COLCOM

We Build the Invisible

MAGAZINE

información empresarial

Cuatrimestral - Año MMXX - n° 1 septiembre-diciembre 2020

¡Nuestro nuevo primer magazine!

Colcom Group continúa

EMPRESA
- NUEVO MAGAZINE
- SIMONSWERK
- EL ROL DEL VENDEDOR
- KANBAN

02_03

ESPECIAL
- BISAGRAS HIDRÁULICAS
- ACABADOS ESPECIALES: TRATAMIENTOS GALVÁNICOS

04_07

ACTUALIDAD
- MARCADO CE EN LOS VIDRIOS

08

FERIAS
- MADE EXPO 2021

10

NOVEDAD
- PERFIL STRIQE P35E
- SISTEMA FLUIDO+
- OLEO WOOD

12_15

webuildtheinvisible.com

follow us on

NEWS

un magazine lleno de novedades para acercarnos y mantenerles informados

Josep Solé - Director de Colcom Sadev Ibérica

"UN PERIÓDICO COMO MUESTRA DE NUESTRO COMPROMISO"

Estimados lectores,
Tenemos el placer de presentar nueva revista en formato tradicional, COLCOM MAGAZINE una revista 100% en papel! Novedades internas, áreas técnicas, innovación de productos, etc. Estarán en los contenidos de la nueva revista y de las próximas ediciones. Nuestro objetivo es nada más y nada menos que INFORMAR, dar a conocer las novedades de nuestra empresa y acercarnos a nuestros clientes en esta época de tanto distanciamiento social y profesional.

Estrenamos nuevo nombre también, después de más de 15 años, la filial de COLCOM GROUP para España y Portugal adapta su nombre a nuestra nueva realidad, a partir de ya somos COLCOM SADEV IBÉRICA, nombre que va a permitir la identificación de quienes somos y a quién representamos.

A la par, seguimos con novedades muy importantes a nivel redes sociales, nueva web local www.colcomsadev.es con acceso a las webs corporativas COLCOM y SADEV con todas las facilidades en cuanto a imágenes, fichas técnicas y ficheros para descarga. Además también estamos presentes ya en LINKEDIN con página propia COLCOM SADEV IBÉRICA, presentado puntualmente cualquier novedad y proyecto destacado.

Esperamos de esta manera, aumentar de forma exponencial nuestra COMUNICACIÓN AL CLIENTE, dando a conocer todo lo que se mueve en nuestra empresa y que esperamos sea de su interés.

¡Salud a todos y mucho trabajo! COLCOM SADEV IBÉRICA sigue aquí en pleno crecimiento deseando lo mejor para todos.

Josep Solé

CELEBRAMOS UN AÑO DESDE LA ADQUISICIÓN

"Ha nacido un coloso del sector con más de 160 millones de facturación"

Después de un período emocionante que duró cuatro años con la adquisición de Colcom Group por parte de Wise Equity, en el cual duplicamos el volumen de negocios, Colcom Group fue adquirido en marzo de 2019 por SIMONSWERK Gmbh. Ha comenzado para nosotros una nueva e inspiradora aventura.
SIMONSWERK es totalmente complementario al negocio de Colcom Group y Sadev. Ambos grupos tienen muchas sinergias en común. La cooperación está permitiendo que el nuevo grupo siga desarrollando sus ventas en el extranjero, consolidando un liderazgo fuerte en los mercados de bisagras para madera y vidrio con alto valor añadido, puntos de fijación para vidrio y balaustradas.
Este primer año ha sido un año en el que hemos compartido estrategias, hemos establecido objetivos futuros, hemos conocido y profundizado los productos propios de cada EMPRESA, un año en el que establecimos las bases para el estudio y desarrollo de nuevos artículos a partir de los conocimientos complementarios y recíprocos. ¡No nos pierdan de vista, tendremos grandes noticias próximamente!

¿CÓMO ESTÁ CAMBIANDO EL ROL DEL VENDEDOR?

En opinión de Xavier Ilarza

Xavier Ilarza - Responsable de ventas Internacional

Ya se ha hablado mucho sobre el COVID y las consecuencias que este virus está causando en todos los aspectos de nuestras vidas, así que no es mi intención en este artículo decirle al mundo algo que probablemente ya se ha dicho o escrito antes. Mi intención es reflexionar con ustedes sobre el futuro de las ventas en este nuevo escenario en el que todo tipo de restricciones ponen al vendedor tradicional en un punto de inflexión. Ser un vendedor que viaja por todo el mundo con el fin de conocer, visitar y hablar directamente con los clientes se ha convertido en un lujo, algunos dicen que nunca volverá a ser el mismo.

La pregunta principal que me hago es... ¿Debemos empezar a pensar en reinventarnos y encontrar nuevos trabajos en el futuro? La respuesta que me doy es ambigua: sí y no al mismo tiempo.
¿Tenemos que encontrar un nuevo trabajo en el futuro? Por supuesto que no, pero tenemos que convertir nuestros papeles y nuestra manera de trabajar y adaptarnos al nuevo escenario, ofreciendo valor añadido a nuestros clientes de una manera diferente a la que conocíamos.

¿Qué y cómo debemos cambiar para adaptarnos a la llamada "nueva normalidad"?
Está claro que nuestros clientes todavía estarán dispuestos a ser apoyados técnica y comercialmente por los vendedores en los que confían, pero ahora es necesario hacerlo a distancia utilizando métodos en línea. Los vendedores deben ser usuarios experimentados en todo tipo de plataformas digitales para conectarse con las personas y establecer contacto como si estuviéramos en la misma oficina. Al mismo tiempo, los clientes tendrán que estar más dispuestos a asistir a reuniones y cursos de formación en línea para estar al tanto de las últimas innovaciones de productos y tendencias relacionadas con su actividad.

Sé que muchos de ustedes pensarán que las reuniones en línea no pueden tener la eficacia de una reunión en vivo con un cliente o proveedor con el que se puede hablar y hablar tomando un café o un té. Ni siquiera las ferias, las presentaciones de producto, los eventos, los entrenamientos se pueden reemplazar fácilmente en formato digital, y yo también lo creo. Sería como decir que asistir a un partido de fútbol en el estadio es como mirarlo desde el sofá de casa…

Lo que quiero subrayar es que, a pesar de todo, la crisis COVID, como todas las otras crisis anteriores, nos está dando a todos nuevas oportunidades. También para nosotros los vendedores es una oportunidad de reducir el tiempo de viaje y optimizar el tiempo con los clientes y colegas. Pasar menos tiempo al volante, evitar las filas en los aeropuertos de todo el mundo, utilizar nuestra mente y nuestra alma para proporcionar nuevas ideas e información de mercado a nuestras empresas sin duda debe ser una ventaja para cualquier organización.

En Colcom todos estamos comprometidos, día tras día, a evolucionar y adaptarnos a los nuevos desafíos. El cambio es una parte esencial del juego en cualquier organización, por lo que solamente queremos mirar hacia adelante de una manera positiva y motivada. Desafortunadamente, el COVID se quedará con nosotros un poco más y nos obligará a adaptarnos y cambiar de papel, pero será con nuestro compromiso que lo superaremos, como con todas las demás crisis de la historia.
Los roles de los vendedores se habrán adaptado y cambiado en ese momento, pero seguirán siendo de fundamental importancia en cada organización; quizás de manera diferente, pero aun así esenciales para construir sólidos puentes entre proveedores y clientes.

NOVEDADES EN PRODUCCIÓN RESTAURACIÓN DE KANBAN

DISMINUIR LOS LEAD TIME Y AUMENTAR LA EFICIENCIA DEL SISTEMA PRODUCTIVO

Después de un período en el que confiamos en el sistema MRP para el lanzamiento de los pedidos de producción, se decidió volver a gestionar las existencias gracias al método KANBAN, un sistema simple y eficaz que nos ha acompañado durante más de veinte años.
El sistema Kanban es un método de gestión de las existencias de PULL, cuyo objetivo es conseguir un alto volumen de producción utilizando niveles mínimos de existencias de materias primas, WIP (emi blanqueado) y productos acabados.
El término Kanban se refiere a una tarjeta que identifica una determinada cantidad de un determinado código de material, ya sea acabado, semielaborado o de compra, que tiene por misión autorizar las operaciones de repostaje y producción de componentes anteriores. Por lo tanto, cada Kanban se caracteriza por un código y una cantidad, además de su propio recorrido, y está ligado al material relevante en un almacén, y mientras el material esté almacenado, sirve como simple identificador.

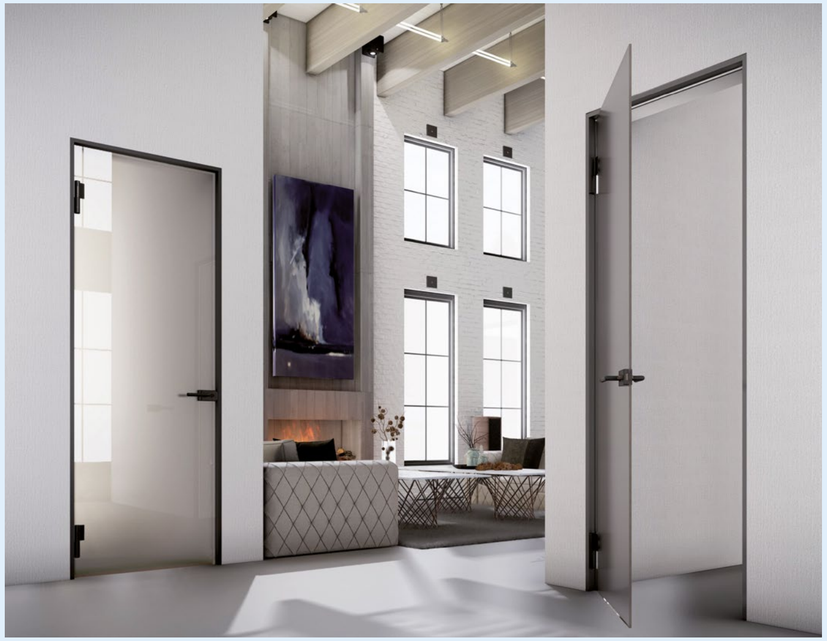
A diferencia del sistema MRP, en el que la producción "empuja" los bienes hacia los clientes en sentido descendente y, en consecuencia, el flujo de producto se realiza sobre la base de la previsión de la demanda futura, el sistema Kanban no parte de una previsión sino, sino por la exigencia concreta que se ha manifestado a lo largo del proceso de producción.
El Kanban es, pues, un instrumento de gestión mediante el cual se puede organizar un proceso productivo, con el objetivo de garantizar simultáneamente flexibilidad, calidad, productividad y bajos tiempos de respuesta.

"Desde un punto de vista estrechamente relacionado con la producción, este tipo de sistema tiene el objetivo de reducir el tamaño de los lotes de producción, para disminuir incluso los lead time y aumentar la eficiencia y la elasticidad del sistema de producción"

ESPECIAL BISAGRAS OLEODINÁMICAS

POR QUÉ ELEGIR BISAGRAS HIDRÁULICAS?
en vez de bisagras tradicionales?

Cada día se abren y cierran miles de puertas de vidrio, tanto en el ámbito privado como en el público. La entrada a lugares muy concurridos como bares, tiendas, oficinas públicas, así como nuestras casas, necesita un cierra puerta.
Las bisagras hidráulicas llevan automáticamente al cierre de la puerta, evitando así el descuido de los usuarios, clientes o hijos que a menudo las dejan abiertas.
Estas bisagras funcionan mediante un mecanismo hidráulico que empuja la puerta gradualmente hasta su cierre total.



¿POR QUÉ ELEGIR UNA BISAGRA HIDRÁULICA Y NO UN CIERRE TRADICIONAL?

- **Instalación rápida y fácil**
- **Reduce las inspecciones de obra**
- **No hay riesgo de rotura accidental de suelos existentes en caso de renovación**
- **Evita elementos antiestéticos, como cierres aéreos o placas en el suelo**
- **Evita costes por rotura de suelos e instalación de cierre al suelo y sellado**
- **Se puede instalar en viviendas con calefacción por suelo radiante**
- **Permite instalar en perfiles (fotogramas) para insonorizar/aislar los ambientes**

Múltiples posibilidades de aplicación y múltiples tipos de bisagras disponibles.
El mundo de los cerrajeros tradicionales ofrece, en general, dos modelos: los cerrajeros aéreos y los cerrajeros a suelo para instalaciones en puertas interiores y exteriores.
El mundo de las bisagras hidráulicas ofrece innumerables tipologías de modelos, variedad de diseños, posibilidades de aplicación que van desde la puerta interior, a la puerta exterior, a las cabinas de ducha.

SCAN ME

Principales características de las bisagras hidráulicas

FIABILIDAD	▪ Certificadas según el TÜV ▪ Testadas en laboratorio ▪ Inspeccionadas individualmente y matriculadas
DINAMISMO	▪ Cierre a velocidad constante y fluida ▪ Ajuste de la velocidad, disparo, alineación
VERSATILIDAD	▪ Para interiores, exteriores, zona de baño, zona wellness/spa ▪ Versiones personalizadas/light

Las bisagras hidráulicas han obtenido del TÜV la certificación EN 1154 que las equipara a todos los efectos a cerrajeros hiporta a pesar de tener un rendimiento muy superior (más del 90% para las bisagras contra el 50-60% de los tradicionales cerrajeros hiporta).

Más información sobre nuestras bisagras de cierre en:
www.colcomsadev.es

ESPECIAL ACABADOS ESPECIALES: LOS TRATAMIENTOS GALVÁNICOS

GALVACOM: NUESTRA GALVÁNICA

Control del proceso, sostenibilidad ecológica y gama de colores

Galvacom se ocupa de tratamientos galvánicos en latón y aluminio. Las instalaciones de que dispone la empresa responden a muchas y diferentes exigencias productivas, y por lo tanto están en condiciones de ofrecer un servicio completo sobre el tratamiento de las superficies metálicas. La experiencia adquirida a lo largo de los años ha permitido a Galvacom sobresalir en algunos tratamientos específicos, como el cromado de aluminio. Pero la renovación nunca se detiene, y es precisamente la continua actualización la que amplía el *know how* de Galvacom cada día más.

LA EXPERIENCIA SE CONSIGUE CON EL TIEMPO
La experiencia nunca podrá ser una cualidad innata. La experiencia necesita ser conquistada día tras día, en un proceso evolutivo de la empresa que va de la mano con sus productos. Los acabados propuestos por Galvacom representan bien esta evolución. En efecto, han aumentado cada vez más en los años, hasta llegar a las múltiples propuestas de hoy, con matices de color capaces de satisfacer las más variadas exigencias del mercado.

El primer paso para asegurarnos de que cada paso se lleva a cabo con cuidado es ocuparse personalmente del proceso completo.
Desde la preparación de la superficie, a la galvanización sobre aluminio y latón, para finalmente pasar al PVD: cada uno de estos procesos es controlado por Galvacom.

Al final de todas las operaciones, se concede gran importancia al control de calidad, efectuado por el laboratorio interno con pruebas de choque térmico y niebla salina.

El innovador sistema de cromado de PVD (PHYSICAL VAPOR DEPOSITION) utiliza tecnología de plasma: un proceso ecológico que no utiliza productos químicos tóxicos en sus aplicaciones, utiliza materiales de menor coste y no altera el aspecto físico de las superficies tratadas para ser completamente invisible.
La ventaja de esta tecnología es la eliminación de metales pesados, como el cromo y sus derivados, en las aguas residuales y en los procesos de tratamiento, en el ahorro de agua, en la reducción de las emisiones gaseosas nocivas, con importantes efectos positivos sobre el medio ambiente y la salud de los trabajadores.

La nueva gama de acabados especiales: para personalizar de cada espacio

Galvacom ofrece una amplia selección de acabados para elegir, cada uno realizado siguiendo cuidadosamente cada proceso de producción.

LAS FASES DEL PROCESO GALVÁNICO

- Desengrasado ultrasónico de las piezas
- Preparación de los requisitos para una buena adherencia superficial con tratamientos previos
- Niquelado con grosores y procesos adecuados. Níquel columnar y luego láminas con un espesor total de 22 micras (sólo para cromado de aluminio)
- Cromado con un espesor de 0,23 micras de cromo (sólo para cromado de aluminio)
- Ensayo de adherencia de las piezas, controlado por choque térmico
- Verificación de la resistencia a la corrosión mediante ensayo en niebla salina AASS (Acetic Acid Salt Spray) con ciclo de 220 horas de secado de las piezas mediante hornos de calentamiento
- Fijación de las piezas con marcos especiales específicos para el máximo rendimiento y calidad óptima

El proceso PVD es posible gracias al uso de nanotecnologías y permite la producción de revestimientos extremadamente finos con particulares características físicas y mecánicas, a prueba de corrosión y desgaste, pero sobre todo ecoeficientes.

Guía para elegir los acabados

Acabado / Colors	Interno / Inner						Externo / Outer					
	Puerta Doors			Cabina de ducha Shower Boxes			Condiciones normales Standard environments			Condiciones particulares • Special environments		
Materiales / Material	AL / ALU	OT / BRASS	ZAMAK	AL / ALU	OT / BRASS	ZAMAK	AL / ALU	OT / BRASS	ZAMAK	AL / ALU	OT / BRASS	ZAMAK
02	4			4			4			4		
05	4			4			4			4		
13	4	4	4	2	4	4	2	4	4			
14	4	5	4	3	5	4	3	5	4		5	4
15	4	5	4	3	5	4	3	5	4		5	4
16	4	4		2	4		2	4				
17	4	4		2	4		2	4				
22	5			5			5			5		
31	5			5			5			5		
32	5			5			5			5		
47	4			4			4			4		
60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
66	4	4		2	4		2	4				
67	4	4		2	4		2	4				
38	4	4		2	4		2	4				
69	4	4		2	4		2	4				
70	4	4		2	4		2	4				
71	4	4		2	4		2	4				

• ATENCIÓN: Para instalaciones en condiciones ambientales y climáticas particulares (ej. húmedas, ácidas, salinas), consultar primero a la oficina comercial - CAUTION: For installations in particular environments or climate (ex. wet, acid, saline) consult sales office first

Todos los parches con cuerpo acabado "22" y cubiertas de acero inoxidable tienen una resistencia de grado 5. En el caso de cubiertas de aluminio la resistencia se muestra en la tabla anterior - All patch fittings with body in "22" finish and stainless steel covers have a strength of 5. In the case of aluminum covers the resistance is indicated in the table above

Leyenda

1	2	3	4	5
Baja resistencia a la corrosión Low corrosion resistance	Ristencia moderada a la corrosión Moderate corrosion resistance	Alta resistencia a la corrosión High corrosion resistance	Muy alta resistencia a la corrosión Very high corrosion resistance	Excelente resistencia a la corrosión Excellent corrosion resistance

EL MARCADO CE EN LOS VIDRIOS

Enfoque técnico/regulador del vidrio

El objetivo de este espacio dentro de la Revista Colcom será el de proporcionar una ayuda lo más intuitiva y esquemática posible respecto a los vidrios en cuanto a las decisiones técnicas/normativas que deben afrontar cada día. La rúbrica tendrá un margen de flexibilidad para aceptar y profundizar las posibles peticiones de los lectores.
Las etapas de las intervenciones se enfocarán sobre temas específicos que, según mi experiencia, los operadores de nuestro sector podrán encontrar útiles para su trabajo.

INSTRUMENTOS	ACCIONES	GASTOS PRINCIPALES
Interacción eventual con la oficina técnica del cliente o del comité Interacción con la oficina técnica de proveedores de vidrio y accesorios	Elija y compre los materiales - vidrio - accesorios - ...	Elegir materiales calificados. - Vidrio marcado CE y con DOP - Accesorios caracterizados según normas de producto, si existen, y en el respeto de protocolos específicos de utilización.
Instrumentos de cálculo Profesionales habilitados	Elija tipología de vidrio y espesores	Respetar: - Leyes nacionales - Eurocódigos - Normas UNI EN - Documentos Técnicos
Laboratorio Notificado para Initial Test Type) Opcional: consultor externo por Factory Process Control	Opción 1: Trabajar internamente el vidrio: (Templado, laminado, HST...)	**Trabajar según las Normas de Producto y colocar Marcado CE**
	Opción 2: Trabajar internamente el vidrio con terceros: (Templado, laminado, HST...)	**Pedir la DOP del vidrio a trabajar. Trabajar según las Normas de Producto y colocar Marcado CE**
	Opción 3: compra el vidrio trabajado y ensambla el artefacto	**Chiedere CE del vetro da assemblare.**
	Proporciona en seguridad el vidrio trabajado según los acuerdos establecidos por el comité	**Entregar el Marcado CE y la DOP a su cliente**
Equipo certificado, probado y revisado constantemente. Operadores de obras formados, cuando sea obligatorio, por entidades externas (operadores autónomos, etc.)	Si está encargada: Pone en obra un artefacto completo	- Colocar según las indicaciones del proyecto. - Seguir las posibles normas específicas - Posar según criterios de la regla del arte - Seguir las normas de seguridad en la obra - Declaración de instalación correcta

Lo primero que se considera necesario dejar claro es que el marcado CE es una obligación legal al menos desde 2011, es decir a partir de la fecha de promulgación del Reglamento Europeo CPR 305, de 9 de marzo de 2011, por el que se establecen condiciones armonizadas para la comercialización de productos de construcción. Un Reglamento Europeo que tiene efecto inmediato en todos los Estados miembros y tiene el mismo valor que una ley nacional.
Por tanto, intentemos comprender, con una explicación que pretende ser simple y clara sin ser exhaustiva en todos los aspectos, qué significa "marcado CE" para un vidrio.
Observamos la tabla, las primeras acciones que un vidrio realiza para la realización de sus propias instalaciones son la elección y la compra de los materiales.
Técnicamente se habla de "control de los materiales de entrada", en concreto, el vidrio debe estar seguro de que los materiales que utiliza y trabaja están cualificados.
En la fase siguiente, el vidrio realiza sus propios trabajos internos.
Los trabajos de:
templado • tratamiento HST • endurecimiento • laminado • ensamblaje vitrocámero deben realizarse de acuerdo con las Normas de Producto pertinentes y deben tener el marcado CE.

PRINCIPALES NORMAS DE PRODUCTO PARA APLICACIONES DE VIDRIO EN LA CONSTRUCCIÓN

EN 572-9:2004: Vidrio en la construcción - Productos básicos de vidrio silicato de sosa Parte 9: Evaluación de la conformidad/Norma del producto
UNI EN 1863:2 2005: Vidrio endurecido Evaluación de la conformidad/Norma del producto
UNI EN 12150:2 2005: Vidrio templado Evaluación de la conformidad/Norma de producto.
UNI EN 14449:2005: Vidrio laminado y vidrio laminado de seguridad Evaluación de la conformidad/Norma de producto.
UNI EN 14179-2:2005: Vidrio de seguridad de silicato sódico cálcico templado térmicamente y sometido a "Heat Soak Test" - Evaluación de la conformidad/Norma de producto.
UNI EN 1279-5: 2018: Vidrio para construcción - Vidrieras aislantes Parte 5: Evaluación de la conformidad.

¿Qué implica para un vidrio poder colocar el marcado CE, por ejemplo, para las operaciones de templado? Las normas de referencia para el temple son:
1. UNI EN 12150:1 2015: Vidrio templado - Definición y descripción.
2. UNI EN 12150:2 2005: Vidrio templado - Evaluación de la conformidad/Norma de producto.
Para trabajar según estas normas, es necesario lograr:
1. Producir vidrio templado que tenga las características técnicas definidas en la primera norma (UNI EN 12150:1)
2. Organizar el proceso productivo y los controles (Factoryprocesscontrol: Control de Producción en Fábrica) según lo indicado en la segunda norma (UNI EN 12150:2 2005).
El material de vidrio debe entonces organizar su trabajo según procedimientos precisos y documentados recogidos en un Expediente Técnico propio. Una vez definido el ciclo ideal de elaboración para los diferentes tipos de vidrio, debe ser posible replicarlo sin errores o modificaciones sustanciales. En este punto el transformador debe hacer efectuar los llamados ITT (Initial Test Type: Test Iniciales de Tipo) sobre su producción en un Laboratorio Notificado (Organismos Notificados) y obtener resultados conformes. Se trata de las pruebas prescritas por la norma EN 12150:2 2005.
La superación de los ITT demuestra que los trabajos realizados por el vidrio con los procedimientos y las "recetas" identificadas en el FPC permiten realizar un producto "bien hecho".
De aquí en adelante, el objetivo del vidrio será "seguir trabajando de la misma manera" y luego "templar bien". A continuación, el fabricante deberá rellenar la Declaración de Rendimiento. La DOP debe conservarse junto con el expediente técnico, en papel, y puede ponerse a disposición en su sitio web.

LOGO VETRERIA	**DOP** - Declaración de Rendimiento
UNI EN 12150-2:2005:Vidrio de silicato sódico cálcico templado térmicamente	
Vidrio templado térmicament – 10T	sp. 10 mm
Resistencia al fuego	NPD
Reacción al fuego	A1
Comportamiento ante el fuego exterior	NPD
Resistencia a las bala	NPD
Resistencia a la explosión	NPD
Resistencia a la entrada forzada	NPD
Resistencia al impacto de un cuerpo oscilante (UNI EN 12600:2004 - prueba del péndulo)	1(C)1
Resistencia a los cambios bruscos de temperatura y los diferenciales de temperatura	200K
Resistencia al viento, nieve, carga permanente y carga impuesta	NPD
Aislamiento del ruido aéreo directo	30 (-2;-4)
Ug	5,8W/(m2K)
Emisividad εn	0,89
Transmisión de luz/reflexión:τ τv/ρv/ρ'v	90/8/8
Transmisión solar/reflectancia/factor(EN410):τ τe/ρe/ρe'	84/7/7
Factor solar	86

El marcado CE será testigo de la bondad del material trabajado y para los diseñadores será garantía de la correspondencia de las características y de las propiedades de los parámetros utilizados para el diseño.

Profundización por: ing. Mazzucchelli M.Teresa - Programmavetro.it

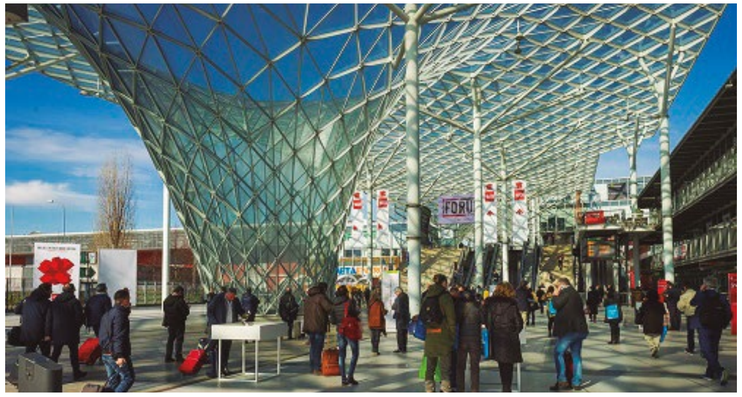
- Velocidad de cierre regulable y control constante de frenado
- Para todos los ángulos de apertura de la puerta de hasta 180°
- Amortiguador antirotura
- Para puertas con perfil de tope. Profundidad de marco de 30 a 50 mm
- Para puertas interiores y exteriores

SCAN ME

We Build the Invisible
COLCOM GALVACOM SADEV
colcomgroup.it

MADE EXPO 2021

Noticias importantes para celebrar el décimo aniversario de MADE expo: estaremos allí a pesar de las incertidumbres



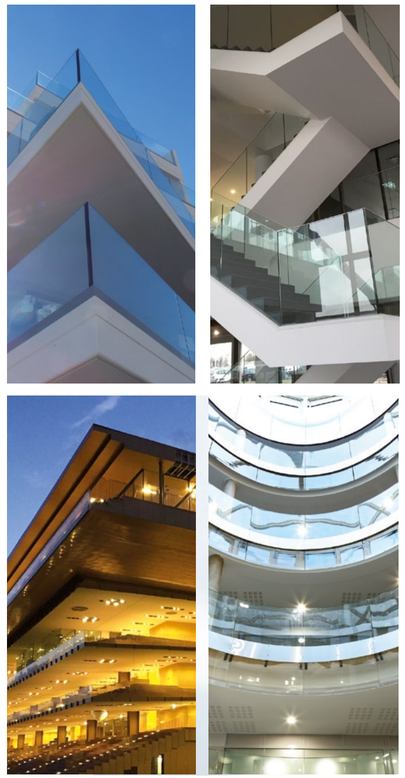
A pocos días de su inicio, la feria ha declarado oficialmente que debido al Coronavirus ha sido suspendido y pospuesto hasta 2021 del 17 al 20 de marzo.

A pesar del período de incertidumbre y de duda, que nos lleva a preguntarnos si nuestros clientes nos visitarán, si nuestros clientes seguirán desanimados por la circulación del Covid y si el compromiso económico no será en vano, hemos decidido invertir en este evento porque creemos que es necesario apostar por el futuro, porque tenemos muchas novedades interesantes que no pueden perderse.

¡Os esperamos! ¡Descubrid innovaciones para el mañana!

Visite la exposición mundial de ventanas, puertas y fachadas y descubra, en los stands de los expositores, la oferta cautivadora de productos, tecnologías de vanguardia, componentes y elementos constructivos. Déjese inspirar, dialogue intensamente a alto nivel con expertos de todo el mundo. Agradezca las tendencias de los sectores. Le esperan cuatro días llenos de información, nuevos contactos y perspectivas para su éxito. ¡Estaremos encantados de darles la bienvenida y presentarles noticias importantes!

COLCOM
We Build the Invisible



SABCO®
Balustrade Concept
Certificado según normativa **UNI 11678**

- Fijación en la pared, el suelo y el suelo
- Acabados en aluminio natural, acero inoxidable cepillado y RAL
- Rápido montaje y regulación
- Disponible con perfil curvo
- Instalaciones interiores y exteriores

SCAN ME

We Build the Invisible
COLCOM GALVACOM SADEV

Tel_030 25 32 008 Fax_030 25 34 707 colcomgroup.it

Nueva serie de bisagras de apertura para cabina de ducha

new
8500N Polymer

- Nueva impulsión de polímero sin resorte
- Totalmente de latón
- Sin tornillos a la vista
- Ajuste del punto 0° siempre garantizado
- Probadas y garantizadas para 50.000 ciclos

COLCOM
We Build the Invisible
colcomgroup.it

NUEVO STRIQE

P35E es el nuevo perfil para paredes y puertas de vidrio templado

SCAN ME

P35E es el primer perfil de aluminio modulable disponible en el mercado, capaz de alojar espesores de vidrio de entre 8 y 21,52 mm.

Es apto para aplicaciones en oficinas y viviendas y permite dividir fácilmente los ambientes manteniendo intacta la luminosidad. El tamaño y el diseño minimalistas favorecen la colocación de tabiques en tiempos extremadamente rápidos.
El nuevo STRIQE es la solución ideal para crear marcos esenciales para la entrada de mampostería y paredes de vidrio. Se puede combinar perfectamente con el perfil para paredes divisorias P20E y P25E, con las bisagras y cerraduras de Colcom.

El nuevo STRIQE se suministra en barras de 5.800 mm de largo y está disponible en acabados de aluminio natural, acero inoxidable cepillado y negro oxidado. De instalación rápida, sencilla y rápida. Posibilidad de ajuste en altura y profundidad.

Intercambiabilidad y ajuste, las características peculiares

- **Juntas intercambiables para todos los perfiles**
- **Ajuste de las bisagras en altura y profundidad**
- **Montaje con bisagra ciega**
- **Escuadras angulares para perpendicularidad siempre garantizada**
- **Pocos perfiles y juntas para numerosas combinaciones de aplicación**

NUEVO FLUIDO+

SCAN ME

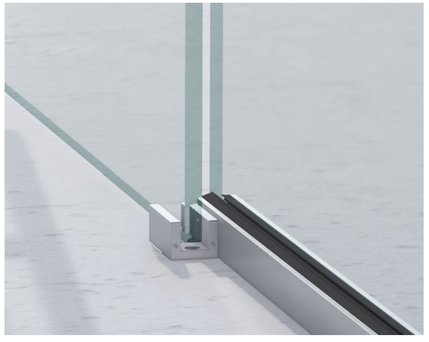
Nuevo sistema deslizante para puertas de vidrio templado y marcos de madera

Tom Jacob - Director de producto

Fluido+ 70, 110 y 150 son los nuevos sistemas deslizantes compactos para puertas de vidrio templado. Están disponibles en tres versiones: pared, techo y falso techo.
En la tercera versión, que se inserta en el techo, el mecanismo está completamente escondido y combina el diseño minimalista con la tecnología probada de deslizamiento silencioso que hace que el movimiento sea fluido y preciso.

Las líneas del sistema deslizante Fluido son limpias y esenciales. Está disponible la versión para puertas de madera.

"Nuestra propuesta para un sistema capaz de garantizar seguridad del movimiento deslizante también para puertas pesadas y tecnología integrada completamente Made in Italy"



OLEO WOOD

Las bisagras oleodinámicas ahora también para puertas de madera

"Lo que faltaba en el mercado se propone hoy con las bisagras oleodinámicas para puertas de madera, destinadas a la funcionalidad de apertura y cierre de la puerta y estudiadas para satisfacer las diversas exigencias. Totalmente Made in Italy"

▪ UNICA WOOD

107E40 107E42/47

Es la nueva bisagra cerrojo oleodinámica completamente oculta en la puerta. El cierre de la puerta es automático. Nace para puertas de madera y se puede instalar en puertas con perfiles.

▪ EVO WOOD

835E40

Dotado de un amortiguador anti-descarga y de un dispositivo de descarga de presión que evita roturas en caso de estratificación accidental. Se instala en la pared o en la madera y en los bastidores con el perfil de bateo.

▪ EVO VELA WOOD

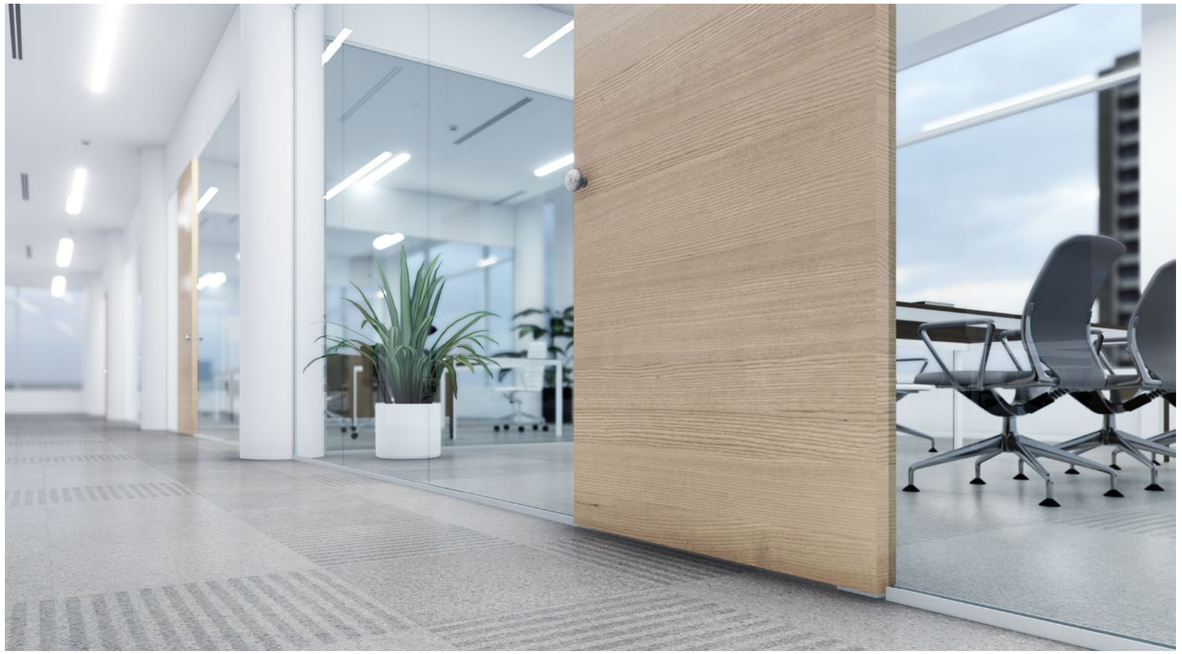
845E10 845E20

Retráctil, para puertas de madera con perfiles de tope. La primera bisagra de Colcom completamente "oculta" en el perfil y adaptable a cada proyecto a petición del cliente.

▪ 8060WD

8060WD

Para puertas de vidrio con tope perimetral, creada para adaptarse a los marcos de madera según las normas alemanas (reglamento: din 18101). Es ideal para cierres herméticos.



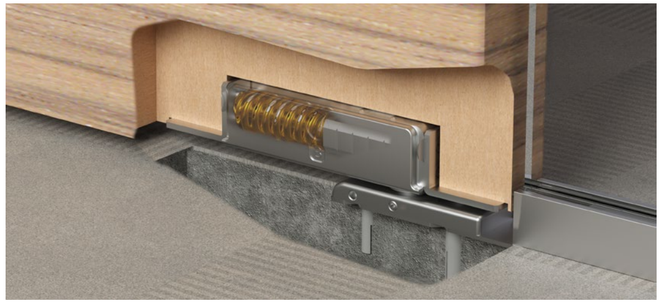
Oleowood representa la línea de productos oleodinámicos de Colcom nacidos para puertas de madera. La experiencia técnica de los años en vidrio nos ha permitido desarrollar algunos de nuestros productos top también para puertas de madera.

Todas las nuevas Oleowood mantienen las características habituales y garantizadas de las bisagras de cierre de la serie Biloba y algunas ventajas específicas según el modelo elegido, entre ellas:

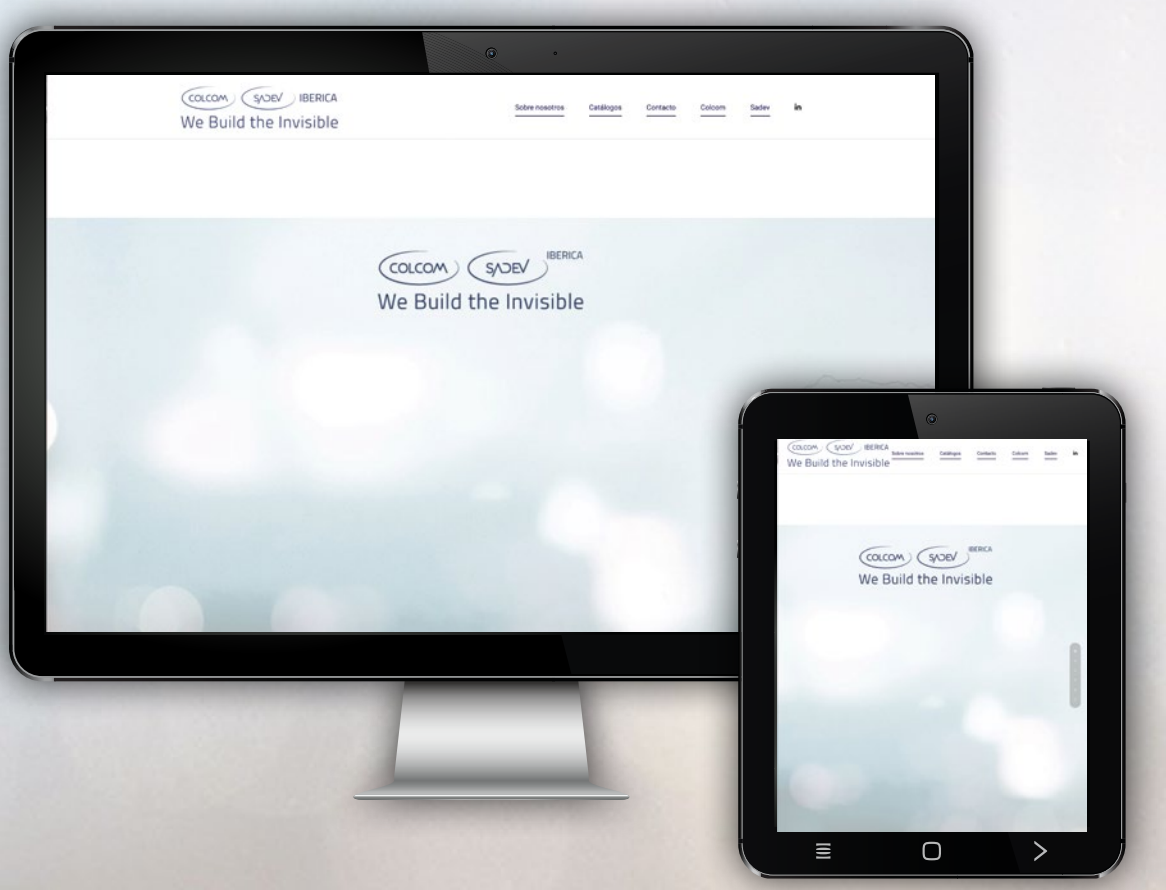
- **Cierre automático oleodinámico**
- **Velocidad de cierre ajustable o predeterminada**
- **Regulación del punto cero**
- **Regulación del eje de la puerta**
- **Stop a 0° +90° -90°**
- **Control de frenado**
- **Amortiguador anti rotura**
- **Personalizable a petición del cliente - OEM**

El diseño y la versatilidad son las principales características de estas bisagras, capaces de satisfacer las exigencias estéticas del diseño más moderno y las necesidades estructurales de nuestros clientes.

SCAN ME



Nuevo nombre,
nueva web...
¡Nuevas energías!



Desde la delegación Ibérica les queremos comunicar que a partir de ahora pasamos a llamarnos Colcom Sadev Ibérica. Disponemos de una nueva web y perfil de LinkedIn y les invitamos a visitarlas y a seguirnos.

Colcom Sadev Ibérica

Colcom Sadev Ibérica
Tel. +34 669479275
info@colcomsadev.es
Illa Formentera, 38 bajos
17007 Girona - España

colcomsadev.es
Síguenos

webuildtheinvisible.com
follow us on