttando gli altissimi valori statici del suddetto traliccio, si caratterizza per nodi particolarmente sottili (anta-telaio di soli 55 mm!) e caratteristiche tecniche di altissimo livello.

Forster unico XS è un vero condensato di tecnologia grazie all'apertura ad anta-ribalta, i 150 Kg di portata e le dimensioni di 1.240 x 2.480 mm per singola anta. Il risultato è un serramento slanciato e affusolato, ma con performance di altissimo livello: trasmittanza termica fino a 0.8 W/(m2K) ed isolamento acustico fino a 47 dB, solo per fare qualche esempio.

Inoltre, da oggi è possibile realizzare anche le porte, sempre con caratteristiche tecniche eccellenti.

Forster presto XS

È l'ultimo nato tra i sistemi non a taglio termico di Forster, si caratterizza per i nodi costruttivi estremamente sottili (anta-telaio di soli 45 mm!) che consentono di realizzare serramenti affusolati e con un design "senza tempo", garantendo la massima luce.

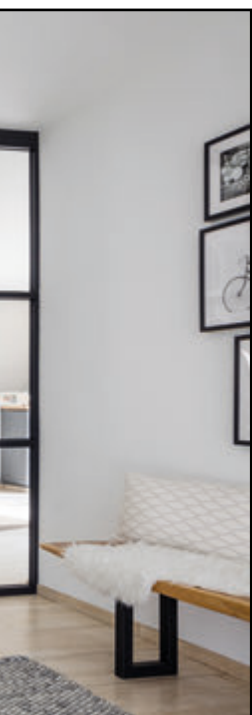
Forster presto XS è costituito da una vasta gamma di profili appositamente studiati da Forster per porte a 1 e 2 ante e fissi; anche gli accessori sono stati appositamente progettati, a garanzia della massima qualità e sicurezza di utilizzo.

La personalizzazione è totale perché a seconda dei profili che si utilizzano, si possono avere porte battenti complanari, per un design più razionale, oppure a sormonto, per riprodurre elementi storici.

Infine, sono stati da poco lanciati profili e accessori per porte a bilico a 1 e 2 ante, con o senza telaio.

Forster in numeri:

- **1874:** anno di fondazione
- **1955:** inizio produzione di sistemi completi per serramenti in acciaio e acciaio inox
- **34:** i paesi in cui sono presenti i sistemi Forster
- **+12.000:** tonnellate di acciaio prodotte all'anno
- **3.000:** chilometri di profili prodotti all'anno
- **+2.300:** gli articoli del catalogo Forster



Efficienza e affidabilità: L'ufficio tecnico G.F. Europa

La qualità e la quantità di servizi offerti permettono di misurare l'efficienza e l'affidabilità di una azienda.

Proprio per questo motivo, uno degli elementi chiave su cui facciamo affidamento è il nostro Ufficio Tecnico. Fiore all'occhiello dei servizi di G.F. Europa.

L'ufficio tecnico di G.F. Europa è composto da 12 membri, con competenze specializzate e diversificate.

“Non è cosa da tutti poter contare su così tante persone che collaborano in ufficio. Essendo tanti, e avendo acquisito esperienza servendo zone storicamente diverse, possiamo contare su una elevata specializzazione. Oggi siamo in grado di fornire un supporto a tutti i nostri clienti fino quasi a diventare come se fossimo un loro ufficio. Ogni giorno gestiamo tantissime richieste di clienti che ci contattano per ricevere supporto su prodotti complessi o sopralluoghi specifici nei loro cantieri. Questa capacità di poter seguire il cliente a tutto tondo, in ciascuna fase del loro lavoro, è quello che ci distingue veramente sul mercato.”

F.Aiello resp. ufficio tecnico

Il livello di specializzazione e competenza su cui ci concentriamo deve essere di primo livello. Proprio per questo G.F. Europa

investe molto ogni anno in formazione, in simbiosi con alcune iniziative dei nostri fornitori. Avere personale preparato è ormai una situazione necessaria, soprattutto in questo settore dove si trattano migliaia di prodotti con livelli di complessità diversi.

Grazie al numero degli addetti nell'ufficio tecnico, e alle competenze siamo in grado di fornire diversi tipi di servizio, tra cui ad esempio supporto tecnico specializzato. Il nostro team è in grado di affiancare il cliente in modo professionale e aiutarlo a superare qualsiasi problema o supportare ogni richiesta con competenza e affidabilità.

La cosa che ci rende più fieri è che siamo in grado di fornire soluzioni altamente personalizzate. Diversi clienti, diverse esigenze, mai frase fu più vera. Conoscere in maniera approfondita soluzioni e prodotti ci permette di diversificare di molto i servizi offerti, mai uno uguale all'altro, fatti su misura per ogni specifica esigenza. Inoltre non seguiamo il cliente solamente fino all'acquisto del prodotto, ma anche oltre, diamo valore al servizio post-vendita, rimanendo sempre attivi per qualsiasi tipo di supporto. Il cliente ha un problema? noi lo risolviamo, questa è la nostra missione.

Ufficio tecnico G.F. Europa, supporto e soluzioni per ogni esigenza.



Vetrata amovibili

Le vetrata cambiano il concetto di confine abitativo estendendo lo spazio ed il comfort grazie alle vetrata panoramiche.

Godersi le superfici esterne tutto l'anno a prescindere dalle condizioni atmosferiche o semplicemente ridefinisci i tuoi perimetri interni senza perdere luce.

Le vetrata offrono protezione dal vento, dal rumore e dall'acqua e migliora l'efficienza energetica dell'abitazione creando isolamento termico e acustico.

Pulire il vetro non è mai stato così agevole, grazie al sistema ad impacchettamento con apertura verso l'interno come verso l'esterno.

I componenti delle vetrata sono stati sottoposti a test di laboratorio, molto rigorosi, alla nebbia salina così da poter garantire la resistenza agli agenti atmosferici anche in prossimità del mare.

Il sistema concepito con scarico del peso sul profilo inferiore, grazie a degli appositi pattini in teflon rende la vetrata unica ed esclusiva e permette di installarla nei con-

trosoffitti senza nessun problema.

Il profilo compensatore completa la facilità di montaggio con la possibilità di regolare l'altezza del sistema fino a 25 mm.

Il sistema ha resistito alle prove del vento sino a 1800Pa e nelle prove d'urto sino a 50kg di peso nel centro del pannello.

Vi è, inoltre, la possibilità di nascondere il binario con appositi profili di copertura all'interno del pavimento.

L'installazione delle vetrata è estremamente semplice e quasi sempre avviene nella stessa giornata.

Da Settembre 2022 è possibile ampliare liberamente i tuoi spazi senza autorizzazioni e permessi (decreto aiuti bis DI 115/2022).

La normativa dice che le vetrata panoramiche, sono state inserite nella categoria degli interventi in edilizia libera individuata all'interno dell'art. 6 Dpr 380/2001. In altre parole, non servono più i normali titoli edilizi, necessari prima di questo cambiamento normativo.

G.F. Europa: Nuove generazioni verso nuovi orizzonti

Con questo testo, raccontiamo una riflessione su un'esperienza di due giovani stagisti che hanno intrapreso un percorso formativo e pratico nell'azienda G.F. Europa, su quello che ad oggi viene definito "Marketing".

Durante il nostro percorso accademico, abbiamo riconosciuto quanto sia importante l'acquisizione di esperienze pratiche nel mondo del lavoro per avere un'ampia formazione, poiché siamo consapevoli che l'esperienza sia una cosa fondamentale per sviluppare le proprie competenze. Così, quando ci è stata offerta l'opportunità di uno stage presso G.F. Europa, abbiamo colto l'occasione con entusiasmo.

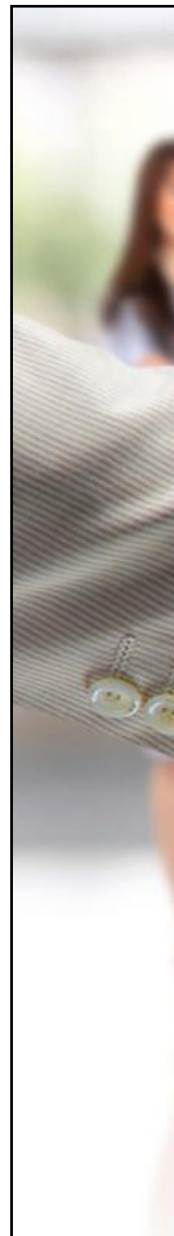
Ovviamente, per poter affrontare un'esperienza del genere, bisogna partire con una mentalità aperta, la voglia d'imparare e con un atteggiamento più composto rispetto a quello utilizzato nell'ambiente scolastico.

Le prime giornate ammettiamo sono state un po' scombuscolanti, il riuscire a rimanere concentrati per tutte le ore lavorative non è stato semplice ma, dopo aver superato il primo ostacolo, è andato tutto in discesa. Siamo riusciti a collaborare come una squadra e a trovare punti in comune per

arrivare a un risultato finale, in grado di soddisfare i gusti di entrambi. Sembrano cose puramente banali, ma per persone della nostra età non è così scontato, anzi, è raro riuscire a trovarsi subito nei vari progetti.

Un altro aspetto che abbiamo apprezzato molto è stata la possibilità di imparare cose che la scuola non avrebbe mai potuto insegnarci. Abbiamo avuto l'opportunità di lavorare a progetti reali e di toccare con mano il mondo del lavoro, acquisendo competenze pratiche che andavano ben oltre la teoria appresa sui libri di testo. Abbiamo imparato a gestire il tempo, a collaborare con colleghi provenienti da diverse discipline e a risolvere problemi complessi in modo efficace.

L'esperienza di stage ci ha anche permesso di accrescere il nostro bagaglio culturale. Abbiamo avuto l'opportunità di interagire con persone provenienti da diversi contesti, con esperienza maggiore della nostra. Questo scambio di idee ha ampliato la nostra visione sul mondo del lavoro e ci ha insegnato l'importanza di comprendere e rispettare il pensiero altrui. Abbiamo sperimentato in prima persona come il confronto tra opzioni contrastanti possa portare a soluzioni migliori e a trovarsi un ambiente di lavoro più inclusivo.



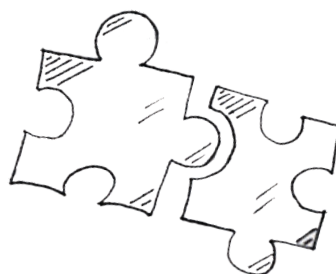


In conclusione, il nostro stage ci ha permesso di vivere un'esperienza unica, caratterizzata da un atteggiamento diverso rispetto a quello scolastico, da un apprendimento pratico e dalla crescita personale. Abbiamo approfondito la nostra comprensione del funzionamento di un'azienda, accresciuto le nostre conoscenze e ottenuto una prospettiva sul futuro del lavoro. Siamo grati per questa opportunità e sicuramente le competenze acquisite durante questo periodo saranno preziose per il nostro futuro professionale. Grazie G.F. Europa per averci accolto e averci dato l'opportunità di vivere quest'esperienza.



L' articolo è stato scritto a due mani da Giorgia e Leonardo.

Grazie
a G.F. Europa per
averci accolti



Federico Bottaro

Area Manager Junior

1) Ciao Federico come stai? Ben trovato sul nostro magazine aziendale, iniziamo subito rompendo il ghiaccio, ti chiediamo di parlarci un po' di te, quindi che persona è Federico e come ti definisci?

Ciao Matteo, ti ringrazio per lo spazio che mi hai concesso. Iniziamo subito, sono una persona sicuramente molto solare che difficilmente si sveglia con la "luna storta". Mi piace confrontarmi ogni giorno con le persone, e questo mi dà anche lo stimolo per capire come migliorare. Penso di essere una persona anche molto altruista. Nella vita sono ambizioso e non mi piace perdere e questo mi porta spesso anche a superare i miei limiti, infatti cerco sempre di portare a casa un risultato positivo in ambito lavorativo, ma anche in una semplice partitella di calcio con gli amici. Credo che imparare ad avere fiducia nelle proprie capacità, e una buona dose di perseveranza siano gli ingredienti per ottenere davvero grandi risultati. Anche la passione per quello che fai aiuta tanto, e lo dico io che sono in questo settore da 30 anni, esattamente dal 1993. Senza la passione, non sarei arrivato dove sono ora, e credo che la strada davanti a me sia ancora lunga e piena di obiettivi, per ciò avanti tutta!



2) Di cosa ti occupi in G.F. Europa, qual è il tuo ruolo?

Mi occupo della gestione della rete vendita nel punto vendita di Udine. Il mio ruolo mi permette di creare assieme ai nostri consulenti, un legame tra clienti ed azienda, trovando delle opportunità di crescita per tutte queste figure. Mi piace definirmi un valore aggiunto, una persona disposta ad ascoltare qualsiasi collega possa avere bisogno e qualora ne sia in grado, fornire consigli lavorativi. Credo molto nei rapporti di fiducia, e penso che proprio la fiducia sia l'arma vincente per superare qualsiasi

ostacolo.

3) Cosa ti soddisfa di più del tuo lavoro?

Per me questa è una sfida nuova. Il mio ruolo mi dà la possibilità di gestire 8 consulenti di vendita e aiutare l'azienda con la mia esperienza tecnica e commerciale non perdendo mai di vista il mercato. È una sfida che mi riempie di emozione ogni giorno, ogni mattina quando mi sveglio, e tutto questo per me è adrenalina pura.

4) Domanda provocatoria: ti occupi di un ruolo che ti porta quotidianamente a relazionarti sia con i clienti che con i nostri consulenti di vendita. Quindi possiamo dire, che sei a metà tra l'incudine e il martello, che doti servono per rapportarsi e gestire entrambi?

Rapportarsi con le persone, essere sempre proattivi e disponibili sono doti che non sempre impari dai corsi. Credo che più che altro siano skill con cui una persona nasce. Queste capacità mi permettono di rapportarmi meglio sia con i nostri clienti che con i nostri consulenti. Sicuramente una cosa che non devi fare è quella di avere dei pregiudizi, ma farsi un bel bagno di umiltà e pensare sempre di essere il primo a dare il buon esempio. Queste condizioni sono essenziali per avere il rispetto e la fiducia di tutte le persone con cui entri in contatto.

5) Oramai sei in questo mercato da quasi trent'anni, in questo contesto ovvero quello della ferramenta specializzata e professionale, quanto è importante la formazione, il continuo aggiornamento e il conoscere i prodotti? E soprattutto ti chiediamo, cosa è cambiato rispetto al passato?

In questo settore, corsi e fiere sono assolutamente necessari. Ma penso che sia la persona stessa, oltre che ad aver a disposizione tutti gli strumenti per aggiornarsi e formarsi, a dover fare un cambiamento, la voglia di imparare non deve mai mancare, come anche la giusta, passami il termine, "cattiveria" professionale. Non bisogna mai pensare di

essere arrivati perché in questo settore non sei mai abbastanza preparato, essendo un mercato molto difficile e dinamico c'è sempre qualcuno che potrebbe saperne più di te. Rispetto al passato invece, è cambiato tanto. Soprattutto il modo di lavorare, dalla carta all'introduzione di nuovi strumenti quali ad esempio il CRM. Sicuramente un'altra era ci aspetta, ormai immaginare un'azienda senza l'aiuto della tecnologia è impensabile. Anche in questo caso, preparazione e tecnologia devono lavorare in simbiosi per permetterci di fornire risposte sempre più veloci e professionali.

6) Un prodotto di cui ti sei innamorato e che ti dà più soddisfazione trattare, e magari consiglieresti sempre a chiunque?

Il mondo dei chiudiporta, mi hanno sempre affascinato perché è un prodotto che ha una funzione utilissima, aprire o chiudere delle porte, e questa funzione mi ricorda una metafora stessa della vita.

7) Abbiamo sempre detto che G.F. Europa è un'azienda orientata verso il futuro, a tal proposito ti chiediamo cosa ti aspetti dal futuro di G.F. Europa.

Mi aspetto che G.F. Europa diventi un punto di riferimento nel mondo del serramento e della ferramenta professionale. Che cresca anno per anno, non solo di fatturato (quello è una conseguenza), ma di come distinguersi sul mercato stando sempre a fianco del cliente.

8) Grazie mille Federico, ti ringraziamo per aver partecipato a questa intervista, ti diamo la possibilità di fare un saluto a chi vuoi, quindi a te la parola!

Grazie! Volevo ringraziare tutto lo staff di G.F. Europa per aver creduto in me dandomi la possibilità di fare parte di questo prezioso progetto ambizioso, e di crescere professionalmente. Siamo veramente una bella squadra. A presto!

INTERVISTA AI DIPENDENTI

Stefano Arlati

Ufficio Tecnico

1) Benvenuto Stefano, come stai?

Raccontaci un po' di te e delle tue passioni

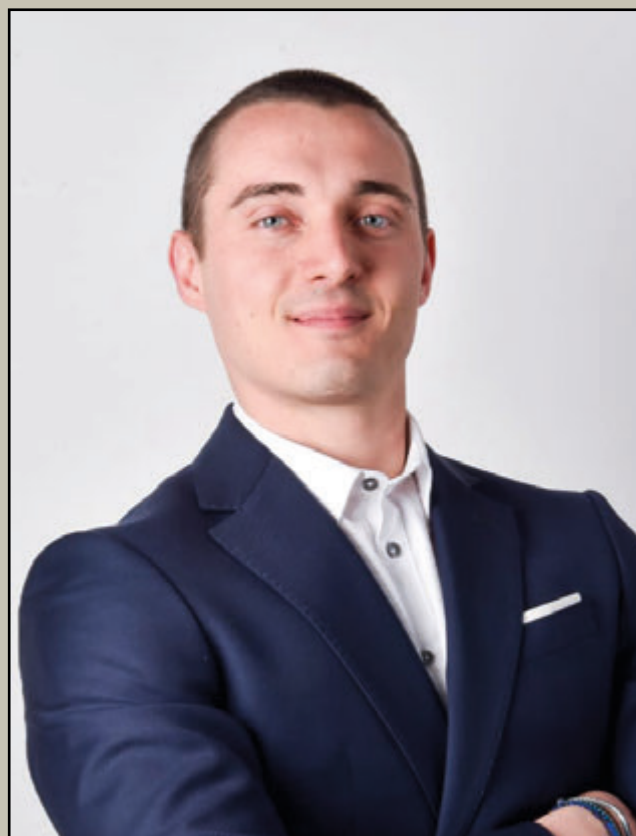
Grazie per l'invito, tutto bene... partiamo subito con le domande impegnative!

Ciao a tutti mi chiamo Stefano, lavoro in questa azienda da due anni e mezzo, sono arrivato qui da un'esperienza lavorativa con mansioni simili ma in un settore diverso.

Sono nato e cresciuto in Brianza, conclusi gli studi di Geometra ho proseguito il percorso formativo all'Università dove mi sono laureato in Ingegneria.

Fuori dal lavoro la mia passione principale è il calcio, non lo pratico ma lo seguo molto quasi sempre allo stadio, in particolare sono tifoso di una squadra capace di dare grandi gioie ed altrettanti dolori.

Una buona fetta del mio tempo libero poi lo impiego per tenermi in forma, mi alleno in palestra ma mi piace anche camminare in montagna o nel poco verde rimasto in Brianza.



2) Di cosa ti occupi in G.F. Europa e qual è il tuo ruolo?

Sono impiegato nell'ufficio tecnico, insieme ad un team di altre persone, dislocati nelle varie filiali, mi occupo principalmente della preventivazione e dell'ordine di alcuni articoli tra quelli definiti "prodotto finito", altra mansione è quella di fornire supporto ai nostri agenti sul territorio o direttamente ai clienti.

In particolare mi trovo nella sede di Agrate Brianza (punto vendita di Milano), ma il ruolo che ricopro mi porta ad avere contatti con i colleghi ed i clienti di tutte le filiali.

3) Dicci una cosa che ti soddisfa di più nel tuo lavoro, qualcosa per cui vale veramente la pena svegliarsi la mattina?

Bhe innanzitutto che non ci si annoia mai. La mia mansione mi porta a mettere la testa su progetti e prodotti sempre nuovi e questo per me è molto importante.

4) Nell'ufficio tecnico tu sei la persona che è più predisposta a trattare le porte tra cui le blindate, le tagliafuoco, automatiche ecc..., cosa ti piace di più di questo prodotto?

Il bello di questo prodotto, che usiamo tutti anche più volte al giorno, che sembra semplice, oppure "normale", verrebbe da dire è solo una porta, in realtà in funzione all'esigenza che sia, di sicurezza, protezione, comodità, estetica, risparmio energetico nasconde tante sfaccettature e caratteristiche da dover sempre analizzare.

5) Per trattare prodotti di questo tipo, crediamo sia richiesta una particolare formazione, a tal proposito quanto sono importanti i corsi di aggiornamento che fai con i fornitori?

Si certamente, come dicevo prima essendoci diverse caratteristiche da considerare e trovandoci in un mercato in costante crescita e sviluppo è necessaria una continua formazione per restare aggiornati, in questo sono fondamentali i vari corsi con i fornitori.

6) Essendo giovanissimo sei un po' una new entry in questo settore, quali sono le difficoltà che hai incontrato inizialmente ad avvicinarti a questo mondo e come le hai superate?

Giovanissimo una volta ma grazie, arrivando da un settore completamente diverso all'inizio mi sono scontrato con diverse difficoltà, la varietà di prodotti e nozioni da dover apprendere ed i tanti clienti con le loro diverse esigenze ed abitudini da conoscere ed imparare, in questo sono stati di grande aiuto gli agenti dei vari fornitori e tutti i colleghi che con pazienza mi hanno e mi supportato ancora, dato che c'è sempre da imparare.

7) Cosa ti aspetti dal futuro?

Questa è una domandona, sicuramente di continuare a crescere ed aumentare il bagaglio di conoscenze che risulta fondamentale per proseguire nel migliorare in un mondo del lavoro sempre in crescita e sviluppo.

8) Grazie mille per l'intervista e il tempo che ci hai concesso, ora fai un saluto a chi vuoi?

Grazie a te per la chiacchierata, un saluto a tutti i lettori, se ne avremo occasione ci sentiamo o ci vediamo in G.F. Europa
Ciao

RINGRAZIAMENTI

GfExperience: grazie a tutti.



**ti aspettiamo
nel 2025**

Il 26 maggio si è concluso con l'ultima tappa nel punto vendita di Milano, il tour GfExperience.

Un nuovo format e un evento unico, che alla sua prima edizione ha visto i punti vendita di G.F. Europa ospitare oltre 500 aziende e più di 1000 persone.

Ne approfittiamo per ringraziare tutti voi, i nostri favolosi clienti per la grande partecipazione e lo spirito con cui avete reso speciale questi giorni. Un sentito grazie anche a tutti gli espositori per la grande professionalità e competenza mostrate e per aver abbracciato in maniera pressoché completa questo nuovo progetto.

Infine un sentito grazie a tutto il personale di G.F. Europa per l'impegno profuso e per aver mostrato una grandissima voglia di partecipazione e un grandissimo lavoro di squadra.

Il GfExperience tornerà tra due anni esattamente nel 2025, in questo periodo quindi lavoreremo per portarvi tantissime novità. A presto!



GFExpress

Accorciamo le distanze

L'abbonamento pensato per Te.

- 1** Convenienza di un'unica tariffa
- 2** Priorità massima sulla gestione dei tuoi ordini
- 3** Assistenza diretta sulle spedizioni
- 4** Accesso a promozioni e offerte dedicate ai soli abbonati

GFExpress il servizio pensato per Te.

MILANO
Via Guglielmo Marconi, 74
20864 – Agrate Brianza (MB)
039 6898785
info.mi@gfeuropa.it

VERONA (SEDE AMMINISTRATIVA)
Via Cesare Battisti, 285
37057 - San Giovanni Lupatoto (VR)
045 5709147
amministrazione@gfeuropa.it
gfeuropa@pec.gfeuropa.it

TORINO
Via Giulio Verne, 1
10040 – Pasta di Rivalta (TO)
011 9017131
info.to@gfeuropa.it

UDINE
Via Pordenone, 71
33033 – Codroipo (UD)
0432 908223
info.ud@gfeuropa.it

RIMINI
Via dell'Industria, 6
47822 – Santarcangelo di R. (RN)
0541 623423
info.rn@gfeuropa.it

FIRENZE
Via Torta, 25 – loc. Osmannoro
50019 – Sesto Fiorentino (FI)
055 3434993
info.fi@gfeuropa.it



G.F. EUROPA

con Te in ogni scelta

Seguici su:



www.gfeuropa.it
info@gfeuropa.it

LA PIÙ GRANDE REALTÀ ITALIANA OPERANTE NEL MERCATO DELLA FERRAMENTA SPECIALIZZATA E NEL SETTORE DELLA SERRAMENTISTICA ED EDILIZIA DI QUALITÀ