

QUADRIMESTRALE DI INFORMAZIONE AZIENDALE DI COLCOM



Tutto ruota intorno all'eccellenza: funzionalità e design

Open Day Colcom

Gli appuntamenti di giugno sono stati un successo

3

Rivista Del Vetro

Le nuove strategie globali e riflessioni sul mercato

7

Le finiture SPECIALI

Colori speciali: effetti sempre nuovi e RAL infiniti

10

NUOVE DATE! OPEN DAY COLCOM

Sono aperte le nuove iscrizioni
Posti limitati!



Lettera dal Direttore

JOACHIM FETZ



Carissimi, come già anticipato nelle precedenti edizioni del nostro magazine, abbiamo iniziato il 2023 con entusiasmo, con nuove idee e tanti progetti.

Il proseguimento nel corso di questi mesi ha avuto all'ordine del giorno diverse novità di cui vorrei farvi partecipi.

Il successo della fiera BAU di Monaco

La fiera BAU svoltasi a Monaco lo scorso aprile è stata la cornice perfetta in cui, per la prima volta, ci siamo presentati al mercato internazionale come parte del Gruppo Simonswerk. Il BAU ha inoltre rappresentato l'occasione per mostrarvi non solo tutte le nostre novità di prodotto ma anche le soluzioni e il portafoglio del gruppo al completo. Un evento che ha riscosso un enorme successo.

L'inizio dei lavori della nuovissima Reception di Nave

La ristrutturazione darà nuovo lustro all'ingresso dell'azienda. L'obiettivo era di rinnovare gli spazi per accogliere i clienti ed i visitatori in un ambiente che rappresentasse la Colcom di oggi.

La nuova area reception ha completamente rivoluzionato l'impatto visivo che il visitatore ha una volta varcate le porte di accesso alla sede.

I lavori termineranno a breve e nel prossimo numero vi mostreremo con orgoglio quanto realizzato.

Acquisto di nuovi macchinari per il reparto produttivo, investimenti importanti per il completamento di gamma

Abbiamo acquistato due nuovi macchinari in funzione del fatto che ci saranno prodotti nuovi e un completamento di gamma per le porte e le pareti scorrevoli. I due nuovi centri a controllo numerico con attrezzaggio veloce saranno inoltre di grande aiuto anche nell'ottimizzazione dei tempi di produzione così da migliorare ulteriormente l'affidabilità ed i tempi di consegna.

Siamo ripartiti con gli eventi "Open Day"

Gli Open Day con i nostri clienti, ci hanno permesso di consolidare i rapporti interpersonali, oltre che quelli professionali, mettendo in risalto l'aspetto umano della nostra azienda e dei suoi professionisti.

Il grande successo avuto dai primi eventi realizzati nel mese di Giugno, ci ha motivato a programmarne altri per i mesi di settembre ed ottobre.

Ringrazio tutti i clienti che hanno partecipato con interesse ed entusiasmo a questo momento aziendale speciale e non vediamo l'ora di accogliere i prossimi.

Il rinnovamento dei brand di prodotto

La sinergia all'interno del GRUPPO SIMONSWERK ci porterà ad aggiornare entro la fine dell'anno, per alcuni prodotti strategici, i brand di prodotto, con lo scopo di rendere maggiormente efficace la loro scelta per i nostri clienti. Avremo modo di condividere con voi in modo esaustivo questo importantissimo cambiamento nel corso dei prossimi mesi.

Il nostro percorso verso l'eccellenza è a pieno regime e questo vuol dire che abbiamo lavorato bene. Siamo determinati e motivati a continuare con l'obiettivo primo di soddisfare tutte le esigenze dei nostri clienti.

Buona lettura!

La fusione di Sadev

I teams di tutto il gruppo a Chicago
Collaborazione con gioia



Alberto Spatti (Colcom) - Eric Jacquin (SADEV Architectural-France)
Michael Specht (SIMONSWERK GmbH) - Shelli Sawyer (SADEV US)

L'occasione dell'incontro è stata la fusione di Sadev France e Sadev USA per diventare SADEV GLOBAL. Passaggio che si è tenuto a maggio oltreoceano a Chicago. Questa acquisizione mira a seguire la volontà di sviluppare efficacemente la nostra attività in tutto il Nord America.

Nel mese di maggio, quattro nazioni diverse con differenti approcci al lavoro e differenti visioni delle materie

economiche e organizzative, si sono ritrovati insieme dall'altra parte dell'oceano e tramite empatia e attenzione alle sensibilità reciproche sono riuscite a portare a casa importanti traguardi lavorativi.

È stata la riprova di come in tutte le cose non conti solo il risultato, ma il percorso e le modalità con cui lo ottieni. Il lavoro e i rapporti che si sono creati sono e rimarranno lì per durare.

RACCONTACI
I TUOI
PROGETTI
TI RISERVIAMO
UNO SPAZIO
ESCLUSIVO

Scrivi a : redazione@colcomgroup.it

OPEN DAY COLCOM i primi tre incontri di giugno

Visita all'azienda, ai reparti produttivi, allo show room e formazione ma non solo...



Nelle giornate di venerdì 23, martedì 27 e mercoledì 28 giugno abbiamo avuto il piacere di ospitare in Colcom i nostri clienti per condividere una giornata insieme.

La nostra idea era accogliere i nostri clienti e condividere del tempo in maniera diversa dal classico meeting aziendale, in cui si sta seduti per ore guardando uno schermo ed ascoltando

un oratore troppo spesso noioso che presenta altrettanti argomenti noiosi.

Volevamo che i clienti vedessero personalmente la fabbrica, capissero i processi produttivi, guardassero come nascono le cerniere oleodinamiche e si rendessero conto che Colcom è una realtà produttiva ed il made in Italy è la nostra forza.

Volevamo dedicare del tempo di qualità e piacevole ai nostri clienti e così abbiamo fatto. Dopo avere visitato l'azienda, compreso l'impianto galvanico dove realizziamo buona parte delle nostre finiture, abbiamo brindato alla nostra collaborazione nello show room prima di condividere il pranzo insieme.

Il pomeriggio è stato dedicato ad un momento di formazione a cura di "Programmavetro" relativo alle normative che regolano le pareti vetrate interne.

"È stato molto interessante vedere così da vicino il processo produttivo di un'azienda bresciana che si occupa di accessori per il vetro perseguendo con passione il Made in Italy, e poter curare alcuni momenti di formazione e scambio. Entrare nel vivo delle problematiche quotidiane, in particolare sulle partizioni delle vetrate interne, e approfondirle dal vivo è stato estremamente stimolante e arricchente."

ProgrammaVetro®

Ringraziamo tutti per avere accolto il nostro invito ed avere partecipato a questi eventi speciali. I primi di molti altri!



I progetti dei nostri clienti su ci confermano che saperli soddisfatti dei nostri prodotti è la migliore ricompensa

Ecco perchè noi continuiamo a rinnovarci, per offrire la migliore qualità in ciascuno dei nostri articoli.



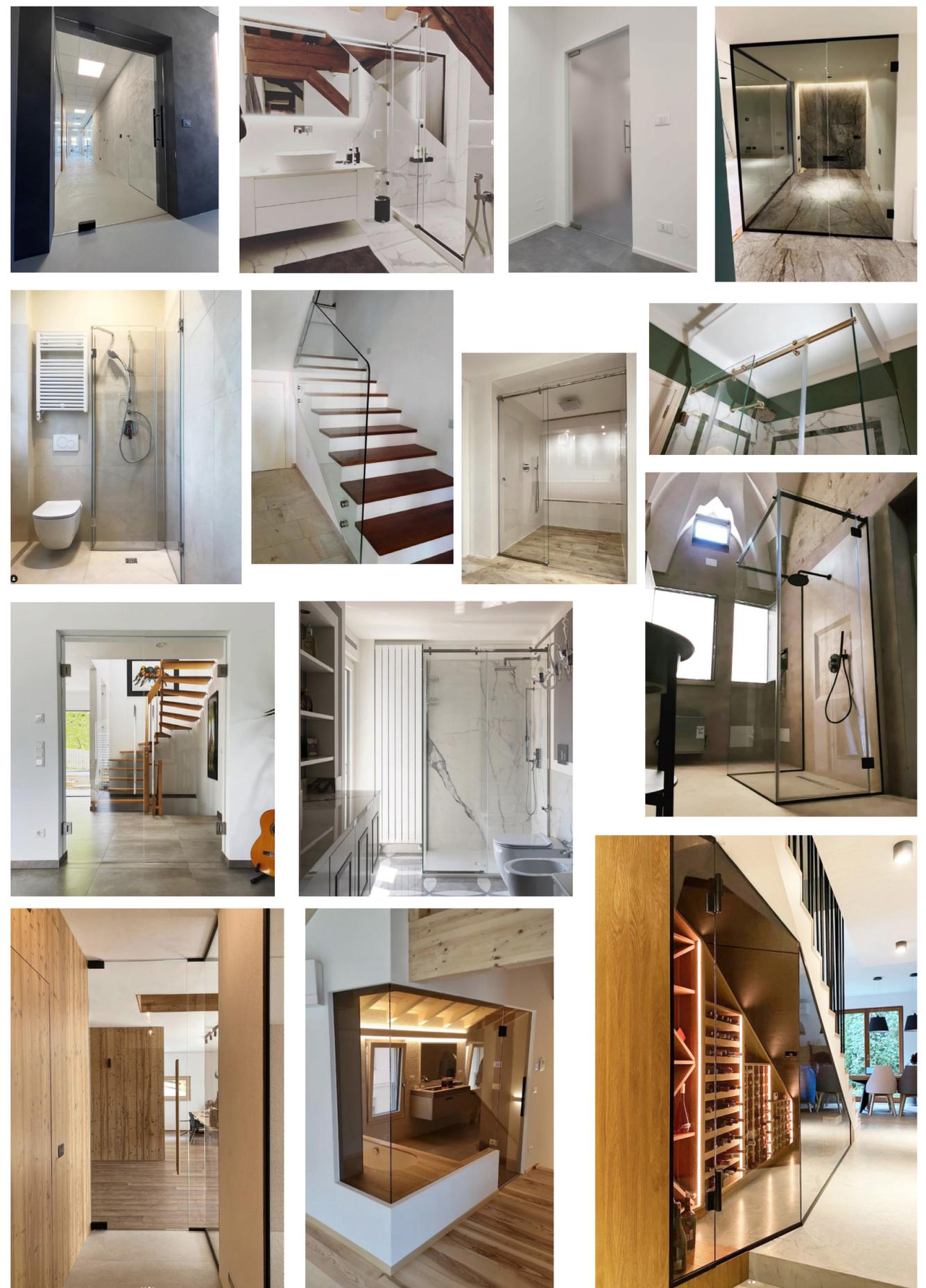
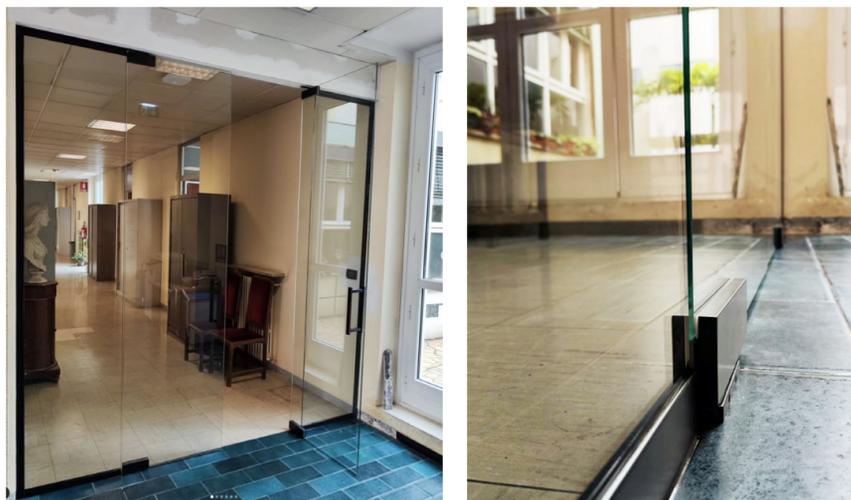
 **TAGGACI**
E NOI RICONDIVIDEREMO
IL TUO LAVORO!

Grazie per la fiducia!

Le installazioni dei clienti ci rendono orgogliosi del nostro lavoro. La loro soddisfazione è il motore che ci spinge a fare sempre meglio.

Il feedback e la condivisione sui social sono un'ulteriore prova della bellezza e funzionalità dei nostri prodotti. Grazie di cuore!

Blick Glass Construction, Bonuso Alessio, Cristaleria Mosteiro, Glaserei Bruno, Nuova Vetreteria trasparenze, Odenwaldglas, Pintotti & Valentino, Scalas Vetro, Szklowarszawa, Tecnovetro, Transparent, Vetreteria Del Potenza, Vetraria G. e G., Vetreteria Gottardi, Vetreteria Kroton, El Vedràr - Vetreteria Morandini, Vetreteria Rhodense, Vetreteria Zetaci, Vetroarredamento e Zamuvetro.



BAU 2023 : COLCOM c'era! Per la prima volta assieme a tutte le aziende del Gruppo SIMONSWERK

Rimane l'evento più importante per le innovazioni nel segmento delle costruzioni

La fiera leader mondiale dell'architettura, i materiali e i sistemi, è tornata ad animare, dal 17 al 22 aprile, il centro espositivo Messe München dopo quattro anni di pausa. L'evento è tornato con ottimi risultati.

Quasi 80mila i visitatori internazionali alla fiera. In cima alla classifica dei visitatori internazionali di BAU, che sono stati complessivamente quasi 80mila (pari al 40% del numero totale dei visitatori), ci sono: Austria, Italia e Svizzera. A seguire Polonia e Turchia, al quarto e quinto posto. In particolare, va inoltre sottolineato il numero di visitatori cinesi: con 1.600 persone, la Cina si colloca tra i primi 10 paesi visitatori dell'evento nel 2023.

La fiera internazionale BAU ha rappresentato per il nostro gruppo un potente strumento di marketing molto efficace, diretto e diversificato e si è configurata come vetrina di informazione e vendita. È stata un'occasione unica per toccare con mano non solo tutte le nostre novità ma anche le soluzioni ed il portafoglio del Gruppo. Grazie a tutti coloro che sono passati a trovarci!



SICAM 17-20 OCTOBER 2023
Pad 4 - Stand A8-B9

Pordenone dal 17 al 20 ottobre 2023

Componentistica ed accessoristica presenti al massimo livello: tante novità per la quattordicesima edizione.

Con i numeri e l'alto livello qualitativo dei professionisti in visita che fa sempre registrare, con le oltre 600 aziende che sono attese in esposizione a presentare le loro novità, SICAM 2023 si prospetta ancora una volta un efficace appuntamento per definire le scelte di materiali e design per la stagione 2024 del mobile.

SICAM 2023 dove trovare idee per l'arredo del futuro

Noi ci saremo e ci troverai con lo stand del gruppo sotto il nome Simonswerk

Presso il SICAM si troveranno tutte le novità di prodotto e i trend di mercato per le future collezioni di mobili, cucine, bagni, contract ed interior design.

Sicam è il Salone Internazionale di componenti, semilavorati e accessori per l'industria del mobile che si svolgerà a Pordenone dal 17 al 20 ottobre 2023. Salone destinato a tutti i produttori e i professionisti che operano nell'industria del mobile.

Quest'anno più che mai SICAM sarà l'appuntamento per eccellenza per i designers e i professionisti dell'industria internazionale del mobile: i riscontri di interesse registrati in occasione delle varie tappe del tour di promozione all'estero del

Salone sono stati molto significativi in questo senso.

Ci farà piacere accogliervi al nostro stand nel padiglione 4 - stand A8-B9, e raccontarvi a voce tutte le novità che ci riguardano.



Rivista Del Vetro "Storia di Copertina" : Colcom

Le nuove strategie globali e le riflessioni sul mercato

"Riflessioni sullo stato dell'arte del mercato, sulle strategie aziendali e sui progetti futuri di una delle aziende più importanti nel segmento di fascia alta di soluzioni architettoniche in vetro per esterni e interni"

di Simona Piccolo



Di seguito l'articolo uscito su:

Rivista del Vetro
Mensile di informazione sul vetro piano
n°2 - Aprile/Maggio 2023

Chiudiporta, cerniere, scorrevoli, balaustra e, in generale, supporti per il vetro. Ricerca, sviluppo, competenza tecnica e capacità di comprendere le esigenze del mercato. Tutto questo è l'universo Colcom.

Dal 1961, anno della sua costituzione, a oggi Colcom ne ha fatta di strada. Da piccola azienda interessata a lavorazioni conto terzi oggi il Gruppo disegna e produce elementi, prodotti e servizi che vanno dalla progettazione congiunta con studi di architettura alla fornitura di chiudiporta, cerniere, scorrevoli, balaustra e, in generale, supporti per il vetro.

Prodotti estremamente innovativi che hanno alle spalle una vision aziendale incentrata su ricerca, sviluppo, competenza tecnica e capacità di comprendere le esigenze del mercato, anticipandone le tendenze. Un percorso di eccellenza che ha portato Colcom, nei primi mesi del 2019, a entrare a fare parte della grande famiglia di Simonswerk, al cui interno comprende anche l'azienda Anselmi, produttore di sistemi di cerniere a scomparsa per porte a filo con telaio in legno, esenti da manutenzione e facili da installare.

A distanza di un anno dall'ultima intervista chiediamo a Luca Bresciani, Responsabile

Vendite per l'Italia di Colcom, di farci la fotografia del mercato e dell'azienda nel 2022 per capire, poi, quali sono le tendenze in atto, vista la vivacità del mercato. "Il 2022 per Colcom è stato davvero un anno positivo, abbiamo fatto un buonissimo risultato in termini di fatturato e di tipologia di prodotti venduti. Non abbiamo avuto prodotti che sono andati meglio di altri, e questo vuole dire che abbiamo lavorato bene in termini di fidelizzazione dei clienti e di supporto offerto, che per noi è la cosa più importante nel nostro business quotidiano. Non è stato sicuramente facile vista la spasmodica rincorsa al 110% che ha elettrizzato il mercato, ma siamo stati bravi

a esserci, per le aziende, nel momento esatto in cui loro avevano bisogno di noi, oltre alla normale routine lavorativa che abbiamo sul territorio. Questo è stato un fattore determinante che ci ha dato una grossa spinta per fare sempre di più un ottimo lavoro. Stiamo parlando di aumenti di fatturato, rispetto all'anno precedente, di due cifre".

IL FUTURO SENZA 110%

La coda lunga degli incentivi statali si percepisce ancora oggi, anche se è da prevedere che la richiesta del mercato tenderà a normalizzarsi. Come cambierà la situazione con minori incentivi?

"Negli anni scorsi si è verificata la situazione per cui tutti hanno avuto la possibilità di lavorare, e anche molto - continua Bresciani - Sicuramente molte aziende per fare fronte a una domanda del mercato così elevata avranno fatto anche molti investimenti, non tutti a ragione. Credo che le aziende strutturate riusciranno a superare il momento in cui ci sarà un cambio di passo della domanda, perché ci sarà, quelle mediamente strutturate avranno difficoltà, quelle aziende non solide avranno grosse difficoltà a onorare gli investimenti fatti. Perché è chiaro che spingendo oltremodo il 110% molti lavori che sarebbero stati spalmati nel tempo si sono concentrati, chi ha fatto investimenti pensando solo a questo momento storico senza avere progettualità di mercato anche futuro si troverà in grandissime difficoltà".



PREZZO VS QUALITÀ

Sapere leggere il mercato al di là del momento non è cosa semplice, ma è estremamente importante per potere attuare strategie per affrontare cambi della domanda. "Noi siamo preparati ad affrontare il ritorno alla 'normalità', anche perché non ci sono ricette magiche particolari, se non una filosofia che ci ha distinto fin dall'inizio della nostra storia: la qualità sopra ogni cosa. Sembra banale come concetto, ma alla fine gira tutto intorno a questo. Se si riesce a fare capire al cliente quanta tecnologia, ricerca, ore di progettazione, materiali ci sono dietro una cerniera, per fare un esempio, si è già fatto tre quarti di percorso verso l'obiettivo: combattere l'abitudine di guardare solo al prezzo puntando sulla conoscenza del valore aggiunto dei prodotti che proponiamo. Valore aggiunto significa Made in Italy (ossia fatto in Italia), durabilità, meno manutenzione, meno reclami, meno problemi in generale, e questo è un tema che non sempre è tenuto nella giusta considerazione all'atto della scelta di un fornitore".

RICERCA DEI PRODOTTI PIÙ SMART

In quanto parte di un grande Gruppo come Simonswerk, le analisi di mercato sono all'ordine del giorno, per capire come conseguire i propri obiettivi a medio e lungo termine e quali siano le azioni da mettere in atto. Solitamente sono analisi che durano dai sei agli otto mesi e vengono fatte in tutte le regioni del mondo in cui il Gruppo è presente. "L'Italia all'interno del panel di aziende che

fanno parte di Simonswerk fa storia a sé, proprio per l'importanza che la nostra azienda ha sul mercato italiano. Ciò nonostante di azioni ne abbiamo intraprese anche noi, un po' per allinearci alle direttive della casa madre, un po' perché bisogna sempre fare un'analisi di ciò che è migliorabile. Stiamo rinnovando tutti i nostri brand, anche i nostri nuovi cataloghi rispecchiano questa nostra evoluzione aziendale. Sono strumenti di lavoro per noi, per i nostri clienti e i loro più smart al cui interno, e con l'aiuto di pittogrammi (immagini esemplificative), le informazioni sono facilmente fruibili e contestualizzate, dettagliate e con l'aggiunta dei prodotti correlati, oltre a quelli necessari per realizzare il progetto definitivo".

UNO SGUARDO AI PRODOTTI

La parte del leone in Colcom la fa, da sempre, la cerniera oleodinamica, di cui l'azienda bresciana detiene la natalità. Era il 2007 quando nascono Biloba e Triloba, brevetti internazionali Colcom, che rivoluziona il concetto di cerniere chiudiporta per l'installazione di porte in vetro. "Abbiamo acquistato due nuovi macchinari - continua Bresciani - in funzione del fatto che ci saranno prodotti nuovi in fatto di cerniere oleodinamiche, un completamento di una gamma di porte e pareti scorrevoli, oltre a un nuovo profilo per porte intelaiate. Per il nostro costante impegno nella ricerca di nuove tecnologie, prodotti e design abbiamo anche vinto, per il secondo anno consecutivo, l'Archiproducts Design Awards con Biloba

Originale, la capostipite di tutta la gamma idraulica. La nuova gamma di Biloba si è arricchita della parola 'Originale' perché si differenzia per la completa assenza di viti a vista e una nuova copertura lineare e rigorosa, oltre ad avere la regolazione del punto 0° grazie alla quale la sua installazione diventa ancora più semplice e rapida. Ma Originale anche per ricordare che siamo stati noi gli inventori delle cerniere oleodinamiche...".

GLI INCONTRI CON I CLIENTI

Mercato, strategie di marketing, prodotti nuovi e completamento di gamme, ma nel futuro di Colcom ci sono anche momenti di diretto contatto con i clienti per fare comprendere e toccare con mano l'esperienza e la vision dell'azienda. È così che il Gruppo ha pensato, per questo 2023, di individuare due momenti dell'anno in cui aprire le porte dell'azienda ai clienti. Per tutto il mese di giugno e di settembre, per un totale di circa sei incontri, sarà possibile essere accolti dall'azienda nel proprio showroom. Non chiamateli, però, semplicemente open house aziendali perché il progetto, che è in fase di definizione e vedrà la luce il prossimo anno, prevederà una serie di servizi e consulenze ai clienti di grande valore aggiunto. "La nostra attitudine a restare al fianco del nostro cliente - conclude Luca Bresciani - si concretizzerà nel dargli supporto nelle varie fasi del suo percorso con i prodotti Colcom: dalla scelta della giusta soluzione tecnica fino alla prima posa in opera".

Progetto: Gap-Analysis

Analisi dei requisiti e misurazione delle prestazioni, per migliorare i processi

FRANCESCA MARENGHI
Production Department



Verso la fine del 2022, Colcom ha intrapreso una collaborazione con una primaria società di consulenza volta a strutturare ed analizzare le attuali caratteristiche e criticità dei processi aziendali (situazione AS-IS) e di identificare le proposte di miglioramento allo scopo di rispondere al meglio alle esigenze organizzative e permettere di efficientare i processi operativi e informativi (TO-BE).

Il progetto, svolto attraverso una Gap-Analysis, ha coinvolto tutti i processi aziendali attraverso interviste approfondite con le risorse coinvolte direttamente nei processi oggetto di analisi e ha avuto un focus particolare su alcuni processi tra cui:

- creazione e valorizzazione delle distinte base
- creazione e valorizzazione dei cicli di lavorazione
- raccolta delle ore di produzione a consuntivo
- verifica flusso ordini di conto lavoro e produzione
- verifica correttezza carichi/scarichi di magazzino

In parallelo sono stati svolti incontri con i partner (per esempio con software house del sistema gestionale NAV) per condividere le necessità e le particolarità dei processi aziendali e verificare la fattibilità delle proposte emerse. I risultati attesi da questo progetto sono

svariati, tra i principali:

- **Maggior controllo sulle giacenze di magazzino**
- **Costificazione del prodotto maggiormente rappresentativa**
- **Pianificazione della produzione più coerente con le esigenze di produzione**
- **Analisi delle inefficienze e della produzione in ottica di ottimizzazione**

Nel mese di Luglio Colcom ha avviato un secondo modulo di lavoro con i consulenti volto a ricevere supporto nell'analisi e nella definizione di un modello di costificazione del prodotto che risponda alle specifiche esigenze aziendali e che sia condiviso e allineato con la casa madre Simonswerk.

COLCOM Member of the SIMONSWERK GROUP

FLUIDO+
NUOVO SISTEMA
TELESOPICO
scorrimento
SIMULTANEO
delle ante

f in @ y colcomgroup.it

Focus: LE FINITURE SPECIALI

Sono 6 le finiture SPECIALI di Colcom e INFINITE le FINITURE RAL COLORATE



Colori e tipi di finitura dell'alluminio: a voi la scelta!

Scegliere il colore e la finitura giusta per i prodotti in alluminio non è cosa da poco. Potrete scegliere la soluzione perfetta, su misura per voi. L'alluminio è il materiale perfetto per i progetti costruttivi contemporanei.

I nostri prodotti colorati, in alluminio anodizzato o verniciato; aggiungono valore a qualsiasi progetto!



Colori speciali: effetti sempre nuovi.

Tonalità champagne e nero canna di fucile oppure varianti bronzo: 6 colori speciali che creano superfici vivaci con riflessi sempre nuovi.

Ci sono poi i verniciati RAL: un'infinità di colori e combinazioni con finitura opaca per soddisfare le esigenze dell'architettura classica e contemporanea.

Protezione strato dopo strato e il rivestimento PVD.

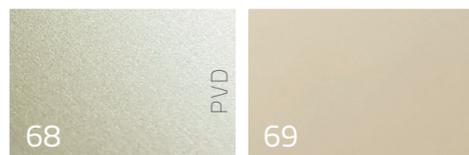
La resistenza dei prodotti agli agenti esterni ed alla corrosione è garantita dai diversi strati di trattamento dell'alluminio, conformi alle più rigorose norme di riferimento.

Tutte le nostre finiture sono realizzate con impianti interni all'avanguardia, che assicurano risultati di altissima qualità e un ciclo di lavorazione a basso impatto ambientale. Inoltre gli strati estremamente sottili dei rivestimenti PVD hanno un aspetto molto naturale, metallico e vivace. Il processo PVD ha dimostrato di essere un metodo eccellente perchè non solo si creano dei vantaggi fisici e tecnici, come una maggiore durezza della superficie o una migliore resistenza alla corrosione; ma anche l'aspetto estetico del colore viene notevolmente migliorato.



* Bronzato lucido

Bronzato opaco



* Champagne lucido

Champagne opaco



* Nero canna di fucile lucido

Nero canna di fucile opaco

* PVD Physical Vapour Deposition

rivestimento metallico che assicura: • eccezionale resistenza all'abrasione
• resistenza all'ossidazione • colorazioni innovative ed inalterabili nel tempo.

Punti forza:



- Alto livello di protezione con un aspetto naturale

- Conservazione della struttura originale dell'alluminio

- Protezione a lungo termine dalle intemperie e dai raggi UV

- Manutenzione ridotta e facilità di pulizia

...e se scegli un colore RAL:

- Ampia gamma di tinte su richiesta
- Superficie ricoperta da uno strato superiore a protezione aggiuntiva



RAL Verniciato liquido elettrostatico

È il momento del ritorno del vetro colorato

Versatile, capace di donare una sensazione di leggerezza ed ecosostenibile



La tendenza del momento è quella di utilizzare il vetro colorato, conferire carattere a case minimal e dai toni neutri o nelle stanze total white, oppure viene abbinato a stanze dove vive il legno per poterle "alleggerire" e renderle immediatamente più moderne.

COME E DOVE?

- Vetro colorato, vetro laccato di un colore che ci piace con effetto opaco, satinato o riflettente.
- Su porte o pareti divisorie, come box doccia o pareti nella stanza da bagno, vetro ai lati delle scale.

LEGGEREZZA

L'impalpabilità del vetro e la sensazione di leggerezza che crea in un ambiente è reso più interessante da un tono di colore tenue. La luce passerà comunque e il locale avrà un aspetto più moderno. Inoltre, il colore contribuisce a rendere più "caldo" e accogliente un materiale che viene spesso percepito come freddo.

Ecco dove utilizzarlo in modo efficace:

- per pareti e porte scorrevoli
- come chiusure e delimitazione di spazi
- per separare ambienti mantenendo la luce
- in open space abbattendo i muri ciechi
- per cabine armadio
- per dividere il bagno padronale all'interno della stanza da letto
- per scale all'interno della casa
- per box doccia
- per parapetti

I colori richiesti vanno dal bianco latte al grigio piombo, fino alle tinte più brillanti e fantasiose. Il colore è dato da una pellicola plastica inserita all'interno del vetro e le pellicole colorate si possono combinare tra loro per ricreare qualunque sfumatura. Il vetro colorato è capace di regalare sensazioni differenti al cambiare della luce. Il vetro colorato è da considerarsi un'opzione validissima per una ristrutturazione o solo per una rinfrescata di un angolo di casa.

CHE COLORE SCEGLIERE?

La scelta del colore dipende dal gusto personale e dalla percezione che vogliamo ci restituisca la zona che stiamo andando a definire. Se desideriamo avere nella nostra stanza una sensazione di calma e benessere useremo toni neutri (avorio, sabbia, perla, etc) o pastello (azzurri, verde acqua, rosa etc) . Se il desiderio, invece, è di ricevere una sferzata di energia, è giusto provare con un colore allegro o con più colori a contrasto.

FUNZIONALITÀ E SOSTENIBILITÀ

Il vetro colorato in un progetto ben definito fa sempre la differenza. Sono tanti i vantaggi del suo utilizzo:

- dona personalità agli ambienti
- arreda
- aumenta l'effetto privacy grazie al colore e ai trattamenti/decori mantenendo sempre l'effetto leggerezza
- È un materiale riciclabile, portarlo in casa fa bene all'ambiente!

Fonte: houzz.it

Colcom è

Protagonista dell'innovazione nel campo dei sistemi e degli accessori per il vetro temperato.

Progettazione su misura e la ricerca di nuove soluzioni e sicurezza, sempre al top. L'intero processo produttivo (progettazione, lavorazione e finitura) e la distribuzione sul mercato (nazionale e internazionale) avviene all'interno del gruppo, garantendo sempre la migliore soluzione.

Vocazione per il design **Made in Italy**

Cerniere idrauliche chiudiporta

ciò che sprime al meglio il lavoro dell'azienda, costantemente impegnata nello studio di soluzioni innovative e tecnologicamente avanzate.

Prossimi Eventi

SETTEMBRE 14 /15

OTTOBRE 4

OPEN DAY *training time*

Colcom - Nave (BS)

OTTOBRE 17/20

Salone Internazionale SICAM

Pordenone

Chiusure aziendali

NOVEMBRE 1

Chiusura Aziendale

Ognissanti

DICEMBRE 8

Chiusura Aziendale

Immacolata

DICEMBRE 21/29

GENNAIO 2/5

Chiusura Aziendale

Festività Natalizie

COMPETENCE LEADER

IN SELF CLOSING HYDRAULIC HINGES since 2006

Colcom ha rivoluzionato il mercato del vetro inventando le cerniere oleodinamiche a chiusura automatica.

Colcom Group Srl

Tel. (+39)0302532008 - (+39)0302530289

Fax.(+39)0302534707

colcomgroup.it

Via degli Artigiani, n°56 int.1 - 25075 Nave (Brescia) - Italy



Member of the
**SIMONSWERK
GROUP**

