

P.2

La visione CVB per il 2026

Intervista a Simone Beltrame,
CEO di CVB

P.6

Il valore del servizio nel mercato di oggi

A cura di Daniele Tonello,
Direttore commerciale CVB

P.8/9

Tendenze arredobagno

a cura di Elena Cattaneo,
architetto e giornalista

P.12

Novità settore Industriale

a cura di Matteo Villa,
responsabile settore Industriale



magazine

MAGGIO 2026

IL MAGAZINE DEDICATO AI PROFESSIONISTI NEL SETTORE ARREDOBAGNO E TERMOTECNICA

www.cvbeltrame.it

Dai forma ai tuoi *sogni.*

OGNI SOGNO NASCE DA UN'IDEA.
NOI LO AIUTIAMO A PRENDERE FORMA.

 magazine

tutto scorre

Dai forma ai tuoi sogni: la **visione** CVB per il 2026.



INTERVISTA

Simone Beltrame
CEO CVB - Commerciale Veneta Beltrame

Tra i progetti dell'anno c'è anche CVB Experience. Che ruolo avrà?

CVB Experience è un progetto a cui teniamo molto. Nasce con l'obiettivo di creare momenti di incontro, confronto e crescita dedicati ai nostri clienti. Durante l'anno organizzeremo diverse iniziative pensate proprio per rafforzare il rapporto con chi lavora ogni giorno insieme a noi. Crediamo molto nel valore della relazione: crescere insieme ai nostri clienti significa creare opportunità, condividere esperienze e costruire un percorso comune.

CVB continua anche il proprio percorso di crescita strutturale. Quali sono le novità?

Una delle novità più importanti è la nuova filiale di San Vito di Leguzzano (VI), che rappresenta un ulteriore passo nel percorso di sviluppo dell'azienda. CVB è una realtà in continuo movimento, con l'obiettivo di offrire sempre più servizi e opportunità ai professionisti del settore.

Guardando al futuro, quali saranno le priorità per CVB?

La nostra priorità è continuare a stare al passo con i tempi. Questo significa investire in innovazione, offrire prodotti sempre più in linea con le esigenze di mercato, fornire strumenti e informazioni sui prodotti utili ad agevolare il lavoro dei nostri clienti, aggiornare costantemente i nostri showroom e migliorare l'immagine delle sedi attraverso un progressivo restyling. Vogliamo offrire ambienti sempre più moderni e funzionali, capaci di ispirare e supportare i professionisti nelle loro scelte progettuali e i privati a creare il loro spazio ideale.

Il 2026 per CVB si apre con una nuova campagna ADV: "Dai forma ai tuoi sogni". Cosa rappresenta questo messaggio?

Questo messaggio rappresenta perfettamente il modo in cui vediamo il nostro lavoro. Ogni progetto nasce da un'idea, da un desiderio, da una visione che deve trovare la sua forma concreta. Il nostro ruolo è proprio quello di accompagnare i professionisti e i clienti in questo percorso, mettendo a disposizione competenze, prodotti, servizi e consulenza. "Dai forma ai tuoi sogni" significa credere nei progetti, nelle persone e nelle possibilità di crescita che ogni collaborazione può generare.

Quest'anno la comunicazione CVB punterà molto sul digitale. Perché questa scelta?

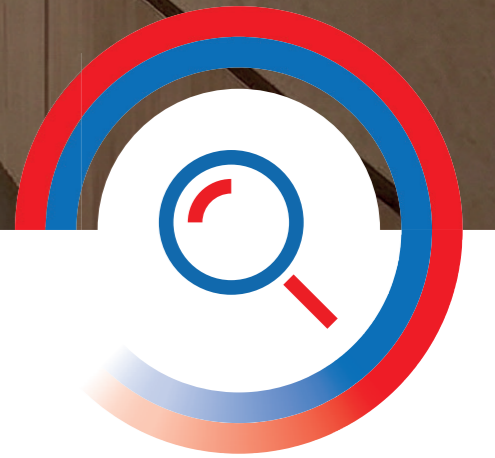
Il mondo sta cambiando velocemente e il digitale è ormai uno strumento fondamentale per comunicare, informare e creare connessioni. Per questo stiamo investendo molto nello sviluppo dei nostri canali social e di tutto il mondo digital. Non si tratta solo di essere presenti online, ma di costruire contenuti utili, raccontare il nostro lavoro e condividere valore con la nostra rete di professionisti. Vogliamo continuare a innovare anche nel modo in cui comunichiamo.

Qual è il valore che guida il percorso di CVB?

Sicuramente il rapporto con le persone. Amiamo costruire relazioni solide, durature e trasparenti con i nostri clienti e partner, perché è proprio da queste relazioni che nasce la fiducia. Per noi l'affidabilità e la solidità di un'azienda si misurano nel tempo, attraverso la capacità di essere presenti, di ascoltare e di offrire soluzioni concrete. Il nostro obiettivo è continuare a essere un punto di riferimento per il settore termoidraulico e dell'arredo bagno.



CVB EXPERIENCE PER CREARE MOMENTI DI INCONTRO



Dai forma ai tuoi sogni

LA NUOVA CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE DIGITAL 2026

La campagna di comunicazione 2026 di CVB nasce con un obiettivo chiaro: valorizzare gli showroom come punto di partenza di ogni progetto.

Cinque spazi, cinque luoghi pensati per accogliere idee, trasformarle e renderle concrete. Ambienti in cui i clienti possono vedere, toccare e immaginare soluzioni reali, accompagnati da un team competente in grado di guidarli in ogni fase del percorso.

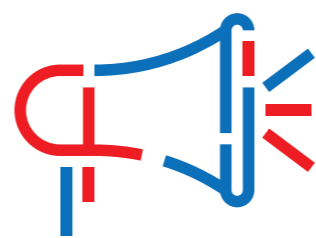
Per raccontare questo approccio, CVB ha scelto una **strategia fortemente orientata al digitale**, affiancata da una presenza mirata su radio e social. Una comunicazione integrata, pensata per raggiungere i clienti e accompagnarli nel momento in cui nasce l'esigenza progettuale.

Protagonisti della campagna saranno proprio gli showroom, raccontati attraverso contenuti dinamici e coinvolgenti. Tra questi, una campagna social video realizzata con una content creator che vivrà gli spazi CVB in prima persona, mostrando da vicino materiali, soluzioni e possibilità progettuali. Un modo nuovo di comunicare, più diretto e autentico, capace di avvicinare ancora di più i clienti all'esperienza CVB.

Perché ogni progetto nasce da un'idea. E ogni idea ha bisogno del luogo giusto per prendere forma.



cb show



UN MOMENTO PER FERMARSI, GUARDARSI INTORNO E RISCOPRIRE IL VALORE DELLO STARE INSIEME

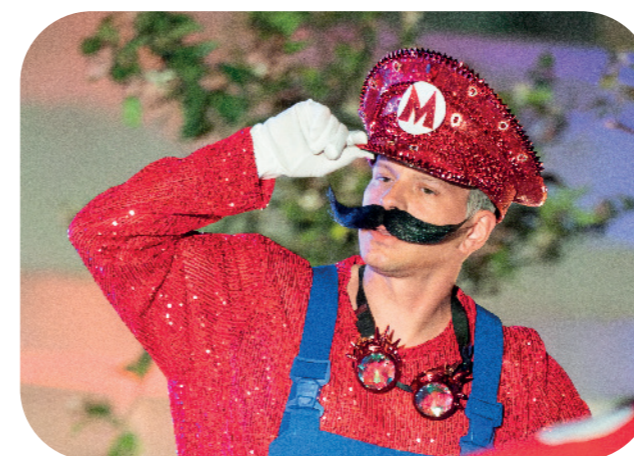
C'è un appuntamento che ogni anno riesce a riunire collaboratori, clienti e partner CVB attorno a qualcosa che va oltre il lavoro: il **CVB Show**. Un evento pensato per celebrare le persone che ogni giorno fanno parte di questo mondo, in una serata fatta di condivisione, spettacolo e leggerezza. Quest'anno l'appuntamento si è svolto venerdì 10 aprile 2026, nella suggestiva cornice di Villa Cornér della Regina a Veduggio (TV). Una location d'eccezione che ha contribuito a rendere l'atmosfera ancora più speciale, trasformando la serata in un'esperienza fuori dall'ordinario.



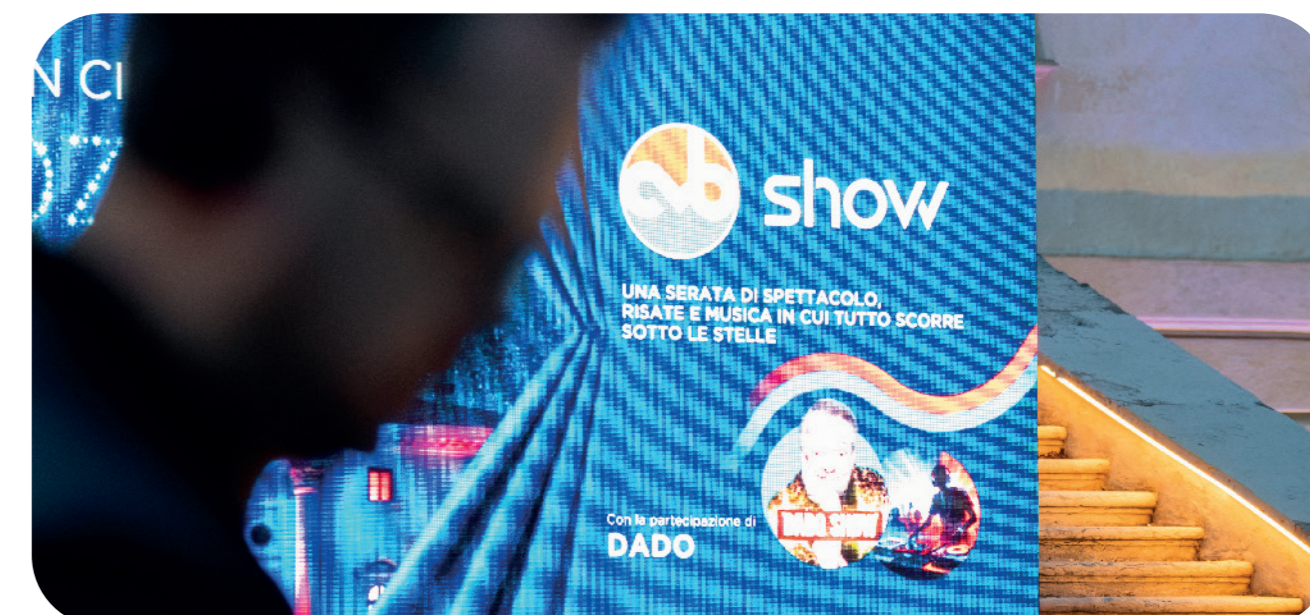
Gli ospiti sono stati accolti nel giardino della villa dalle note del DJ set di **Marco Boffo di Radio Piter Pan** e dalle eleganti esibizioni dei performer **Stravagance**. Costumi ispirati alla tradizione veneziana, movimenti scenici e dettagli curati hanno dato fin da subito un tocco di magia all'evento. La serata è poi proseguita tra **momenti di convivialità e intrattenimento**, accompagnati da una cena che ha fatto da perfetto filo conduttore prima di arrivare al cuore dell'evento. A introdurre il momento istituzionale è stata **Monica Morgan**, speaker e **conduttrice di Radio Bella&Monella**, che ha guidato il pubblico verso un

breve ma significativo intervento di **Simone Beltrame** di CVB e di **Daniele Tonello** nuovo direttore commerciale. Un dialogo diretto, fatto di parole autentiche, in cui è emersa con chiarezza la direzione dell'azienda, gli investimenti in corso e soprattutto il valore delle relazioni costruite nel tempo. Proprio quelle relazioni che eventi come il **CVB Show** contribuiscono a rafforzare. Il momento più atteso della serata è arrivato alle 22, quando sul palco della garden room è salito **Dado**, **comico amatissimo dal pubblico italiano**. Con il suo stile unico, capace di unire ironia e intelligenza, ha conquistato la platea regalando quasi un'ora di risate continue

e applausi calorosi. A chiudere la serata, il DJ set di Marco Boffo che ha trasformato l'atmosfera in una vera e propria festa. I performer sono tornati a sorpresa con un secondo show, questa volta a tema Super Mario, portando energia e stupore fino agli ultimi momenti. All'esterno, il buffet di dolci ha accompagnato gli ospiti in un finale curato in ogni dettaglio. Una serata che ha confermato ancora una volta quanto, per CVB, il valore più grande siano le persone. Perché è proprio da qui che nasce tutto: dalle relazioni, dalla fiducia e dalla voglia di crescere insieme.



GUARDA TUTTE LE FOTO DELL'EVENTO



Il valore del servizio nel mercato di oggi.



INTERVISTA

Daniele Tonello
Direttore Commerciale
CVB - Commerciale Veneta Beltrame

Daniele, dal punto di vista commerciale quali sono oggi le esigenze principali dei clienti del settore?

Oggi i professionisti cercano soprattutto tre cose: affidabilità, velocità e competenza. Il mercato è diventato molto più dinamico rispetto al passato e chi lavora ogni giorno sul campo ha bisogno di partner in grado di rispondere in modo rapido e concreto. Questo significa avere prodotti disponibili, ricevere supporto tecnico quando serve e poter contare su un interlocutore preparato. Il nostro ruolo è proprio questo: semplificare il lavoro quotidiano dei nostri clienti.

Come è cambiato il ruolo di un'azienda come CVB in questo scenario?

È cambiato molto. Oggi non basta più essere fornitori, bisogna essere partner. I clienti non cercano solo prodotti, ma soluzioni e soprattutto un supporto continuo. Questo implica una maggiore attenzione al servizio, alla consulenza e alla capacità di anticipare le esigenze del mercato.

In che modo CVB sta lavorando per offrire sempre più servizi e opportunità ai professionisti?

Stiamo investendo molto nella formazione, negli eventi e nel contatto diretto con i clienti. Crediamo che il valore di un'azienda oggi non si misuri solo in ciò che vende, ma in ciò che riesce a costruire nel tempo: relazioni, competenze e occasioni di crescita. Iniziative come il CVB Show, ma anche tutte le attività che organizziamo durante l'anno, vanno proprio in questa direzione.

CVB e il GC-GRUPPE. Cosa significa questa partnership per voi e per i vostri clienti?

Essere uno dei partner italiani del GC-GRUPPE rappresenta una grande opportunità concreta per i nostri clienti. Grazie a questa collaborazione possiamo mettere a disposizione una gamma di prodotti a marchio esclusivo, come la linea TRINNITY, sviluppata da produttori di altissimo livello e pensata per rispondere in modo preciso alle esigenze degli installatori e dei professionisti del settore. Per i nostri clienti questo significa avere accesso a soluzioni affidabili, con un ottimo rapporto qualità/prezzo e con una disponibilità costante, elemento oggi fondamentale per lavorare con continuità. Non è solo una questione di prodotto, ma di vantaggio competitivo: poter contare su una proposta completa, strutturata e supportata da una rete solida come quella del GC-GRUPPE.

Quanto è importante oggi il rapporto diretto con il cliente?

È fondamentale. Il rapporto diretto permette di capire davvero le esigenze di chi lavora nel settore e di rispondere in modo più efficace. È attraverso il confronto che nascono le soluzioni migliori. Per questo continuiamo a investire in momenti di incontro e relazione: perché crediamo che il contatto umano resti un elemento centrale, anche in un mercato sempre più veloce.

Guardando al futuro, quale sarà la chiave per continuare a essere competitivi?

La chiave sarà continuare a evolversi insieme al mercato e ai clienti. Questo significa migliorare costantemente i servizi, essere reattivi e mantenere alta la qualità del supporto. Ma soprattutto significa non perdere mai di vista ciò che conta davvero: la fiducia che i clienti ripongono in noi ogni giorno.

CREDIAMO CHE IL VALORE DI UN'AZIENDA OGGI NON SI MISURI SOLO IN CIÒ CHE VENDE, MA IN CIÒ CHE RIESCE A COSTRUIRE NEL TEMPO



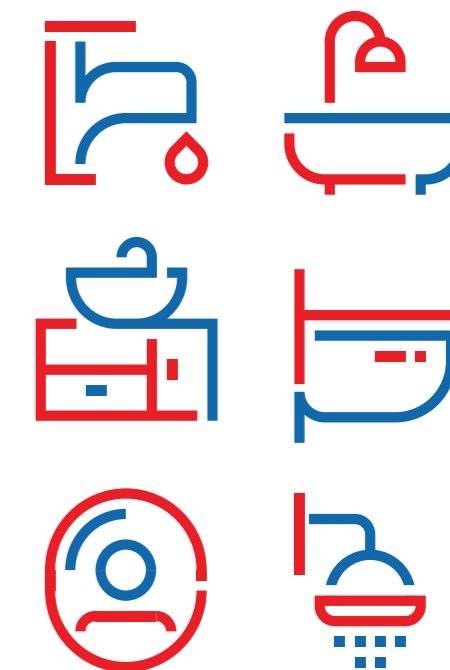
LE SOLUZIONI SI VEDONO, SI TOCCANO, SI SCELGONO.



INTERVISTA

Marco De Rossi
Responsabile settore Arredobagno
CVB - Commerciale Veneta Beltrame

Lo Showroom come esperienza: dove le idee prendono forma



Negli ultimi anni CVB ha investito molto sugli showroom. Che direzione state seguendo?

Stiamo portando avanti un percorso di rinnovamento continuo. Non si tratta di un intervento isolato, ma di una scelta strategica: aggiornare periodicamente gli showroom per restare allineati ai trend del settore e offrire ai clienti un'esperienza sempre attuale. Il nostro obiettivo è permettere a chi entra in uno showroom CVB di vedere concretamente le soluzioni, non solo immaginarle.

Cosa può trovare oggi un cliente all'interno di uno showroom CVB?

Oggi gli showroom sono pensati come spazi immersivi. Non si tratta solo di esposizione prodotti, ma di vere e proprie ambientazioni: bagni completi, soluzioni per docce, sanitari, finiture e dettagli progettati per dare una visione reale del risultato finale. Cerchiamo di mostrare il più possibile, perché vedere dal vivo materiali, combinazioni e soluzioni fa la differenza nella scelta.

È fondamentale. Il settore è in continua evoluzione e anche le richieste dei clienti cambiano rapidamente. Per questo introduciamo costantemente novità, sia in termini di prodotti che di soluzioni progettuali. A volte anche elementi che fino a poco tempo fa non si sarebbero mai immaginati in determinati contesti — come, ad esempio, alcune carte da parati utilizzabili anche in ambienti come la doccia — oggi diventano parte integrante del progetto.

Quanto è importante seguire i trend all'interno degli showroom?

È fondamentale. Il settore è in continua evoluzione e anche le richieste dei clienti cambiano rapidamente. Per questo introduciamo costantemente novità, sia in termini di prodotti che di soluzioni progettuali. A volte anche elementi che fino a poco tempo fa non si sarebbero mai immaginati in determinati contesti — come, ad esempio, alcune carte da parati utilizzabili anche in ambienti come la doccia — oggi diventano parte integrante del progetto.

integrante del progetto.

Che tipo di esperienza vive un cliente quando entra in showroom?

L'obiettivo è che il cliente non si limiti a scegliere un prodotto, ma inizi un percorso. Spesso arriva con un'idea, anche molto semplice, e grazie al confronto con il nostro team può svilupparla fino a trasformarla in un progetto completo. È questo il valore aggiunto: accompagnarla passo dopo passo nella definizione dello spazio.

Quanto conta il supporto del personale in questo processo?

Conta moltissimo. Abbiamo un team formato e aggiornato, in grado di affiancare il cliente sia dal punto di vista tecnico che progettuale. Oltre all'esperien-

za delle persone, utilizziamo strumenti e programmi avanzati, anche in 3D, che permettono di visualizzare concretamente il risultato finale. Questo aiuta a prendere decisioni più consapevoli e a ridurre i margini di errore.

Qual è oggi il ruolo dello showroom nel mondo CVB?

Lo showroom è un punto di incontro tra idee, competenze e soluzioni. È il luogo in cui il progetto prende forma, dove il cliente può vedere, toccare e comprendere davvero le possibilità che ha a disposizione. Non solo arredobagno ma anche pavimenti e rivestimenti. Per noi è uno strumento fondamentale per offrire un servizio completo e per continuare a costruire relazioni solide con chi sceglie CVB.



Tendenze arredobagno



A CURA DI

Elena Cattaneo

Architetto e Giornalista

Architetto e giornalista, scrive su riviste e magazine online di prodotti, interior design, architettura e luoghi da circa 30 anni.



**L'EVOLUZIONE DEL BAGNO:
DAL RITO FUNZIONALE ALLA NARRAZIONE DOMESTICA.**

Il bagno contemporaneo ha completato la sua metamorfosi: superata la concezione di mera appendice tecnica della casa, viene ufficialmente promosso a stanza del benessere.

Questa transizione lo trasforma in uno spazio centrato sulla persona, dove l'estetica riveste un ruolo speculare a quel-

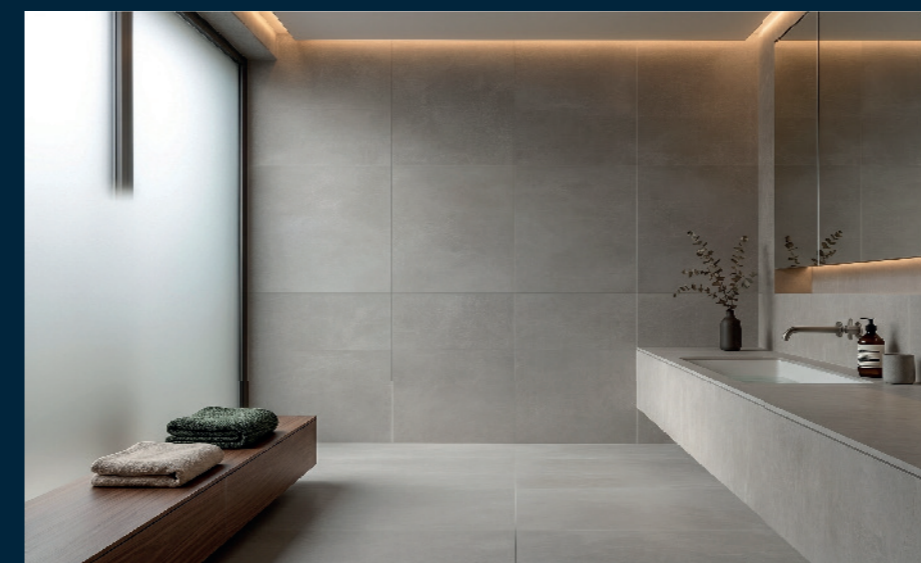
lo della funzionalità e della tecnologia. Le aziende del settore oggi si muovono lungo percorsi di ricerca avanzata per rispondere a una nuova esigenza progettuale: il bagno viene concepito come una stanza vera e propria, capace di accogliere arredi in legno massello, librerie, luce naturale e oggetti decorativi. La distinzione netta tra zona umida e

zona asciutta permette di abbattere i confini tradizionali, rendendo l'ambiente fluido e personale. In questo scenario di rinnovato equilibrio, emergono due tendenze dominanti che definiscono l'attualità del progetto: la ricerca di una continuità visiva assoluta tra arredo e superfici e la riscoperta del colore, soprattutto come identità dei sanitari.

**IL BAGNO
VIENE
CONCEPITO
COME UNA
STANZA
VERA E
PROPRIA**



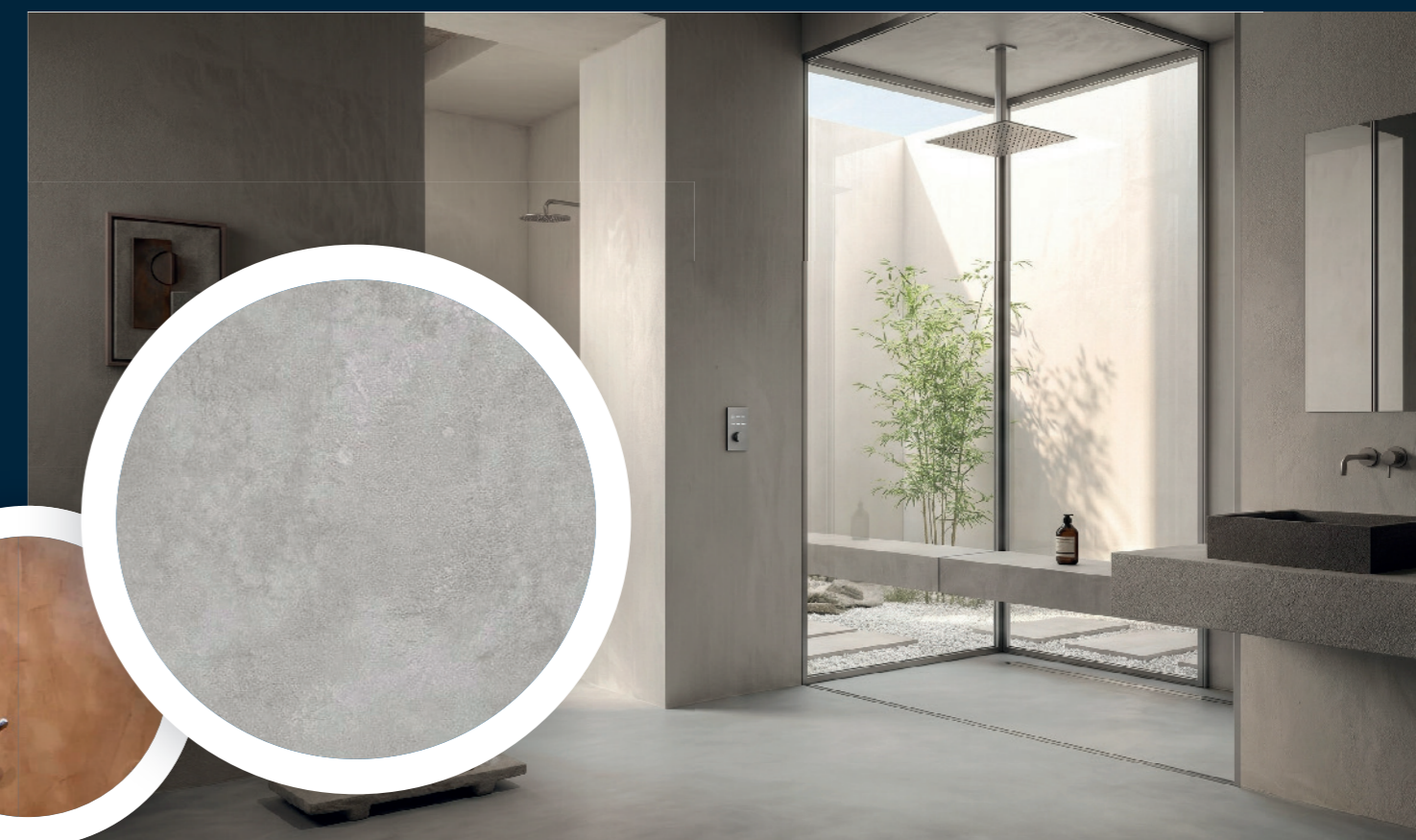
**LA CONTINUITÀ VISIVA:
L'ESSENZIALITÀ COME FORMA DI CALMA.**



Il 2026 segna la definitiva consacrazione di un **minimalismo inteso come equilibrio armonico**, ben oltre la semplice sottrazione. In un'epoca saturata di stimoli, la progettazione del bagno risponde al bisogno di silenzio visivo attraverso la continuità delle superfici. **Questa filosofia trasforma l'ambiente in una tela neutra dove i materiali puri** (dal gres porcellanato alle pietre naturali, fino alle resine) **diventano i protagonisti assoluti**. L'obiettivo risiede nell'eliminazione delle interruzioni: pavimenti, rivestimenti, top dei mobili e persino i volumi degli arredi stessi si fondono in un unico linguaggio materico.

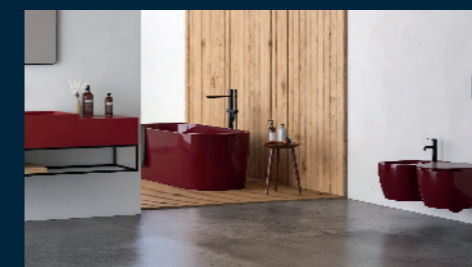
Il successo di questa tendenza si riflette nella capacità di valorizzare i dettagli architettonici e la luce naturale, elementi che in contesti sovraccarichi rischierebbero di perdersi. Coordinare il piano del lavabo con la texture delle pareti permette di creare un'oasi di tranquillità in cui l'ordine mentale trova corrispondenza nell'ordine estetico.

Il design si rivela invisibile e funzionale, regalando una leggerezza che trasmette benessere immediato. In questo modo, ogni elemento trova la sua collocazione ideale secondo un preciso progetto di coerenza cromatica e tattile, elevando il bagno a un livello superiore di raffinatezza domestica.



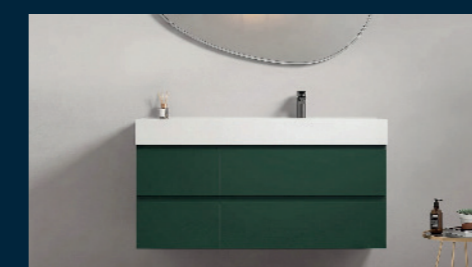
IL RITORNO DEL COLORE: L'IDENTITÀ CROMATICA DELLA MATERIA.

Se la continuità delle superfici definisce l'architettura della stanza, il ritorno del colore nei sanitari ne stabilisce il carattere e il comfort emozionale. Nel 2026, il bianco tradizionale arretra per lasciare spazio a una grammatica visiva dove wc e bidet diventano veri componenti d'arredo.

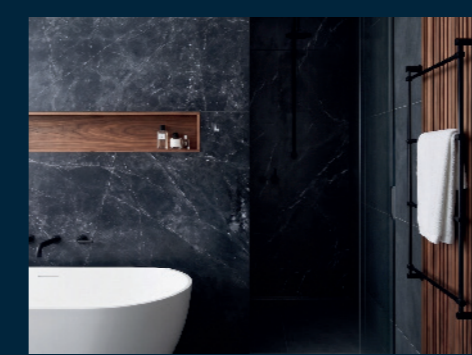


Scegliere una palette cromatica specifica rappresenta un atto progettuale consapevole: come suggerisce la color designer Francesca Valan, il colore modula la percezione degli spazi e accompagna i gesti quotidiani, definendo un benessere che coinvolge tutti i sensi. Ambienti che comunicano questo equilibrio risultano più durevoli, poiché chi li abita mantiene le proprie scelte con naturalezza e soddisfazione nel tempo. In questa nuova ondata, il colore smette

di essere un semplice vezzo decorativo per iniziare a strutturare lo spazio.



Le tonalità naturali e polverose - come il verde salvia, la terracotta, il tortora o il grafite - permettono di creare una tensione grafica o una fusione armonica con le falegnamerie e i rivestimenti.



Un sanitario colorato funge da punto di ancoraggio visivo, capace di dialogare con pietre calde o di interagire con pareti opache. Questa evoluzione trova supporto nelle nuove finiture satinata e "soft touch", studiate per assorbire la luce e valorizzare i profili dei volumi, che appaiono scultorei e meno tecnici. L'approccio attuale privilegia il colore inteso come materia, dotato di profondità e texture, distinguendosi chiaramente dalle tendenze passeggera.



**IL COLORE
RIDEFINISCE
IL BAGNO:
SANITARI COME
ELEMENTI
D'ARREDO TRA
EMOZIONE E
MATERIA**



Coordinare lavabo, piatto doccia e accessori all'interno della medesima palette contribuisce a generare una continuità materica che trasforma gli elementi funzionali in un sistema coerente. L'effetto finale risiede in un ambiente caldo e domestico, dove la possibilità di optare per soluzioni monocromatiche avvolgenti o per accenti mirati permette di cucire il bagno addosso alla personalità di chi lo vive. I sanitari diventano così interpreti di un design che unisce la praticità all'emozione della materia.

Professional Team

Crescere insieme ai professionisti

INTERVISTA

Fabio Morellato
Responsabile settore Professional
CVB - Commerciale Veneta Beltrame



Fabio, il CVB Professional Team è sempre più centrale. Di cosa si tratta esattamente?

Il CVB Professional Team è un gruppo dedicato ai clienti che collaborano con noi in modo continuativo. È un progetto pensato per valorizzare questa relazione e offrire vantaggi concreti. L'idea è creare una rete di professionisti che possano crescere insieme, condividere competenze e affrontare le sfide del mercato con maggiore consapevolezza.

Uno dei punti chiave è la formazione. Che tipo di attività organizzate?

Durante l'anno organizziamo una serie di appuntamenti formativi dedicati, pensati per affrontare temi attuali e utili per chi lavora nel settore. Parliamo di normative, aggiornamenti tecnici, nuove tecnologie e strumenti operativi. L'obiettivo è fornire contenuti concreti, immediatamente applicabili nel lavoro quotidiano.

Oltre alla formazione, quali strumenti mettete a disposizione dei membri del Professional Team?

Abbiamo sviluppato un'area riservata accessibile tramite credenziali personali, dove i professionisti possono trovare aggiornamenti costanti. Normative, nuove disposizioni e novità di settore sono sempre disponibili in modo semplice e immediato, per supportare il lavoro quotidiano.



NON SI TRATTA SOLO DI FORNIRE PRODOTTI, MA DI COSTRUIRE UN SISTEMA DI SERVIZI E STRUMENTI.

Quali sono oggi i servizi che possono fare la differenza per i vostri clienti?

Tra le novità più rilevanti c'è il **Conto Termico 3.0**: il portale ha riaperto il 13 aprile e, grazie al nostro servizio, siamo pronti a supportare gli installatori nella gestione delle pratiche, semplificando un processo spesso complesso. Un altro servizio importante è il **credito al consumo**, su cui oggi siamo operativi al 100%.

Per attivarlo è necessaria una convenzione dedicata, attivabile contattando il proprio funzionario di riferimento. Si tratta di un'opportunità concreta perché permette di finanziare interventi che fino a ieri il cliente finale era abituato a sostenere interamente.

I vantaggi sono molteplici: per l'utente finale significa maggiore accessibilità agli interventi, mentre per l'installatore rappresenta uno strumento in più per proporre soluzioni complete e facilitare la chiusura delle trattative.

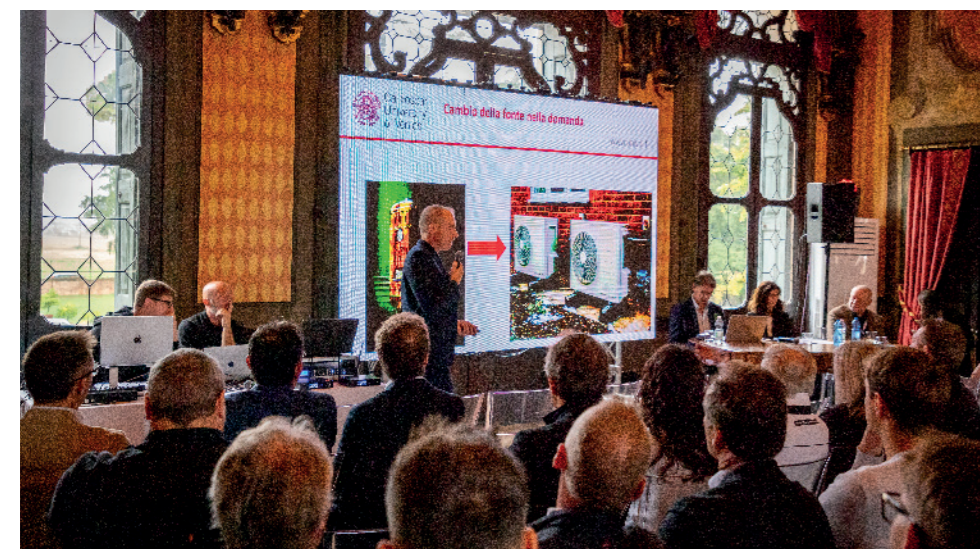
Qual è il valore aggiunto di questo approccio per un installatore o un tecnico?

Oggi il mercato richiede sempre più competenze e aggiornamento. Avere accesso a formazione continua, strumenti operativi e servizi dedicati permette ai professionisti di lavorare

con maggiore sicurezza, offrire un servizio migliore e distinguersi sul mercato.

Qual è la visione futura per CVB Professional Team?

Vogliamo continuare a sviluppare questo progetto, ampliando i servizi e le opportunità per i nostri clienti. L'obiettivo è rafforzare sempre di più il rapporto con i professionisti, creando un sistema che non si limiti alla fornitura, ma che diventi un vero punto di riferimento nel loro percorso di crescita



Perché entrare a far parte del Professional Team?



I MEMBRI DEL CVB PROFESSIONAL TEAM HANNO ACCESSO A VANTAGGI ESCLUSIVI:

- ➔ **FORMAZIONE**
Tecnica specializzata attraverso workshop e seminari
- ➔ **PRIORITÀ**
Su promozioni e prodotti selezionati
- ➔ **SOLUZIONI**
Personalizzate in base alle tue esigenze
- ➔ **SUPPORTO**
Nell'accesso a sconti in fattura e agevolazioni
- ➔ **AREA RISERVATA**
Con tutte le novità e gli aggiornamenti del settore
- ➔ **EVENTI ESCLUSIVI**
Dedicati alla crescita del proprio business



PER SAPERNE DI PIÙ



Per maggiori informazioni
contatta il tuo funzionario
di riferimento o manda una e-mail a

professional@cvbeltrame.it



A CURA DI

Matteo Villa
Responsabile settore Industriale
CVB - Commerciale Veneta Beltrame



Competenza, servizio e soluzioni per l'impiantistica specializzata

LA DIVISIONE INDUSTRIALE CVB



Nel mondo dell'impiantistica industriale, la differenza non la fa solo il prodotto, ma la competenza tecnica, la rapidità di risposta, la disponibilità a magazzino e la capacità di affiancare il cliente nella scelta più adatta all'applicazione reale. È da questa visione che nasce e continua a crescere la Divisione Industriale di CVB: una realtà costruita per offrire risposte concrete a installatori, manutentori, aziende impiantistiche e operatori del settore che cercano un partner affidabile, preparato e strutturato. Negli ultimi anni CVB ha investito con decisione nello sviluppo di questo comparto, ampliando non solo l'assortimento, ma anche il livello di specializzazione commerciale e tecnica. L'obiettivo è chiaro: offrire una proposta sempre più completa per le principali esigenze dell'impiantistica industriale, con un servizio vicino al cliente e una selezione di marchi in grado di garantire qualità, continuità e prestazioni.

K-FLEX, disponibile a magazzino fino allo spessore 50 mm. È una soluzione particolarmente adatta agli impianti ad alte temperature, grazie alla stabilità termica, alla flessibilità di installazione anche su geometrie complesse e alla capacità di ridurre le dispersioni energetiche nelle tratte più sensibili. La struttura a celle chiuse, la facilità di posa e la resistenza in ambienti tecnicamente impegnativi lo rendono un complemento ideale per completare forniture industriali in modo rapido, coerente e affidabile. Questi inserimenti non rispondono a una logica puramente commerciale, ma a una scelta precisa: selezionare partner affidabili, riconosciuti dal mercato e coerenti con il livello qualitativo che vogliamo garantire. L'obiettivo non è semplicemente ampliare il catalogo, ma renderlo sempre più funzionale alle esigenze reali di chi lavora sul campo.

UNA GAMMA IN CONTINUA EVOLUZIONE

La crescita della divisione passa anche attraverso un costante ampliamento del portafoglio prodotti. L'inserimento di marchi come ATUSA, ZETKAMA, VALSTEAM ADCA, CONEL e SOCLA, insieme alla disponibilità a magazzino dell'isolante K-FLEX, rafforza ulteriormente l'offerta, aumentando competitività e completezza.



ATUSA: valvole in ghisa, raccorderia inox, sistemi clampati e componenti DIN



ZETKAMA: soluzioni affidabili per intercettazione e ritegno



VALSTEAM ADCA: applicazioni a vapore e contesti farmaceutici e alimentari



CONEL: sistemi in acciaio inox a pressare



SOCLA: soluzioni per acquedottistica e reti idriche

Accanto a questi marchi, un valore aggiunto importante è rappresentato dall'isolante

nito supporto anche nella scelta dei materiali isolanti, per garantire una soluzione completa e coerente con le condizioni di esercizio. Parallelamente, CVB ha coordinato la pianificazione delle consegne, la gestione delle disponibilità e il confronto continuo sugli aspetti applicativi e operativi. Il valore aggiunto è stato un unico interlocutore tecnico-commerciale, capace di semplificare gli approvvigionamenti e adattarsi rapidamente alle esigenze del cantiere. Il risultato: impianto completato nei tempi previsti, riduzione della complessità operativa e avvio di una collaborazione continuativa.

GUARDIAMO AVANTI

La Divisione Industriale CVB continua a crescere con una direzione chiara: rafforzare la presenza sul mercato, ampliare l'offerta e sviluppare nuove opportunità. Alla base di questo percorso c'è una scelta precisa: investire in competenze, struttura e relazioni di lungo periodo. Perché l'obiettivo non è solo fornire prodotti, ma contribuire concretamente al successo dei clienti.



DIVISIONE INDUSTRIALE DI CVB: UNA REALTÀ COSTRUITA PER OFFRIRE RISPOSTE CONCRETE A INSTALLATORI, MANUTENTORI, AZIENDE IMPIANTISTICHE E OPERATORI DEL SETTORE

Uno dei punti di forza della Divisione Industriale CVB è la capacità di unire ampiezza dell'offerta e qualità della relazione. Chi si affida a CVB non cerca solo un prodotto, ma un interlocutore capace di comprendere il contesto applicativo, proporre soluzioni coerenti e seguire la fornitura con serietà e continuità. Il nostro lavoro si basa su principi semplici ma decisivi: ascolto del cliente, rapidità nelle risposte, attenzione tecnica, presidio del territorio e disponibilità di magazzino. In un settore dove i tempi sono spesso stretti e gli imprevisti frequenti, poter contare su un partner presente e reattivo fa una differenza concreta.

UN CASO DI SUCCESSO

Un'azienda impiantistica del territorio, impegnata nella realizzazione di una nuova centrale tecnologica per un sito produttivo, si è trovata a gestire una commessa complessa in tempi molto rapidi. La criticità riguardava non solo i volumi, ma anche la varietà delle forniture, la coerenza tecnica tra i componenti e la pianificazione delle consegne in linea con l'avanzamento del cantiere. CVB ha affiancato il cliente fin dalle prime fasi, analizzando le specifiche dell'impianto e costruendo una proposta integrata su più famiglie merceologiche. Non solo fornitura di materiali, ma selezione mirata dei componenti, razionalizzazione delle referenze e definizione di una soluzione omogenea, affidabile e facilmente gestibile. L'offerta ha incluso valvole di intercettazione e ritegno, raccorderia inox e componenti clampati e DIN, soluzioni in acciaio inox a pressare per velocizzare l'installazione, componenti per il vapore e accessori complementari. Dove necessario, è stato for-

La solidità che unisce ogni impianto.



CIVILE

CONEL è il marchio dedicato ai componenti tecnici, sviluppato all'interno di GC Gruppe per garantire qualità, affidabilità e continuità operativa ai professionisti del settore.

Una gamma completa di elementi di connessione, raccordi e soluzioni per impianti progettata per rispondere alle esigenze concrete di installatori e tecnici: prodotti sicuri, compatibili e pronti all'uso.



INDUSTRIALE

Ogni componente è pensato per semplificare il lavoro quotidiano, assicurando prestazioni elevate e standard qualitativi costanti nel tempo.

PERCHÉ DIETRO OGNI IMPIANTO EFFICIENTE C'È SEMPRE UNA BASE SOLIDA.

Nuovi marchi in gamma termotecnica



SISTEMI RADIANTI A PAVIMENTO

I sistemi radianti a pavimento Eurotherm offrono soluzioni versatili per il comfort abitativo, adatte a qualsiasi contesto. Frutto di studi avanzati su tecnologie e materiali, ogni sistema è progettato per rispondere a esigenze specifiche come isolamento termico, acustico o sostenibilità ambientale. L'attenzione di Eurotherm alla sostenibilità è confermata dalla certificazione EPD (Environmental Product Declaration), ottenuta per il sistema radiante soffiato metallico e le tubazioni dei nostri impianti. Questa certificazione, rilasciata da enti indipendenti, valuta l'impatto ambientale dei prodotti lungo tutto il loro ciclo di vita, dalla produzione allo smaltimento. I sistemi Eurotherm funzionano a basse temperature, riducendo i consumi e aumentando il risparmio energetico, con alti rendimenti sia in riscaldamento che in raffrescamento. Le loro prestazioni sono certificate da istituti di ricerca e università riconosciuti a livello nazionale e internazionale, garantendo un comfort ottimale.



GAMMA SOLUZIONI HOME COMFORT

La divisione Bosch Home Comfort fornisce soluzioni per il riscaldamento e la climatizzazione sostenibili, volte ad assicurare il massimo comfort domestico nel rispetto dell'ambiente. Bosch Home Comfort adotta un approccio multi-tecnologico orientato all'efficienza energetica e al raggiungimento della neutralità climatica. Questo si traduce in una costante ricerca e sviluppo di soluzioni innovative che consentano di ridurre l'impatto ambientale senza rinunciare al comfort.

Caldaie Bosch propone un'ampia gamma di caldaie murali e a basamento, in grado di soddisfare diverse esigenze in termini di efficienza, comfort e prestazioni, con attenzione all'estetica e alla semplicità di utilizzo. Sono inoltre disponibili accessori per facilitare l'installazione, come piastre di montaggio, defangatori e componenti per lo scarico fumi.

Pompe di calore con unità interna consentono di avere sotto controllo l'impianto: i componenti idraulici sono installati in un locale tecnico e facilmente accessibili per la manutenzione. La connettività tramite gateway Connect Key, con Wi-Fi o Ethernet, permette la gestione da remoto della regolazione Bosch presente nel sistema. Le pompe di calore monoblocco Compress 2000 AWF consentono un'installazione semplificata: le componenti interne sono ridotte ed è possibile installare più unità in cascata per ottenere potenze più elevate. I **sistemi ibridi** Bosch prevedono la produzione di acqua calda sanitaria e possono essere dedicati al solo riscaldamento o anche al raffrescamento. Si prestano sia a sostituzioni sia a ristrutturazioni più importanti. Bosch propone anche una gamma di **climatizzatori** Monosplit e Multisplit per garantire comfort durante tutto l'anno. I modelli Climate 7000i, 6000i, 4000i e 3200i, insieme alle soluzioni Multisplit Climate 7000 M e 5000 M, sono adatti a diversi contesti abitativi. La gamma si distingue per design, silenziosità ed efficienza.



SISTEMI PER LA CLIMATIZZAZIONE E IL COMFORT INTEGRATO

Clivet S.p.A. sviluppa soluzioni complete per il riscaldamento, il raffrescamento e il trattamento aria, con un approccio orientato all'integrazione degli impianti e all'efficienza energetica. L'offerta è strutturata per coprire sia il residenziale che il commerciale, con particolare attenzione alle pompe di calore aria-acqua, ai sistemi idronici e alle unità per il rinnovo e la qualità dell'aria. Le soluzioni Clivet sono progettate per lavorare in modo coordinato, semplificando la gestione dell'impianto e migliorando le prestazioni complessive.

Pompe di calore
Le pompe di calore Clivet coprono diverse configurazioni impiantistiche, con soluzioni split e monoblocco adatte sia alle nuove costruzioni sia alle sostituzioni. L'attenzione è rivolta all'efficienza stagionale, alla silenziosità e alla facilità di integrazione con impianti esistenti.

Sistemi integrati
Uno dei punti di forza Clivet è la possibilità di realizzare sistemi completi che gestiscono riscaldamento, raffrescamento, produzione di acqua calda sanitaria e ventilazione meccanica. Questo approccio consente di avere un unico sistema coordinato, semplificando progettazione, installazione e regolazione.

Qualità dell'aria
Clivet propone soluzioni dedicate al rinnovo e alla filtrazione dell'aria, fondamentali soprattutto negli edifici ad alta efficienza. L'integrazione con le pompe di calore permette di migliorare il comfort interno mantenendo sotto controllo i consumi. Le soluzioni Clivet si distinguono per un buon equilibrio tra contenuto tecnologico e praticità in fase di installazione, rappresentando una proposta solida per chi lavora su impianti evoluti e orientati all'elettrificazione.



Una linea esclusiva, pensata per i professionisti.

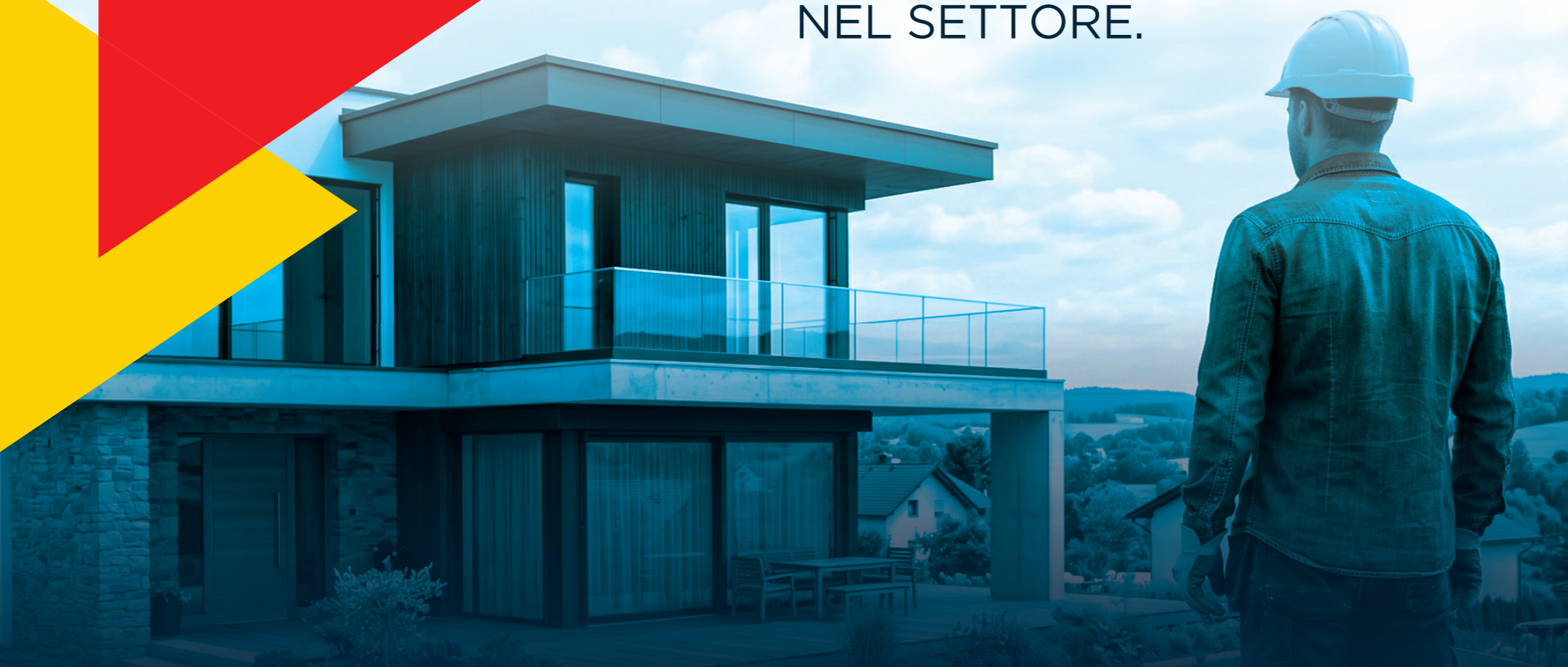


&

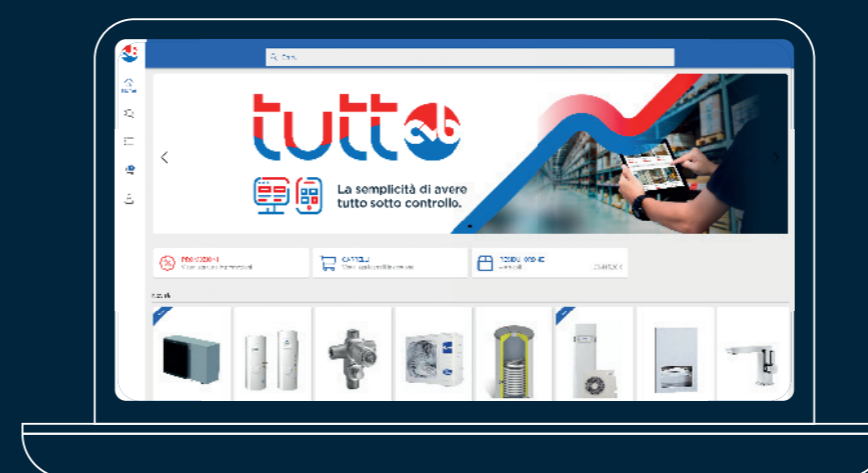


TRINNITY nasce dalla collaborazione con GC-GRUPPE e offre una **gamma completa** di soluzioni affidabili, performanti e competitive. Prodotti selezionati per garantire qualità, disponibilità e un ottimo rapporto qualità/prezzo.

“ **UNA RISPOSTA CONCRETA ALLE ESIGENZE DI CHI LAVORA OGNI GIORNO NEL SETTORE.** ”



Con **tutto** 
La semplicità di avere tutto sotto controllo



L'APPLICAZIONE PER CONSULTARE LA DISPONIBILITÀ, ORDINARE, ACQUISTARE **TUTTI I PRODOTTI CVB** E VERIFICARE TUTTE LE INFORMAZIONI SU SITUAZIONE CONTABILE E SCADENZIARI.

APP



Accedi con le tue credenziali oppure richiedile via mail: servizio.clienti@cvbeltrame.it o contattaci al numero: **0422.696311**

Per chi utilizza dispositivi mobili il consiglio è di scaricare e utilizzare l'App. In questo modo possono essere SFRUTTATE le FUNZIONALITÀ NATIVE di questi dispositivi come ad esempio il **RICONOSCIMENTO BIOMETRICO**, per l'accesso al dispositivo, o la fotocamera per **SCANSIONARE** i **CODICI** a barre dei **PRODOTTI** nelle ricerche.

Tutto il magazzino CVB a portata di click

Accedi rapidamente alla tua area riservata con il riconoscimento biometrico, visualizza il ricco catalogo degli oltre 60.000 prodotti, ricerca in pochi click gli articoli anche con sinonimi e scansione del barcode. Consulta le schede tecniche, i prezzi e le promozioni sempre aggiornate e trasparenti, verificando le disponibilità dei magazzini in tempo reale.

Ordini e preventivi facili e veloci

Grazie all'interfaccia intuitiva, in pochi e semplici passaggi puoi ordinare i prodotti di cui hai bisogno. Per velocizzare il tutto, puoi visionare i tuoi articoli più acquistati.

La tua situazione in tempo reale: contabilità e scadenziari

Tutto CVB non ti permette solo di rendere più efficiente il tuo lavoro, ma anche di migliorarlo. Infatti, puoi anche consultare lo storico dei tuoi documenti, la tua situazione contabile e gli scadenziari restando sempre aggiornato su tutto.

Ti aspettiamo nei nostri punti vendita

TREVISO
Showroom Arredobagno
Magazzino Termotecnica

CASTELFRANCO V.TO (TV)
Showroom Arredobagno
Magazzino Termotecnica

MOGLIANO VENETO (TV)
Magazzino Termotecnica

MONTECCHIO MAGGIORE (VI)
Magazzino Termotecnica

LONGA DI SCHIAVON (VI)
Magazzino Termotecnica

VICENZA
Showroom Arredobagno
Magazzino Termotecnica

CAZZAGO DI PIANIGA (VE)
Showroom Arredobagno
Magazzino Termotecnica

SAN VITO DI LEGUZZANO (VI)
Showroom Arredobagno
Magazzino Termotecnica



Vieni a scoprire da vicino le novità, i materiali innovativi e tutte le soluzioni di **ARREDOBAGNO**.

Numero Unico: 0422. 696311 / www.cvbeltrame.it

Il futuro nasce dai sogni che scegliamo di costruire

CVB CONTINUA A CRESCERE.

Lo fa ampliando la propria presenza sul territorio, investendo in nuove sedi e creando spazi sempre più vicini alle esigenze del pubblico, privati e professionisti.



La nuova filiale a **SAN VITO DI LEGUZZANO (VI)** rappresenta un passo importante in questo percorso: un luogo pensato per offrire servizi, competenze e opportunità, dove ogni cliente può trovare supporto, soluzioni e nuove idee.

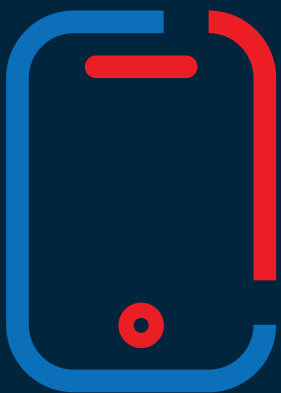
“Ma crescere, per noi, non è mai solo una questione di numeri. È un percorso che vogliamo costruire insieme. Insieme ai clienti, ai partner, a tutte le persone che ogni giorno scelgono di lavorare con noi e di condividere una visione fatta di fiducia, collaborazione e sviluppo.”



Perché il futuro si costruisce così:
passo dopo passo, progetto dopo progetto.
Insieme.

Rimani aggiornato su soluzioni innovative,
consigli tecnici e novità dal mondo idrotermosanitario.

SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL!



Commerciale Veneta Beltrame



cvb_commercialevenetabeltrame



Commerciale Veneta Beltrame



**TERMOTECNICA
ARREDOBAGNO**

Commerciale Veneta Beltrame S.R.L.

Sede Legale
Viale della Repubblica 282 - 31100 Treviso
Numero Unico 0422.696311
cvbeltrame.it

C.F. e P.IVA 05500990261
Reg.Imp. TV-BL05500990261
REA TV-449165
Cap. Soc. €3.000.000,00 i.v.