



# Brofer on Air

Numero 01 / Anno 2024

## SVELIAMO BROFER

### INNOVAZIONE E COLLABORAZIONE IN PRIMO PIANO



Siamo orgogliosi di presentarvi il primo numero della nostra rivista aziendale, dedicato alle persone, all'innovazione e allo stato dell'arte nell'ambito della ventilazione e della distribuzione dell'aria. In queste pagine, esploreremo storie di successo e collaborazioni che hanno segnato il percorso di Brofer e dei suoi partner commerciali, mettendo in luce anche l'impegno per l'eccellenza e la sostenibilità ambientale. Inizieremo con una panoramica sulle filiali di Brofer, ascoltando le loro esperienze di fronte alle sfide del mercato, con punti di osservazione da due poli logistici strategici: Milano e Napoli. Successivamente, approfondiremo l'impegno attivo di Brofer verso la sostenibilità ambientale e le azioni concrete adottate per ridurre l'impatto sull'ambiente. Dalle iniziative di energia rinnovabile al packaging sostenibile, esploreremo i passi avanti compiuti dall'azienda per contribuire a un futuro più verde e sostenibile. Continueremo con una panoramica sui prodotti innovativi presentati da Broferpura, progettati per mi-

gliorare la qualità dell'aria e garantire la sanitizzazione degli ambienti domestici. Esamineremo le tecnologie avanzate e le soluzioni personalizzate offerte, sottolineando l'impegno dell'azienda verso un futuro più salubre e sostenibile. Daremo spazio anche alla Divisione BroferSteel, che ha rivoluzionato il panorama aziendale con eccellenza operativa e sinergie nella gestione della supply chain. Condivideremo storie sul cambiamento culturale aziendale e sul contributo significativo dei giovani in questo processo. Approfondiremo inoltre le collaborazioni di lunga data di Brofer con l'agenzia Banfi per l'Italia e con i partner commerciali Rodaclim in Francia e Diem d.o.o. in Slovenia. Attraverso interviste esclusive e testimonianze dirette, scopriremo le storie di successo e le relazioni di fiducia che hanno caratterizzato la storia commerciale di Brofer. Vi invitiamo quindi a immergervi in questo numero!



#### Editoriale

di Gianluca Brotto  
CEO Brofer srl

Cari lettori, vorrei fare una premessa prima di raccontare il motivo di questa nuova idea editoriale. Spesso si parte dal passato per dare significato al futuro, e durante tutto questo tempo, da quando ho assunto le redini di Brofer, la mia famiglia è stata sempre vicina a sostenermi in ogni decisione. Nella foto qui sopra, a sinistra, c'è mio padre, Valerio Brot-

to, fondatore e ancora una risorsa preziosa per tutti noi. A destra c'è Mauro Tombolato, che mi ha affiancato per oltre vent'anni, e insieme rappresentiamo anche il presente e il futuro di Brofer. La nostra crescita da 7 a 35 milioni di euro è frutto di questa alleanza e del vostro sostegno, clienti e collaboratori, che in questi anni siete stati parte attiva nel sostenere gli slanci e le tensioni che un'organizzazione in rapida crescita si trova a vivere. Io sono Gianluca Brotto, CEO di Brofer e di seguito vi racconterò di un progetto ambizioso diventato realtà.

Sono lieto di presentare "Brofer on Air", il nuovo giornale aziendale in formato tabloid di Brofer, nato dalle nostre esperienze con clienti, fornitori, fiere di settore, fonti inesauribili di spunti e idee. Attraverso questa pubblicazione vogliamo offrire una panoramica della vita aziendale, del team, del mercato e delle esperienze con i clienti, trasformandolo in un appuntamento trimestrale di informazione e notizie. Non vogliamo parlare solo di prodotti, ma anche di sostenibilità, welfare e innovazione, raccontati direttamente dai nostri collaboratori. Desideriamo coinvolgere anche voi, clienti, fornitori e consulenti, in un percorso di crescita comune, diventando alleati anche nel comprendere e anticipare le tendenze di mercato. Con "Brofer on Air", creeremo un ponte solido tra di noi, unendo le nostre esperienze, idee e obiettivi per un futuro di successo e collaborazione continua.

In un'epoca in cui la digitalizzazione domina il panorama mediatico, potreste chiedervi il motivo di investire in un giornale cartaceo. La nostra convinzione è che, nonostante il predominio del digitale, il formato cartaceo offra ancora un valore unico: la tangibilità e l'esperienza tattile della lettura. Inoltre, crediamo che un giornale cartaceo possa creare un senso di appartenenza e condivisione tra voi, lettori, e noi azienda.

Vi invito a sfogliare le pagine seguenti, a lasciarvi incuriosire dai contenuti e a condividerli con i vostri colleghi. Buona lettura!

Con cordialità,

Gianluca Brotto

#### LE NOSTRE FILIALI

Pagina 2

**Le nostre filiali.**  
Essere più vicini ai nostri clienti è un valore strategico.



#### BROFERPURA

Pagina 4

**Inspirati dalla natura.**  
L'aria pura è il nostro benchmark.



#### BROFERSTYLE

Pagina 7

**Broferstyle.**  
Il futuro della distribuzione aria passa per il design.



#### BROFERSTEEL

Pagina 8

**Divisione Brofersteel.**  
Eccellenza operativa e sinergie nella supply chain.



# LE NOSTRE FILIALI

ESSERE PIÙ VICINI AI NOSTRI CLIENTI È UN VALORE STRATEGICO



## Scopriamo la nostra filiale di Milano



**Massimiliano Paltrinieri**  
Responsabile filiale di Milano

Massimiliano Paltrinieri, responsabile della filiale di Milano e dell'ufficio tecnico di zona, dall'apertura nel 2017 racconta la quotidianità della nostra filiale.

### Come si è evoluta la filiale in questi anni in termini di organizzazione e crescita di mercato?

Partiti da zero nel 2017, siamo diventati una realtà importante nel mercato altamente competitivo di Milano, registrando incrementi significativi e costanti nel fatturato e contando oggi su un pacchetto di oltre 300 clienti attivi. Nel 2020, la filiale si è ulteriormente ampliata con l'arrivo di Cristian Ripamonti, un commerciale dedicato a Broferpura.

### Come viene gestita la relazione con i clienti al banco? Quali suggerimenti daresti loro per ottimizzare l'ordine/acquisto dei prodotti?

I clienti che si recano al banco per effettuare acquisti trovano spesso nei 600 articoli in pronta consegna del Brofer Store di Cinisello ciò che cercano o alternative per soddisfare le loro esigenze. Per quanto riguarda la consulenza tecnica o informazioni sui prodotti, io assieme al nostro team siamo a disposizione per aiutarli nella scelta, e molti clienti ritengono questo un servizio importante e determinante.

### Potrebbe condividere un'esperienza in cui ha risolto con successo una situazione critica per un cliente, dimostrando efficacia e prontezza nell'assistenza?

A pochi giorni dall'inaugurazione del centro commerciale Merlata, un

cliente ha acquistato un impianto di riscaldamento e raffrescamento per un negozio all'interno. Considerati i tempi di consegna del negozio e l'impossibilità di produrre il materiale, con alcune modifiche e alternative disponibili, il cliente ha ritirato tutto il necessario per iniziare e completare il lavoro nei tempi. In casi come questo ci troviamo a giocare una partita in cui noi e il nostro cliente siamo un'unica squadra e questo crea fiducia e un legame di lungo periodo.

### Come valutate l'efficacia del vostro polo logistico per le consegne? Quali sono i punti di forza?

La posizione strategica nel cuore di Milano e la presenza di un magazzino importante come quello di Brofer ci consentono di essere particolarmente rapidi nelle consegne. Il materiale disponibile in stock è ritirabile immediatamente, mentre per i materiali di produzione riusciamo a consegnare la quasi totalità della nostra gamma in 6/7 giorni dall'ordine. Siamo diventati un punto di riferimento non solo per i clienti della zona, ma anche per i cantieri in Lombardia.

### Qual è stata l'esperienza finora con il servizio Hub24 per le consegne al di fuori dell'orario di apertura? Quali sono i feedback dei clienti riguardo a questo servizio?

Per quanto riguarda Hub24, il cliente ha a disposizione un servizio importante, in aggiunta a questo, gli orari elastici di apertura e chiusura riescono a fornire una soluzione a gran parte delle richieste dei nostri clienti. Il fatto di essere flessibili e presenti nel territorio ci consente di avere un vantaggio in termini di rapporto diretto con il cliente. La possibilità di interagire di persona anziché solo tramite telefono ci permette di comprendere al meglio le richieste e personalizzare l'offerta. La capacità di rispondere rapidamente e la possibilità di toccare con mano il prodotto, insieme all'aspetto confidenziale del rapporto che spesso si crea, sono aspetti molto apprezzati dai clienti, pur mantenendo un servizio e un prodotto di alta gamma e competitività grazie al supporto della sede di Resana.



## Vi presentiamo la nostra filiale di Napoli



**Emiliano Cermelli**  
Responsabile filiale di Napoli

A un anno e mezzo dall'apertura a Napoli, abbiamo chiesto a Emiliano Cermelli, Responsabile della filiale Brofer, di raccontarci la quotidianità di uno dei poli commerciali e logistici più importanti del settore.

### Come si è evoluta la filiale in questi anni in termini di organizzazione e crescita di mercato?

Circa un anno e mezzo fa, Brofer ha acquistato uno dei nostri rivenditori già attivi sul territorio, il quale dispone di personale esperto nel settore dell'isolamento e dell'aerazione. La Nuova Realtà, Brofer Jannone dst, si è trasferita in una nuova sede di oltre 1000mq, ampliando la gamma di prodotti destinati al settore della diffusione e introducendo anche materiale VMC domestico e industriale disponibile per la consegna immediata. Inoltre, ha istituito una vasta sala corsi per la formazione di installatori e ingegneri.

### Come viene gestita la relazione con i clienti al banco? Quali suggerimenti daresti loro per ottimizzare l'ordine/acquisto dei prodotti?

La maggioranza dei clienti lavora con ordini programmati e segue una gestione pregressa basata su preventivi di capitolati e commesse. Un'altra parte della clientela arriva direttamente al magazzino dal cantiere, dove si fa consigliare dal nostro personale esperto per trovare la soluzione migliore alle proprie esigenze. **Potrebbe condividere un'esperienza in cui ha risolto con successo una situazione critica per un cliente, dimostrando efficacia e prontezza nell'assistenza?**

Ogni cliente presenta esigenze particolari, e potrei raccontarne decine. Recentemente, un cliente si è trovato nella situazione di dover completare un lavoro, ma si era dimenticato di ordinare alcune parti fondamentali, come serrande tagliafuoco e diffusori particolari. Grazie alla nostra flessibilità, abbiamo potuto soddisfare le sue richieste: abbiamo avviato la lavorazione dei diffusori nel nostro stabilimento durante un sabato mattina, mentre le serrande tagliafuoco sono state spedite direttamente sul cantiere dalla nostra filiale di Milano. Il risultato? Entro martedì, il cliente aveva tutto il materiale necessario sul cantiere, consentendogli di completare il lavoro senza intoppi.

### Come valutate l'efficacia del vostro polo logistico per le consegne? Quali sono i punti di forza?

I tempi medi di consegna sono immediati per quanto riguarda il materiale in magazzino. Nel corso del tempo, abbiamo anche analizzato le esigenze della clientela e introdotto prodotti non standard. Per quanto riguarda il materiale da produrre, garantiamo tempi di consegna molto rapidi entro 10 giorni lavorativi. I nostri punti di forza includono innanzitutto la vasta gamma di prodotti disponibili in magazzino e la nostra professionalità, supportata dall'esperienza di un'azienda efficiente e consolidata come la nostra Sede.

### Qual è stata l'esperienza finora con il servizio Hub24 per le consegne al di fuori dell'orario di apertura? Quali sono i feedback dei clienti riguardo a questo servizio?

È stata un'idea vincente, che evidenzia la dinamicità e l'attenzione che Brofer mette al servizio della clientela. I clienti sono molto soddisfatti; spesso il servizio viene utilizzato al mattino presto. Gli operai che devono recarsi a lavorare in altre regioni, partendo anche alle 4 o alle 5 del mattino, trovano il materiale pronto nell'HUB. Aggiungo un'ultima cosa. Le aziende sono costituite da persone. Nella nostra filiale, i clienti trovano professionalità, flessibilità, disponibilità e cortesia incarnate nelle figure di Nada, Rosaria, Luigi, Michele ed Emanuele. Queste preziose risorse rappresentano una parte fondamentale della chiave del successo della nostra filiale.

# BROFERNEXT

## UN IMPEGNO CONCRETO PER LA SOSTENIBILITÀ

Abbiamo chiesto a Gianluca Broto, in qualità di CEO, di raccontarci Brofernext, il progetto di sostenibilità globale di Brofer srl. Ecco la sua sintesi: “Per me e per tutto il board Brofer, la sostenibilità è una priorità. Per questo abbiamo scelto di aderire al Piano d’Azione per l’Energia Sostenibile con azioni concrete. Già oggi, oltre il 70% del nostro

fabbisogno energetico è coperto da energia fotovoltaica autoprodotta, e puntiamo al 100%. Stiamo inoltre rinnovando il parco mezzi aziendale con veicoli ibridi o elettrici, inoltre i nostri imballi sono di nuova generazione, realizzati con materiali rigenerati e/o biodegradabili. Oltre agli obiettivi che abbiamo già raggiunto, Broferpura, la nostra divisione spe-

cializzata in VMC e sanizzazione dell’aria, si impegna a diffondere soluzioni per migliorare la qualità dell’aria negli ambienti indoor. Continueremo a investire in tecnologie innovative e a collaborare con partner che condividono la nostra visione di un futuro sostenibile. Infine un messaggio per le aziende che ancora non si sono impegnate per la soste-

nibilità: “La sostenibilità non è più un’opzione, ma una necessità. Agire ora significa cogliere l’opportunità di costruire un futuro migliore per tutti. In Brofer, siamo convinti che la sostenibilità sia un fattore chiave di successo aziendale.”



### Il nostro impegno in 13 step.

**1 - Fotovoltaico.** Attraverso un vasto impianto di pannelli fotovoltaici al momento siamo in grado di generare oltre il 70% del fabbisogno elettrico aziendale.

**2 - Green point.** Sono state predisposte in diversi punti dello stabilimento colonnine elettriche di ricarica per le vetture della flotta aziendale e dei dipendenti, incentivando in questo modo l'utilizzo di auto elettriche o ibride da parte dei clienti e dei fornitori.

**3 - Avvio procedura di certificazione.** Abbiamo avviato la procedura di certificazione ISO 50001 ed ISO 14001 per dare evidenza delle attività in ambito di gestione ambientale ed energetica.

**4 - Stampa sostenibile.** Tutta la documentazione cartacea dell'azienda, compresi i cataloghi e le pubblicazioni commerciali, sono realizzate con carta certificata FSC. Tuttavia l'obiettivo finale è di dar vita a una digital transformation per portare tutta la documentazione brofer in digitale.

**5 - Plastic free.** Rinnoviamo ogni giorno l'impegno per ridurre il livello di plastica in azienda. Per questo scopo sono stati installati erogatori d'acqua e distribuite borracce a tutto il team aziendale, eliminando le bottiglie di plastica da tutti i distributori automatici della sede e delle filiali. Inoltre sono stati introdotti bicchieri biodegradabili per gli erogatori di bevande.

**6 - Packaging.** Tutti gli imballaggi rigidi e flessibili per i nostri prodotti - come nastro adesivo, cartoni, nylon

per imballo teflon e così via - sono stati progettati in una logica di riduzione dei consumi e realizzati con materiali rigenerati o biodegradabili.

**7 - Raccolta differenziata.** Abbiamo avviato una meticolosa raccolta differenziata dei rifiuti accumulati sia in fase di produzione sia nello svolgimento di tutte le altre attività aziendali. In particolare tutti i residui di materie prime sono accuratamente separati e smaltiti.

**8 - Fotovoltaico.** Il nostro obiettivo è di arrivare a coprire il 100% del fabbisogno energetico.

**9 - Bonus car sharing.** Incentivazione del car sharing per raggiungere il luogo di lavoro grazie a specifici bonus per i collaboratori virtuosi. In questo modo, puntiamo a favorire non solo la diminuzione dell'inquinamento ambientale ma anche la

creazione di momenti di condivisione in ottica di team building.

**10 - Fonti energetiche rinnovabili.** L'obiettivo di medio termine è l'eliminazione dei combustibili fossili dall'operatività di tutti i processi aziendali.

**11 - Materie prime più sostenibili.** Siamo impegnati in una costante ricerca di materie prime e semilavorati il cui ciclo produttivo sia interamente orientato alla sostenibilità ambientale.

**12 - Sensibilizzazione dei fornitori.** Attività periodica di audit verso tutti i nostri fornitori per sensibilizzarli verso politiche aziendali sostenibili.

**13 - Selezione dei fornitori.** Focalizzazione delle scelte di acquisto verso partner che dimostrino di mettere in atto politiche di sostenibilità ambientale e di sensibilizzazione di collaboratori e fornitori.



**Broferpura ha portato una rivoluzione: il nostro focus è passato dall'aria pulita all'aria sana**



**Odoacre Oriani**  
Responsabile Italia VMC

**Qual è l'importanza di un'aria di qualità per il benessere quotidiano nelle abitazioni e come Broferpura sta affrontando questa sfida?**  
Trascuriamo circa il 90% del nostro tempo all'interno di edifici come case, uffici, scuole e negozi,

dove il livello di inquinamento può raggiungere livelli critici. Agenti chimici nocivi come anidride carbonica, monossido di carbonio, muffe e composti organici volatili (VOC) sono presenti in ambienti confinati, causando gravi problemi di salute. La diffusione di infissi altamente energetici ha ridotto il ricambio d'aria, contribuendo a malattie legate all'inquinamento indoor. Si stima che circa il 3% delle cause di morte sia a causa di malattie derivanti dall'inquinamento negli edifici, sottolineando l'importanza di combattere questi inquinanti. Broferpura si impegna da anni a promuovere impianti di Ventilazione Meccanica Controllata per il ricambio d'aria, accessibili a tutti e non soltanto per un'élite di clienti, attraverso sistemi per nuove costruzioni che per ristrutturazioni. Una parte importante dell'attività di R&D è dedicata allo studio di unità progettate specificamente per scuole. L'azienda offre anche corsi di formazione per sensibilizzare architetti e ingegneri sulle soluzioni per migliorare la qualità dell'aria indoor.

**Quali sono i principali cambiamenti nel modo di pensare all'aria**

**e nella consapevolezza dell'importanza della VMC per la salute e il comfort nelle abitazioni?**

Certamente, il COVID ha portato a un cambiamento radicale, anche a livello inconscio, nelle nostre abitudini riguardanti concetti come ventilazione, purezza e qualità dell'aria, e sanificazione. Negli ultimi anni, tutto ciò che riguarda l'aria pulita è diventato un argomento importante. La diffusione recente di sanificatori per uso domestico, offerti da aziende particolarmente conosciute, ha contribuito in modo significativo a una maggiore consapevolezza del problema. La risposta al COVID è auspicabile sia solo un punto di partenza, poiché la questione della qualità dell'aria deve essere sempre tenuta presente. La maggior consapevolezza sulla necessità della VMC negli edifici ha portato il mercato italiano di questi impianti a un aumento costante delle vendite e delle opportunità negli ultimi 20 anni. Tuttavia, secondo il nostro parere da esperti del settore, tale mercato non è ancora sviluppato come dovrebbe essere. Ancora oggi si tende a spendere di più per ristrutturare un bagno anziché provvedere a qualcosa di asso-

lutamente necessario per la propria salute. La proposta di Brofer è quella di affiancare alle scelte estetiche anche un aspetto funzionale legato alla salute, proponendo impianti di ventilazione a costi assolutamente abbordabili.

**Quali innovazioni e sviluppi di prodotto ha recentemente introdotto Broferpura per migliorare la qualità dell'aria e la sanificazione negli ambienti domestici?**

Senza dubbio, la decisione di focalizzarsi principalmente sulle unità di VMC dotate di scambiatore entalpico anziché sensibile, con chiari vantaggi in termini di recupero energetico non solo per il calore sensibile, ma anche e soprattutto per il calore latente, rappresenta una scelta significativa che va nella direzione della corretta gestione della qualità dell'aria, sia in inverno che in estate. Allo stesso modo, l'offerta di sistemi di sanificazione complementari agli impianti di VMC, come gli ionizzatori a ioni negativi e i moduli di filtrazione elettrostatica, garantisce una vasta gamma di soluzioni che soddisfano le esigenze dei clienti.

# ISPIRATI DALLA NATURA

L'ARIA PURA È IL NOSTRO BENCHMARK



## NECKGALAXY

Presentiamo il Plenum multifunzionale per terminali di distribuzione aria VMC: un'innovativa soluzione interamente realizzata in ABS, progettata per offrire massima versatilità e facilità d'installazione. Grazie alla sua flessibilità di connessione, consente la connessione con il tubo in posizione posteriore, superiore o laterale.

Questo componente si distingue per la sua estrema versatilità durante l'installazione, con caratteristiche che vanno dalla bolla di allineamento sul coprchio ai collarini di adattamento per il montaggio su varie pareti in cartongesso.



## Serie RDCD25 nella versione con scambiatore entalpico

Unità di recupero calore domestiche ad alta efficienza con scambiatore di calore entalpico, progettate per portate d'aria fino a 250 mc/h. Ottimizzate per il recupero dell'energia contenuta nell'umidità dell'aria, garantisce un'aria interna confortevole senza eccessiva secchezza in inverno e riduce i consumi energetici in estate. La particolare tecnologia di nuova generazione impedisce la formazione di condensa, eliminando la necessità di una rete di scarico dedicata.



## VMCS70SH

La nostra unità di ventilazione meccanica controllata decentralizzata offre un'efficienza elevata, con una portata dell'aria fino a 600 mc/h, ideale per ambienti come scuole, sale riunioni e locali comuni. Caratterizzata da un'installazione a basamento semplice, rapida e sicura, questa unità offre la possibilità di controllo automatico della qualità dell'aria, garantendo un ambiente sempre salubre. Grazie alla sua filtrazione d'aria di livello superiore, assicura un ambiente privo di contaminanti. I livelli acustici contenuti, certificati da un Ente Indipendente, garantiscono un'esperienza confortevole senza disturbi. Il sistema di diffusione dell'aria a miscelazione contribuisce a migliorare ulteriormente l'efficienza della ventilazione, assicurando un flusso uniforme e costante.



## RDCD30SK e RDCD35SK

Unità di recupero calore a sviluppo verticale per VMC domestica caratterizzata da una struttura autoportante in EPP a tenuta, con mantello esterno in acciaio preverniciato a garantire durabilità e resistenza. Dotata di by-pass automatico e regolazione plug & play wireless per un'installazione senza complicazioni. Possibilità di integrare una batteria elettrica di preriscaldamento per un comfort ottimale. Con doppio setto filtrante ad alta efficienza assicura la massima qualità dell'aria. Questo prodotto offre alti livelli di portata aria, superiori a 250 mc/h e flussi aerulici completamente reversibili in cantiere e un'efficienza sensibile dell'80% (RDCD35SK) con portata aria nominale di 250 mc/h e scambiatore entalpico, garantendo prestazioni eccellenti in ogni condizione.



## GRIGLIE MOON

Griglie a schermo piatto per VMC, realizzate in ABS RAL 9003 lucido con trattamento anti-UV e fissaggio a clips integrato. Oltre all'elegante soluzione di diffusione aria non invasiva presentano una raffinata gamma di proposte nelle finiture e di immagine.



## GRIGLIE VMC DESIGN MOON COLLECTION

Questa nuova serie si compone di griglie per VMC in ABS RAL 9003 lucido con trattamento anti-UV: leggerezza e solidità convergono in un terminale dal design impeccabile. Clips di fissaggio al plenum garantiscono un'installazione sicura e duratura.

# L'INNOVAZIONE NEL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ARIA VMC

## UNIVERSE

Questo plenum di distribuzione aria multidirezionale per impianti VMC rappresenta un'innovativa soluzione progettata con materiali plastici antibatterici e dotata di isolamento termico interno. Universe offre un'elevata precisione nella taratura della portata d'aria grazie alle serrande di calibrazione ad iride, garantendo un controllo accurato del flusso. Inoltre, la possibilità di integrare un elemento fonoassorbente interno aggiuntivo, anche successivamente all'installazione del plenum, contribuisce a ottimizzare le prestazioni acustiche dell'impianto. Grazie agli adattatori plug-in in-



clusi, è possibile adattare facilmente il plenum a diversi diametri del condotto principale di immissione aria, garantendo una maggiore flessibilità nell'installazione. Le prestazioni di perdita di carico, la calibrazione delle serrande ad iride e l'abbattimento acustico sono certificate da un Laboratorio Indipendente, confermando l'affidabilità e l'efficacia di questo prodotto.

# VERSO UN FUTURO SOSTENIBILE

## LA TRANSIZIONE DEGLI EDIFICI VERSO L'N.Z.E.B.



**Enrico Bertelli**  
Tecnico Commerciale Ventilazione

Ci siamo confrontati in queste settimane con Enrico Bertelli, riferimento aziendale per COMPACT06, su come le tematiche ambientali richiedano un intervento immediato da parte delle aziende per dar vita a spazi abitativi più sostenibili. Ne è uscito un articolo molto interessante. Il nostro pianeta affronta una sfida cruciale nel mantenere l'equilibrio climatico, minacciato dal surriscaldamento globale causato dalle attività umane. In questo contesto, il settore abitativo emerge come un attore chiave, responsabile di una significativa parte delle emissioni di gas serra. La transizione verso edifici a energia quasi zero (N.Z.E.B.) rappresenta una risposta diretta a

questa sfida, ma presenta criticità che richiedono attenzione.

Da un lato l'efficienza Energetica, infatti l'analisi dei fabbisogni energetici rivela che una considerevole percentuale del consumo energetico è imputabile agli edifici. La strategia dell'efficienza energetica si configura come un rimedio economicamente vantaggioso, con un potenziale risparmio di fino a 220 miliardi di euro all'anno attraverso politiche mirate a livello europeo.

Dall'altro le criticità degli edifici N.Z.E.B., in quanto, pur essendo un passo avanti nella sostenibilità, presentano criticità da affrontare. La loro impermeabilità all'aria esterna limita la ventilazione naturale, minando la qualità dell'aria interna. Questa carenza favorisce la presenza di inquinanti dannosi come composti organici volatili e biossido di azoto, con impatti diretti sulla salute respiratoria.

**In Europa, il 40% dell'energia totale è assorbita dagli edifici e per 2/3 sono consumi dovuti al riscaldamento degli ambienti.**

Tutto questo si muove in un quadro normativo in continua evoluzione, infatti la normativa EPBD (Energy Performance of Building Directive) emerge come un faro guida. Iniziata nel 2002 e ampliata con l'EPBD II, la direttiva ha posto l'attenzione sugli edifici a energia quasi zero, innalzando i requisiti minimi di rendimento energetico. L'EPBD III, richiedendo il recepimento delle direttive sulla prestazione energetica degli edifici e sull'efficienza energetica entro il 2020, apre la strada a un futuro edilizio sostenibile. Dal 2021, l'Italia si impegna a progettare edifici N.Z.E.B., con una significativa quota

di energia proveniente da fonti rinnovabili come il solare fotovoltaico e l'utilizzo di pompe di calore. Questa transizione rappresenta un passo cruciale nel preservare il benessere delle persone, garantendo ambienti interni salubri e sostenibili. In conclusione, il futuro edilizio si basa su un equilibrio fragile, ma la sfida offre opportunità. Attraverso l'implementazione efficace di normative, l'innovazione tecnologica e un impegno comune, possiamo costruire un ambiente costruito che non solo rispetti il nostro pianeta ma anche promuova il benessere delle generazioni future.



## COMPACT06 ALL'AVANGUARDIA NELL'EFFICIENZA ENERGETICA



L'urgente sfida di trasformare gli edifici in strutture a consumo quasi zero trova una risposta innovativa in COMPACT06. Questo aggregato compatto rappresenta l'essenza della moderna tecnologia energetica, offrendo una soluzione completa e altamente efficiente per migliorare il comfort abitativo e ridurre l'impatto ambientale. COMPACT06 è molto più di una semplice pompa di calore: è un sistema integrato che riunisce sei funzioni fondamentali in un'unica unità, offrendo comfort globale e massima efficienza. Attraverso la sua capacità di purificare l'aria da inquinanti, estrarre umidità e impurità tramite un sistema di ventilazione meccanica controllata (VMC) e fornire riscaldamento, raffreddamento, umidificazione, deumidificazione e acqua calda sanitaria, COMPACT06 si posiziona come prodotto premium nella sostenibilità edilizia. COMPACT06 incorpora anche soluzioni smart avanzate. Il sistema di gestione dinamica dello sbrinamento (D.D.M.) assicura un controllo preciso per massimizzare l'efficienza, mentre gli scambiatori di calore - completi di distributore dell'aria microcalibrato - riducono le perdite di carico e i consumi dei

ventilatori. Ciò garantisce prestazioni elevate anche in condizioni estreme. Infine, il recupero del calore di condensazione (C.H.R.) non solo riduce i consumi energetici dei ventilatori, ma fornisce anche acqua calda sanitaria a bassi consumi e riscalda l'ambiente in modo efficiente durante l'inverno. COMPACT06 è già il presente, ma incarna anche una visione per il futuro dell'edilizia sostenibile. Con la sua combinazione di funzionalità avanzate e design compatto, COMPACT06 si distingue come un'opzione indispensabile per chiunque desideri unire comfort abitativo e responsabilità ambientale.



Sanitizzazione



VMC



Riscaldamento



Raffreddamento



Umidificazione e deumidificazione



Acqua calda sanitaria

# BROFERSTYLE

## IL FUTURO DELLA DISTRIBUZIONE ARIA PASSA PER IL DESIGN

### Il nostro focus tra design e tecnologia ha un nome: Broferstyle



Alesio Memeti  
Adetto R&D

Brofer ha introdotto il marchio Broferstyle con l'obiettivo di esplorare una nicchia di mercato precedentemente trascurata: le cover per climatizzatori. La peculiarità di Broferstyle risiede nella sua visione olistica che unisce l'estetica con le prestazioni tecniche, estendendo questo ap-

proccio a vari prodotti nell'universo Brofer. Abbiamo chiesto ad Alesio Memeti, dipartimento R&S, qual è lo stato dell'arte in Broferstyle: la serie "I Nichelati" è stata sviluppata per soddisfare i clienti più esigenti, offrendo prodotti che combinano design elegante e funzionalità senza compromessi nell'ambito delle griglie di diffusione. Moon Collection

presenta griglie dal design ispirato alle griglie di design in acciaio, ma con un prezzo più competitivo. Realizzate in materiale plastico antibatterico, ogni pattern è stampato in un unico passaggio, offrendo un'alternativa accessibile senza compromettere l'estetica e la funzionalità. In definitiva, Brofer evidenzia un crescente interesse per i prodotti di

design, ampliando la sua gamma con articoli esteticamente accattivanti che integrano funzionalità e bellezza. Questo impegno è guidato dalle richieste dei clienti e della nostra rete commerciale, che richiedono prodotti performanti che si integrino armoniosamente nel contesto abitativo.



### Design in grado di trasformare gli Spazi Esterni.

COPRI CLIMA è una serie di prodotti pensata per preservare il bello negli spazi outdoor delle abitazioni moderne. Questa serie di prodotti offre soluzioni discrete e funzionali per mascherare le unità di climatizzazione esterna, migliorando gli ambienti outdoor con sobrietà.

Tutte le versioni sono realizzate in acciaio zincato e verniciato e si distinguono per la loro combinazione di praticità e design. Con attenzione al dettaglio rivolta alla circolazione dell'aria, COPRI CLIMA favorisce

un'efficace dissipazione del calore grazie alle feritoie progettate appositamente. A questo proposito sono disponibili molteplici pattern che ne disegnano la superficie, per incontrare i diversi gusti o stili estetici. La gamma di colori disponibili comprende RAL 9002, RAL 8025, RAL 9005 e su richiesta altri colori RAL. Tutte le colorazioni rispondono alle normative GSB Standard, Qualicoat Classe, EN 12206, EN 13438, AAMA 2603. Inoltre, la resistenza di COPRI CLIMA alla corrosione e alla decolorazione è testata attraverso il rigido standard del test della nebbia salina, garantendo una durata nel tempo anche in condizioni ambientali sfavorevoli. Test indipendenti e rigoro-

si attestano l'efficienza di COPRI CLIMA secondo la norma EN 14511-2, assicurando prestazioni ottimali in ogni situazione. Con il suo approccio discreto e funzionale, COPRI CLIMA si inserisce con naturalezza negli ambienti esterni, contribuendo a mantenere un'estetica raffinata e ordinata.



Brochure prodotto



Tony Arbolino  
testimonial Brofer



### Una ventata di eleganza: la nuova serie prodotto "I Nichelati" rappresenta un nuovo segmento nel mondo dei diffusori d'aria

Eleganza e funzionalità si incontrano nella nuova serie di diffusori d'aria I Nichelati, un'innovativa linea di griglie che unisce design e tecnica. Realizzati in alluminio anodizzato argento e lucidati tramite un processo meccanico di precisione, questi diffusori sono progettati per aggiungere un tocco di modernità agli ambienti domestici e del terziario.

L'alluminio anodizzato garantisce una resistenza superiore alla corrosione, assicurando la durabilità nel



tempo, mentre la finitura lucida conferisce un tocco di lusso e rende ogni ambiente accogliente e sofisticato.

Oltre all'aspetto estetico, la serie "I NICHELATI" assicura una distribuzione ottimale dell'aria per un comfort elevato in ogni stanza ed è disponibile in diverse dimensioni e modelli per adattarsi a qualsiasi esigenza.

Con un design raffinato e una funzionalità impeccabile, la serie "I NICHELATI" rappresenta la scelta ideale per coloro che cercano l'equilibrio perfetto tra forma e funzione nei loro ambienti.



Brochure prodotto



# DIVISIONE BROFERSTEEL

## ECCELLENZA OPERATIVA E SINERGIE NELLA GESTIONE DELLA SUPPLY CHAIN



**Davide Tallin**  
Responsabile Produzione  
Brofersteel  
con Luca Cenci e Alice Burato

Davide Tallin, in Brofer da sei anni, è il Direttore di Produzione della divisione BroferSteel. Gli abbiamo posto alcune domande per comprendere meglio il ruolo strategico della divisione aziendale di cui fa parte.

### **Buongiorno Davide, di che cosa ti occupi in Brofer?**

Sei anni fa, al mio ingresso nella famiglia Brofer, mi fu affidato il compito di progettare componenti in lamiera e supervisionare la loro industrializzazione. All'epoca, gran parte dei semilavorati necessari veniva fornita in buona parte da terzi, limitando la nostra produzione interna.

Tuttavia, nel corso del tempo, la domanda di tali componenti è cresciuta costantemente, spingendoci a valutare una nuova strategia aziendale che oggi conosciamo come BroferSteel.

### **Qual è il ruolo di Brofersteel all'interno della strategia complessiva di produzione di Brofer?**

Brofersteel ha il compito di condurci verso un livello di autosufficienza nella produzione di componenti e semilavorati, al fine di ottimizzare i costi di produzione, migliorare il time to market e garantire uno standard qualitativo superiore.

### **Quali sono i principali vantaggi e punti di forza del nuovo stabilimento di Brofersteel e in che modo contribuisce alla flessibilità e al controllo qualitativo nelle lavorazioni?**

Nel progettare il nuovo sito produttivo, abbiamo prestato la massima attenzione all'ottimizzazione del flusso di lavoro. Dall'ingresso della materia prima fino alla fase di taglio e piegatura, e infine all'assemblaggio, abbiamo ridotto al minimo le movimentazioni e garantito un rigoroso controllo di qualità. Abbiamo inoltre integrato numerosi principi della lean production e, supportati da un avanzato sistema gestionale, siamo in grado di offrire flessibilità nella produzione, gestendo sia pro-

dotti standard che personalizzati attraverso le stesse linee di produzione.

### **Puoi fornire alcuni esempi delle tecnologie e dei processi specifici utilizzati da BroferSteel per la lavorazione della lamiera e la produzione dei componenti metallici?**

La parola chiave della strategia Brofersteel è stata l'automazione. Gran parte dei nostri investimenti si sono concentrati sull'acquisto di impianti automatizzati, supportati dalla tecnologia Industria 4.0, creando così un parco macchine all'avanguardia. I nostri asset più significativi includono il magazzino automatizzato di lamiere e semilavorati, l'impianto di taglio combinato laser-punzonatrice, la pannellatrice automatica e le piegatrici servoelettriche.

### **Quali sono i principali prodotti fabbricati presso Brofersteel e quali vantaggi offrono rispetto ai concorrenti sul mercato?**

I principali prodotti comprendono bocchette e griglie in acciaio, serrande di regolazione, diffusori pannellati a flusso elicoidale, plenum in lamiera e componentistica per unità VMC. Rispetto a molti dei nostri concorrenti, vantiamo una produzione snella, adottiamo tecnologie all'avanguardia e garantiamo un'alta qualità. Ci distinguiamo anche per la rapidità nel soddisfare le richieste

dei clienti e, in generale, rispondiamo prontamente all'evoluzione della domanda di mercato.

### **Puoi condividere alcuni dettagli sul lavoro svolto da te e dal tuo team presso BroferSteel, e come questo contribuisce al raggiungimento degli obiettivi aziendali e alla soddisfazione dei clienti?**

Il nostro team in Brofersteel è responsabile del controllo e della gestione dell'intera supply chain. Composto da me, Alice e Luca, il nostro ufficio tecnico svolge un ruolo cruciale nel raggiungimento degli obiettivi aziendali e nella soddisfazione dei clienti. Personalmente, mi occupo dell'interfacciamento con il reparto commerciale e con l'area R&D per gestire commesse e sviluppare nuovi progetti. Nel frattempo, Alice e Luca si occupano della pianificazione della produzione, creando programmi CAM per le macchine e fornendo disegni dettagliati per il supporto dell'officina. La nostra esperienza consolidata e il nostro know-how essenziale sono fondamentali. Grazie alla sinergia tra le nostre competenze tecniche e gestionali, siamo in grado di soddisfare ogni richiesta del cliente con la precisione di una sartoria, garantendo così la massima qualità e la piena soddisfazione dei nostri clienti.





# INVESTIRE NELLE NUOVE LEVE

## UN PUNTO CRUCIALE NELLA VISIONE AZIENDALE DI BROFER

Brofer, da sempre impegnata a guardare al futuro, è lieta di presentare alcune delle nuove leve che stanno contribuendo a solcare il nostro cammino aziendale. Questi giovani talenti non solo incarnano i valori e gli obiettivi della nostra visione aziendale, ma rappresentano anche l'essenza stessa del nostro assetto strategico di domani. Il ricambio generazionale è uno dei nostri KPI fondamentali e rispecchia la nostra visione di innovazione a trecento-

sessanta gradi. Il loro entusiasmo e la loro determinazione, infatti, sono in perfetta sintonia con il nostro impegno per l'innovazione e la crescita continua. Nel ringraziarli per il loro contributo quotidiano alla nostra crescita li presentiamo uno a uno.

*Da sinistra a destra*

**Filippo Michieletto**, nuovo inserimento come production planner.

**Umberto Marcolin**, nuovo responsabile commerciale Verona, Vicenza e Brescia, ragazzo giovane e dinami-

co. Sentirete parlare molto di lui.

**Leonardo Bertollo**, responsabile gestione codifica e distinte basi - Data Analyst.

**Andrea Danieletto**, responsabile produzione Brofer. A lui il futuro della nostro sviluppo gestione della produzione.

**Gianluca Salvalaggio**, nuova risorsa nell'ufficio preventivazione per lo sviluppo del settore VMC. Grande risorsa.

**Riccardo Scattolon**, a lui è stata affi-

data la parte grafica e le strategie di marketing.

**Filippo Lion**, nuovo entrato nel reparto R&D. A lui il merito del progetto e sviluppo del PLUGR.

*Sotto da destra*

**Alice Meggetto**, nuovo inserimento nell'area export. Il suo dinamismo si sente già.

**Aurora Bosello**, nuovo responsabile dell'area Triveneto. Sorriso, simpatia e professionalità fanno da padrone.

# SCAMBIO INTERGENERAZIONALE

## L'INCONTRO DI BROFER CON GLI STUDENTI DELL'ITSRED DI VERONA



**Paolo Delfitto**  
Technical Manager

Siamo qui con Paolo Delfitto, Technical Manager di Brofer, per esplorare le iniziative dell'azienda volte a favorire lo scambio con le scuole. Inserito in un progetto di interventi mirati a diffondere l'esperienza aziendale nei contesti scolastici, Brofer ha promosso un incontro pilota nel settembre 2023. Chiediamo all'ing. Delfitto di fornirci un resoconto di questo evento. Paolo, grazie per esserti unito a noi. Possiamo iniziare condividendo la tua esperienza riguardo all'incontro con gli studenti dell'ITSRED di Verona nel

settembre 2023? Certamente, è stata un'esperienza molto positiva sotto diversi punti di vista. Posso dire che il dialogo con gli studenti, la condivisione di conoscenze e la discussione su argomenti sia teorici che pratici è stato stimolante anche per noi. Abbiamo affrontato tematiche legate alla Ventilazione Meccanica Controllata, un ambito cruciale per il futuro della sostenibilità ambientale e dell'efficienza energetica. Qual è, secondo te, l'importanza di investire nelle nuove generazioni attraverso incontri come questo? Investire nelle giovani menti è fondamentale per il futuro di aziende come Brofer. Offrire agli studenti l'opportunità di interagire con professionisti del settore non solo arricchisce le loro prospettive, ma crea un legame in vista del ricambio generazionale nel mondo del lavoro. Inoltre, queste esperienze contribuiscono a coltivare una cultura aziendale orientata al futuro. Quali benefici hai riscontrato da questo tipo di collaborazione? I benefici si manifestano su entrambi i fronti. Oltre alla soddisfazione personale di contribuire alla formazione dei professionisti di domani, abbiamo anche ottenuto nuove

prospettive e idee fresche dall'interazione con gli studenti. Inoltre, tali incontri favoriscono lo sviluppo di competenze trasversali e relazionali negli studenti, cruciali per il successo nel mondo del lavoro. Infine, qual è il messaggio chiave che vorresti trasmettere ai lettori riguardo all'importanza di investire nel futuro attraverso l'educazione? L'investimento nelle scuole rappresenta

una scommessa da parte della nostra azienda. Coltivare una cultura di apprendimento continuo e collaborazione tra le generazioni è essenziale per affrontare le sfide future.



# BROFER WORLD WIDE

## STORIE INTERNAZIONALI DI ECCELLENZA E DI PERSONE

### Vent'anni di crescita con Brofer.

#### Il viaggio di Mauro Tombolato e del Dipartimento Export

Oggi il Dipartimento Export di Brofer è un crocevia di Paesi e di lingue che muove una parte importante del turnover aziendale. Se vogliamo individuare un punto d'inizio per questa realtà, esso ha un nome e coincide con la storia di Mauro Tombolato. Abbiamo chiesto a direttamente a lui di raccontarci quei momenti iniziali.

*Il mio viaggio con Brofer iniziò più di due decenni fa, nel 2003. Ricordo ancora chiaramente quel periodo, quando lavoravo presso uno studio di consulenza e Brofer si rivolse a noi per alcuni progetti. Gianluca Brotto, che aveva recentemente preso le redini dell'azienda di famiglia, mi seguiva da vicino nei compiti di consulenza assegnati. Dopo alcuni mesi di collaborazione, durante una pausa caffè, Gianluca mi chiese se parlavo inglese. Risposi positivamente e, senza esitazione, mi propose: "Vieni a lavorare all'estero per me?". La mia risposta fu immediatamente "OK, va bene!". In quel momento, Gianluca aveva già intravisto in me delle potenzialità che nemmeno io sapevo di possedere. Così cominciò il nostro viaggio lavorativo, che si è trasfor-*

*mato nel corso degli anni in una solida amicizia, basata su reciproca fiducia e confidenza. Anno dopo anno, fiera dopo fiera, in ogni angolo del globo, abbiamo affrontato con impegno e dedizione ogni opportunità che si è presentata, talvolta anche con un pizzico di incoscienza. Grazie a questo spirito intraprendente, siamo riusciti a far crescere il mercato estero di Brofer da poche centinaia di migliaia di euro a un incredibile volume di 16 milioni di euro. Con il passare degli anni, ho avuto l'onore di diventare socio di Brofer. Io e Gianluca abbiamo sempre lavorato fianco a fianco, supportandoci reciprocamente in ogni decisione. Questa collaborazione coesa ci ha permesso di trasformare Brofer in quella che è oggi: una realtà internazionale, consolidata, leader sia nel mercato nazionale che in quello internazionale, presente in oltre 42 paesi su 4 continenti. Naturalmente, tutto questo non sarebbe stato possibile senza il contributo fondamentale del mio team export. Diego Furlan, Anna Beltrame, Francesca Salvadori e la nostra new entry Alice Meggetto hanno dimostrato costantemente professionalità, contribuendo in modo significativo al successo dell'azienda.*

*Brofer si è sempre distinta per la capacità di arricchire costantemente la propria gamma di prodotti, offrendo soluzioni innovative e di valore. Ritengo che il nostro segreto risieda*

*nel creare con i nostri clienti non solo un rapporto fornitore-cliente, ma piuttosto un legame solido basato*

*sulla fiducia reciproca, pronti ad affrontare insieme qualsiasi sfida che il futuro ci riservi.*



Il team di Brofer export: Mauro Tombolato, Diego Furlan, Anna Beltrame, Francesca Salvadori e Alice Meggetto.

### Brofer e Rodaclim una storia di successo familiare



Jean-Baptiste Salgi  
Titolare di Rodaclim

Abbiamo ascoltato Jean-Baptiste Salgi, titolare di Rodaclim (storico distributore Brofer in Francia), raccontare con emozione della partnership trentennale con Brofer.

*È il 1996 e conosciamo una piccola realtà guidata da un team di poche persone ma pieno di talento e voglia di fare. L'azienda in questione è Brofer, allora guidata da Valerio e Anna Brotto, una coppia con delle abilità straordinarie. Nel frattempo, Rodaclim stava emergendo in Francia come leader nel suo settore e cercava aziende emergenti con cui*

*costruire solide collaborazioni. Grazie all'ingegno di Gianluca Brotto, un visionario capace di trasformare le sfide in opportunità, e a Mauro Tombolato, giunto in azienda in quel periodo per gestire l'export, si consolida la partnership tra Rodaclim e Brofer. È grazie a loro che l'azienda cresce e segna l'inizio di una collaborazione destinata a grandi risultati. Per me la storia è iniziata all'inizio degli anni 2000, quando sono entrato in Rodaclim e ho seguito le orme di mio padre. Nel tempo, la gamma di prodotti si è arricchita anno dopo anno, introducendo prima la protezione antincendio, poi i software di selezione e infine anche i recuperatori di calore. E con i prodotti è diventata sempre più stretta anche la nostra collaborazione.*

Per Jean-Baptiste, rappresentante della famiglia Salgi e del gruppo Rodaclim, Brofer non è solo un fornitore, ma una parte integrante della famiglia. La fiducia e l'amicizia tra le due aziende sono diventate la base di una relazione duratura, e continua:

*Nel tempo siamo diventati come fratelli, un esempio di come il successo si lega strettamente ai valori. Lunga vita a questa collaborazione, ci auguriamo di continuare per almeno altri trent'anni! Un caro saluto da Jean-Baptiste Salgi.*

### Due Decenni di Successi: la collaborazione tra Diem d.o.o. e Brofer Srl



Emil Sagadin e Miha Zorc  
Titolari della Diem d.o.o

Abbiamo intervistato Miha Zorc di Diem d.o.o., uno dei nostri partner commerciali strategici, chiedendogli di raccontare la loro esperienza con la nostra azienda. Fondata nel 2005 da Emil Sagadin e Miha Zorc, Diem d.o.o. si è rivelata fin da subito una realtà di spicco nel campo dei componenti per la ventilazione e il condizionamento dell'aria in Slovenia. L'impegno per l'eccellenza, l'accessibilità e l'affidabilità ha spinto questa azienda al vertice del settore.

#### Da quanti anni collaborate con Brofer?

Abbiamo il piacere di collaborare con Brofer da oltre 20 anni. Il nostro percorso è iniziato alla fiera MCE del 2004 a Milano, dove ci furono presentati già allora prodotti rivoluzionari e un team estremamente propositivo.

#### Quali sono punti di forza che avete riscontrato in Brofer?

Una delle principali qualità che ab-

biamo riscontrato in Brofer Srl è l'impareggiabile flessibilità e l'impegno per la personalizzazione. In un settore in cui le soluzioni "standard" erano la norma, Brofer Srl si è distinta come l'unica azienda in Europa disposta a produrre griglie di ventilazione su misura. Questa flessibilità ci ha permesso di soddisfare le esigenze specifiche dei nostri clienti e stabilire nuovi standard di eccellenza sul mercato.

#### Ricorda un aneddoto che ha rafforzato il tuo rapporto con Brofer?

Durante la nostra collaborazione, ci sono stati numerosi casi che hanno rafforzato il nostro rapporto con Brofer. Un esempio è stato quando ci siamo imbattuti in un progetto complesso che richiedeva una soluzione su misura. Brofer non solo ha soddisfatto le specifiche richieste, ma le ha superate, fornendo una soluzione che ha ottenuto la massima soddisfazione del cliente.

#### In questi vnt'anni come si è evoluto il rapporto con le persone?

In questi anni oltre alle relazioni commerciali, abbiamo sviluppato un forte rapporto personale con il team di Brofer Srl, in particolare con Mauro Tombolato e Gianluca Brotto. La loro professionalità, competenza e autentico impegno per il nostro successo sono stati fondamentali nella nostra collaborazione e hanno favorito un rapporto basato sul reciproco rispetto e fiducia.

Vorrei aggiungere una cosa. Brofer si è rivelato un partner prezioso che condivide il nostro impegno per l'eccellenza e l'innovazione. Consigliamo vivamente Brofer a chiunque cerchi un partner affidabile e orientato al futuro nel settore della distribuzione e della ventilazione dell'aria.

# IL CUORE R&D DI BROFER

## SCOPRIAMO IL MOTORE DELL'INNOVAZIONE AZIENDALE



**Francesco Lion**  
Responsabile R&D

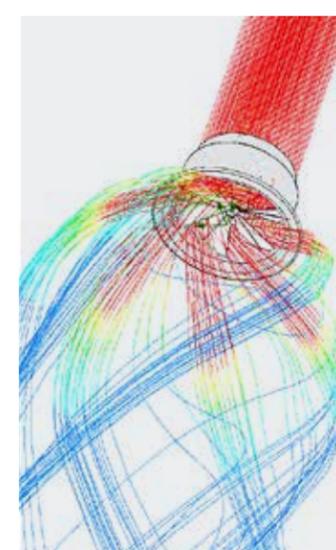
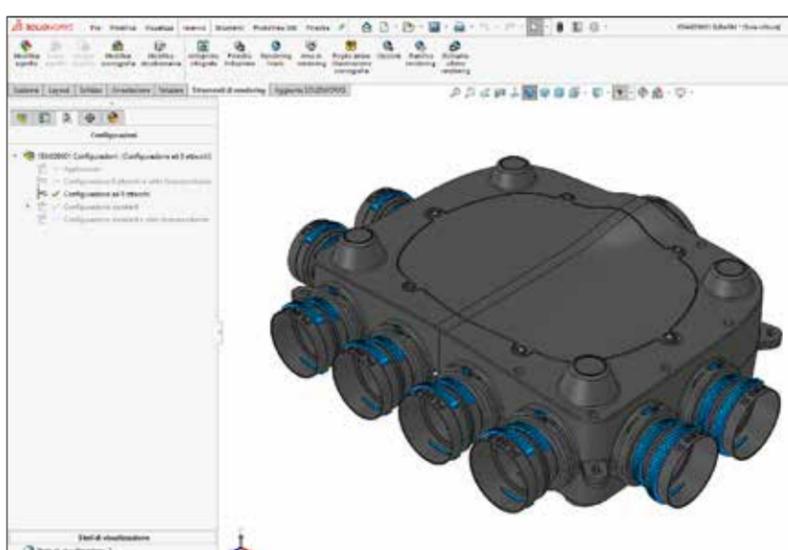
### Il processo R&D oggi è un pilastro strategico cruciale sia per Brofer che per Broferpura.

Durante un incontro recente, abbiamo chiesto a Francesco Lion, Responsabile R&D, di illustrarci il processo di ricerca e sviluppo per entrambe le aziende. Di seguito, riassumiamo i punti principali del suo racconto: *L'attività di Ricerca e Sviluppo è una parte fondamentale per la crescita strategica di un'azienda e a questo scopo Brofer ha creato il proprio*

*comparto R&D che si dedica all'innovazione tecnologica dei processi di produzione e alla progettazione di nuovi prodotti.*

*Esso può vantare un team d'eccellenza supportato da una struttura hardware e software. A livello tecnologico ci avvaliamo di un modellatore tridimensionale parametrico per la progettazione che può essere integrato con studi dinamici eseguiti da un simulatore CFD mentre la definizione del design viene elaborata con i rendering ad alta risoluzione. A completamento del progetto la tecnologia di prototipizzazione rapida interna offre la possibilità di toccare con mano*

*il prodotto e testarne la funzionalità. Tutto questo percorso, che è al servizio dell'azienda e dei suoi clienti, si svolge in funzione di quattro driver fondamentali che sono: sostenibilità, qualità, innovazione e competitività. Quando abbiamo assistito direttamente a una parte della sequenza di processo, siamo rimasti affascinati. Abbiamo quindi richiesto a Francesco Lion e al suo team di sviluppo di presentare un caso studio completo, dall'inizio alla fine, in uno dei prossimi numeri di Brofer on air. Non perdetevi l'appuntamento, perché ne riparleremo presto!*



# UNA PARTNERSHIP DI SUCCESSO

## LA COLLABORAZIONE TRA GB RAPPRESENTANZE E BROFER



**Giuseppe Banfi**  
Titolare per l'agenzia della Puglia

Giuseppe Banfi, fondatore e titolare di GB Rappresentanze, agenzia Brofer per la Regione Puglia, opera nei settori della climatizzazione, refrigerazione, trattamento dell'aria, areaulica e recuperatori d'aria. L'attività ha preso avvio nel 2002 e da allora ha costantemente dimostrato un'elevata professionalità, arrivando a rappresentare aziende leader in questi ambiti.

Giuseppe Banfi ci racconta della loro attività e della collaborazione con Brofer.

*I nostri principali referenti sono i progettisti, con i quali instauriamo nel tempo una collaborazione costante e proficua. I nostri clienti includono distributori nel canale termoidraulico ed elettrico, nonché importanti*

*imprese impiantistiche del settore. Il nostro team è composto principalmente da colleghi esterni altamente qualificati nel settore.*

*Dal 2014, abbiamo avviato una collaborazione significativa con Brofer, un'azienda che conoscevamo per la serietà e la buona reputazione. L'occasione fu un incontro durante MCE a Milano. Inizialmente, non è stato facile introdurre i prodotti e il marchio sul mercato pugliese, tuttavia, grazie alla nostra esperienza nel settore e al sostegno costante da parte dell'azienda, oggi possiamo affermare con orgoglio che Brofer è diventata un vero e proprio punto di riferimento per la nostra Regione.*

*Sono grato a Gianluca Brotto per aver creduto fin dall'inizio nella no-*

*stra agenzia e per il supporto costante che ci ha offerto. Un ringraziamento va anche a tutti i membri del team Brofer, che con il loro impegno e dedizione hanno contribuito al successo di questa partnership.*

La collaborazione tra GB Rappresentanze e Brofer è un esempio tangibile di come la sinergia tra aziende possa portare a risultati straordinari. Vi anticipiamo che non mancheranno nelle prossime edizioni storie di successo anche con le altre agenzie Brofer sul territorio nazionale.



**Brofer**  
Diffusione aria

**Broferpura**  
Divisione VMC



**Contenuti:** Brofer srl  
**Progetto grafico:** Garage 51  
**Editing:** Garage 51  
**Stampa:** Grafiche Gemma  
*Brofer on air è stampato su carta riciclata prodotta con il 100% fibre di riciclo certificate FSC®.*



# Distribuzione aria

Una serie completa di articoli per la diffusione e la regolazione.

<b>Diffusione</b>					FUTURE	DLAS	PESPS	DLFL		
DC	DCG	DUC	GURG	BMA	GRASMF	BMC	DLF	DLDT	ID	
AQN	BQM1	UDM	DMON	DPI	SRC50	SRC100	SRCA	SSAC	SDC	CVAV
DCT	MRT	AT	<b>Regolazione</b>		LA	TCO	PFAN60	PBZ	SRA	
DBC	RPVR	RPCM	EPI	<b>Accessori</b>		FTFVA	NTE	CGC	SERVO MOTORS	NAL
SRAF	TS	TEV	ITV	IPL						

# Serrande tagliafuoco

La selezione più completa di serrande per la protezione incendio.

MDF25L	MDF25LM	MDF25	MDF25M	MDF30EURO
BTT25	BTT25M	BTT30EURO	BRG	MDF30 BATTERY

