

MAGAZINE

G.F. EUROPA

**Bonus 2024, cosa aspettarsi
e come possiamo prepararci a
pianificare meglio il futuro.**

**Meccanismi di movimentazione
lamelle per persiana**

**Navigando nel tempo:
conversazioni con i colleghi
chiave del nostro passato.**

**Avvolgibili di nuova generazione
tra comfort e design**

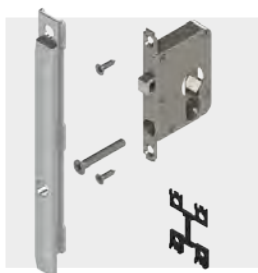


ANTA RIBALTA

PORTA BALCONE



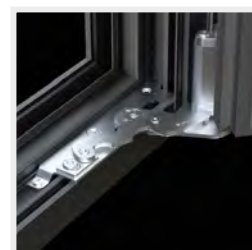
Il serramento può essere manovrato e chiuso anche dall'esterno.



Resistenza della serratura maggiore di 45 Nm, senza alcuna lavorazione sul telaio.



Multipunto, per alte prestazioni di tenuta ad aria, acqua e vento.



Compatibile con cerniere a scomparsa C.H.I.C. e martelline Supra7, per un'estetica minimale.



Scopri di più





G.F. EUROPA

INDICE

Editoriale	05
Bonus 2024, cosa aspettarsi e come possiamo prepararci a pianificare meglio il futuro.	06
Meccanismi di movimentazione lamelle per persiana	08
Automazione cancelli COMUNELLO	10
Ti consigliamo: Trapano avvitatore M18 CBLPD	13
1nca readers ISEO	14
Navigando nel tempo: conversazioni con i colleghi chiave del nostro passato.	16
Bettio	20
Guida di sopravvivenza: mantenere il caldo in casa rimanendo sensibili ai costi.	22
Fapim: Monza, Loira+ e Olimpo	26
UFFICIO PRODOTTI FINITI	
Avvolgibili di nuova generazione tra comfort e design	28
INTERVISTA AI DIPENDENTI:	
Mariangela Gallucci	30
Nicola Diciotti	32
Bonus edilizi, preoccupazione per l'aumento sulla ritenuta sui bonifici.	34

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

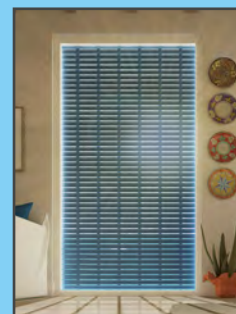
Hanno collaborato: Eletta Giorgini, Marina Capelli, Mariangela Gallucci, Nicola Diciotti, Jacopo Gaglia, Luca Szulin, Massimo Giovagnoli, Fabrizio Aiello, Andrea Donati, Matteo Missaglia, Andrea Stefanini, Maurizio Menicacci, Maurizio Masi.

Stampa: Lineprint di Maurizio Miglietta & C - Firenze (FI)

Iscrizione al Tribunale di Verona N. 2160 del 16.06.2021

n.11
Febbraio 2024

immagine di copertina
ARIALUCE 40



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.

GIESSE

CHIC DOOR

STYLE MUST BE FELT, NOT SEEN.

La prima gamma di cerniere a scomparsa per porta per profili Camera Europea e Camera R.

Un'offerta unica di soluzioni invisibili per porte d'ingresso dal design minimale.



- Portata fino a 150 Kg
- Apertura anta 105°
- Regolazioni in altezza e compressione
- Testata a 200.000 cicli (EN 1935:2004 classe 12)
- Finiture Silver e Black



Guarda il video

 **TYMAN**
International

Giesse S.p.A. via Tubertini 1 40054 Budrio (BO) Italia | Tel +39.051.8850000 | Fax +39.051.8850001 | info.it@tyman.com | www.tyman-international.com

Editoriale

Cari lettori,

Mentre salutiamo il 2023, cogliamo l'occasione per darvi il benvenuto su questo nuovo numero del nostro magazine aziendale.

Come ogni editoriale di inizio anno, iniziamo soffermandoci proprio sull'anno appena concluso. E iniziamo col porci delle domande ben precise, cosa ci lasciamo alle spalle? Cosa vale la pena ricordare? Ordiniamo un po' le idee. Per il nostro settore il 2023 è stato un anno un po' da spartiacque, soprattutto in termini di bonus statali, i quali si sono ridotti oppure stoppati del tutto. Logicamente tutto questo ha inciso molto su tutta la filiera generando risultati talvolta controversi, anche se, per quanto ci riguarda comunque positivi.

Per G.F. Europa il 2023 è stato comunque molto importante, in quanto ci siamo trovati in prima linea ad organizzare eventi interni, festa dei cinque anni, ed esterni, ricordiamo ancora con piacere i GFExperience di maggio e le masterclass fatte a Torino e Firenze.

Oggi mentre scriviamo queste nuove pagine, ci rivolgiamo al futuro sicuri che anche il 2024 sarà un anno pieno di successi e che possa portare future opportunità ed entusiasmanti collaborazioni.

A questo punto dell'anno, il 2024 per noi non rappresenta più una tela bianca, abbiamo già iniziato a colorarla tramite la nostra programmazione ed è così che un'azienda come la nostra deve fare.

Quindi benvenuto 2024, e seguitemi perché anche quest'anno ne vedrete davvero delle belle.

Buona lettura!

Maurizio Masi

Maurizio Menicacci

BONUS 2024, COSA ASPETTARSI E COME POSSIAMO PREPARARCI A PIANIFICARE MEGLIO IL FUTURO.

Concluso l'anno solare 2023, è tempo di bonus anche per il 2024. Tra proroghe e sistemi a scalare, proviamo a capire meglio cosa c'è di disponibile. Naturalmente, dovessero esserci modifiche o conferme particolari vi terremo aggiornati nei prossimi numeri.

Partiamo con il provvedimento più discusso ovvero il **superbonus**. **Come sappiamo nel 2024 non sarà più possibile accedere al superbonus in forma del 110%.**

Il governo una volta stabilito lo stop per la cessione dei crediti e il recupero di quelli "bloccati" non ha inserito nella legge di bilancio 2024 proroghe o rinnovi del superbonus, ma solamente un indennizzo per chi non ne ha beneficiato in maniera completa. È comunque opportuno precisare che il superbonus sarà accessibile ma depotenziato. Ovvero la detrazione sarà pari al 70% per il 2024 e al 65% nel 2025. Quindi per chi ne ha la necessità il provvedimento è usufruibile e consigliamo di farlo nel 2024 in quanto il 2025 vedrà le soglie percentuali assottigliarsi nuovamente. Tutto questo è confermato salvo modifiche in corso d'opera, non è escluso comunque che questo bonus possa essere supportato da bonus specifici per le classi meno abbienti.

Viene riconfermato e prorogato fino al 2025 il bonus barriere architettoniche. Ovvero la detrazione al 75% delle spese sostenute per eliminare gli ostacoli che limitano la mobilità delle persone negli edifici, scale, scalini ecc. Ricordiamo che il bonus comprende al suo interno anche impianti come ascensori e sono comprese anche le spese di smaltimento dei vecchi impianti.

Inoltre, per il bonus barriere architettoniche, dal 1° gennaio 2024, non è più possibile esercitare lo sconto in fattura e la cessione del credito. Gli unici fruitori saranno i condomini e per le persone fisiche, in relazione a interventi su edifici unifamiliari o unità abitative site in edifici plurifamiliari.

Riconfermato anche per il 2024 l'ecobonus casa che riguarda l'efficientamento energetico degli edifici. L'ecobonus prevede una detrazione che va dal 50% al 65% per gli interventi di efficientamento energetico che non rientrano direttamente nel superbonus.

Interessante anche per chi ha la necessità di effettuare ristrutturazioni anche il relativo bonus. Ricordiamo che possono accedere a questo bonus chi effettua lavori di manutenzione



ordinaria e straordinaria in condomino o su edifici singoli. È valido fino al 31 dicembre 2024 e permette di usufruire di una detrazione del 50% sulle spese sostenute, purché sia ripartita in 10 quote annuali di uguale importo per un tetto massimo di spesa di 96.000 €.

Il sismabonus rimane in vigore fino a tutto il 2024. Il sismabonus è la detrazione prevista per chi ha la necessità di mettere in sicurezza gli edifici tramite interventi specifici. Permette di ottenere delle detrazioni che variano a seconda della zona sismica e dalla tipologia dell'edificio. Le detrazioni vanno dal 50% al 70% per un massimo di 96.000€ sugli edifici unifamiliari, dal 75% all'85% su edifici condominiali. Restano inoltre in vigore le agevolazioni maggiorate all'80% e 85% nel caso vi siano interventi che comportano il miglioramento di una o due classi di rischio.



Bonus mobili ed elettrodomestici.

Disponibile anche nel 2024 ma assoggettato anch'esso ad un sistema a scalare, la detrazione per il 2024 è del 50% e dovrà essere calcolata su un importo massimo di 5.000€. (nel 2023 era di 8.000€, nel 2022 era di 10.000€ e nel 2021 era di 16.000€).

Ricordiamo che questo bonus può essere sottoscritto da chi realizza un intervento di ristrutturazione edilizia acquistano nuovi mobili e grandi elettrodomestici di classe non inferiore ad A per i forni, classe E per le lavatrici, asciugatrici e lavastoviglie e classe F per frigoriferi e congelatori.



*Dettaglio lamelle
Piana - Goccia - PE 70*

Meccanismi di movimentazione lamelle per persiana

G.F. Europa come ogni anno è sempre attenta alle tendenze del mercato e ai prodotti. Selezionare prodotti di qualità, accompagnati da un elevato grado di servizio è alla base della nostra offerta.

Proprio per questo vi presentiamo i meccanismi a lamelle orientabili per persiana.

Prodotto che è stato già oggetto di nostre offerte passate, ma di cui ora, con grande novità, siamo in grado di gestire effettuando in autonomia lavorazioni a misura che ci permettono di ridurre drasticamente le tempistiche di consegna.

Siamo inoltre in grado di eseguire la fornitura in barre da 6000 mm con un assortimento di colori molto variegato.

Abbiamo integrato nei nostri magazzini e in pronta consegna diversi meccanismi orientabili per persiana installabile su profili in alluminio e PVC. La caratteristica primaria è rappresentata dalla stecca in alluminio, dove i fori sono realizzati tramite un processo di tranciatura e imbutitura. Naturalmente questo permette ai supporti portalamella in nylon di ruotare su una superficie arrotondata garantendo così una migliore fluidità di movimento, questo è possibile grazie all'eliminazione dei possibili attriti presenti su altri sistemi tranciati a spigolo vivo.

Le persiane a lamelle orientabili sono un

sistema di oscuramento controllato che permettono di gestire il passaggio di luce e di controllare il passaggio di aria semplicemente orientando le lamelle tramite le numerose tipologie di impugnature previste.

Sono disponibili nei nostri magazzini le tipologie di lamelle Piana, Goccia e PE 70 e in varie tipologie di colore.

Specifichiamo inoltre che le lamelle Piana, Goccia e PE 70 sono state testate per resistere ad una velocità del vento equivalente a 145 km/h.

Mentre la lamella Goccia ha ottenuto un'ulteriore certificazione di resistenza alla nebbia salina, che hanno dato esito positivo, dopo 240 ore di esposizione in camera a nebbia salina.

Come abbiamo detto prima, prodotti di qualità e servizio all'avanguardia; infatti, siamo in grado di effettuare lavorazioni a misura e personalizzazioni su un'ampia scelta di materiale in pronta consegna.

Per scoprire il prodotto che fa per te, le colorazioni e le misure disponibili non esitare a contattare il tuo consulente di vendita G.F. Europa, oppure vieni a trovarci nei nostri punti vendita. Siamo pronti a fornirti tutto il supporto di cui hai bisogno.





esinplast
plastic system production

Giraffa

Il fermo imposta a scomparsa per anta con fascione.





Scopri Fort!

Il motore per cancello scorrevole ad uso in contesti residenziali ed industriali, gli attuatori della serie Fort costituiscono una proposta esteticamente curata ed intelligente.

Grazie alla tecnologia della centralina è possibile utilizzare moltissime funzioni; ad esempio il rilevamento ostacoli e la programmazione dei tempi di lavoro.

I cuscinetti di supporto motore garantiscono la silenziosità anche a pieno carico.

Disponibile in varie portate di peso e sia in versione 24V e 230V.

COMUNELLO AUTOMATION





Scopri Abacus!

L'attuatore per cancelli a battente. Tutta la gamma Abacus è contraddistinta dal corpo unico in alluminio dove alloggiato gli ingranaggi meccanici e il gruppo motori a garanzia della resistenza e della sicurezza del prodotto.

Grazie alle sue caratteristiche tecniche tutti gli attuatori della gamma Abacus sono in grado di resistere nel tempo. Sicurezza e affidabilità a prezzi conveniente. E grazie all'impiego di materiali innovativi, la silenziosità è sempre garantita. E in più l'installazione è facile quasi come bere un bicchiere d'acqua.



Attuatori elettromeccanici a pistone per cancelli battenti ad uso residenziale e industriale

E in più da G.F. Europa puoi trovare tutti gli accessori di comando e sicurezza, tra cui lampeggianti, fotocellule da esterno e i selettori digitali.

ACCESSORI di Comando e Sicurezza



IXI
Lampeggiante a LED 24V, giallo
GIILEDSTLYB00



SWIFT
Lampeggiante a LED 24V - 230, giallo
GSWIFTSTLYB00A



DART
Fotocellule da esterno
GDARTSTDN0B00A



DART SLIM
Fotocellule da esterno (versione slim)
GDARTSLMN0B00A



DART ADJUSTABLE
Fotocellule da esterno orientabili
GDARTADJN0B00A



TACT RADIO 433
Selettore digitale a tastiera
GTACTRADN0B00A



INDEX EURO
Selettore a chiave europeo
GINDEXEUN0B00A



INDEX INSERT EURO
Selettore a chiave ad incasso europeo
GINSEXEUN0B00



DART INSERT
Fotocellule da incasso
GDARTINSN0B00



MAST 100 TWIN
GMASTT10N0G00A



MAST 50
GMAST005N0G00A



MAST SLIM 50
GMASTS05N0G00A



KIT VICTOR 2 RC
Kit 5 radiocomandi, Rolling Code, 2 canali
GVCTR2STN5C00

TRAPANO AVVITATORE M18CBLPD

Milwaukee®

TRAPANO AVVITATORE COMPACT BRUSHLESS CON PERCUSSIONE M18, 165 MM DI LUNGHEZZA PER UNA PERFETTA ADATTABILITÀ IN OGNI AMBIENTE. 60 NM DI COPPIA MASSIMA. FREQUENZA DI PERCUSSIONE (COLPI AL MINUTO) 0 – 27'000.

MANDRINO AUTOSERRANTE HEAVY DUTY DA 13 MM DI METALLO PER IL CAMBIO RAPIDO DEL BIT E UNA MIGLIORE TRATTENUTA DEL BIT. LA BATTERIA REDLITHIUM™, OFFRE GARANZIE IN TERMINI DI AUTONOMIA E DURATA. DOTATO DI LUCE LED PER ILLUMINARE L'AREA DI LAVORO.

PUNTI DI FORZA: LA TECNOLOGIA BRUSHLESS

COS'È LA TECNOLOGIA BRUSHLESS?

I MOTORI BRUSHLESS VENGONO CHIAMATI COSÌ PERCHÉ AL LORO INTERNO SONO STATI RIMOSSE LE SPAZZOLE E IL COMMUTATORE. OVVERO SONO MOTORI CHE NON HANNO BISOGNO DI CONTATTI ELETTRICI STRISCIANTI SULL'ALBERO MOTORE PER FUNZIONARE DA CUI IL NOME, BRUSH (SPAZZOLA) LESS (MENO). SPAZZOLA E COMMUTARE INFATTI, SONO DUE COMPONENTI CHE TRAMITE IL LORO CONTATTO PRODUCEVANO SCINTILLE. QUESTI DUE COMPONENTI SONO STATI SOSTITUITI CON MODULI ELETTRONICI CHE AGISCONO SUL FUNZIONAMENTO DEL MOTORE. LA TECNOLOGIA BRUSHLESS PERMETTE QUINDI AGLI UTENSILI ELETTRICI DI RIDURRE GLI SPRECHI AUMENTANDO L'EFFICIENZA DEL MOTORE DI MOLTO, TANT'È CHE QUESTA EFFICIENZA SI RISCONTRA ANCHE SULLA DURATA DELLA BATTERIA, FINO A 30% IN PIÙ RISPETTO AD ELETTROUTENSILI CON MOTORI TRADIZIONALI. INOLTRE LA TECNOLOGIA BRUSHLESS HA PERMESSO DI OTTENERE ELETTROUTENSILI CON MAGGIORE COPPIA, EFFICIENZA E UN MIGLIORE CONTROLLO DELL'IMPUGNATURA IN QUANTO SONO MOLTO PIÙ LEGGERI E NATURALMENTE RICHIEDONO MOLTA MENO MANUTENZIONE.



M18

TM

1NCA READERS

L'INNOVATIVA LINEA DI LETTORI MULTISTANDARD DI ISEO

La nuova linea, parte della gamma Connected, è facile da installare ed è caratterizzata da un design compatto, ideale per porte interne e varchi esterni.

1NCA Readers è un'innovativa linea di lettori unici nel loro genere, creata da ISEO per soddisfare i bisogni di controllo e sicurezza degli accessi e pensata per gestire gli accessi a varchi interni ed esterni di aziende pubbliche e complessi commerciali, ma anche di realtà residenziali.

**NON TI RESTA CHE SCEGLIERE
LA CREDENZIALE DI APERTURA
PER SBLOCCARE LA TUA
LIBERTÀ DI MOVIMENTO!**

1NCA Readers funziona con i dispositivi Bluetooth 5.0 della serie Connected Smart e è gestito dalla app Argo. Garantisce numerose possibilità di apertura, dallo **smartphone**, alla **card RFID**, all'**impronta digitale**, al **codice PIN**.





1NCA MULLION

1NCA Smart Mullion è disponibile **con e senza tastiera numerica**. Rappresenta la soluzione ideale per tutti gli ambienti che richiedono massima **semplicità e velocità di installazione**. Il lettore consente di controllare gli accessi tramite credenziali **RFID, codice PIN** e di connettersi allo **smartphone** tramite Bluetooth 5.0. Grazie al design elegante e discreto, è particolarmente adatto per essere installato su **porte di vetro o varchi con profili stretti**. L'installazione è consigliata infatti per porte, tornelli, sbarre motorizzate, cancelli elettronici, garage e cancelli scorrevoli, grazie alla sua affidabilità e resistenza.

1NCA SMART CABLE FREE

1NCA Smart Cable Free è un prodotto unico ed innovativo che inaugura una nuova era del controllo accessi. È compatibile con tutti i dispositivi Bluetooth 5.0 della serie Connected Smart di ISEO e permette diverse possibilità di apertura, dalla **card RFID**, al **codice PIN**, all'**impronta digitale**. Ha un design moderno, è facile da installare ed essendo alimentato a batteria **non necessita di cablaggi**.



NAVIGANDO NEL TEMPO: CONVERSAZIONI CON I COLLEGHI CHIAVE DEL NOSTRO PASSATO.

Qualche giorno fa, nel nostro punto vendita, abbiamo assistito ad un dialogo tra un giovane cliente e uno dei nostri colleghi più esperti che si occupa della vendita a banco. Il giovane cliente, chiedeva come era possibile rimanere così per tanto tempo e con lo stesso entusiasmo di sempre alle dipendenze dello stesso datore di lavoro.

Naturalmente, noi in qualità di chi ha assistito alla conversazione, abbiamo preso spunto e ci è venuta l'idea di intervistare i colleghi storici della nostra azienda.



"C'è almeno un problema cui sono interessati tutti gli uomini che pensano: quello di comprendere il mondo in cui viviamo; e quindi noi stessi (che siamo parte di quel mondo) e la conoscenza che ne abbiamo." K.R. Popper

Questa citazione del famoso filosofo austriaco Karl Popper si rifà alla necessità dell'uomo di comprendere più a fondo il mondo in cui viviamo. Questo secondo noi è più semplice da parte di chi ha già acquisito una certa esperienza "di vita", soprattutto perché i ritmi di oggi, rispetto al passato sono ben diversi. Il presente procede a grandi balzi, soprattutto se si parla di mondo del lavoro, ricordiamo che 3 anni or sono, non si sapeva neanche cosa fosse lo smart working.

Se vogliamo capire come funziona il mercato del lavoro di oggi, dobbiamo obbligatoriamente guardare alle origini. Non si inizia a costruire una casa partendo dal tetto, si comincia sempre dalle fondamenta. E in questo articolo partiremo proprio da quelle. Abbiamo deciso di chiedere a chi si è trovato sempre in prima fila, e con una buona dose di resilienza, ha sempre cercato di rinnovarsi e stare al passo con i tempi, qual è appunto il segreto di questa sua longevità "lavorativa". Detto fatto, abbiamo creato una tavola rotonda dove abbiamo fatto intervenire i nostri colleghi più esperti, coloro che nel corso degli anni hanno contribuito significativamente al successo della nostra azienda. Lo zoccolo duro della nostra organizzazione. Ma ora presentiamoli, ecco le guest stars che hanno reso possibile questa intervista:



Punto vendita di Milano



Marina Capelli
impiegata amministrativa
assunta dal 1988

Punto vendita di Firenze



Eletta Giorgini
controller
assunta dal 2003

Punto vendita di Torino



Jacopo Gaglia
ufficio prodotti finiti
assunto dal 1997

Punto vendita di Udine



Luca Szulin
consulente di vendita
assunto dal 1990

Punto vendita di Rimini



Massimo Giovagnoli
consulente di vendita
assunto dal 1998



G.F. EUROPA

Benvenuti e iniziamo con le domande:

1) La prima domanda è d'obbligo come è iniziata la vostra carriera qui e come avete visto evolversi la nostra azienda nel corso degli anni?

E. Giorgini "Ho iniziato come commerciale interno, poi nel corso degli anni ho intrapreso la strada di controller, una posizione che mi permette di collaborare a stretto contatto con il CFO"

J. Gaglia "Dobbiamo andare indietro di qualche anno. Ho iniziato nel 1997 a 21 anni nella vecchia Metallia, inizialmente ero impiegato come magazziniere e dopo una parentesi di 4 anni nel centro chiavi, oggi lavoro invece nell'ufficio prodotti finiti.

M. Giovagnoli "Dopo una precedente esperienza da magazziniere, ho iniziato ad Agosto

del 1998 e anche qui inizialmente ho ricoperto l'incarico di magazziniere.

Da lì, sia per le mie capacità ma anche per la lungimiranza di Maurizio Masi, allora titolare, divenni un agente esterno, ruolo che tutt'ora ricopro."

M. Capelli "Ho iniziato nel 1988 come impiegata amministrativa, e nel corso degli anni sono diventata responsabile dell'ufficio, tutt'ora ricopro il ruolo di impiegata amministrativa e seguo i punti vendita di Udine e Firenze."

L. Szulin "Nel settore ho iniziato molto prima, ovvero nel lontano 1990, inizialmente non facevo il consulente di vendita, mi occupavo di automatismi per cancelli, poi in accordo con il titolare di allora, ho iniziato a frequentare il mercato più da vicino, ovvero in prima linea. Tutt'ora dopo decenni sono ancora in prima fila!"



2) Quali sono i momenti più memorabili o gratificanti che avete vissuto durante il vostro tempo qui?

E. Giorgini "La fusione e la nascita di G.F. Europa è stato un momento che ricordo con molta soddisfazione, siamo passati da essere una piccola entità regionale e locale a divenire in poco un'azienda nazionale."

J. Gagja "Soddisfazioni più grande le ho avute nell'ultimo periodo, mi sono trovato meglio negli ultimi 2 o 3 anni, rispetto al mio recente passato. Non che non mi fosse mai piaciuto il mio vecchio ruolo, però in G.F. Europa attualmente ricopro una posizione che mi sta dando entusiasmo e gratificazione."

M. Giovagnoli "Come ti dicevo prima, ho iniziato in magazzino, e quando mi hanno spostato "fuori a vendere" si diceva allora, le difficoltà erano molte, soprattutto perché nei primi 4 o 5 mesi ho dovuto anche sviluppare una zona nuova. Però devo dire che hanno avuto la lungimiranza di credere in me e di prendere questa decisione, e devo dire che da lì di soddisfazioni ne ho avute tante."

L. Szulin "Per un consulente le soddisfazioni derivano più che altro dall'essere stato in grado di costruire un rapporto con i clienti, poi certo, ogni anno ci sono sempre obiettivi da raggiungere, però a prescindere penso che un rapporto solido e con buone fondamenta sia alla base per fare bene il nostro (mio e di Massimo) lavoro. Ricordo con piacere che quando ho iniziato, anche io ho dovuto costruirmi la mia zona, quindi c'era sempre l'ebbrezza di dover trovare nuovi clienti. In più sono riuscito a raddoppiare in poco tempo il fatturato del mio predecessore, quella è stata una grossissima soddisfazione."

M. Capelli "Sono stata molto contenta quando sono riuscita a sviluppare un ottimo rapporto con il punto vendita di Udine, e Luca (Szulin) può confermare (e conferma! Ndr). Da poco seguo anche il punto vendita di Firenze e sto cercando di sviluppare questo rapporto anche con loro."

3) Come avete visto cambiare il settore in cui operiamo nel corso del tempo, e come avete adattato le vostre competenze e conoscenze per affrontare tali cambiamenti?

E. Giorgini "Al di là del mercato, oggi c'è bisogno di più professionalità e conoscenza, non solo verso diciamo di chi è all'esterno, ma anche dalle figure interne dell'azienda. Anche la comunicazione interna e l'interscambio tra i vari uffici oggi, per necessità ed esigenza, viene affrontato in maniera diversa rispetto al passato, l'atteggiamento infatti è sicuramente molto più professionale".

J. Gagja "Dal punto di vista commerciale è cambiato tutto, ma non solo anche dal lato tecnico a partire dal preventivo, ovvero oggi ci deve essere questo documento, quella scheda tecnica, il preventivo deve essere firmato. Allora diciamo che gli approcci erano molto diversi."

M. Giovagnoli "Oggi è richiesta più preparazione sui prodotti, ci sono tantissime informazioni in giro e alla portata di tutti, oggi è difficile trovare un cliente poco preparato, anzi è impossibile. In un mercato come questo bisogna fare sempre più formazione."

L. Szulin "Rispetto al passato è cambiato tutto, ogni cosa. Prendo anche in esame la tecnologia disponibile, guarda solo i telefoni.

Il modo di lavorare è completamente cambiato, fino ad arrivare ai software che abbiamo ora, nel passato era semplice utopia. Oggi penso che ci voglia però più professionalità e prontezza nel soddisfare le esigenze del mercato."

M. Capelli "Ci vuole più professionalità e preparazione. Anche nel mio ambito talvolta ci troviamo a fare i commercialisti dei nostri clienti, in questa fase comunque è necessaria una coordinazione tra tutti i reparti."

4) Quali consigli daresti ai nuovi membri del team che si uniscono a noi oggi, sulla base della vostra esperienza qui?

M. Capelli "Preparazione di base, tanta voglia di collaborare e voglia di imparare"

L. Szulin "Se dovessi dare un consiglio ad un futuro collega, magari ad un giovane consulente, direi innanzitutto preparazione, che comunque logicamente deve essere supportata dall'azienda, e voglia di fare. In un settore come il nostro che è complicato, c'è bisogno di un approccio sentito e motivato."

M. Giovagnoli "Sempre i soliti due presupposti, voglia di fare e d'imparare, non solo in termini di prodotti, ma lavorare anche sulle abilità comunicative della persona. Nel passato gli esempi come il mio non erano così rari, oggi invece lo sono, perché oltre che a vendere il prodotto, bisogna imparare anche a vendere la propria immagine. Ritengo però opportuno precisare, che oggi, ci sono molte più "freccie" nell'arco di chi vuole fare il venditore, perché il mondo è cambiato e oggi si fanno cose che allora erano difficili anche solo da pensare".

E. Giorgini "Sfruttare la collaborazione, che è il punto di forza di G.F. Europa, trovare un supporto in ogni momento."

J. Gagìa "Collaborazione, e tanta voglia di imparare. Poi come già detto, il nostro settore non è semplice ma con un buon periodo di ambientazione e tanta voglia di imparare poi i presupposti arrivano da sé."

5) Qual è il vostro mantra o approccio personale che vi ha guidato nel lavoro e nella crescita professionale?

E. Giorgini "Domanda molto difficile, ma a mio parere,

l'ambiente di lavoro fa tantissimo, un ambiente stimolante o positivo è quello che ti sprona a fare meglio e non a cambiare."

J. Gagìa "Quattro figli (ride Nrd)! A parte gli scherzi, anche io concordo con Eletta, un ambiente di lavoro ottimale è la prima cosa, e un team unito fa il resto."

L. Szulin "In passato sviluppare una zona nuova era una grandissima soddisfazione, da ragazzo sai agli albori dell'attività lavorativa c'è quella sana ingenuità e io avevo l'obiettivo di comprarmi la macchina nuova e ricordo con piacere quei giorni vissuti a rincorrere quel premio. Oggi le motivazioni chiaramente sono diverse, più mature, ma sempre orientate a raggiungere gli obiettivi."

M. Giovagnoli "Io mi sveglio con la stessa motivazione che avevo 30 anni fa. E questo secondo me sta alla base di ogni rapporto lavorativo. Se manca questa cosa devi farti due domande. La passione ecco, quello che mi motiva di più!"

M. Capelli "Ho visto il vecchio punto vendita di Milano nascere e crescere, la cosa era stimolante. Logicamente con la fusione mi sono trovata nella condizione di dovermi rimettere in discussione, cosa che ho fatto e che mi ha permesso di raggiungere i miei attuali risultati."

Perfetto, siamo arrivati purtroppo alla fine di questa intervista. Diciamo purtroppo perché in queste pagine sono presenti i pareri di persone con esperienze decennali nel nostro settore e quindi gli argomenti da chiedere e sviluppare sarebbe anche molti di più.

Diciamo che potremmo prendere spunto per una seconda parte, tra qualche numero, nel frattempo ringraziamo tutti i partecipanti per averci fornito delle testimonianze di assoluto valore.



Bettio

zanzariere *flyscreens*



LA TUA CASA PROTETTA TUTTO L'ANNO

Da oltre 30 anni, in Bettio, creiamo idee e prodotti. Idee differenti, uniche, perfino rivoluzionarie, apprezzate per la loro capacità di portare un cambiamento e creare valore aggiunto. Una gamma evoluta di prodotti – zanzariere, oscuranti e filtranti – che rispondono in modo pratico ed efficace alle richieste dei tanti clienti, raggiunti e serviti in tutto il mondo.

Innovazione e qualità sono stati e continuano ad essere il nostro mantra: una visione che ci ha portato a pensare la zanzariera, non solo come a un'efficace difesa, ma come ricercata componente d'arredo, dotata di un valore estetico oltre che funzionale, capace di esaltare la qualità abitativa di ogni spazio, anche dei più complessi.

Soluzioni innovative, meccanismi brevettati, sicurezza certificata dalla marcatura CE: l'originalità e la qualità dei nostri prodotti è ampiamente garantita ed è il risultato di un processo industriale avanzato. Un'efficienza e una precisione che si ritrovano nell'organizzazione di consulenza/ vendita e nel servizio di postvendita che accompagna i prodotti Bettio in tutto il mondo, assistendo il cliente prima e dopo l'installazione.



ESTETIKA®

Nuovissimi accorgimenti tecnologici frutto di una lunga ricerca e innumerevoli test di collaudo rendono Estetika® un'autentica barriera contro le cimici.

Ma Estetika® è molto di più. L'installazione è semplice e veloce e può essere eseguita anche senza ausilio di viti. Inoltre, profili di nuova concezione garantiscono una finitura "a cornice piena" di alto valore estetico, ulteriormente accentuata da spazzolini e nappino che "spariscono" all'interno dei profili in alluminio. Guide telescopiche auto-registrabili e il famoso Clic-clak® Bettio in una nuova e aggiornata versione completano l'offerta tecnica di Estetika® e ne fanno una zanzariera di massima avanguardia.

DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE MOTORIZZATA A BATTERIA

Estetika Motorizzata, rappresenta una nuova concezione di zanzariera motorizzata: nessun collegamento, nessun cablaggio e nessuna predisposizione. Il motore a batteria ricaricabile ti permette di godere della comodità di una zanzariera motorizzata ovunque tu voglia. Profili e plastiche sono stati studiati per offrire una barriera contro le fastidiose cimici mentre il sistema Anima21® garantisce una tenuta al vento di altissimo livello.

NEOSCENICA®

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 migliorie e 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.

NOVITÀ 2024 - DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE MOTORIZZATA

Neoscenica® Motorizzata riprende tutte le più importanti caratteristiche di Neoscenica® e implementa un affidabile e silenzioso motore elettrico che permette di automatizzarne l'apertura e la chiusura. Integra ANIMA21®, protegge anche dalle cimici e, grazie all'uscita centrale della rete, risulta perfettamente simmetrica anche quando realizzata a doppio battente. Può essere comandata con il telecomando multicanale, con il "Push & Go" ed eventualmente integrata in un sistema domotico per offrire la massima libertà di utilizzo al consumatore.



GUIDA DI SOPRAVVIVENZA: MANTENERE IL CALDO IN CASA RIMANENDO SENSIBILI AI COSTI.

L'arrivo delle stagioni fredde è ormai una realtà. A questo punto dell'anno, mantenere la casa al caldo è diventata la necessità primaria per tante famiglie. Rispetto al recente passato però lo si fa in modo diverso, stiamo assistendo sempre di più ad una ricerca verso la sostenibilità o comunque siamo diventati più sensibili agli sprechi e ai costi energetici. Normale, visto i continui aumenti iniziati nel 2021/2022 e che hanno segnato nel 2023 uno standard da qui è impensabile tornare indietro. Quindi, prendendo spunto dalle situazioni vissute da ognuno di noi abbiamo creato questa piccola guida per "so-pravvivere" al freddo invernale.

Il classico "cappotto"

Partiamo dall'ovvio, quando parliamo di isolamento termico e freddo invernale, grazie agli ecobonus, la prima cosa che balza all'orecchio è la parola "cappotto". Fin qui nulla da segnalare, il sistema a cappotto infatti permette di isolare i muri di casa tramite l'applicazione di un materiale termoisolante che rivestirà le pareti dell'edificio. Questo logicamente permetterà di rivestire l'immobile di un vero e proprio "cappotto" che agirà limitando la dispersione termica dell'edificio.

Quindi la prima accortezza è appunto verificare che l'isolamento delle pareti, del tetto e controsoffitto sia in regola e sia stato eseguito.

**il cappotto
permette di
isolare la casa.**



Esinplast, offre soluzioni per l'isolamento termico compatibili con gli ecobonus



Soluzioni integrate e prestazioni elevate.
Su tutti i sistemi di infissi e serramenti.

1



Tassello cappotto

2



Elemento portacardini

3



Bussola retinata

4



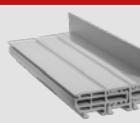
Tassello per cardine

5



Elementi montaggio cardini con tassello o resina

6



Controtelaio termico modulare



Una buona resistenza termica passa anche dalla qualità dei serramenti.

La qualità dei serramenti!

Il “cappotto” non è tutto! Infatti parlare del solo sistema a cappotto è assolutamente limitativo. Una buona resistenza termica passa anche dalla qualità dei serramenti utilizzati. Infissi vecchi o in cattivo stato incidono negativamente sulla dispersione termica. Infatti le finestre possono essere fonte di una significativa dispersione termica degli edifici, quindi il consiglio è una volta valutato lo stato dei serramenti, procedere alla sostituzione e valutare l’installazione di doppi-vetri, che grazie alle lastre separate allontanano il freddo e offrono una garanzia migliore sull’isolamento termico.

E le porte?

Anche le porte che danno verso l’esterno, alla lunga possono diventare un fattore che incide negativamente sull’isolamento termico. La presenza di fessure o crepe non ben sigillate, con il tempo, necessitano di un intervento per evitare infiltrazioni di aria o per migliorare la tenuta all’umidità.

Consigliamo di verificare lo stato delle guarnizioni di porte o finestre. Infatti guarnizioni danneggiate o logore compromettono di molto la tenuta del serramento in quanto permettono l’infiltrazione dell’aria fredda. Quindi sostituire le guarnizioni isolanti danneggiate è un rapido ed economico modo per migliorare l’efficacia termica del serramento.

A quel punto e già che ci sei, valuta anche il corretto funzionamento di serrature, cerniere e maniglie.

“ Infatti una tapparella di qualità incide di molto sull’isolamento termico della casa e del serramento posto dietro esse.



*Verificare lo stato
delle guarnizioni di
porte o finestre*

Non dimenticare le tapparelle!

Ti consigliamo di valutare anche la tenuta delle tapparelle. Infatti una tapparella di qualità incide di molto sull'isolamento termico della casa e del serramento posto dietro esse. Esistono diverse soluzioni in commercio che si adattano alla maggior parte delle sostituzioni. Quando valuti l'acquisto di una tapparella, non tralasciare il colore, tieni presente che colori chiari come il bianco permettono di respingere in maniera più adeguata i raggi solari, mentre i colori scuri il contrario. Quindi la scelta di una tapparella bianca permette di limitare la calura estiva.

Infine:

Avere un sistema di riscaldamento efficiente è fondamentale per mantenere la corretta temperatura in casa oltre che alla misurazione dell'umidità. Naturalmente sistema di riscaldamento e umidità sono le uniche opzioni su cui non vi possiamo essere utili, per tutto il resto invece, siamo a disposizione!



Potenza ed eleganza in perfetto allineamento



MONZA DOOR HINGE

Si amplia ancora la gamma di Monza con la versione 2 e 3 ali per i sistemi più utilizzati. Elegante, ideale per le esigenze di design essenziale, ha una regolazione semplice, tridimensionale che lascia i corpi perfettamente allineati. Portata fino a 120 kg per le due ali e 150Kg per le tre ali certificata CE, con oltre 5 milioni di cicli nei severi test interni.

 Made in Italy

fapim[®]
Life in evolution

LOIRA+

DOOR SUPPORTING HINGES

Le cerniere per porta **LOIRA+** sono da sempre tra i prodotti Fapim di maggior successo per il settore porta, e nelle sue diverse versioni nel tempo hanno sempre trainato e stimolato il mercato. Oggi la cerniera ad appoggio **LOIRA+** è caratterizzata da linee morbide e filanti e in grado di soddisfare le più sofisticate esigenze del design moderno grazie al suo know-how avanzato che coniuga tutti i vantaggi delle precedenti versioni ad una maggiore facilità di utilizzo. **LOIRA+** è realizzata con profili in alluminio estruso, anodizzabile oltre che disponibile in ogni tipo di finitura. E' certificata CE EN 1935:02 per 160 Kg e testata per 10.000.000 cicli nella versione a due e tre ali. Inoltre, i componenti di rotazione e regolazione della cerniera Loira+ sono stati studiati per ottenere la massima sicurezza anche in applicazioni per aperture verso l'esterno. La cerniera dispone della certificazione antieffrazione ENV 1627 SKG.



OLIMPO

CREMONE BOLT AND HANDLES

OLIMPO è la linea di cremonesi, martelline e maniglie di Fapim caratterizzata da un'assoluta freschezza nel design, curato in ogni dettaglio per garantire prodotti esteticamente innovativi, dalle linee pulite e asciutte, ergonomiche ed essenziali. La pulizia formale della linea OLIMPO è valorizzata dalle diverse finiture disponibili, che concorrono a rispondere al meglio alle esigenze qualitative ed estetiche più alte. In particolare la maniglia HERA coniuga soluzioni tecniche di massima qualità e materiali di pregio. Il coperchio copri basetta è realizzato in unico pezzo per una soluzione esteticamente accurata. Disponibile nella versione singola e doppia in un'ampia gamma di finiture e anche in versione grezza. Le finiture più diffuse di HERA sono marcate **CLEAN HAND**, il rivestimento superficiale di Fapim che ha un'azione efficace contro i principali batteri, germi, muffe e funghi che contaminano le superfici, testata in accordo con le norme ISO 22196 e JIS Z 2801.

Avvolgibili di nuova generazione tra comfort e design

La qualità dei serramenti è essenziale per garantire un'ottima regolazione termica.

Fare delle verifiche per valutare lo stato dell'usura e il mantenimento delle prestazioni nel corso degli anni, l'abbiamo già espresso nell'articolo "Guida di sopravvivenza: mantenere il caldo in casa e essere sensibili ai costi", che vi invitiamo, se non l'avete ancora fatto, a leggere, è molto importante. Molto spesso però, sentiamo parlare solamente di porte e finestre, ma che fine hanno fatto gli avvolgibili?

Gli avvolgibili sono un elemento molto spesso considerato secondario, nonostante la sua funzione primaria e di notevole importanza. Una tapparella di qualità incide non solo al miglioramento del comfort abitativo, ma permette anche di preservare la qualità del serramento posto dietro a esse.

Per questo, vi proponiamo una serie di prodotti, dalle caratteristiche molto interessanti. Ricordati, gli avvolgibili non servono solamente a non far entrare la luce del sole alle prime luci dell'alba!

PIÙ ARIA E LUCE

Gli avvolgibili di nuova generazione possono contribuire ad aumentare il comfort dell'abitazione diventando a tutti gli effetti degli elementi di arredamento e design in grado di migliorare la qualità dell'ambiente e dell'aria interna.

ARIALUCE

Grande attenzione al ricambio dell'aria e all'illuminazione degli spazi interni, perché la tapparella non deve solo oscurare.

Il prodotto innovativo della nostra linea

è ARIALUCE, un avvolgibile in alluminio coibentato, a foro largo. La sua caratteristica fondamentale consiste nella particolare asola lunga presente nella stecca, che permette, ad avvolgibile abbassato, una significativa aerazione e illuminazione dell'ambiente, a differenza dell'avvolgibile tradizionale tapparelle di questa tipologia sono appropriate nei casi in cui si desidera avere più aerazione e ingresso della luce solare. La dimensione del foro, nettamente superiore a quello tradizionale favorisce, a tapparella abbassata, l'agevole riciclo dell'aria all'interno dell'abitazione e, nel contempo, l'entrata della luce solare. Arialuce previene anche la formazione di muffe o altri microrganismi dannosi alla salute. Arialuce porta dei benefici per il risparmio energetico e aerazione dell'abitazione.

ARIALUCE 40

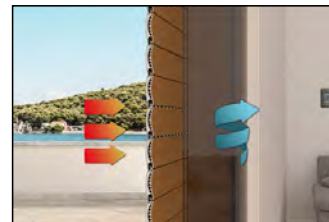
È il modello Arialuce adatto a piccoli ingombri. La sua caratteristica fondamentale consiste nella particolare asola lunga presente nella stecca, che permette, ad avvolgibile abbassato, una significativa aerazione e illuminazione dell'ambiente, a differenza dell'avvolgibile tradizionale. La dimensione del foro (altezza 3 mm, larghezza 90 mm), favorisce, a tapparella abbassata, l'agevole riciclo dell'aria all'interno dell'abitazione e, nel contempo, l'entrata della luce solare.

ISOLAMENTO TERMICO & BICOLORE

Nonostante l'aumento dei prezzi delle bollette di luce e gas, esistono strate-



Avvolgibili con regolazione termica



a sinistra: Arialuce
in alto: sistema isolamento
termico bicolore
a fianco: Arialuce therm

gie che i consumatori possono adottare per mitigare gli effetti sulla propria spesa energetica e mantenere sotto controllo i costi. Tradizionalmente, le tapparelle sono state utilizzate per scopi come il controllo della luce, la protezione dalla pioggia e dal sole, la privacy e la sicurezza in un edificio. Spesso sono realizzate in materiali tradizionali come il legno o l'alluminio e sono azionate manualmente tramite una manovella o una corda. Tuttavia, con l'avanzamento della tecnologia, le tapparelle hanno subito diverse innovazioni.

I modelli Duero e ArialuceTherm sono particolarmente indicati per ottenere un maggior isolamento termico dell'abitazione grazie alle tapparelle avvolgibili e porte garage. Inoltre garantiscono anche una rifinitura estetica da abbinare agli ambienti nei quali vengono inseriti.

Un profilo che grazie alla struttura bi-componente pvc - alluminio, interrompe la trasmissione termica tra l'ambiente esterno e interno, impedendo la dispersione termica.

Duero è anche risparmio energetico: questa tipologia contribuisce a ridurre le spese legate al riscaldamento dell'ambiente in inverno ed al raffreddamento in estate.

Duero è anche estetica: il profilo bi-componente offre anche la possibilità di scegliere colori diversi per il lato esterno e interno, permettendo alla chiusura abbinamenti più adeguati sia alla facciata dell'abitazione che all'arredo interno.

L'avvolgibile Duero rivoluziona il ruolo dei sistemi di protezione nelle politiche di risparmio energetico legate all'edilizia.

La sua principale caratteristica è ridurre lo spreco di risorse economiche ed energetiche.

ARIALUCE THERM

E' un avvolgibile a isolamento termico che dà spazio ad aria luce. questo profilo coniuga i due punti di forza esclusivi di Pinto, vale a dire: Arialuce e Duero. L'isolamento termico conferito da Duero incontra il design a foro largo di Arialuce. Il prodotto soddisfa le esigenze funzionali ed estetiche delle nuove tendenze di mercato.

Mariangela Gallucci

Back office commerciale

1) Ciao Mariangela, come va? Benvenuta sul nostro magazine, iniziamo subito con la prima domanda e infatti ti chiediamo di parlarci un po' di te, chi sei e quali sono le tue passioni.

Ciao Matteo, innanzitutto grazie mille per avermi invitata.

Mi presento: sono Mariangela, ma preferisco farmi chiamare Mary, mamma di una splendida bimba di 10 anni, appassionata di calcio e tifosa sfegatata del Toro, amante del teatro e della musica in particolare rock e metal.

2) Di cosa ti occupi in G.F. Europa e da quanto tempo svolgi la tua professione?

Faccio parte del Gruppo G.F EURO-PA da maggio 2022. Attualmente ricopro il ruolo di Back Office Commerciale presso la filiale di Torino. Oltre a questo, mi occupo anche della parte logistica per quanto riguarda l'entrata merci in magazzino e del controllo centralizzato delle conferme ordini fornitori. Mi interfaccio quindi quotidianamente



con fornitori, clienti e commerciali esterni oltre che, ovviamente, con i colleghi del magazzino.

3) Il tuo ruolo ti permette di essere un tramite tra quello che succede sul mercato e quello che avviene in azienda, quali competenze ci vogliono per svolgere il tuo lavoro?

Credo che per svolgere al meglio questo tipo di lavoro sia necessario

essere predisposti al confronto e al dialogo e avere una buona dose di pazienza e problem solving.

Spesso capita di dover trovare una soluzione praticamente nell'immediato per fronteggiare imprevisti inaspettati. Se ci si fa sopraffare dallo stress causato dalla situazione anziché usarlo per affrontare il problema, si rischia di non riuscire a gestire l'imprevisto.

4) Il tuo ruolo ti permette di entrare in contatto con i commerciali esterni, in che modo dai loro il supporto necessario?

Il mio supporto verso i commerciali esterni è abbastanza immediato: quando ricevo una richiesta via mail, telefonica o anche di persona innanzitutto cerco sempre di avere subito una risposta. Quando proprio non è possibile mi attivo sfruttando tutti i canali a mia disposizione in modo da soddisfare la loro problematica nel più breve tempo possibile.

5) Quali tappe o episodi significativi ricordi nel corso della tua carriera in G.F. Europa?

Pur non essendo in G.F. EUROPA da molto, ci sono stati due momenti in particolare che ricordo con piacere: La festa per i 5 anni dell'azienda, in cui ho avuto modo di conoscere i colleghi dei vari punti vendita al di fuori dell'ambiente lavorativo e il primo G.F EXPERIENCE che si è tenuto a maggio in cui per la prima volta in vita mia ho provato l'esperienza di accogliere il cliente. Entrambe le situazioni mi hanno

permesso di condividere dei bei momenti con i miei colleghi.

6) Solitamente chiediamo in che tipologia di prodotto che trattiamo ti ritrovi, ma a te vogliamo fare una domanda diversa: se fossi una competenza, quale saresti e perché?

Tra tutte le domande, questa è in assoluto la più difficile. Non sono molto brava ad inquadrami, preferisco siano gli altri a farlo, però posso dire di avere una grande capacità di adattamento in ambito lavorativo così come nella vita in generale.

7) Come vedi lo sviluppo del nostro settore e di G.F. Europa da qui in futuro?

Il nostro settore è in forte crescita grazie anche alle continue innovazioni in ambito tecnologico come ad esempio l'avvento della domotica. Occorre essere sempre più competitivi in una realtà che vede molta concorrenza, puntando su una formazione costante e G.F. EUROPA, secondo me, ha tutte le carte in tavola per affermarsi in questo settore.

8) Grazie Mariangela per averci concesso del tempo prezioso, ora a te la palla, fai un saluto a chi vuoi

Grazie a voi per avermi dato quest'opportunità. Saluto innanzitutto mia figlia Morgana, senza la quale non sarei nessuno e che non vede l'ora di vedere "mamma su un giornale!", i miei colleghi diretti di Torino e, in generale tutti quelli che per lavoro mi supportano e "sopportano" quotidianamente!

Nicola Diciotti

Sales Consultant

1) Ciao Nicola, come stai? Bentravato sul nostro magazine, iniziamo con la domanda d'obbligo: chi è Nicola e come ti descriveresti?

Innanzitutto, ciao e grazie per l'intervista. Mi sento molto bene ed in forma per concludere questo fine anno ed iniziare al meglio il 2024. Nicola è un ragazzo di ormai quarant'anni che ha raccolto diversa esperienza nel settore. Questo mi ha permesso di acquisire una buona dose di competenze per stare al passo con i tempi. Sono allegro, solare e determinato. Sono inoltre uno sportivo ed un appassionato di calcio.

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

Da 13 anni ricopro il ruolo di consulente di vendita in G.F. Europa, sono attivo in alcune zone della Toscana.

3) Quali sono stati i momenti più si-



gnificativi o soddisfacenti della tua carriera finora?

Lavoro in questo ruolo sin dai tempi della Ferramenta Toscana, quindi ad oggi essere ancora qui per me è qualcosa di gratificante perché significa che qualcosa di buono è stato fatto. Ed effettivamente è così in quanto in 13 anni ritengo di aver portato risultati sicuramente positivi. Penso comunque che con la mansione che ricopro, i momenti

soddisfacenti si misurino giorno per giorno, tramite il rapporto con i clienti e gli obiettivi che mi prefiggo.

4) Come consulente di vendita, ricopri una posizione molto vicina al mercato, come si gestisce il rapporto con il cliente? quali sono le competenze richieste per sviluppare un rapporto duraturo?

La conoscenza dei prodotti e del settore è fondamentale. Senz'altro l'affidabilità e la costanza sono importanti, come la disponibilità nei confronti dei clienti. Alla lunga queste capacità ripagano. Ascoltare e comunicare nel modo giusto sono elementi essenziali.

5) Il nostro settore è molto complesso. Questo ormai è una verità assodata, ma a tal proposito, qual è il segreto per mantenersi continuamente aggiornato e attento alle nuove tendenze?

Una buona conoscenza del settore è fondamentale. Questa si acquisisce anche extra lavoro, e infatti per fare quello che facciamo ci vuole tanta passione. È importante confrontarsi sempre anche con i clienti perché ci permette di venire a conoscenza di situazioni e novità. Ascoltare il mercato è fondamentale.

6) Un prodotto che ti appassiona trattare? Oppure uno che consiglieresti sempre?

Prodotti che negli anni ho imparato a conoscere e proporre potrei dirtene diversi. Se ne dovessi scegliere uno opterei sicuramente per le zanzariere. Trattiamo un marchio molto affidabile che tra l'altro fa tantissima innovazione. Prodotti di alta qualità e di alta richiesta che mi hanno permesso anno dopo anno di raggiungere risultati sempre più importanti anche in zone non così scontate.

7) Quali sfide prevedi per il nostro settore? Secondo te qual è il futuro (se avessi la sfera di cristallo)?

Le detrazioni che si sono viste finora secondo me hanno drogato un po' il mercato. Oggi la situazione non è più così accentuata come prima. E questo secondo me, almeno inizialmente genererà delle difficoltà. Sarà quindi importante stare al passo con i tempi e cercare di migliorarsi sempre di più.

8) Grazie Nicola per essere stato con noi, e fai pure un saluto a chi vuoi.

Saluto i miei colleghi e faccio un grande in bocca al lupo a tutti.



Con la bozza sulla legge di Bilancio 2024, la ritenuta verrà aumentata all'11%

Bonus edilizi, preoccupazione per l'aumento sulla ritenuta sui bonifici.

Tra i contenuti dell'articolo 23 presente sulla bozza della legge di Bilancio 2024 salta all'occhio l'aumentata ritenuta all'11% sui bonifici bancari per le spese sostenute per accedere ai bonus edilizi.

Ricordiamo che con il decreto legge numero 78 del 2010 venne introdotta la ritenuta sui bonifici bancari per le spese sostenute per i bonus edilizi. Come molti si ricorderanno, la percentuale di ritenuta, inizialmente del 4%, venne successivamente portata all'8% nel 2015.

La ritenuta d'acconto venne introdotta necessariamente per effettuare un controllo preventivo e cautelativo per evitare delle truffe verso l'erario.

La ritenuta d'acconto viene infatti pagata ogni anno da migliaia di operatori tra cui i costruttori di serramenti.

Con la bozza sulla legge di Bilancio 2024, a meno di clamorosi dietro front, la ritenuta verrà aumentata all'11%, un aumento di ben 3 punti percentuali. È opportuno precisare che in tanti si aspettavano una diminuzione della ritenuta con l'avvento della fatturazione elettronica, dato che il provvedimento stesso sarebbe stato in grado di scongiurare ulteriormente alcune operazioni fraudolente ai danni dell'erario, ma così non è stato.

Alcune associazioni del nostro settore hanno scritto direttamente al viceministro dell'Economia e Finanze Maurizio Leo, chiedendo di rivedere questo aumento percentuale significativo della ritenuta. Tra l'altro, la ritenuta rischia di generare una grave disparità sul mercato, in quanto le aziende straniere che non sono residenti e non dotate di conto bancario italiano, ma che operano sul nostro mercato, non sono tenute a versarla.



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

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