

# IL FUTURO È AL SICURO

Nonostante il sensibile calo dei consumi, le imprese continuano a investire in ricerca, così da offrire prodotti sempre più affidabili, tecnologici, sicuri e soprattutto "vendibili". Settore per settore, i dati relativi all'andamento di mercato e alcune delle novità più interessanti per il comparto sicurezza passiva



Moia, serratura a profilo europeo per porte blindate con blocco del quadro maniglia in posizione chiuso (OMR).



Serratura per cilindro europeo R.23 con triplice chiusura e piastra interna antitrapano (OMR).

## FINO AL 2011 FATTURATI IN CRESCITA IN TANTI SEGMENTI

Di seguito, settore per settore, i dati relativi all'andamento del fatturato totale

SETTORE	2008/2009	2010/2009	2011/2010
Antincendio	-2,43%	-1,97%	+3,56%
Antintrusione	-7,79%	-4,45%	+6,63%
Building automation	+0,54%	+1,12%	+2,20%
Totale	-4,81%	-2,16%	+4,89%

Fonte: Anie Sicurezza

Fino a poco tempo fa, quello della sicurezza passiva era uno dei pochi mercati in crescita. In un periodo di crisi, infatti, chi possedeva qualche bene cercava di difenderlo investendo in dispositivi di sicurezza. Evidentemente, adesso alcune persone non hanno più risorse nemmeno per questo piccolo investimento, così che qualche azienda del comparto ne risente, anche se non in modo rilevante. Per fortuna, a rendere dare un po' di "ossigeno" alle imprese vi è l'export, utile a far quadrare i bilanci di tante imprese. Nonostante questo clima di incertezza, le società del settore continuano a realizzare prodotti sempre più performanti, frutto di consistenti investimenti in ricerca e sviluppo.

### L'EXPORT FA RESPIRARE

A dare un quadro preciso del mercato delle casseforti ci pensa **Dario Vezzoli**, titolare e responsabile commerciale divisione passiva di **Gruppo Sicurezza**: "La situazione del comparto a livello nazionale ha avuto gradualmente, negli ultimi quattro anni, un considerevole calo di domanda. Il mercato nazionale ha avuto una forte contrazione soprattutto nel 2011 e a inizio 2012. La nostra azienda si è adeguata

alla forte diminuzione di domanda nazionale incrementando quote in nuovi mercati internazionali. Attualmente, avvertiamo una forte sfiducia da parte dei rivenditori italiani causata da una generale diminuzione delle richieste. Infatti, la richiesta nel settore merceologico segue di pari passo la costante diminuzione dei consumi. Inoltre, dobbiamo considerare che i settori bancario e delle gioiellerie sono "bloccati" ormai da anni, fermando così il mercato dei mezzi forti pesanti". Dello stesso settore è **Maurizio Brillantino**, area manager Italia di **Technomax**: "Il mercato della cassaforte ad uso privato risente in generale della crisi economica mondiale. Nonostante questo, però, la nostra azienda, riesce a

mantenere, anzi a migliorare, i risultati acquisiti grazie alla dinamicità con la quale si pone al mercato e la qualità delle proprie casseforti. Il consumatore è attento, soprattutto in questo periodo, agli acquisti di beni non di prima necessità. Il 100% Made in Italy, la certificazione delle casseforti secondo la norma europea UNI EN 14450, la cura del dettaglio e l'alta affidabilità dei nostri prodotti, uniti al favorevole rapporto qualità/prezzo, sono elementi distintivi che il consumatore considera



Andrea Telese, direttore vendite Telesse Srl

**"La nostra assistenza è radicale e i prodotti difettosi non vengono riparati, ma addirittura sostituiti"**



Serratura per porte blindate ComFortlock (Cisa), che permette di blindare la porta dall'interno alzando solo la maniglia.

## IL MERCATO DELLE SERRATURE SOFFRE

VARIABILI	2011/2010	2012/2011*
Produzione	+0,4%	-0,4%
Esportazioni	-3,7%	0%
Occupazione	0%	0%
Investimenti	-2,9%	0%

Fonte: Anima

\* la variazione si riferisce al primo semestre 2012

attentamente prima di effettuare l'acquisto. Una delle maggiori difficoltà nelle vendite è il timore di molti rivenditori di mettere a magazzino un minimo di stock".

Per fare il punto della situazione del comparto della sicurezza in generale e della videosorveglianza in particolare, ecco la testimonianza di **Mauro Brogliato**, responsabile commerciale di **Proxe**: "Dopo anni di crescita più o meno consistente, il comparto della sicurezza e della videosorveglianza in generale sta soffrendo la crisi legata al mercato dell'edilizia, anche se in modo meno drammatico. Per quanto



**Mauro Brogliato,** responsabile commerciale Proxe

**"Stanno aumentando le vendite più 'tecniche' di sistemi di videosorveglianza filare, composti da registratori digitali con collegamento a più telecamere"**

riguarda la vendita nel mercato del bricolage, i numeri sono ancora in crescita, ma marginali rispetto al mercato nel suo complesso. Oggi, le maggiori difficoltà che riscontriamo sono nell'inserimento delle nuove gamme dai rivenditori (grossisti o catene di bricolage). Contrariamente a quanto ci si aspetterebbe, in questo periodo i nostri interlocutori sono refrattari a inserire nuove aziende fornitrici e a testare nuovi mercati e/o prodotti".

**Andrea Telese**, direttore vendite di **Telese Srl**, proprietaria esclusiva del marchio VI.TEL. Soluzioni Tecnologiche, fotografa in maniera simile il momento: "Le difficoltà che riscontriamo sono legate prevalentemente a un calo dei consumi evidente, che deriva dall'instabilità e dall'incertezza nei confronti di un futuro non ancora chiaro per le famiglie italiane. Oggi, il mercato vive di piccoli slanci, che è necessario saper cogliere, e di grandi pause di riflessione, che bisogna saper gestire".

In riferimento alla chiusure tagliafuoco, fa una riflessione su un arco di tempo ampio **Paolo Carosini**, direttore commerciale di **Ninz**: "In riferimento all'intero comparto, dal 2002 al 2011 si è assistito a una contrazione di circa il 30%, in termini sia



La serratura automatica scrocco-punzone di Maico ha sei punti di chiusura (tre scrocci, due punzoni e la mandata).

di prezzo sia di valore. Fino a tutto il 2014 ci sarà una tendenza alla stabilizzazione, mentre dal 2015 si verificherà un lieve miglioramento". Per **Ermanno Formisano**, responsabile vendite Italia di **Iseo Serrature** non ci sono stati grossi scossoni: "Il comparto della sicurezza passiva non ha subito grandi scostamenti, mantenendosi in generale sui livelli dello scorso anno. Le maggiori difficoltà le incontriamo con clienti che si trovano ad affrontare gestioni ed esposizioni finanziarie alte".

**Mara Rossi**, responsabile comunicazione esterna di **Viro**, analizza così la situazione: "Il mercato è condizionato da fattori generali che hanno comportato la diminuzione della domanda di tutti i beni legati alle costruzioni e alle ristrutturazioni, nell'ambito delle quali rientrano anche molti prodotti del settore sicurezza. La situazione economica generale ha

incentivato la ricerca del risparmio in tutti i settori, purtroppo sicurezza e risparmio non sempre riescono ad andare a braccetto. Al momento, non si intravedono cambiamenti significativi, se non alcuni moderati effetti positivi che il bonus fiscale del 50% sulle ristrutturazioni potrebbe comportare nei prossimi mesi".



Kaba expertT, chiave brevettata a duplicazione protetta da tessera di proprietà (protezione legale).

### PER ALCUNI LA SITUAZIONE È ROSEA

È decisamente più positiva **Rita Bortolazzi** product manager di **Kaba**: "Il nostro comparto è tendenzialmente in crescita, seppur proporzionata alla situazione di mercato che l'Italia sta affrontando in questi ultimi anni. Bisognerebbe informare e sensibilizzare l'utente finale nella scelta di prodotti di elevata sicurezza. Spesso si crede che spendendo pochi euro si possa avere comunque un articolo ad alte prestazioni e con le massime garanzie. Ma siamo sicuri che sia davvero così?". Di avviso simile è anche **Michele Cancellara**, responsabile commerciale Italia di **Mottura**: "La situazione è pressoché stabile, apparentemente in leggero rialzo, anche se ci sono problemi, specie nella fase del recupero del credito".

Analizza così la situazione **Sergio Olivi**, amministratore di **OMR**: "I dati allarmanti dei furti in abitazione fanno sì che la richie-

sta di sicurezza sia in costante aumento. Tuttavia, la maggior parte di questi furti è dovuto all'uso di serrature a basso prezzo e sprovviste di protezioni adeguate. Proprio la mancanza di trasparenza d'informazione verso il cliente finale, spesso mal consigliato da chi distribuisce il prodotto, è il maggiore ostacolo alle vendite". Simile il parere di **Massimo Piacenza**, direttore vendite di **Dierre**:

"Nella ricambistica, la nostra azienda vede una crescita di circa il 60% rispetto all'anno scorso. Essendo in aumento i furti

**Keyline**: "Per via della crisi, alcuni mercati hanno subito rallentamenti (e l'Italia è tra questi) mentre altri hanno continuato a

## MERCATO SERRATURE: LA DISTRIBUZIONE DELL'EXPORT

Nel mercato delle serrature, l'export ha un valore di 1.184 milioni di euro. Ecco come sono distribuiti.

UE 27	60%
ASIA	13%
CENTRO SUD AMERICA	5%
NORD AMERICA	4%
AFRICA	4%
Extra UE 27	13%

Fonte: Anima

**Rita Bortolazzi,** product manager Kaba

**"Spesso si crede che spendendo poco si possa avere un articolo ad alte prestazioni e con le massime garanzie. Ma siamo sicuri che sia così?"**

nelle case, le persone tendono a sostituire e potenziare le loro chiusure più che a cambiarle completamente".

### IL COMPARTO CHIAVI E DUPLICATORI

Per quanto riguarda il comparto della progettazione e della produzione di chiavi e di macchine duplicatrici, ecco il parere di **Massimo Bianchi**, strategic planner di

## EXPORT SERRATURE: CHI SALE E CHI SCENDE

Rispetto al 2010, nel 2011 è calato l'export. Verso alcuni Paesi, però, sono aumentate le esportazioni. Ecco il dettaglio.

ARABIA SAUDITA	+19%
AUSTRIA	+23%
FRANCIA	-5%
REGNO UNITO	-13%
SLOVACCHIA	+11%
SPAGNA	-14%

Fonte: Anima



Lock Trap System a doppia mappa, che in caso di effrazione blocca la serratura e che, estratto lo strumento di manomissione, consente la normale apertura (Dierre).



Massimo Piacenza,  
direttore vendite Dierre

“Essendo in aumento i furti nelle case, le persone tendono a sostituire e potenziare le loro chiusure più che a cambiarle completamente”



Serratura di sicurezza Thesis 2.0 a controllo elettronico e che può essere azionata da remoto (Iseo Serrature).

cregere. Keyline si confronta ormai con il mercato mondiale ed esporta l'80% dei suoi prodotti all'estero, cercando di indirizzare i propri investimenti nelle economie in crescita, così da espandere il proprio business. Il problema attuale più serio per aziende come la nostra è la scarsa predisposizione del mercato a fare investimenti di lungo periodo. Il segmento delle duplicatrici elettroniche, soprattutto quelle di alta gamma, rappresenta per la customer base di Keyline un investimento importan-

te per il lungo periodo. La mancanza di liquidità e di fiducia nei confronti dell'andamento dell'economia frena poi gli investimenti". Opera nello stesso settore **Luca Mazucato**, direttore commerciale di **Errebi**, che fa un distinguo importante: "In generale, il comparto 'chiavi e macchine duplicatrici' sta tenendo bene, ma è opportuno fare alcune precisa-

**Mara Rossi,**  
responsabile comunicazione  
esterna Viro

“La situazione economica generale ha incentivato la ricerca del risparmio, ma purtroppo sicurezza e risparmio non sempre vanno a braccetto”

zioni in riferimento al mercato Italia e al comparto ferramenta. Il prodotto 'chiave' è un 'bene di consumo', risponde a un'esigenza di duplicazione resa necessaria da determinati eventi. Il cliente ne ha bisogno e se ne deve fornire. Questo prodotto mantiene bene i volumi degli scorsi anni. Il prodotto 'macchina per la duplicazione' è definito come 'bene di investimento' e risponde a un'esigenza di ammodernamento del parco macchine o a un'esigenza di entrare in un segmento della duplicazione più sofisticato. Il costo di tale bene è di un certo importo. In genere, il cliente non ha una necessità immedia-



Un'elettronica intelligente e una meccanica robusta tutto in uno nel cilindro compatto Kaba Elogic.

### NOVITÀ ASSA ABLOY PER LE FERRAMENTA



“Yale è il marchio che più si addice alla ferramenta – afferma **Antonella Del Sole**, responsabile marketing di **Assa Abloy Italia**, azienda leader “a capo” di importanti marchi come *Abloy, Corbin, Corni, Mab, Nuova Feb e Yale* - per la brand awareness molto alta che risulta avere presso il consumatore finale; come anche per i prodotti, che toccano varie aree di applicazione nel mondo cosiddetto 'residenziale'. Tuttavia i nostri clienti della Ferramenta sono affezionati anche ad altri marchi di Assa Abloy, come Mab, Corbin, Corni. Molti acquistano trasversalmente vari di essi, trovando così

la certezza di rispondere alle più svariate esigenze. Linea lucchetti allarmati, la gamma per biciclette, la serratura Yale per porte blindate, sono solo alcune delle nostre novità più recenti. I nuovi lanci sono sempre accompagnati da supporti di comunicazione sul punto vendita, per una migliore comprensione del prodotto e delle estensioni di gamma. Soprattutto nella ferramenta proponiamo pacchetti con espositori sia da banco che a totem; a volte anche a parete intera come nel caso di esposizione di prodotti più voluminosi come le casseforti. Questi supporti sono molto graditi ai nostri clienti e veicolano il prodotto in modo più efficace a chi visita il punto vendita, invogliandolo all'acquisto”.

# LA SICUREZZA SI SENTE



## Domus presenta i nuovi sistemi di chiusura allarmati

**Domus Industriale** presenta la nuova esclusiva linea di *Lucchetti e Sistemi di chiusura allarmati DOMUS ALARM* disponibile sul mercato da ottobre. La **Linea Domus Alarm** permette di proteggere i propri oggetti personali sia di piccola sia di taglia medio-grande nella massima sicurezza e sotto l'ulteriore protezione di una sirena allarmata a 110 decibel pronta ad attivarsi in caso di tentativi di furto e manomissione. Oltre all'effettiva accresciuta protezione sugli oggetti che vogliamo assicurare, questi innovativi sistemi di chiusura aggiungono un considerevole effetto deterrente per i malintenzionati in quanto su ogni lucchetto, catena o cavo è segnalata in maniera molto evidente la presenza di un sistema di allarme sonoro. Tale segnalazione di per sé tende quasi sempre a scoraggiare i ladri.

I prodotti Domus Alarm vantano un'altissima qualità costruttiva (dispongono di marchio CE e RoHS) ed un'elevata affidabilità che ne ha decretato il successo in altri paesi Europei e d'oltreoceano. Da notare infatti che questi prodotti sono stati consigliati per la protezione degli oggetti personali dalle Autorità di Polizia di Gran Bretagna, Canada, Olanda e sono stati di recente impiegati nei Giochi Olimpici di Londra a

protezione di cancelli, macchinari ed impianti energetici.

I prodotti si presentano in comodi blister completi di istruzioni di funzionamento. Oltre alla confezione in blister, Domus mette a disposizione degli espositori da banco per la rivendita tradizionale. Nel 2013 Domus ha già pianificato l'inserimento di nuovi modelli anche per biciclette che arricchiranno ulteriormente la gamma dei prodotti allarmati.



ESPOSITORE PER PRODOTTI ALLARMATI

### Lucchetto blocca disco con allarme per moto e scooter

L'allarme suona se il blocca disco viene rimosso. Sensori d'urto e movimento.

Lucchetto con involucro di zinco ultraresistente. Chiave di sicurezza e serratura a cilindro.

Perno di blocco da 7 mm in acciaio. Resistente agli agenti atmosferici. 6 batterie LR44/AG13 (includere).



### Catena massiccia con allarme

L'allarme suona se la catena viene troncata o il lucchetto viene manomesso.

Cavo d'acciaio ultra resistente, rivestito da maglie in acciaio corazzato. Chiave e serratura a cilindro ad alta sicurezza.



### Cavo con lucchetto ed allarme

La sicurezza "portatile" anche per oggetti di grandi dimensioni, sia per l'esterno che per l'interno. L'allarme si attiva sia con il taglio del cavo che con la manomissione del lucchetto. Cavo di 2,4 mt in acciaio zincato ultraforte (ricoperto con PVC) costruito espressamente per resistere ai tentativi di taglio. Quando non utilizzato, il cavo si avvolge comodamente intorno al lucchetto.

2 chiavi con codice. Telaio ad alta resistenza con struttura interna in acciaio.

Staffe che permettono di fissare permanentemente il lucchetto ad un muro, palo o fiancata di un veicolo o direttamente sulla bicicletta o macchinario da proteggere.

### Lucchetto ad Arco con allarme

L'allarme suona se l'arco viene troncato. Il sensore d'urto attiva l'allarme anche in caso di violento attacco alla serratura del lucchetto.

Arco in acciaio temprato e corpo del lucchetto in lega di zinco ultra resistente. Chiave e cilindro della serratura ad alta sicurezza. 1 chiave a LED e 2 chiavi regolari. A prova di trapano e di ghiaccio-spray. Resistente alle intemperie.

6 batterie LR54/G10 (includere).





Cilindro di sicurezza Champions C43 Mottura con profilo chiave brevettato, doppio sistema di cifratura, chiavi a duplicazione protetta e certificata Icim.

ta e in questo momento di crisi congiunturale, caratterizzato da scarsa liquidità, calo dei consumi, tendenza a posticipare gli investimenti, l'acquisto è a volte rimandato a 'tempi migliori'. Si attua così un ragionamento basato sulla pruden-

**Francesca Dal Bo,**  
brand and marketing  
services manager **Silca**

“Chi offre un duplicato chiave al cliente finale mette in gioco molte conoscenze ed esperienza e, soprattutto, la propria professionalità”

za, anche se non è sempre il più corretto. Per tale ragione, questo prodotto ha una naturale flessione rispetto agli anni scorsi. L'offerta di prodotti che consentono un'alta marginalità nella duplicazione o che entrano in nicchie di mercato una volta non raggiunte, mi riferisco in particolare alla duplicazione dei nuovi transponder crypto per auto, tendono ad attenuare il divario con i numeri degli anni scorsi”.

Ha un'opinione simile **Francesca Dal Bo**, brand and marketing services manager di **Silca**: “I risultati complessivi sono stabili. Riscontriamo un'attenzione molto maggiore e una dilazione delle decisioni di investimento più importanti collegate alle macchine duplicatrici e nessuna percepibile variazione con riferimento all'acquisto delle chiavi”.

#### PRODOTTI IN COSTANTE EVOLUZIONE

Nonostante la congiuntura economica sfavorevole, le aziende continuano a investire nella ricerca e lanciano spesso nuovi prodotti. È il caso, per esempio,

dello spioncino digitale VI.TEL. di Telese. “È l'articolo che riusciamo a vendere con maggiore facilità”, spiega **Andrea Tele-**



**Paolo Carosini, direttore commerciale di Ninz**

“Nel comparto delle chiusure tagliafuoco, fino al 2014 ci sarà una tendenza alla stabilizzazione e dal 2015 si verificherà un lieve miglioramento”

**se**, “La sempre più costante richiesta di sicurezza in casa fa sì che questo nuovo prodotto, che non necessita di cablaggio perché funziona con batterie d'uso comune, stia avendo un successo non preventivato”.

“Gli articoli più venduti dalla nostra azienda”, afferma **Michele Cancellara** di **Mottura**, “sono le serrature per blindato, mentre i cilindri ad alta sicurezza a chiave protetta sono quelli tecnologicamente più avanzati”. “I prodotti più avanzati di **Dierre**”, spiega **Massimo Piacenza**, “nonché quelli tecnologicamente più avanzati sono le serrature a cilindro e le casseforti”.

I fiori all'occhiello



Dakar Evolution, macchina per la duplicazione di chiavi a cilindro europeo con carrello a inclinazione variabile (Errebi).

**ERREBI**

Compatta, maneggevole e di facile utilizzo. Incorpora i dispositivi per la duplicazione Philips™ e Texas™ crypto. Utilizza microchip.

# ERREBI presenta LS8 la nuova macchina per duplicazione

È disponibile da settembre 2012 la nuova macchina per duplicazione transponder LS8. Trattasi della evoluzione naturale della LS7.

La nuova macchina è compatta, maneggevole e di facile utilizzo. I dispositivi esterni TX4TECH e CLONNER, per la duplicazione rispettivamente del PHILIPS crypto e TEXAS crypto, sono stati infatti integrati nel nuovo apparecchio LS8 rendendo il tutto di più facile gestione. La tecnologia rimane la stessa, ovvero duplicazione a mezzo transponder senza impiego di circuiti elettronici o batterie ed utilizzando le normali chiavi a magazzino ERREBI con testa simile all'originale.

“La tecnologia rimane la stessa, ovvero duplicazione a mezzo transponder senza impiego di circuiti elettronici o batterie”



Per maggiori informazioni

Errebi Spa  
www.errebispa.com - info@errebispa.com



Luca Mazzucato,  
direttore commerciale  
Errebi

“Il prodotto che si vende con più facilità è la chiave, che è un bene di consumo. La macchina duplicatrice necessita invece di un supporto tecnico”



LS8, macchina elettronica per la duplicazione del transponder chiavi auto con 2 pulsanti per la lettura e copia del transponder (Errebi).

lo di **Kaba** li descrive **Rita Bortolazzi**: “Come soluzione meccanica ci dà grandi soddisfazioni il cilindro Kaba expert, ma nella nostra gamma ci sono anche cilindri della famiglia Kaba Elolegic per la sfera dei mecatronici”. “In Italia”, spiega **Mara Rossi**, “Viro è da sempre sinonimo di lucchetto di qualità; nel 2012 l'azienda ha compiuto 70 anni e iniziative legate a i propri lucchetti “Made in Italy” hanno rinverdito la nostra tradizione in questa gamma di

### CI SONO ANCHE I SERRATURIERI CERTIFICATI

Siccome non esiste un albo dei serraturieri, Ersi (Esperti riferme e serrature Italia) ha messo a punto una certificazione, che è stata sviluppata insieme a Icim (ente di certificazione italiano indipendente). Chi ne è in possesso, può offrire al cliente finale un servizio estremamente professionale.

I soci Ersi sono in grado di offrire una consulenza per trovare, per esempio, la giusta proporzione tra la qualità e il prezzo di una porta e quelli del cilindro da montare. In Ersi c'è anche un laboratorio prove dove svolgere test, così da capire qual è il reale valore degli articoli da proporre al cliente finale.

prodotti. Parlando di tecnologia avanzata, segnalò la nuovissima Spranga elettronica, con sensori antifurto, combinatore gsm e microfono di ascolto ambientale incorporati. Inoltre Viro, che nel 1985 produsse la prima cassaforte elettronica in Europa e nei successivi 27 anni ha continuato a investire su questo prodotto, dotandolo di funzioni avanzate per l'ottenimento di sempre maggior sicurezza e praticità, oggi vanta nella propria gamma Ram-Touch, un modello elettronico con un originale ed



Macchina duplicatrice elettronica Sigma Pro ad alta velocità, per la duplicazione di chiavi a mappa, doppia mappa, chiavi a pompa e chiavi speciali a tagli angolati (Keyline).

### COME RICEVERE LA CERTIFICAZIONE

Per ricevere la certificazione da parte di Ersi, vengono presi in considerazione tre fattori:

#### 1) PUNTO VENDITA

Il negozio deve essere adeguatamente fornito e attrezzato. Al suo interno, dunque, ci devono essere diversi tipi di chiavi, adatti alle esigenze dei clienti. Una quantità ridotta di generi di chiavi, come quella proposta per esempio dalla GD, non è sufficiente.

#### 2) DUPLICAZIONE DELLE CHIAVI

Gli strumenti che vengono usati per duplicare le chiavi devono essere all'avanguardia, vale a dire dotati del dispositivo che serve per ottenere copie anche di modelli muniti di un codice elettronico.

#### 3) SERVIZIO DI ASSISTENZA

Attraverso la certificazione, si vuole anche assicurare al cliente che il lavoro sia eseguito secondo precise modalità. Perciò, vengono valutate le attrezzature minime di cui il serraturiere deve essere in possesso. Al consumatore è poi fatto compilare un modulo in cui è offerta la possibilità di esprimere un giudizio sulla professionalità di chi ha svolto l'intervento. Su tale documento sono indicati anche i contatti di Ersi, Icim e Unione Consumatori, a cui rivolgersi in caso di servizi poco soddisfacenti.

# SICUREZZA MADE IN ITALY

Prefer azienda leader in Italia nella produzione di serrature per serranda, porte basculanti e porte sezionali, ha allargato la propria gamma di prodotti nel campo della sicurezza inserendo i lucchetti a campana, i lucchetti corazzati, i cilindri a profilo europeo e le serrature per serranda e basculante con chiavi di sicurezza.

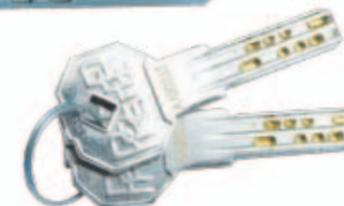
Tutti i prodotti sono **Made in Italy** con caratteristiche e dispositivi antieffrazione.

Il corpo dei lucchetti è in acciaio carbonitrurato cromato e i cilindri, oltre a fornire un numero di combinazioni elevatissimo, hanno chiavi di sicurezza e perni di combinazione in acciaio.



Per una maggiore sicurezza è presente anche una ghiera defender sempre in acciaio carbonitrurato e dispositivi anti - bumping e anti - effrazione al grimaldello.

L'assoluta novità consiste però nel poter abbinare i lucchetti con le serrature per serranda e per porte basculanti con cilindro tondo o a profilo con chiave di sicurezza.



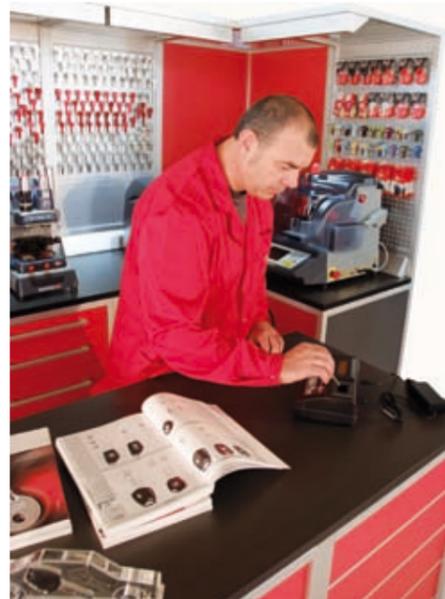
PREFER S.P.A.  
Via F.lli Cervi, 63 - 20023  
Cantalupo di Cerro Maggiore (Mi)  
Tel. +39 0331535900 - Fax +39 0331535905  
www.prefer.eu



Duplicatrice elettronica a codice UC199 per chiavi piatte a cifratura singola e doppia e chiavi a croce (Silca).

esclusivo software che consente l'apertura, a scelta dell'utente, con codice o impronta digitale, e permette all'utilizzatore di proteggere i propri beni con l'ausilio di funzioni evolute". Questo il parere di **Maurizio Brillantino** di **Technomax**: "Non ci sono prodotti che si vendono meglio. Ogni linea ha una sua collocazione sul mercato e ci dà soddisfazione. È evidente che ci sono articoli che hanno una maggior penetrazione in virtù della destinazione d'uso (casseforti ad uso privato, per esempio), ma anche le linee 'particolari', come le ignifughe della serie Technofire o quelle della serie Professional, nel loro settore raggiungono risultati molto soddisfacenti".

**Diego Vezzoli** di **Gruppo Sicurezza** può vantarsi della linea di casseforti/nascondigli "Segreta" e non solo: "Abbiamo investito e proponiamo soluzioni diverse, intelligenti ed innovative. La



Centro di duplicazione chiavi Silca Point.fondo anticoercitivo con chiusura elettronica motorizzata o con combinatore meccanico tre dischi (Gruppo Sicurezza).

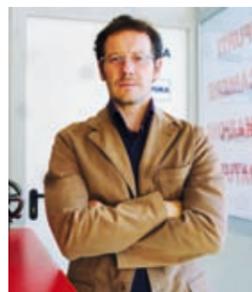
linea 'Segreta' spazia dalla finta presa alla cassaforte da pavimento alla cassaforte con doppio fondo eccetera. Abbiamo risolto il problema di nascondere a casa i propri beni tutelandosi per il furto in coercizione di apertura. Inoltre, realizziamo quasi in toto il nostro catalogo con soluzioni su misura. Abbiamo creduto nell'elasticità produttiva, personalizzando gli articoli a richiesta dei clienti. Siamo un'azienda non solo di prodotto, ma anche di servizio e con l'elasticità che il mercato richiede".

Il quadro in tema di videosorveglianza lo traccia **Mauro Brogliato** di **Proxe**: "Tralasciando i prodotti ad alta rotazione ma molto semplici, come le telecamere verosimili, i nostri articoli più venduti sono i kit di videosorveglianza senza fili. Negli ultimi mesi stanno però aumentando le vendite più 'tecniche' di sistemi di videosorveglianza filare, composti da registratori digitali con collegamento a più telecamere. In realtà, la nostra filosofia è di semplificare l'uso e l'installazione di tali prodotti, rendendoli realmente commercializzabili nel mondo del fai-da-te". In casa **OMR**, gli articoli più venduti sono le serrature

per porte, ultimamente molto richieste per sostituire i modelli da cantiere di bassa qualità. "Ogni nostro prodotto", spiega **Sergio Olivi**, "è dotato di tutte le protezioni necessarie a bloccare i vari tentativi di scasso (trapano, manipolazione, decodifica della chiave, strappo del cilindro, eccetera)".



Ninja, duplicatrice elettronica compatta ad alta precisione per chiavi piatte a singolo e doppio lato con funzionalità di taglio a codice, copia e decodifica (Keyline).



**Diego Vezzoli, titolare e responsabile commerciale divisione passiva Gruppo Sicurezza**

**"La nostra azienda si è adeguata alla forte diminuzione di domanda nazionale incrementando quote in nuovi mercati internazionali"**



Cassaforte da pavimento telescopica CP/40 (Gruppo Sicurezza) con sportello estraibile e sostituibile e coperchio superiore per mimetizzazione.

# ITALCHIMICI FOLIGNO

ITALCHIMICI s.r.l.  
06039 TREVÌ (PG)  
Loc. Torre Matigge  
Via Todì, 9  
Tel. 0742 / 381600  
5 linee R.A.

PRESENTA:

## I "PRIMI" DELLA CLASSE



### Prodotti indispensabili nella loro specificità

## SU ANCHE I COMPARTI DELL'ANTINTRUSIONE

Ecco le variazioni dei comparti antintrusione.

COMPARTO	2008/2009	2010/2009	2011/2010
Sist. di monitoraggio centr.	-25,39%	-27,19%	+0,85%
Controllo accesso	-5,76%	-3,44%	+1,92%
TV-CC	+5,12%	+7,62%	+10,39%

Fonte: Anie Sicurezza



Cassaforte No Problem Rotary di Mottura con movimento dei chiavistelli sagomati motorizzato e protezione al manganese estesa ai chiavistelli frontali.

### MANIGLIONI ANTIPANICO E CHIUSURE TAGLIAFUOCO

In casa Iseo sono le serrature e i maniglioni antipanico gli articoli più venduti. "I dati di vendita di questi ultimi", afferma **Ermano Formisano**, "rispecchiano anche la tendenza ad adempiere all'obbligo di sostituzione dei dispositivi sprovvisti della

marcatura CE entro febbraio 2013. Fra le ultime novità del nostro gruppo c'è la serratura elettronica autorichiusente Multi-blando eMotion, che permette di gestire la porta in modo semplice. Come la sua versione meccanica Multi-blando Easy, si abbina perfettamente al maniglione antipanico Pro Exit. Fra gli ultimi ritrovati tecnologici, Thesis 2.0 è la nuova serratura di sicurezza a controllo elettronico con segnalazioni di stato. Può essere azionata da remoto, con un tempo di richiusura regolabile a seconda delle necessità.

"Tra i prodotti più venduti in termini di quantità", sostiene **Paolo Carosini di Ninz**, "ci sono le porte metalliche tagliafuoco Proget e Univer, e anche le porte tagliafuoco speciali, come i sistemi vetrati e i portoni di grandi



Cassaforte Yale, certificata UNI EN 14450.

### LA SCELTA MIGLIORE? LA CONSIGLIA UNA APP

Per valutare la soluzione più adatta per la propria casa, l'azienda di porte blindate Bauxt ha presentato una nuova App scaricabile gratuitamente dall'App Store. In sei domande, il questionario "la mia sicurezza" stabilisce la classe antieffrazione consigliata per la propria abitazione e i modelli Bauxt che corrispondono al livello ottenuto. Il link si trova sulla home page del sito di Bauxt.



Cassaforte Gold Key di Technomax con chiave a doppia mappa e serratura con 8 leve asimmetriche e indipendenti.

dimensioni. Gli articoli tecnologicamente più avanzati riguardano tutta l'accessoria che è installata sul prodotto, come le elettroserrature MAC1 e MAC2 e i maniglioni Exus in acciaio inox e alluminio".

### ELEVATA TECNOLOGIA NELL'AUTOMOTIVE

Nel settore chiavi e duplicatori, ecco quali sono i best sellers di **Errebi**. "Il prodotto che si vende con più facilità è la chiave", spiega **Luca Mazzucato**, "che è un bene di consumo la cui richiesta è automatica. La macchina necessita di un supporto tecnico. In questo caso, quelle

# GOODYEAR

## Goodyear sempre in sicurezza



NEW

### Nuova serie G3000

E' in arrivo il nuovo modello della serie G3000 con la suola in poliuretano con proprietà antiscivolo (SRC). La tomaia è in morbida pelle crosta scamosciata per i modelli in S1P e in pelle fiore ingrassata per la calzatura nera in S3. E' dotata di puntale e lamina antiforo in materiale composito quindi minor peso e maggior flessibilità rispetto alle calzature classiche con protezioni in acciaio. La calzatura non contiene alcun elemento metallico (METAL FREE) quindi può essere tranquillamente utilizzata da elettricisti e in tutti quegli impieghi in cui è previsto il passaggio frequente attraverso metal detector, come banche e aeroporti. La calzatura è altamente traspirante grazie all'alto potere d'assorbimento del tessuto di cui è rivestita, mantenendo il piede più asciutto. La soletta è anatomica, estraibile ed è dotata di fori di aerazione che favoriscono la circolazione e il ricambio dell'aria. Una soluzione per ogni tipologia di lavoro.



MADE IN EU

**ARIETE**  
GROUP

ARIETE GROUP S.p.A.  
Via delle Querce n. 8, Z.I. Fenilrosso 46019 VIADANA (MN) ITALY  
Tel. 0039 0375 820500 - Fax. 0039 0375 820501  
www.ariete-group.com - info@ariete-group.it

N 116 GY

Goodyear (and Winged Foot Design) is a trademark of The Goodyear Tire & Rubber Company used under license by Ariete Group Spa, Italy  
Copyright 2012. The Goodyear Tire & Rubber Company



Ram-Touch, cassaforte di sicurezza con display e lettore di impronte digitali (Viro).

che si vendono meglio sono le macchine per la duplicazione del transponder. La nostra macchina LS8 è di facilissimo utilizzo, non dà problemi, usa microchip e offre una buona marginalità nella vendita. Con questo prodotto abbiamo toccato una nicchia di mercato che prima era dominata dalle concessionarie d'auto. In questo momento, le novità più importanti

elettronici nelle chiavi e l'uso di batterie, permettendo al tempo stesso una versatilità nell'utilizzo di chiavi già esistenti, simili alle originali. Quest'anno abbiamo lanciato la nuova Dakar Evolution, una macchina per la duplicazione delle chiavi a cilindro europeo dotata, fra l'altro, di

sono nella tecnologia della duplicazione del transponder per chiavi auto. Con la nostra macchina LS8 e l'utilizzo dei microchip TX1-2-3-4 di nostra produzione si possono duplicare i microchip cryptati Philips e Texas, usati in molti modelli Fiat, Renault, Ford, Opel, Honda eccetera. Si tratta di una tecnologia studiata appositamente per l'uso in ferramenta. L'utilizzo del microchip evita circuiti



Cassaforte da murare CDF52 dotata di doppio fondo antieffrazione con chiusura elettronica motorizzata o con combinatore meccanico tre dischi (Gruppo Sicurezza).

regolatore di pressione con segnale sia luminoso sia acustico. In questo caso, il duplicatore darà sempre la corretta pressione nelle fasi di lavorazione delle chiavi".



**Ermanno Formisano, responsabile vendite Italia Iseo Serrature**

**"ISEO è presente sul mercato nazionale con una rete di assistenza specializzata, ISEO for You, composta da oltre 100 punti vendita dislocati sul territorio nazionale"**



Registratore video digitale (DVR) 4 canali con collegamento di rete (Proxe).



Registratore digitale video su scheda SD per telecamere senza fili (Proxe).

less possono essere duplicati con uno dei nostri prodotti di punta, il dispositivo 884 Decryptor Ultegra, la soluzione Keyline per la clonazione delle chiavi elettroniche e telecomandi. La sua estrema potenza di calcolo, unita alla grande semplicità d'uso e alla versatilità garantita da una facile e veloce procedura di aggiornamento, lo rendono la scelta ideale per lo specialista nel campo dell'automotive technology".

Il quadro in casa **Silca** lo fornisce **Francesca Dal Bo**: "Nel mercato italiano sono particolarmente apprezzate le chiavi co-



**Sergio Olivi, amministratore OMR**

**"Forniamo sempre rapide risposte e il supporto necessario al distributore. È però fondamentale che il distributore sia in grado di offrire tale servizio al cliente finale"**



Porta tagliafuoco Ninz "personalizzata" con un'opera di Tamara De Lempicka.

lorate, in tutte le varianti e tipologie. Per quanto attiene le chiavi, la tipologia tecnologicamente più avanzata è quella delle chiavi elettroniche per veicolo. Relativamente alla gamma duplicatrici, sia i dispositivi transponder sia le duplicatrici elettroniche, tutte senza distinzio-

ne, sono il meglio della nostra proposta in quanto a tecnologia".

**L'ASSISTENZA È DETERMINANTE**

Se offrire al cliente un prodotto performante è fondamentale, altrettanto lo è garantire un'ottima d'assistenza. "Un buon servizio assistenza non ha prezzo", conferma **Massimo Bianchi** di **Keyline**, "Il costo dei ricambi usati nel servizio e del lavoro impiegato è assolutamente relativo se inquadrato nell'ottica della comunicazione aziendale e della customer satisfaction. Inoltre, un buon supporto tecnico può rivelarsi molto utile nella fidelizzazione del cliente". Tale filosofia è condivisa da **Andrea Telese** di **Telese**: "La soddisfazione del cliente è ciò che ci sta più a cuore. La nostra assistenza è radicale e i prodotti difettosi non vengono riparati, ma addirittura sostituiti". "Anche Kaba", precisa **Rita Bertolazzi**, "concentra la maggior parte dei propri sforzi nell'assistenza". Questa la po-



**Massimo Bianchi, strategic planner Keyline**

**"Una buona assistenza non ha prezzo. Il costo dei ricambi e del lavoro è relativo se inquadrato nell'ottica della comunicazione aziendale e della customer satisfaction"**

sizione di **Luca Mazzucato** di **Errebi**: "La macchina duplicatrice è un prodotto tecnico, e come tale necessita di un supporto di assistenza in fase sia di vendita sia di post



Spioncino digitale VI.TEL., che garantisce immagini nitide e di elevata qualità (Telese).

vendita. Più la macchina è complessa, più il cliente necessita di un interlocutore a cui eventualmente appoggiarsi. A tale proposito, abbiamo personale appositamente dedicato". L'assistenza è fondamentale anche per Dierre: "Dove la ferramenta non offre un servizio di assistenza", conferma **Massimo Piacenza**, "interventiamo con i nostri Technical Service a tutela dell'utilizzatore finale". **Technomax** ha un centro



Maniglione antipanico Exus (Ninz) adatto per porte tagliafuoco e multiuso.

assistenza centralizzata che coordina tutti i centri di assistenza in Italia. "La presenza è capilare", spiega **Maurizio Brillantino**, "in quanto il cliente finale deve sempre avere assistenza al bisogno. Fortunatamente, però, gli interventi sono davvero ridotti grazie all'affidabilità del nostro pro-

dotto e al controllo qualità interno, garantito dalla certificazione della nostra azienda alla normativa ISO 9001, che verifica singolarmente, per ben tre passaggi, tutti prodotti prima dell'immissione sul mercato". "In ogni settore, e particolarmente nel caso di servizi quale è quello della duplicazione", sostiene **Francesca Dal Bo di Silca**, "l'assistenza post vendita è fondamentale. Chi offre un duplicato chiave al cliente finale mette in gioco molte conoscenze ed esperienza e, soprattutto, la propria professionalità. La chiave consegnata deve funzionare e la precisione che implica questa operazione si gioca su centesimi". Anche in tema di videosorveglianza l'assistenza conta tantissimo: "Noi crediamo molto in questo aspetto", spiega **Mauro Brogliato di Proxe**, "Abbiamo investito in un centro assistenza interno all'azienda. Tutta l'assistenza è quindi centralizzata in sede, ma i clienti che hanno un

**Michele Cancellara, responsabile Italia Mottura**

**“L’assistenza ha una discreta valenza, ma a nostro avviso non supera il 20% del valore intrinseco del prodotto”**



ProExit, maniglione antipanico abbinabile alle serrature autorichiedenti Multi-Blindo Easy e Multi-Blindo eMotion. Alla barra può essere applicato un micro-switch per rilevare l'apertura di emergenza della porta

problema tecnico sul prodotto ci possono contattare via email o per telefono e in meno di 48 ore hanno una risposta (ma nel 90% dei casi ciò avviene in giornata). Inoltre, una volta ricevuti i prodotti non funzionanti garantiamo la riparazione o la sostituzione gratuita in 72 ore e la spedizione la paghiamo noi". Sergio Olivi di OMR

**Maurizio Brillantino, area manager Italia Technomax**

**“Gli interventi d’assistenza sono davvero ridotti grazie all’affidabilità del prodotto e al controllo qualità interno”**

do di offrire tale servizio nei confronti del cliente finale". Anche l'attenzione di Iseo Serrature nei confronti dell'assistenza è elevatissima:



Spranga elettronica Viro, con sensori antifurto, combinatore gsm e microfono di ascolto ambientale incorporati.

è categorico: "L'assistenza è fondamentale. La nostra azienda è in grado di fornire sempre rapide risposte e il supporto necessario al distributore per poter offrire un servizio adeguato al cliente. È altrettanto fondamentale che il distributore sia in gra-

"Già da qualche anno abbiamo una rete di assistenza specializzata, Iseo for You, composta da oltre 100 punti vendita in Italia". "Nelle chiusure tagliafuoco", precisa **Paolo Carosini di Ninz**, "la manutenzione è un obbligo di Legge, e questo dovrebbe ormai essere chiaro per tutti, in particolare per l'utilizzatore e il gestore di impianti". Secondo **Michele Cancellara di Mottura**, invece, "l'assistenza ha una discreta valenza, ma a nostro avviso non supera il 20% del valore intrinseco del prodotto". Conclude **Mara Rossi**: "Viro applica da sempre severi controlli qualitativi in fase di produzione e collaudo, ottenendo così la minimizzazione delle necessità di assistenza post vendita. In ogni caso, quando questa si rende necessaria, la competenza e la tempestività degli operatori, sono i fattori sui quali l'azienda investe maggiormente".



# GOODYEAR

## Goodyear sempre in sicurezza

**NEW**

### Nuova serie G3000

E' in arrivo il nuovo modello della serie G3000 a cui è stata rinnovata la suola che ora è in gomma con proprietà antiscivolo (SRA).

La tomaia è in pelle crosta scamosciata per i modelli in S1P e in nabuk per la calzatura nera in S3.

E' dotata di puntale e lamina antiforo in materiale composito quindi minor peso e maggior flessibilità rispetto alle calzature classiche con protezioni in acciaio.

La calzatura non contiene alcun elemento metallico (METAL FREE) quindi può essere tranquillamente utilizzata da elettricisti e in tutti quegli impieghi in cui è previsto il passaggio frequente attraverso metal detector, come banche e aeroporti.

La calzatura è altamente traspirante grazie all'alto potere d'assorbimento del tessuto di cui è rivestita, mantenendo il piede più asciutto. La soletta è anatomica, estraibile ed è dotata di fori di aerazione che favoriscono la circolazione e il ricambio dell'aria.

Una soluzione per ogni tipologia di lavoro.



ref. G1383053 S1P



ref. G1383052 S1P



ref. G1383054 S3

**ARIETE**  
GROUP

ARIETE GROUP S.p.A.  
Via delle Querce n.8, Z.I. Fenilrosso 46019 VIADANA (MN) ITALY  
Tel. 0039 0375 820500 - Fax. 0039 0375 820501  
www.ariete-group.com - info@ariete-group.it