

MOTTURA X TECHNOLOGY

MADE
ITALY

M X MOTO

Il modo migliore per
motorizzare facilmente
la serratura della tua
porta.



DISPOSITIVO
BLUETOOTH E
APP DEDICATA



TASTIERA
PIN



LETTORE
D'IMPRONTA



TRANSPONDER
CARD



M X DIGIT



M X TRACK



safeguarding your security

ON THE ROAD AGAIN.

Scegli la formula automotive Keyline
adatta a te!

1

**CLONAZIONE
CHIAVI AUTO**

2

**PROGRAMMAZIONE
RADIOCOMANDI**



Serie micro
**+ POD
KEYS**



884 DECRYPTOR MINI

Dispositivo di
clonazione e pre-codifica



STAK

Dispositivo di
programmazione



GYMKANA 994

Duplicatrice elettronica
per chiavi automotive

MAVIK
Radiocomando
universale



www.keyline.it
info@keyline.it
T 0438 202 511



KEYLINE
A BIANCHI 1770 GROUP COMPANY

BIANCHI 1770
Anniversary



ITALCHIAVI®

www.italchiavi.it

**TUTTI I NOSTRI CATALOGHI
AGGIORNATI ONLINE**

VENDITA ALL'INGROSSO



**CHIUSURE
E ACCESSORI**

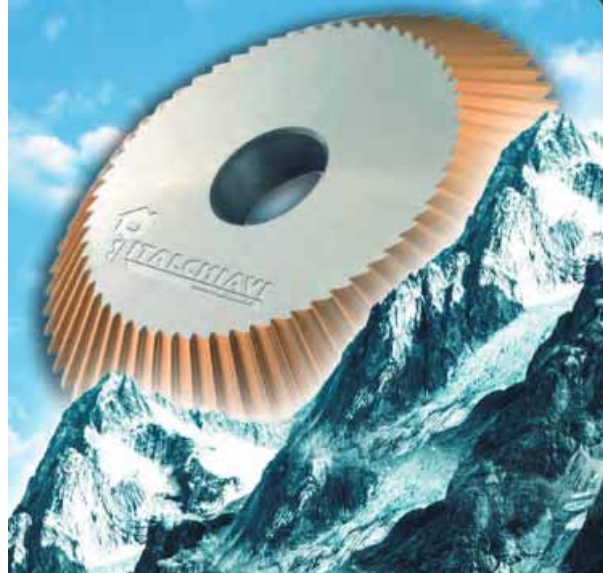
CHIAVI ORIGINALI

DUPLICATRICI - CASSEFORTI - RICAMBI

FOS

SINCE 1886
S
SWISS MADE

SWISS MADE  SINCE 1886



FRESE FOS

**RIVENDITORE AUTORIZZATO
ESCLUSIVO PER L'ITALIA**

**SERVIZIO DI LOGATURA LASER
DI CHIAVI E PORTACHIAVI**

 **ITALCHIAVI**
www.italchiavi.it

ITALCHIAVI Srl - Via G. Botero, 71 - 00179 Roma
Tel. +39 06 784 3717 - Fax +39 06 6229 2033

italchiavi_amm.ne@virgilio.it
www.italchiavi.it

DISec
DEFENDS THE FUTURE



MOTORLOCK

ENTRA IN CASA CON UN **CLICK** PROTEGGITI CON **MOTORLOCK**

la nuova motorizzazione brushless
per serrature a cilindro europeo

- Apertura e chiusura con pulsante integrato, telecomando o tastiera numerica wireless.
- Notifica di apertura e chiusura.
- Scrocco sonoro.
- Apertura da remoto.
- Chiusura automatica temporizzata programmabile.
- Controllo accessi integrato gestito da smartphone.
- Programmazione fasce orarie da smartphone con calendario giornaliero.
- Gestione delle "chiavi smartphone".
- Programmazione e gestione del motorlock da remoto.

...e molto altro ancora!



motorizzazione controllabile con

smartphone | tastiera | keyfob | cloud | sistemi di terze parti



DISec srl | via E. De Nicola, 2 | 31058 | Susegana | TV | Italy | tel +39.0438.453040 | www.disec.it | disec@disec.it

CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA - 12/48H



SHOP NOW!

DIVENTA NOSTRO CLIENTE!

REGISTRATI SUBITO...

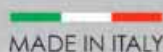
WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT



MALFATTITACCHINI

SOLUZIONI DI ALTA SICUREZZA

D-UP & NEW POWER



I CILINDRI DI ALTA SICUREZZA CON:

- CIFRATURA DESMODROMICA
- BLOCCO CHIAVE FALSATA
- PROTEZIONE ANTITRAPANO
- PROTEZIONE DELLE GORGES
- SISTEMA MODULARE



CONTRO LA MANIPOLAZIONE

- DISPOSITIVO ANTI-BUMPING
- RICONOSCIMENTO E BLOCCO DELLA CHIAVE FALSATA
- CONTROLLO DEL PROFILO CHIAVE

CONTRO L'EFFRAZIONE

- PROTEZIONE ANTITRAPANO
- PROTEZIONE DELLE GORGES

CONTRO LA DUPLICAZIONE ILLEGALE DELLA CHIAVE

D-UP



NEW POWER



Dierre è l'unico produttore al mondo di porte e portoni che **in modo autonomo produce tutti i componenti nel settore ferramenta**, per la sua produzione e per tutte le esigenze della sua clientela

THE ITALIAN STYLE DOOR



YOUR HOME, YOUR LIFE

DIERRE SPA – STRADA STATALE PER CHIERI 66/15
14019 VILLANOVA D'ASTI (AT) - ITALY

TEL +39 0141.949411 - FAX +39 0141.946427 info@dierre.it

w w w . d i e r r e . c o m

segui su



8 Security News

15 iVolti Sicurezza

**18 Approfondimento
Febbre da... termoscanner**

**28 Attualità
Retail
Negozia a prova di sicurezza**

**32 Focus
Sicurezza
Prospettive... sicure (e smart!)**

**40 Dalla parte delle aziende
Silca**

**42 L'orgoglio di esserci sempre
Errebi
Nulla è per sempre:
pronti per la ripresa**

**44 Grossisti
Parmakey
Io penso positivo**

iProtagonisti

- 46 *Abus*
- 48 *Disec*
- 50 *Italchiavi*
- 52 *Malfatti&Tacchini*
- 54 *Marco Polo*
- 56 *Mottura*
- 58 *Silca*
- 60 *Welka*

SOMMARIO

NUMERO N.12 - 2020

Approfondimento Termoscanner



FEBBRE DA... termoscanner

Con l'emergenza Covid-19 sono entrati a far parte della nostra quotidianità. L'obiettivo è misurare la temperatura così da poter isolare tempestivamente i soggetti che hanno la febbre. Quali sono le tipologie le commercio? Quale sarà il futuro di questi prodotti? Facciamo un punto della situazione.

Attualità Retail

Negozi a prova di sicurezza

Alcune iniziative Alberto Corallo, Business Unit Director di Champion System Italia, con il quale abbiamo fatto il punto e proiettato del tema della sicurezza nei punti vendita. Dall'emergenza Covid-19 sino ad oggi, cosa sono le puntate il modo di gestire il negozio e quali sono gli strumenti che entrano nella nuova normalità.



Il tema della sicurezza nei negozi è diventato un argomento di grande attualità. In questi tempi di emergenza sanitaria, i punti vendita sono diventati luoghi di grande interesse per i clienti e per i gestori. È importante quindi adottare misure di sicurezza che proteggano sia il personale che i clienti. In questo articolo, Alberto Corallo, Business Unit Director di Champion System Italia, ci parla del modo di gestire il negozio in questi tempi di emergenza e quali sono gli strumenti che entrano nella nuova normalità.

Focus Sicurezza

PROSPETTIVE... sicure (e smart!)

L'emergenza Covid-19 ha travolto come una tempesta ogni comparto produttivo ed economico. Cosa è successo nel settore security? In quali condizioni si troverà il mercato prima della pandemia e qual è la situazione attuale? Entro l'11 settembre, l'articolo di Giulia Ricci, Presidente Anis Sicurezza.




Security News

Novità: CISA Multitop MATIC

La gamma CISA Multitop MATIC si arricchisce di una nuova versione pensata per offrire un alto livello di sicurezza, certificato in base alla Norma Europea EN14846:08, in tutti quei contesti in cui non sia possibile installare una serratura con tre punti di chiusura. Il modello a testata corta è dotato di una chiusura centrale automatica. Per chiudere in sicurezza, basta accostare l'anta al battente della porta. Così facendo il catenaccio fuoriesce automaticamente, senza bisogno della chiave. Per aprire dall'interno è sufficiente abbassare la maniglia, modalità che si può disabilitare per ragioni di sicurezza con la funzione blocco maniglia. La serratura motorizzata offre una serie di funzioni che permettono di gestire in maniera semplice e sicura gli ingressi, anche in contesti di maggior affluenza:

- apertura da remoto con pulsante citofonico anche quando la porta è chiusa in sicurezza;
- funzione fermo a giorno che consente di mantenere la porta sempre aperta a orari prestabiliti;
- segnali acustici e visivi per indicare l'avvenuta apertura e chiusura;
- apertura con qualsiasi credenziale presente sul mercato attraverso il collegamento al contatto pulito.

Il sistema è indicato in tutte quelle situazioni in cui è richiesto un livello di sicurezza superiore della porta d'ingresso comune. Basta sostituire



la normale serratura elettrica per montanti, che chiude solo con lo scrocco, con CISA Multitop MATIC, che assicura sempre la chiusura anche con catenaccio. Per il livello di sicurezza, completezza di funzioni e convenienza economica, CISA Multitop MATIC motorizzata a testata corta è la soluzione più vantaggiosa per condomini residenziali, edifici pubblici e commerciali.

3M State of Science Index: fiducia totale nella scienza

La scienza aprirà la strada per la risoluzione delle più grandi sfide del mondo. Questo è quanto

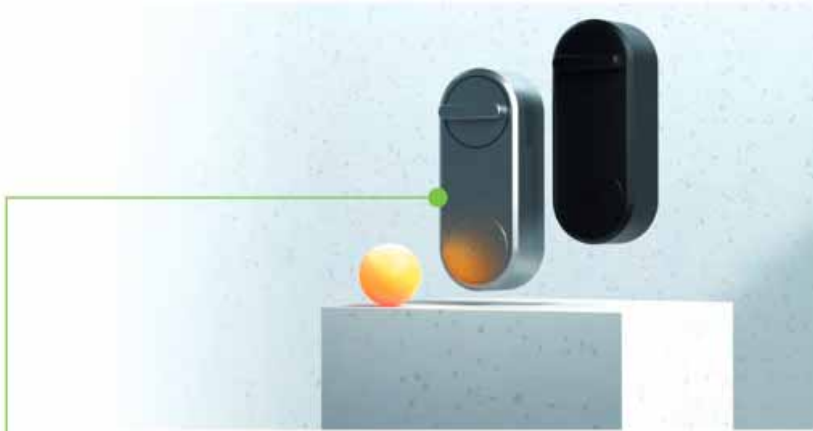
emerge dalla ricerca annuale di 3M State of Science Index. L'indagine di quest'anno mostra non solo che l'immagine della scienza è in ascesa, ma anche che le soluzioni sostenibili rimangono cruciali, che le barriere in ambito STEM e le disuguaglianze di genere e razza devono essere rimosse, e che le persone si aspettano che le partnership pubblico-privato risolvano i problemi che più hanno a cuore. Nel contesto di Covid-19, la fiducia nella scienza e negli scienziati è ai livelli più alti degli ultimi tre anni, dalla prima edizione dello State of Science Index. Oggi, l'89% degli intervistati si fida della scienza; l'86% si fida degli scienziati; il 77% ritiene più probabile, a seguito della pandemia, che la scienza abbia bisogno di maggiori finanziamenti; e più della metà (54%) è d'accordo sul fatto che la scienza sia molto importante per la propria vita quotidiana - un aumento a doppia cifra rispetto ai dati relativi al periodo precedente la pandemia (44%). A completare il quadro, il 92% degli intervistati a livello globale ritiene che le misure messe in atto per contenere la pandemia globale dovrebbero seguire la scienza, rivelando un'ulteriore dimostrazione di fiducia nei confronti della scienza stessa.



Why Evo Mini, il futuro è qui

SiceTech presenta la nuova gamma di radiocomandi universali Why Evo Mini, 100% Made in Italy. Caratteristiche salienti sono l'estetica e le finiture di altissimo livello

Security News



e le prestazioni migliorate. È disponibile in differenti colorazioni: **intense black; pure emerald; acid green; pure grey; vulcan red e pure yellow**. SiceTech, protagonista nel mondo dei radiocomandi, ricerca e sviluppa tecnologie in grado di soddisfare gli standard di qualità. I prodotti sviluppati mostrano un design ergonomico e cura dei materiali.

Yale Linus, la serratura intelligente e motorizzata arriva in Italia

Yale ha lanciato sul mercato italiano Linus, la sua serratura senza chiave ideata "per proteggere e semplificare la vita". **Linus consente l'accesso senza chiavi e offre agli utenti la possibilità di visualizzare chi entra e quando, di concedere chiavi virtuali agli ospiti e di controllare se la porta è aperta o chiusa.** Riconosciuto per il design innovativo,

le funzionalità smart e i materiali di qualità ai prestigiosi Red Dot Awards, European Design Awards e Ambient Awards del CES di Las Vegas all'inizio di quest'anno, Linus rappresenta il perfetto punto di partenza per l'odierna casa elegante e smart! Linus utilizza la crittografia con tecnologia Bluetooth Low Energy (BLE), oltre alla crittografia AES a 128 bit e TLS, note per garantire i massimi livelli di sicurezza sui dati degli utenti.

Assosistema Confindustria: 1,1 miliardi per l'import di mascherine, il 90% dalla Cina

Da febbraio a maggio sono state importate mascherine per un valore complessivo di circa 1,1 miliardi euro, con un aumento ad aprile del 3.129%. Lo rende noto Assosistema Confindustria che ha elaborato i dati Istat, secondo cui "il 90% degli articoli acquistati provengono dalla



Cina". **Per i guanti protettivi la spesa è stata di 120 milioni con un'impennata nel mese di maggio 2020 rispetto al 2019 (+39%) e per i camici 200 milioni di euro (+412% a maggio).** "Questi dati - sottolinea Assosistema Confindustria - rivelano l'assenza di una programmazione strategica per l'approvvigionamento di presidi utili contro il Covid-19". Ciò ha comportato "un ricorso eccessivo a dispositivi di protezione (Dpi) monouso alimentando le problematiche connesse allo smaltimento degli stessi". Inoltre "è stato autorizzato l'utilizzo di Dpi non marcati CE privi di certificati che ne comprovino la reale efficacia". **Per questo Assosistema-Confindustria sollecita "l'uso del tessile riutilizzabile per i camici ospedalieri e professionali", nonché la "valorizzazione delle aziende italiane ed europee produttrici di Dpi marcati CE".** Requisiti fondamentali "per garantire sicurezza e rispetto dell'ambiente".



Nuovo Libro bianco Gli italiani e la sicurezza elettrica

Il Libro Bianco, **risultato di un'indagine conoscitiva di tipo qualitativo e quantitativo che Prosiel, (acronimo di Promozione della sicurezza elettrica, associazione senza scopo di lucro attiva nella promozione della cultura della sicurezza elettrica),** approfondisce il tema della scarsa conoscenza dell'impianto elettrico da parte dei cittadini e della conseguente bassa consapevolezza dei pericoli **dovuti all'incuria e delle responsabilità dei proprietari.** "I risultati sono molto interessanti e, per alcuni versi, sorprendenti" dichiara il Presidente di Prosiel, Claudio Brazzola. "Analizzando le risposte suddivise in diversi gruppi per età, locazione geografica e vetustà dell'immobile, vedrete come in alcuni casi i risultati sono l'opposto di quello che ci si sarebbe aspettati, e ciò costituisce sicuramente un punto di partenza dal quale Prosiel imposterà le future attività di promozione e comunicazione".

Security News



La tecnologia di scansione dei barcode di Scandit aiuta gli store fisici ad affrontare la pandemia

Secondo i dati GfK, durante la pandemia, il comportamento d'acquisto del consumatore finale è cambiato drasticamente, portandolo a utilizzare maggiormente gli strumenti online o contactless, per evitare ogni tipo di contatto. Mirando a questo obiettivo "phygital", Scandit, specializzato nelle soluzioni enterprise di mobile computer vision e realtà aumentata, ha evidenziato l'importanza della tecnologia di scansione dei barcode. Nel mercato retail, due driver che concorrono alla scelta di Scandit riguardano, da un lato, la volontà di migliorare la user experience degli utenti (sia che si tratti di clienti, che delle persone che lavorano nei punti vendita), e dall'altro, la necessità di portare efficienza nei propri processi, riducendo in molti casi anche i costi degli asset. Il contributo di Scandit a questo approccio "phygital" si concretizza con la scansione del barcode attraverso la fotocamera di un dispositivo smart, che abilita un'operatività sicura, perché contactless, l'uso di dispositivi personali e non più condivisi all'interno del negozio, e una soluzione scalabile ed efficiente. L'integrazione delle soluzioni Scandit apporta valore aggiunto ai clienti in numerose applicazioni.

ShopCall, la nuova piattaforma di video streaming per i rivenditori

La pandemia ha portato un'accelerazione delle vendite online di prodotti fisici, se si pensa che secondo l'ultimo osservatorio sull'eCommerce

B2C Netcomm - Politecnico di Milano, nonostante un anno complicato, le vendite di prodotti online sono aumentate del 31%, con una crescita netta di 5,5 miliardi di € rispetto a dodici mesi fa, per un valore totale che ha raggiunto quota 23,4 miliardi. D'altra parte sono sotto gli occhi di tutti le difficoltà che i negozianti si trovano a dover affrontare, secondo i dati di Confesercenti nel 2020 le vendite dei negozi sono calate dell'11,3%, soprattutto a causa della chiusura forzata e anticipata di molte delle loro attività. Oggi nasce una soluzione digitale che mette d'accordo tradizione e innovazione, aiutando i negozi di prossimità a rimanere aperti grazie al digitale e aiutando gli artigiani ad avere accesso al mondo intero attraverso una semplicissima videochiamata. Innovazione, narrazione e relazione digitale tra negoziante e compratore, i principi su cui si basa ShopCall per valorizzare e supportare i commercianti e gli artigiani in uno dei periodi più difficili della loro esistenza.

Fatturazioni semplificate per commercianti e PMI

SumUp, azienda specializzata nel settore dei pagamenti digitali in mobilità, lancia in Italia SumUp Fatture, il nuovo strumento per sempre gratuito che assicura ai commercianti una soluzione di fatturazione elettronica facile da usare e conforme alle normative vigenti e comunitarie. Una soluzione innovativa che - specialmente in questo momento - diventa ancora più di supporto alle PMI, che possono così gestire la propria attività e mantenere il business operativo in tutta semplicità. SumUp Fatture è completamente e per sempre gratuito,



non prevede costi mensili o obblighi contrattuali e consente di creare ed inviare un numero illimitato di fatture: un vero e proprio unicum nel mercato italiano. Con SumUp Fatture, a seconda delle esigenze dell'azienda, è possibile creare fatture sia tradizionali che elettroniche senza costi e compliant con l'Agenzia delle Entrate tramite un collegamento diretto con essa. In pochi click, la fattura viene inviata sia al cliente in formato PDF, che alle autorità in formato XML conforme.

SHOPCALL

Come funziona Prezzi Partner Assistenza Login Registrati

Vuoi vendere online? Prova il videocommerce.

Il videocommerce è l'e-commerce dal volto umano: il tuo.

Inizia oggi a vendere online

Security News

L'85% dei giovani italiani è cosciente dei problemi di sicurezza legati ai social

È quanto emerso da una ricerca condotta da Kaspersky sul catfishing, l'attività ingannevole sui social network che prevede la creazione di profili falsi per raggirare altri utenti, condotta insieme al Giffoni Innovation Hub. **Sono in particolare le ragazze le più preparate sul tema (62%), contro il 43% dei maschi**, e anche le più sensibili, ritenendo importante sapere con chi si chatta realmente: il 73%, infatti, dà un voto massimo a questo aspetto, rispetto al 50% dei maschi.

Il settore Fiere fa -80% di fatturato

Il blocco delle fiere dall'ultima settimana di febbraio al 1° settembre **ha causato lo spostamento o l'annullamento di oltre 180 manifestazioni tra internazionali e nazionali in calendario nel 2020 e un calo generale del fatturato del 70%**. Ma l'ulteriore stretta prevista dal nuovo Dpcm del 25 ottobre, che vieta le manifestazioni fieristiche fino al 24 novembre, porta all'80% la perdita di fatturato, con l'annullamento o il trasferimento solo online di circa 60 eventi nelle prossime quattro settimane" (ndr l'ulteriore dpcm del 4 novembre ha annullato le fiere fino al 3 dicembre). Ha così dichiarato, intervistato da Adnkronos/Labitalia, il presidente di Aefi-Associazione esposizioni e fiere italiane, Maurizio Danese.



BT SLIM: il nuovo telecomando ERREBI

BT SLIM è il nuovo telecomando ERREBI per l'apertura di porte garage, cancelli ed altre automazioni utilizzando il cellulare.

È sufficiente collocare il dispositivo nella parte posteriore dello smartphone, vincolarlo via Bluetooth all'APP ERREBIRemoteSLIM e premere il pulsante di apertura. **Grazie al suo design**

sottile e leggero, BT SLIM è facile da portare sul cellulare e da mettere in tasca. Include ulteriori interessanti vantaggi come la funzione di grilletto remoto per la fotocamera del telefono ed altre applicazioni extra che renderanno più comoda la gestione dello smartphone.

Ancora nessuna proroga per il Superbonus 110%

L'agevolazione scade il 31 dicembre 2021 ma la proroga, da finanziare col Recovery Fund, non è nella bozza di Legge di Bilancio 2021. **Nelle ultime settimane diversi esponenti del Governo e della maggioranza hanno rassicurato sull'intenzione di allungare le scadenze del superbonus 110%** (ora fissate al 31 dicembre 2021 per tutti e al 30 giugno 2022 solo per gli immobili di edilizia sociale),

senza però sbilanciarsi sulla norma da utilizzare per disporre la proroga. Il Ministro dello Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, un mese fa all'assemblea annuale dell'Ance ha annunciato "una proroga importante col Recovery Fund" aggiungendo però che la proroga non sarebbe arrivata con la Legge di Bilancio.



News Eventi



SiFerr 2021

Salone internazionale Ferramenta & Colori

Il SiFerr dà appuntamento a Giugno 2021

Ma.Mu. Srl, società organizzatrice della più importante manifestazione della ferramenta tradizionale in Italia, il **SiFerr - Salone internazionale della Ferramenta**, annuncia che la terza edizione si terrà il 26 e 27 giugno alla Mostra d'Oltremare di Napoli. La decisione di rimandare l'evento nasce, innanzitutto, dal rispetto delle **misure restrittive ancora pienamente in corso** in Italia (e reiterabili ancora) che hanno bloccato tutte le fiere nazionali e internazionali. Dopo un'attenta riflessione che ha coinvolto l'intero settore, si è giunti alla conclusione, condivisa da tutto il mercato, che **Giugno 2021 possa essere il momento propizio per la ripartenza, sia dal punto di vista dell'evoluzione**

dell'emergenza sanitaria sia dal punto di vista organizzativo delle aziende partecipanti, che avranno così il tempo di programmare un appuntamento così importante come il SiFerr. Ma.Mu. Srl si sta adoperando per **proporre l'anno prossimo una manifestazione ricca dal punto di vista dei contenuti e delle proposte commerciali, che saranno al centro, come sempre, della kermesse che si svolgerà in assoluta sicurezza per espositori e visitatori.** Dopo un anno di forzato stop, il SiFerr rappresenterà la prima importante occasione **per far incontrare il mercato della ferramenta che ha dimostrato la sua forza anche in questo complicato periodo storico. L'appuntamento è nei padiglioni della Mostra d'Oltremare di Napoli il 26 e 27 Giugno 2021.** Per informazioni: www.siferr.com



Nuove date per il Convegno annuale Ersi

Vista la situazione ancora critica e dopo aver attentamente ponderato la possibilità di una riprogrammazione in autunno l'**Ersi, Associazione che riunisce i maggiori esperti del settore serraturiero con il fine di valorizzare e migliorare le competenze degli associati, ha deciso di rinviare l'evento al 7 e 8 Maggio 2021.** Il convegno ERSI prevede, infatti, la



News Eventi

partecipazione di persone provenienti da tutta Italia e dall'estero e dunque è stato ritenuto prioritario garantire la protezione della salute di visitatori, espositori e di quanti lavorano all'organizzazione e logistica dell'evento. Il clima di incertezza e di difficoltà creatosi a seguito dell'attuale situazione, inoltre, difficilmente permetterebbe all'evento il successo avuto nelle scorse edizioni.



Elf Convention rimandato a Giugno 2021

Elf Convention, l'evento organizzato da ELF, la federazione delle associazioni nazionali europee dei locksmith, fondata nel 1984 con lo scopo di riunire il locksmith europei, promuoverne e rappresentare la professione, è stata rimandata al 10-12 Giugno 2021.

La manifestazione si terrà ad Helsinki come previsto per l'edizione annullata del 2020. Nel comunicato si legge "Il governo finlandese ha vietato tutti gli incontri pubblici di oltre 500 persone in Finlandia.



Come risultato di questo decreto, abbiamo posticipato la Convention al 2021 a Helsinki e **sarà esattamente la stessa prevista per il 2020.** Ci scusiamo per l'inconveniente causato, ma è fuori dal nostro controllo. Non vediamo l'ora di vedervi l'anno prossimo a Helsinki!

Le date preliminari sono dal 10 al 12 giugno 2021, ma saranno confermate nel prossimo futuro".



Sicurezza si terrà in autunno 2021

La prossima edizione di SICUREZZA, la manifestazione di riferimento

in Europa per security e antincendio, si terrà a Fiera Milano dal 17 al 19 novembre 2021. SICUREZZA darà voce a questi cambiamenti, ma soprattutto spazio alla valorizzazione dell'innovazione e della professionalità. In un momento così cruciale, il progettovole ancor più favorire l'incontro mirato tra produttori e buyer e fornire strumenti concreti che consentano

di guardare all'evoluzione del settore, mettendo a disposizione una piattaforma di confronto in cui analizzare le sfide aperte dagli attuali scenari comprenderne portata e conseguenze. Contenuti e sfide che saranno al centro anche di webinar che si terranno nei mesi precedenti la manifestazione, per informare, aggiornare e creare dibattito proprio intorno a temi chiave che stanno cambiando il settore, dallo smart working alla cyber security, all'impiego ormai generalizzato di sistemi di controllo accessi e termoscanter in settori come il retail e la GDO. **SICUREZZA, unico appuntamento internazionale in Italia per suo settore, ha intrapreso il cammino verso l'edizione 2021 proprio con la ferma volontà di affiancare le aziende, mettendo a loro disposizione servizi e agevolazioni che, in questo particolare momento, possano supportarle nella decisione di partecipazione.** Fiera Milano ha infatti reso più agile l'accesso al credito per le aziende espositrici, sostenendo il finanziamento dell'investimento grazie ad accordi siglati con alcuni istituti di credito (Banca Popolare di Sondrio, Banco BPM, Intesa Sanpaolo) e con la società finanziaria BCC Lease (Gruppo Credito Cooperativo).

Security News



10 TIPS NATALIZI PER I PICCOLI COMMERCianti

Per aiutare commercianti e artigiani e confermare il supporto alle piccole imprese, SumUp (<https://sumup.it>), fintech specializzato nel settore dei pagamenti digitali con mobile POS, ha stilato insieme al Social Media Coach Davide Dal Maso una lista di consigli per facilitare e incentivare il business in vista della stagione natalizia.

- ▶ Sui social pensare a Natale già a novembre
- ▶ Facilitare i pagamenti cashless e online
- ▶ Fare leva sulle emozioni
- ▶ Puntare su prodotti stagionali e cambiare punto di vista
- ▶ Collaborazioni e sinergia
- ▶ Registrare l'attività su Google My Business
- ▶ Offerte, sconti e Buoni Acquisto
- ▶ Promuovere lo "smart" shopping
- ▶ Natale vuol dire community
- ▶ Creare una vetrina digitale per lo shopping online

Prepararsi al "nuovo Natale" con un sistema di protezione alla fonte

Secondo il Centre for Retailresearch **larga parte delle vendite e dei profitti annuali dei retailer arriva nel trimestre che precede il Natale** (per questo definito dallo stesso Istituto "The Golden Quarter"). A favorire questo **trend di crescita hanno partecipato negli anni una serie di fattori, che vanno dalla naturale propensione del consumatore ad aumentare gli acquisti in vista delle festività**, ad una serie di azioni che il retailer pianifica proprio per favorire e incentivare tale spinta. **Attenzione ad un packaging particolare, ma anche al modo in cui proporre a scaffale i**

prodotti, sono certamente asset che il settore riconosce essenziali in ottica di esposizione della merce all'interno dei punti vendita. La maggiore rotazione di alcune tipologie di articoli e l'esigenza di prevedere un più frequente riassortimento degli scaffali concorrono d'altro canto, in alcuni casi, a favorire anche l'aumento di furti e tentativi di taccheggio dei prodotti. Per i retailer, pur nell'incertezza cui l'attuale scenario ci pone di fronte, prepararsi al Natale deve tradursi nel prendere coscienza della necessità di **attuare misure adeguate a contrasto delle perdite**, al fine di mantenere da un lato incassi continui, consistenti e, possibilmente, crescenti e, dall'altro, per ridurre al minimo gli ammanchi e i disallineamenti a magazzino. In quest'ottica avvalersi di

un programma di **Protezione alla Fonte** può far la differenza. I benefici di questo tipo di progetti strategici sono ormai ben noti ai retailer: la merce è già pronta per la vendita, poiché arriva integra nel proprio aspetto grazie a **etichette EAS non visibili e discrete, inserite direttamente nel packaging**. Avvalersi di merce ready to shelf consente poi allo staff di dedicare minore tempo all'etichettatura in store a beneficio del supporto alla vendita front-end. In generale questo tipo di logistica più veloce, sicura e controllata, lungo tutta la filiera, rappresenta un valore aggiunto che, per le aziende, si traduce in un maggior numero di conversioni (e quindi in maggiori profitti), ma anche in un aumento del ROI (Return of investment) per questo tipo di progetti.

SICUREZZA

iVolta

1 - 3M
Marc Routier
 Managing Director

3M, società che traduce la scienza in soluzioni capaci di migliorare concretamente la vita di tutti i giorni, ha nominato Marc Routier Managing Director della South East Europe Region. Nato a Saint Germain-en-Laye, in Francia, Marc Routier è di origine anglofrancese. **Laureato in economia e commercio, il manager lavora da 16 anni in 3M, dove ha ricoperto 7 diversi ruoli in tutte le principali aree aziendali:** dal campo Mediacale al Consumo, dall'Industria alla Grafica. Nel 2016 è diventato membro del management team dell'area APAC (Asia Pacific). La sua conoscenza di 5 lingue gli ha permesso di lavorare per lungo tempo all'estero, in 4 diversi Paesi. **Attualmente vive a Milano con la moglie e le due figlie.**

2 - STARK
Laura Gualtieri
 Responsabile settore Ferramenta

Presente in azienda da circa 14 anni, si è sempre occupata e continua a farlo ora, del commerciale Export nel settore della ferramenta. Dal 1 gennaio 2020 ha preso il posto del precedente direttore commerciale Roberto Antinoro. **Oltre che della parte commerciale, si occupa anche del settore acquisti per la linea di prodotti in import;** grazie a partner affidabili ha creato, in poche settimane, la linea anti covid 19 insieme al Direttore commerciale del settore hotel, D.ssa Scalini con la quale ha raggiunto un grandissimo risultato di fatturato. **Oggi è alla guida di tutto il commerciale ferramenta con la preziosa collaborazione delle colleghe in back office.**

3 - ERSI
Gianluca Cerlini
 Presidente

Prescription Manager presso ISEO Serrature S.p.A. da aprile 2016 all'interno della Divisione Progetti e Prescrizioni, dove si occupa di identificare e gestire potenziali utilizzatori/prescrittori indirizzandoli all'utilizzo delle soluzioni aziendali. Il suo compito consiste anche nel riuscire ad intuire la domanda futura di sicurezza al fine di apportare le giuste migliorie ai prodotti esistenti e garantire una risposta efficace alla stessa. **Da gennaio 2020 è il nuovo Presidente di Ersi,** l'associazione senza fini di lucro che riunisce le figure professionali che operano nei settori di attività che, in linea scientifica, tecnica e merceologica, riguardano le serrature e le riferme in genere.

4 - AEFI
Giovanni Laezza
 Presidente

Laureato in Scienze politiche con indirizzo economico presso l'Università degli Studi di Padova, ha iniziato la sua carriera professionale nel 1986 presso il Servizio Turismo della Provincia Autonoma di Trento. Dal 1987 al 1994, ha ricoperto diversi incarichi come funzionario per l'Azienda di Promozione Turistica del Trentino, prima come Responsabile Ufficio studi e ricerche e successivamente come Responsabile Settore Promozione per l'estero. Nel dicembre 1994 diventa Direttore dell'Azienda di Promozione Turistica della città di Rovereto e della Vallagarina. **Da aprile 2005 a febbraio 2020 è Direttore Generale di Riva del Garda Fierecongressi spa.**

SICUREZZA

iVolta



5 - ISEO Ermanno Formisano Direttore Vendite

Direttore vendite Italia ISEO Serrature dal 2008, dove ha iniziato a lavorare nel 1993 ricoprendo il ruolo di promotore tecnico commerciale per l'area del Sud Italia. Grazie alla sua indole e alla dedizione al lavoro, qualche anno dopo, nel 1997, diventa area manager per il Sud Italia. **Vive a Napoli, ma il tempo dedicato al lavoro lo porta in giro per tutta l'Italia per la maggior parte del tempo.** Quando torna a casa, nel fine settimana, si ricarica con gli splendidi paesaggi della sua città natale.

6 - ASSA ABLOY ITALIA Samantha Aiello Responsabile Marketing

Responsabile Marketing e Comunicazione di Assa Abloy Italia per la divisione di Security Solution. Laureata in Scienze delle Comunicazione presso l'Università La Sapienza di Roma e forte di un master in Media Relations e marketing de "Il Sole 24 Ore Business School" vanta una decennale esperienza nel settore marketing e comunicazione sia corporate che di prodotto lavorando in diverse aziende e agenzie di comunicazione e spaziando tra vari settori merceologici. **Spiccano nel curriculum aziende come Ferrarelle, Academia Barilla, BnpParibas, Fondazione Umberto Veronesi, Gruppo CEPU.**

7 - GS1 ITALY Alessandro D'Este Presidente

GS1 Italy riunisce 35 mila imprese di beni di consumo che condividono soluzioni e servizi per migliorare la visibilità dei prodotti, gli scambi di informazioni tra le imprese, i processi aziendali, la filiera del largo consumo e i rapporti con i consumatori. **Laureato in Economia all'Università di Firenze**, Alessandro d'Este si è specializzato frequentando corsi post-universitari in General Management presso la Emory University, l'INSEAD e la Cranfield University. Dopo importanti esperienze nel mondo del retail (Esselunga e Metro), del largo consumo (Coca-Cola, L'Oréal, Bauli e Ferrero) e dei prodotti durevoli (Pirelli), **dal 2016 è presidente e amministratore delegato di Ferrero Commerciale Italia.**

8 - DI.CIERRE Giuseppe Di Carluccio Titolare

Titolare, insieme alla sorella Assia, della Di.Ci. Erre - Mastronardi, azienda specializzata nella distribuzione all'ingrosso di prodotti per l'imballaggio. Dopo aver conseguito la laurea in Scienze Politiche ed essersi specializzato in Marketing e Comunicazione, **ha affiancato il padre Raffaele nella gestione della sua agenzia commerciale, attività che prosegue tutt'oggi**, portando avanti gli insegnamenti e i valori che gli ha trasmesso. Appassionato di cinema, letteratura ed enogastronomia, nel tempo libero ama viaggiare e curare il suo piccolo orto insieme alla moglie e ai suoi due bambini.



9 - KEY VALUE Alessandro Petrillo Ceo

Key Value, società di Management Consulting specializzata su tematiche organizzative e di efficienza operativa, ha nominato Petrillo Ceo. Classe 1978, Petrillo vanta oltre 18 anni d'esperienza nel management consulting, maturata sia nelle più rilevanti realtà della consulenza globale che in aziende nel settore dei financial services. **Ha ricevuto riconoscimenti quali il Green Globe Banking nel 2014, il premio Lean in Finance nel 2016 e il premio "Innovation Leader" nel 2017** conferito dalla Lean Enterprise Machine. Key Value è la newco posseduta al 100% da Key Partner, digital integrator italiano e indipendente

10 - SICUREZZA Paolo Pizzocaro Exhibition Director

Paolo Pizzocaro, Exhibition Director di SICUREZZA, da oltre 30 anni al centro dell'evoluzione del settore, accoglie le soluzioni di security e fire più avanzate, proponendosi come strumento di sviluppo, formazione e innovazione per il mercato. Leader in Italia e tra gli appuntamenti di riferimento in Europa, **SICUREZZA attrae operatori e buyer da tutti i principali mercati del vecchio continente, dal bacino del Mediterraneo e dal Medio Oriente.**

11 - FERRAMENTA DAMIANI Claudio Damiani Titolare

Titolare della ferramenta Damiani di Trieste ha ereditato l'attività dal papà che l'ha avviata più di 50 anni fa. Il negozio, che si estende su 100 metri quadrati, è nato come ferramenta tradizionale specializzato in tendaggi, poi hanno iniziato a trattare serrature di sicurezza e porte blindate. Ed è ora il loro settore principale. **Grazie alla passione all'impegno del titolare oggi la ferramenta Damiani di Trieste è una delle realtà più conosciute ed apprezzate in tutta la provincia** trattando in esclusiva alcuni tra i marchi più importanti del settore: AssaAbloy, Dormakaba, Keso, Gege e Ikon.

12 - CENTRO SERRATURE NOVARA Stefano Città Titolare

Dopo 15 anni d'esperienza nel settore sicurezza alle dipendenze di un grande maestro: la ferramenta Collini di Busto Arsizio, che lo ha formato lavorativamente e anche personalmente, **Stefano Città ha aperto il suo punto vendita.** "Cresciuto con loro a pane e serrature" ad un certo punto ha capito che era il momento di prendere la sua strada e portare la ferramenta in un grande centro come Novara. **Oggi l'attività è gestita interamente da Stefano insieme alla moglie Valentina e ai suoi genitori** che gli hanno dato la possibilità di realizzare il grande sogno di avere un'attività propria.

Approfondimento



FEBBRE DA... **termoscanner**

Con l'emergenza Covid-19 sono entrati a far parte della nostra quotidianità. L'obiettivo è misurare la temperatura così da poter isolare tempestivamente i soggetti che hanno la febbre. Quali sono le tipologie in commercio? Quale sarà il futuro di questi prodotti? Facciamo un punto della situazione.



Approfondimento

La sicurezza al tempo del Covid-19 fa rima con termoscanner, intendendo con questo termine la tecnologia hardware e software per la misurazione a distanza dei parametri di temperatura del corpo. **Ciò a cui si assiste è il decollo di dispositivi e soluzioni che prima non riscontravano grande interesse e utilizzo sul mercato.** La scelta può spaziare da apparecchi estremamente semplici (come un termometro a infrarossi) a quelli molto più sofisticati (ad esempio termocamere con sistemi di riconoscimento facciale, rilevazione temperatura e presenza della mascherina), con il medesimo scopo di contenere la diffusione del virus agendo preventivamente sul controllo degli accessi. Rapidità e assenza di contatto fisico con l'operatore sono indubbiamente due dei benefici dei **termoscanner, ad oggi diventato molto familiare a tutti noi ed utilizzato sistematicamente in svariati contesti: dalle stazioni ai musei, dai centri commerciali alle sedi aziendali.** Esistono tre categorie di questo

genere di prodotto: **termometro digitale mobile contactless; termoscanner fisso a totem e termocamera fissa.** Si differenziano in base al flusso di persone che devono monitorare e di conseguenze in relazione al costo. Di seguito ne parliamo in modo più approfondito analizzando vantaggi e svantaggi di ciascuno.

Termometro digitale mobile contactless

Il rilevatore di temperatura "a pistola" è una soluzione mobile, economica, generalmente a batterie, anche se ne esistono alcune tipologie collegabili all'alimentazione elettrica. **I suoi vantaggi sono: misurazione fino a un metro di distanza; l'operatore è libero di presidiare più di un ingresso; è adatto a contesti con ridotto numero di accessi.** Questi gli svantaggi: è spesso necessaria la presenza di un addetto alla sicurezza; non è possibile controllare in automatico la presenza della mascherina; se alimentato a batterie deve essere ricaricato periodicamente; non è



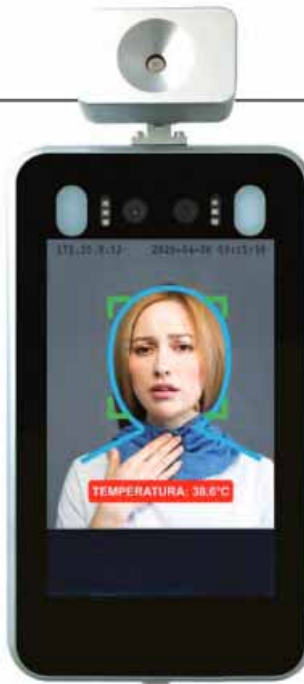
CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Termometro digitale	Totem	Termocamera
Distanza di misurazione	Fino a 1 metro	Fino a 1 metro	Fino a 1 metro
Controllo automatico temperatura	X	■	■
Controllo automatico mascherina	X	■	■
Presenza di addetti alla sicurezza	Necessaria	Non indispensabile	Necessaria
Allarme integrato nel sistema	X	■	■
Integrabile con chiusura accessi	X	■	■
Integrabile con altre periferiche	X	■	■
Rilevamento multiplo	X	X	■
Numero di accessi	Ridotto	Medio	Elevato
COSTO	●	●●	●●●

Termoscanner

integrabile con altre periferiche hardware o con i sistemi di accesso; è sconsigliato per i luoghi con un medio numero di accessi.

Termoscanner fisso a totem

Si tratta della soluzione adatta alla maggior parte delle imprese e delle attività che hanno un accesso quotidiano di dipendenti e visitatori. Il prodotto è disponibile in varie versioni e con diverse tipologie di piedistallo, integrabili all'interno di strutture standard o realizzate appositamente. **I suoi vantaggi sono: misurazione fino a un metro di distanza; controllo automatico del corretto utilizzo delle mascherine;** sistema di allarme sonoro e visivo integrato nel sistema; integrabile all'interno di strutture meccaniche realizzate appositamente, con periferiche aggiuntive, (ad esempio gli strumenti di igienizzazione mani/piedi); collegabile con altre periferiche come ID card reader, fingerprint reader, IC card reader, 2D barcode reader; integrabile con



i sistemi di accesso a varchi, tornelli, porte. **Gli svantaggi: richiede un team per l'installazione o eventuali integrazioni con il sistema di accesso.**

Termocamera fissa

È una soluzione tecnologicamente avanzata che dispone di un sistema in grado di rilevare gruppi di persone simultaneamente. La termocamera è una soluzione adatta per luoghi ad accesso elevato come aeroporti e stazioni, dove vengono analizzate fino a 30 persone contemporaneamente.

I suoi vantaggi sono: misurazione a decine di metri di distanza; rilevamento multiplo (fino a 30 persone simultaneamente); integrabile con altri sistemi di accesso; controllo automatico del corretto utilizzo delle mascherine. Questi gli svantaggi: prezzo elevato dovuto alla combinazione di servizi; richiede un team per l'installazione e l'integrazione con il sistema di accesso; richiede un check-up periodico per la calibrazione; prevede il supporto di un team di gestione della sicurezza.



Approfondimento

IL PUNTO DI VISTA DELL'AZIENDA



Abbiamo intervistato **Eugenio Brusco**, **General Manager di PROXE**, azienda specializzata in prodotti per la protezione domestica, che commercializza fin dall'inizio dell'emergenza un termoscanner utilizzato non solo per la misura della temperatura, ma anche come controllo accessi e che sono sicuri avrà un futuro anche alla fine di questo periodo.

iKey: Parliamo di termoscanner, da quanto commercializzate il modello Face Recognized?

Eugenio Brusco: Dal momento che noi lavoriamo sulla tecnologia, poco prima del lockdown eravamo in una fase progettuale che avrebbe portato in un certo arco di tempo all'acquisizione e poi commercializzazione di questo prodotto nella sua funzione di controllo accessi. **Dalla fine di febbraio però siamo entrati in piena emergenza e lo abbiamo immesso sul mercato perché effettivamente era diventato un prodotto necessario.**

iKey: Quali realtà ve lo richiedono maggiormente?

E.B.: Oggi lo distribuiamo soprattutto a tutti quegli utenti che hanno la necessità di proteggere l'accesso ai loro locali, enti pubblici in primis, tribunali, istituti sportivi, perché comunque sul mercato si pone come un prodotto di alta fascia con un prezzo che si aggira intorno agli 800 euro più IVA. Però lo hanno acquistato anche alcune ferramenta e centri sicurezza sia per il negozio nel caso di spazi grandi o anche su richiesta per clienti specifici. **Bisogna tener conto che questo apparato è uno strumento di sicurezza, nella versione di controllo accessi è la miglior chiave per qualsiasi serratura grazie al riconoscimento facciale.** È un prodotto che ha un database che può archiviare fino a 22mila e 400 utenti registrati e 100mila registrazioni di utenti sconosciuti.

iKey: Qual è il futuro di questo prodotto?

E.B.: È un prodotto che ha diverse caratteristiche.

IL PUNTO DI VISTA DELLA FERRAMENTA

Andrea Fusaglia è il titolare della ferramenta

Fusaglia, un punto vendita storico di Milano a due passi da piazza Duomo, e da tempo un riferimento assoluto in ambito sicurezza.

iKey: Parliamo di termoscanner. Che genere di prodotti commercializzate?

Andrea Fusaglia: Nella prima fase dell'emergenza sanitaria ci siamo ritrovati a fronteggiare la maggiore richiesta di dispositivi di



Termoscanner

Oltre al controllo della temperatura, è un ottimo strumento per il controllo accessi con riconoscimento facciale e quindi alla fine dell'emergenza sanitaria, quando si tornerà alla normalità, potrà essere utilizzato per controllare entrate ed uscite senza più la necessità di avere il badge. **Non solo questo strumento è un apriporta, programmandolo in un determinata maniera dà la possibilità di attivare anche un sistema di apertura.** Riassumendo le sue caratteristiche principali sono tre: controllo temperatura, controllo accessi e apriporta. Inoltre è possibile utilizzarlo con o senza mascherina e nel caso in futuro non ce ne fosse più la necessità si può eliminare la funzione legata al controllo della temperatura. **È il prodotto del futuro, indipendentemente dall'emergenza Covid, nonostante i centri sicurezza facciano un po' fatica ad ammetterlo** la direzione del mercato della sicurezza va nel senso della tecnologia e del digitale e i prodotti tradizionali stanno via via lasciando il posto a questi più avanzati basati sulle app e sul riconoscimento facciale, che è un metodo che non è possibile donare in nessun modo.

protezione individuale. Ci siamo quindi dotati anche di termometri digitali oltre che di mascherine e disinfettanti. Poi abbiamo detto "basta". **C'è stata una speculazione altissima che anche oggi non si è esaurita del tutto.** Abbiamo così voluto cambiare strada e fare ciò che ci riesce meglio: stare dalla parte del cliente e spremere le meningi. Con un nostro laboratorio di informatica abbiamo ideato un dispositivo



elettronico molto basilico, un termoscanner "easy". Tra le caratteristiche c'è la presenza di un sensore particolarmente sensibile che misura la temperatura e vanta un range di errore minimo. L'elettronica che contiene è semplice ed è economica. È la stessa peraltro utilizzata in dispositivi che vengono venduti a costi altissimi. Per questo parlo ancora di speculazione. **In questo momento il prodotto è in una fase di sviluppo e stiamo mettendo mano all'estetica. Poi lo commercializzeremo negli esercizi commerciali o negli uffici.** Può essere collegato anche una serratura elettrica, che si sblocca solo se la temperatura registrata della persona che deve entrare non supera i limiti stabiliti.

iKey: Come è andata la vendita di prodotti legati alla sicurezza in questi mesi?

A. F.: Abbiamo registrato un certo calo di fatturato. Innegabilmente. **Anche perché questi mesi le persone hanno soggiornato maggiormente a casa e quindi hanno avuto meno esigenze dal punto di vista della messa in sicurezza.** Però, parallelamente, è cresciuta la richiesta di tutta quella tecnologia elettronica "smart" che prevede l'utilizzo di app per accedere alla propria abitazione: parlo quindi di serrature digitali e di dispositivi domotici. È la tendenza del futuro. **Finalmente stiamo assistendo a un cambio di mentalità del cliente che guarda con attenzione ai prodotti più innovativi.**



iTweet

Termocamere 885 e 890 TESTO

Grazie al nuovo assistente testo FeverDetection, le termocamere **Testo 885/testo 890 sono la soluzione ideale per identificare persone potenzialmente ammalate**. Affidabili: risoluzione fino a 1280 x 960 pixel (con la tecnologia testo SuperResolution) e buona sensibilità termica. Flessibili: grazie all'interfaccia HDMI per la trasmissione dei dati su un monitor esterno, ideali anche per l'impiego stazionario ad es. durante i controlli di sicurezza.



K3-PRO - DIGITRON

È studiato per la verifica della temperatura corporea nel controllo degli accessi (uffici, comunità, centri commerciali, uffici postali, supermercati, palestre, alberghi, ristoranti etc). Un ampio display LED ad alta definizione permette l'indicazione della temperatura e, in caso di anomalie, segnala con un allarme visivo (display si illumina di rosso) e sonoro (allarme buzzer) il superamento della soglia impostata. **Permette la registrazione del dato e il conteggio del numero delle persone monitorate.** **Velocissimo nella misurazione** (1/100 di secondo per effettuare la misura) ed estremamente accurato : +/- 0.235°.



Termometro Non Contact Bluetooth MICROLIFE AG

Il termometro frontale a infrarossi Non Contact Bluetooth rileva la temperatura senza alcun contatto in soli 3 secondi. **Si connette con la tecnologia Bluetooth tramite smartphone all'applicazione Microlife Connected Health+ e segnala, con una luce rossa, se c'è allarme febbre** (Tecnologia Silent GlowTM), ossia quando la temperatura è superiore a 37,4°C.



Termometro frontale Senza contatto - BRAUN

Il termometro è dotato di tecnologia Age Precision, **guida alla febbre regolabile in funzione dell'età**. Display è caratterizzato da codifica a colori per una più facile interpretazione dei risultati. Le misurazioni sono rapide e pratiche sia in modalità "Senza contatto" che in modalità "Contatto".

Termoscanner

H-Sense T / M - GUNNEBO

Il kit H-Sense T / M è una videocamera integrata, con un sensore a infrarossi e un'unità di visualizzazione da 7" con misurazione della temperatura corporea e rilevamento della mascherina igienica. **Questo dispositivo permette il rilevamento della temperatura corporea combinando l'analisi delle immagini con il monitoraggio termico a infrarossi per fornire una misurazione della temperatura senza contatto** con una precisione di $\pm 0,3$ °C. Il sistema nega l'accesso a chiunque mostri una temperatura corporea oltre il limite. La telecamera, inoltre, riconosce se il visitatore indossa una mascherina e nega l'accesso se questa non è presente.



Termoscanner 7" KB-BT2000 e WiFi 8" KB-BT3000 - KBLUE

I Termoscanner KB-BT2000 e KB-BT3000 sono dispositivi multifunzione. Basati sul riconoscimento dei volti, misurano la temperatura corporea, rilevano la presenza della mascherina e costituiscono un ottimo strumento per la gestione delle file e il controllo accessi. **Entrambi i modelli dispongono di videocamera ad alta definizione che consente di identificare il volto anche in condizioni di scarsa luminosità.** Consentono inoltre di gestire un varco direttamente collegato (es. tornelli, barriere, ecc.) e possono attuare un blocco immediato dell'accesso.



Termoscanner TupucheckPro DIGITAL TECHNOLOGIES

Realizzato in collaborazione con TupuTech, TupuCheck Pro realizza un veloce e accurato controllo termometrico e riconoscimento facciale, di facile integrazione con gli esistenti sistemi di controllo e accesso dell'azienda. **Il termoscanner è già stato scelto, oltre che da centinaia di realtà ed imprese italiane, anche da Scuole, Università, uffici della Pubblica Amministrazione.** Adatto a flussi in ingresso/uscita di personale aziendale, visitatori clienti con collegamento diretto ai gestionali.



Panda - SUNELL ITALIA

La termocamera SN-T5 viene chiamata "Panda", per le "orecchie" che la contraddistinguono, create apposta affinché il dispositivo potesse essere utilizzato in contesti come asili e scuole dell'infanzia. È in grado di rilevare il volto di 16 persone per ogni fotogramma (30ms) grazie all'ottica standard con rilevamento facciale e, utilizzando la seconda telecamera termica, può rilevare la temperatura della fronte con una precisione assoluta (tolleranza pari a 0,1°C). Il prodotto arriva dalla casa madre cinese, la Shenzhen Sunell Technology Corporation.



Presentiamo la nostra nuova gamma
Stronghold® SS100 più resistente di sempre



Dimensioni reali!!

Il primo lucchetto in assoluto a raggiungere il livello 4 della LPCB



Marco Polo Snc, Viale Martiri della Libertà, 101 - 52010 Subbiano (AR) - Tel. +39 0575 421203

**MADE IN
BRITAIN**

www.marcopolosicurezza.it

Resistenza garantita

C.A.T!

chiavi auto

Distributore
Nazionale



Tutte le applicazioni e i software con un singolo cavo.
Da oggi programmare chiavi e radiocomandi non è più un
sogno con **Zed-FULL**.

C.A.T. srl - Via Vincenzo Gemito 5 - 81031 Aversa CE
08119972625 – www.catsrl-shop.it – catchiaviautosrl@gmail.com

Negozi a prova di **sicurezza**

Abbiamo intervistato Alberto Corradini, Business Unit Director di Checkpoint Systems Italia, con il quale abbiamo fatto il punto a proposito del tema della sicurezza nei punti vendita. Dall'emergenza Covid-19 sino ad oggi, ecco come è cambiato il modo di gestire il negozio e quali sono gli strumenti che entreranno nella nuova normalità.





iKey: Facciamo il punto sui cambiamenti in tema di sicurezza nel retail dall'inizio dell'emergenza sanitaria...

Alberto Corradini: Dalla fine di febbraio ad oggi il settore del retail ha subito dei grandi cambiamenti, che erano già in corso, ma con l'inizio della pandemia si sono inevitabilmente accelerati: durante il lockdown e nei mesi immediatamente successivi, l'e-commerce si è guadagnato un ruolo di sempre maggiore rilievo, con la conseguenza che ormai anche il consumatore percepisca lo shopping come sempre più un'esperienza multicanale, dove **digitale e punto vendita fisico sono integrati e connessi tra loro. L'adeguamento tecnologico dei negozi in ottica di omnicanalità si è quindi velocizzato considerevolmente, affiancandosi anche alle nuove esigenze di messa in sicurezza dei negozi** che devono garantire ai propri clienti un'esperienza d'acquisto che sia piacevole ma anche sicura. **Checkpoint Systems in questo senso ha sviluppato**





e messo a disposizione dei retailer il suo know-how proponendo prodotti innovativi come ad esempio la linea di soluzioni EAS e le tecnologie per il contingentamento delle persone nei negozi e la misurazione delle temperature, rispettivamente denominate SmartOccupancy e SmartTemperature. Queste due ultime soluzioni sono integrabili con la piattaforma software HALO per avere una visione in tempo reale di dati e numeriche che possano suggerire quali strategie adottare per migliorare il proprio business. **Tecnologie come queste sono destinate a mantenersi anche dopo la pandemia, in quello che ormai in tanti definiscono come "new normal".**

iKey: Si può parlare davvero di nuove modalità o abbiamo messo in campo degli strumenti che, una volta finita l'epidemia, non ci saranno più?

A.C: Gli strumenti adottati durante l'epidemia continueranno ad essere utilizzati per lo stesso scopo ma anche per altre applicazioni. **Inoltre, proprio in virtù di un "new normal" che avrà luogo in una situazione molto diversa da quella pre-pandemia, certe abitudini prese non saranno perdute, come il contingentamento e l'evitare gli assembramenti nel punto vendita** ma anche tutta l'esperienza all'insegna del "phygital" che ormai il consumatore ricerca. Il punto vendita è destinato a trasformarsi e rimanere fortemente integrato con tutto l'online e quindi **i retailer che si adegueranno a questo tipo di nuova realtà riusciranno a mantenersi competitivi.**

iKey: Parliamo di negozi di ferramenta e diy quali sono i passi più importanti che la filiera tradizionale ha dovuto compiere?

A.C: Anche per queste tipologie di negozi il nostro

consiglio è di attrezzarsi per l'omnicanalità e per una nuova esperienza di acquisto più coinvolgente e personalizzata. **Inoltre dal momento che il negozio diventa sempre più un luogo dove osservare e toccare con mano la merce, è sicuramente strategico fare in modo che la merce sia esposta liberamente a scaffale.** Questo è possibile e si può realizzare in assoluta sicurezza, adottando soluzioni come i **programmi di Protezione alla Fonte, che consentono di applicare gli antitaccheggio all'interno delle confezioni in modo discreto** prima che gli articoli raggiungano il negozio e possano essere esposti senza il rischio di furti o taccheggi. **Inoltre il source tagging consente di dedicare minore tempo all'etichettatura in-store per poter rivolgere tutte le attenzioni necessarie alle richieste dei clienti.**

iKey: Checkpoint Systems ha messo a punto diverse soluzioni per il contingentamento e il controllo della temperatura di clienti e dipendenti degli store, quali sono quelli più adatti per i negozi di ferramenta?

A.C: Dipende dalla dimensione del punto vendita ma sia SmartOccupancy, **per il controllo dei flussi di persone all'interno dei negozi, sia SmartTemperature, progettato per la misurazione a distanza della temperatura all'ingresso dei negozi,** sono due soluzioni scalabili per negozi dalle dimensioni più ridotte.

iKey: Come vede il futuro del retail dopo questo importante fatto storico che stiamo vivendo?

A.C: Come già anticipato, quest'anno il retail ha dovuto accelerare un processo di cambiamento che era già in atto. **Da tempo si parla infatti di negozi 2.0 e sicuramente i punti vendita fisici resteranno anche se, come sta già accadendo, dovranno trasformarsi e adeguarsi alle nuove abitudini di spesa dei consumatori:** per rimanere competitivi i negozi dovranno integrarsi con l'online, proponendo anche un'offerta differenziata rispetto allo store digitale e quindi puntando sul lato esperienziale dell'offerta. **Importante anche segnalare il ritorno della centralità nel commercio del punto vendita di prossimità, che durante questa epidemia è stato spesso preferito ai grossi centri commerciali:** questo è un fatto che probabilmente si manterrà in ottica new normalo comunque nei prossimi mesi, dove aperture e chiusure strategiche è probabile che si avvicineranno nuovamente.

ERREBI®



ERREBI CLOUD PRO

MARKET INNOVATION



IL PRIMO SOFTWARE SU CLOUD PER LA DUPLICAZIONE DELLE CHIAVI

ERREBICloudPro, un grande progresso tecnologico che permette agli utenti della macchina 3-CODE di memorizzare la cronologia delle duplicazioni delle chiavi dei clienti e di importare programmi di ammaestramento.



PER NON PERDERE I DATI

Le informazioni sono memorizzate "nel cloud". ERREBI è fra i primi ad offrire questo innovativo servizio.

PER REGISTRARE LE DUPLICAZIONI FATTE AI CLIENTI

Evita che i clienti debbano portare le chiavi per una nuova duplicazione già fatta in precedenza.

IMPORTA PROGRAMMI DI AMMAESTRAMENTO

Importazione di archivi .DAT ed .XML dal suo PC al tablet della macchina. Scegli quali chiavi duplicare e quante unità copiare di ciascun modello.


YOUR KEY

www.errebispa.com

PROSPETTIVE...



sicure (e smart!)



L'emergenza Covid19 ha travolto come uno tsunami ogni comparto produttivo ed economico. Cosa è successo nel settore security? In quali condizioni si trovava il mercato prima della pandemia e qual è la situazione attuale? L'intervista esclusiva a Giulio Iucci, Presidente Anie Sicurezza.



Focus



Il presente di oggi non è quello di ieri. E forse non lo sarà più. **L'emergenza sanitaria ha cambiato definitivamente le carte**

in tavola. La "nuova normalità" che si sta delineando, vista dal settore della security, è un contesto complesso, che richiede ad aziende e professionisti un'analisi attenta degli scenari di oggi e di quelli che potranno aprirsi nei prossimi mesi, per poter essere al servizio delle nuove esigenze in modo efficace. Ci sono senz'altro opportunità da cogliere e qualche rischio da correre. Facciamo il punto con **Giulio Iucci, Presidente Anie Sicurezza.**

iFerr: In quale situazione il mercato si trovava prima dell'emergenza Covid-19? Può darci qualche dettaglio sul consuntivo 2019?

Giulio Iucci: Il 2019 si è chiuso con un 4% circa di crescita, con un trend inferiore all'anno precedente, che aveva chiuso con un +7%. Ma per dare una lettura corretta dobbiamo scomporre i risultati del primo semestre,

decisamente positivi da quelli del secondo, che ha visto i differenti comparti in perdita. Insomma, la flessione nel mercato security era cominciata già pre-Covid, anche se in termini annuali il comparto ha registrato un dato positivo.

A livello di singoli settori, la videosorveglianza ha avuto la performance migliore con un + 7%; l'antincendio ha avuto una crescita pari al 2,1%; il controllo accessi si è attestato su +1%, mentre hanno invece subito una forte stasi, che è stata praticamente una perdita nel secondo semestre, l'antintrusione e la building automation, che si sono attestate intorno al +0,3/0,4%.

Sono dati che danno una visione generale dello scenario, ma dobbiamo anche considerare quegli ambiti che noi come Associazione non indagiamo, cioè la **cybersecurity e la protezione dei dati, che continuano ad avere trend positivi**. Importante tanto quanto i numeri è infine analizzare le tendenze che il mercato continua a mostrare. Ne parlo da più di due anni, ma la **convergenza digitale** è ormai un dato di fatto, un vero driver per il settore. I sistemi integrati tra ambiti limitrofi sono ormai sempre più diffusi e la contaminazione è un fattore positivo da cavalcare. **Riguardo all'export devo purtroppo segnalare una leggera perdita, da attribuire in parte alla Brexit.**

iFerr: Quale è stato l'impatto del Covid-19 sul comparto?

G.I.: Per nostra fortuna, l'emergenza Covid ha avuto sul mercato della sicurezza un impatto meno devastante che su tanti altri. Ritengo si possano dividere i settori in **due tipologie: quelli in cui una fetta importante di fatturato purtroppo è andata persa e quelli in cui non si può parlare di perdita, ma di blocco, e la security è, fortunatamente, tra questi**. Semplificando, un ristorante che non ha visto clienti per due mesi, non potrà recuperare tutto quello che ha



perso durante la chiusura, mentre un cantiere che si è fermato per la pandemia ora è ripartito e la vera sfida è recuperare il tempo perso.

Di sicuro la situazione non è a impatto zero, perché la ripresa stessa prevede una serie di problemi anche per chi, come noi, sta riprendendo. Prima di tutto il problema logistico, perché **gestire le risorse e il personale per far ripartire tutto insieme quello che è restato bloccato non è semplice**. La seconda problematica è legata alla natura stessa dell'attuale situazione economica, dove tutto è interconnesso. Per quanto la crisi possa avere in parte risparmiato le nostre aziende, in alcuni casi non ha risparmiato i loro

SICUREZZA 2021: LA FIERA CHE VERRÀ

Intervista a **PAOLO PIZZOCARO**, Exhibition Director della fiera Sicurezza



Sicurezza, la manifestazione di riferimento in Europa per security e antincendio che si terrà a Fiera Milano dal 17 al 19 novembre 2021, si sta dunque attrezzando per guardare all'evoluzione del settore anche in questa occasione e proporsi **come piattaforma di confronto e innovazione** per fare il punto sulle sfide aperte dagli attuali scenari e comprenderne portata e conseguenze. La manifestazione darà spazio a nuove soluzioni, a nuove applicazioni in ambito **safety** – fortemente sollecitate dall'attuale emergenza – ma soprattutto offrirà agli operatori occasioni di formazione certificata. Aggiornamento e confronto potranno diventare, così, un potente valore aggiunto che consentirà a ciascun profilo professionale di affermare la propria competitività sul mercato. **Sicurezza- che anche per la prossima edizione conferma la contemporaneità con Smart Building Expo, la manifestazione**

dedicata all'integrazione tecnologica, che completa e integra la proposta espositiva - è pronta, dunque, a confermarsi il **punto di riferimento per il settore**: l'appuntamento sarà l'espressione più viva di quella "cultura della sicurezza" di cui oggi tutto il mondo sente il bisogno, per guardare con più serenità a un futuro "nuovamente normale".

iFerr: Come organizzatore di una delle fiere leader in Europa per security&fire siete in qualche modo un osservatorio privilegiato. Qual è la sua visione del mercato nell'attuale contesto di emergenza sanitaria post lockdown? Quali tecnologie stanno emergendo?

Paolo Pizzocaro: Oggi il settore è come non mai al centro dell'attenzione, complice la situazione di emergenza che ha reso necessarie attività stringenti di controllo di flussi, accessi e monitoraggio anche dove prima non era necessario. Questo sta offrendo nuove prospettive al mercato, ma richiede anche una maggiore consapevolezza sulla qualità delle soluzioni in commercio. Insomma, **l'impressione è che siamo in una situazione che è, allo stesso tempo, un'opportunità e un rischio**. Opportunità perché finalmente si sta diffondendo la logica della prevenzione e perché stanno trovando spazio soluzioni come i **termoscanner o il riconoscimento facciale che, pur nate con obiettivi differenti, oggi sono diventate tecnologie abilitanti, che aiutano a vivere la nuova normalità**. Rischio perché naturalmente dove c'è un potenziale mercato si rischia l'affollamento dell'offerta,

non sempre di buon livello. In questo particolare momento, **Sicurezza potrà dare voce a tutti questi cambiamenti e spazio alla valorizzazione della qualità**.

iFerr: Sarà la prima edizione di Sicurezza dopo l'emergenza della pandemia. Come cambia il modo di vivere la fiera?

P.P.: Abbiamo vissuto un lungo periodo di isolamento che, paradossalmente, ci ha portato a dare ancora più valore all'incontro personale, pur nel pieno rispetto delle regole e del distanziamento. **Per questo Fiera Milano ha fatto un grande sforzo di digitalizzazione nel quartiere, in modo da permettere di tornare a incontrarsi in sicurezza**, ma soprattutto per creare **una nuova concezione di visita, in cui fisico e digitale si incontrano e armonizzano**. Sarà in particolare potenziata la **digitalizzazione di procedure di accesso e gestione dei servizi: un'infrastruttura composta da 80 ledwall ad alta risoluzione supporterà la diffusione delle informazioni**; una heatmap permetterà la geolocalizzazione all'interno del quartiere, monitorando flussi e percorsi e garantendo il distanziamento; la nuova App intensificherà l'esperienza di visita e permetterà di gestire una serie di servizi come il nuovo sistema di **wayfinding**, il **fast track**, la prenotazione di parcheggi e ristorazione. **Insomma, le tecnologie di security e il digitale anche in fiera diventano uno strumento per ripartire**.





clienti, per cui bisogna fare i conti con un effetto domino non certo indolore. Infine, bisogna considerare il sentimento generale. **Sempre di più si sente parlare di emergenza liquidità.** Ma il problema vero non è solo la liquidità, ma anche la necessità di un'**iniezione di fiducia, di una visione del futuro che riporti tutti a spendere con serenità.** Perché se la liquidità verrà distribuita con incentivi governativi, ma continuerà la paura dell'ignoto, è molto difficile che venga reinvestita.

iFerr: Cosa si augura per il futuro del mercato?

G.I.: Il mondo della security da questa emergenza, se si muoverà nella maniera corretta e lo farà nel più tempo breve tempo possibile, potrà cogliere anche un'opportunità. Avrete notato come per la prima volta, durante i telegiornali, siano emersi quotidianamente temi come la **gestione della crisi, le procedure di intervento, la resilienza, i piani di prevenzione.** Sono concetti con cui il mondo della sicurezza ha a che fare tutti i giorni, ma che spesso tutti gli altri settori trascurano, per paura dei costi che possono comportare. Da qui nasce l'opportunità per i professionisti del nostro mondo, che possono diventare veri e propri interlocutori di riferimento di tutti i comparti produttivi ed economici, in una logica che diventa win-win. Se è vero che le tecnologie di sicurezza

sono diventate abilitanti durante l'emergenza, è altrettanto vero che esse stesse sono state abilitate dall'emergenza. Si tratta infatti di soluzioni che esistevano già a livello ingegneristico – basti pensare ai **termoscanner** o ai **sistemi di gestione dei flussi** - ma che in un certo qual modo sono state sdoganate, anche in ottica di GDPR, dall'attuale situazione. La capacità dei produttori di comunicare le tecnologie esistenti e

soprattutto di customizzarle per rispondere all'emergenza può rappresentare una importante opportunità di business.

L'altra opportunità nasce invece dal fatto che finalmente si comincia a pensare che, per quanto la sicurezza sia ritenuta un costo, **la "non sicurezza" può comportare un costo maggiore.** Insomma, **c'è l'opportunità di fare un salto culturale.** Mettersi in sicurezza quando c'è l'urgenza comporta infatti una perdita di tempo e la necessità di focalizzarsi sulle cose più gravi e urgenti, trascurando quelle che magari sono le più importanti. Questa emergenza probabilmente ci ha fatto capire quanto sia fondamentale **avere a disposizione un piano di azione globale che tenga conto dell'eventuale rischio e preveda una serie di protocolli di azione.** Oggi questa visione finalmente c'è, ma purtroppo ci siamo arrivati dopo aver subito ingenti danni a tutti i livelli. **Quello che mi auguro è che i criteri del risk assessment diventino un modo di pensare comune.** Così come facciamo ogni volta che un'azienda si rivolge a noi per chiedere una consulenza, allo stesso modo dovremmo fare un'analisi di cosa vogliamo proteggere, capire chi è l'offender e analizzare il contesto. Con questi tre semplici principi si può procedere a definire un piano efficace di intervento-contenimento-ripristino. **Se faremo questo balzo culturale, la propensione a investire in sicurezza potrà finalmente modificarsi in un'azione positiva.**

SiFerr 2021

Salone internazionale Ferramenta & Colori



SALONE INTERNAZIONALE DELLA FERRAMENTA

2021

26/27 giugno

Mostra d'Oltremare, Napoli

www.siferr.com

Main Sponsor



in partnership con





Security Tech Germany

CILINDRO BRAVUS MX PRO

E' TUTTA UNA QUESTIONE DI CONTROLLO



- ✓ SISTEMA MODULARE
- ✓ MASSIMA PROTEZIONE CONTRO GLI
ATTACCHI
- ✓ BARRA ANTISTRAPPO
- ✓ TAGLIO PER ROTTURA PROGRAMMATA
- ✓ CHIAVE BREVETTATA
- ✓ PROFILO PERSONALIZZATO
- ✓ PIATTAFORMA MULTILIVELLO



PICKING
ROTTURA

BUMPING

TRAPANO

ESTRAZIONE



ENT303

SKG

2030

Patented



Made in Germany

Dalla parte delle aziende



L'orgoglio di esserci **sempre**

L'emergenza continua e iKey è sempre impegnata a dare voce alle aziende del mercato, a quelle realtà che non solo hanno continuato a mantenere vivo il mercato, ma hanno anche innovato e creato nuove iniziative finalizzate ad aiutare e sostenere i punti vendita di ferramenta. A questo proposito abbiamo intervistato Michele Gazzola A.D di Silca, una delle aziende più performanti in questo momento che non si è mai fermata e non intende farlo neanche durante le festività.

iKey: Quale è stato l'impatto del Covid-19 sul settore della sicurezza?

Michele Gazzola: Ad oggi credo non si possa ancora misurare con precisione l'impatto complessivo della pandemia in corso sul nostro settore. Sicuramente gli effetti di breve sono molto diversi nei singoli paesi in funzione della progressione dei contagi, delle disposizioni dei governi locali e della propensione dei professionisti locali a continuare ad offrire servizio. **Credo che**



specialisti e duplicatori abbiamo dato prova di grande disponibilità e dedizione continuando a lavorare anche nelle fasi più critiche di questi mesi sia in Italia che negli altri paesi Europei. Il nostro stabilimento italiano e tutte le sedi europee sono state attive ed aperte il più possibile e a tuttora, sempre rispettando le direttive locali, anche quelle che operano nelle aree soggette alle restrizioni più severe hanno comunicato ai loro clienti che saranno disponibili a supportarli anche durante tutte le festività. Una scelta che hanno voluto fortemente i managers locali e che mi riempie di orgoglio.

iKey: La vostra azienda sta affrontando in modo propositivo questo momento anche grazie a progetti come MYKEYS Pro. Ci racconta di cosa si tratta?

M.G.: Non ci siamo mai fermati nemmeno durante il lock down, se anche per un periodo la produzione si è bloccata, dal punto di vista progettuale non abbiamo mai interrotto le attività. Credo in questo vada ravvisata la maggiore sfida che questo periodo ci ha posto: **continuare in modo sempre nuovo e migliore ad offrire soluzioni che sappiano fare la differenza in una**

realità mutevole e difficilmente prevedibile.

Abbiamo sviluppato MYKEYS Organizer, un'App dedicata al riconoscimento delle chiavi che consente di salvare e riconoscere gratuitamente fino a 50 chiavi diverse individuandone utilizzo. Con MYKEYS Safe abbiamo fatto ancor di più progettando un'App di servizi che consente di digitalizzare e salvare le proprie chiavi nel proprio smartphone riproducendole presso un duplicatore convenzionato in caso di perdita o di necessità. Un'App davvero rivoluzionaria che permette ad uno smartphone di dialogare con i nostri macchinari e, prima ancora, una soluzione che permette a chiunque di non perdere le proprie chiavi, auto o residenziali che siano, e di averle sempre con sé a portata di mano. MYKEYS Pro è la soluzione digitale che abbiamo pensato per i nostri clienti, per chi si occupa di duplicazione e programmazione chiavi. **È il progetto più vasto e complesso, destinato ad offrire semplicemente un modo di lavorare nuovo e rivoluzionario per efficacia.** MYKEYS Pro saprà affiancare sia lo specialista della duplicazione che chi si trova agli esordi grazie ad una piattaforma digitale multifunzionale che rende accessibili informazioni, suggerimenti e procedure guidate esclusive tutte accessibili on line. MYKEYS Pro offrirà ai suoi utilizzatori il meglio del nostro know-how.

iKey: Chi ha collaborato con voi per la riuscita di questa iniziativa?

M.G.: MYKEYS Pro è un progetto che nasce dalla collaborazione delle migliori risorse di Silca ed Advanced Diagnostics campo e dal Know-how diffuso, che è il grande patrimonio della nostra azienda. **Credo di poter affermare che Silca è un'azienda che, pur potendo contare su una lunga e prestigiosa storia, abbia caratteristiche e volontà per creare un futuro degno ed ancora migliore della sua stessa tradizione.** MYKEYS Safe e MYKEYS Organizer nascono da collaborazioni con Università e professionisti specializzati in particolare nell'Intelligenza Artificiale.

iKey: Come è stata accolta dai rivenditori?

M.G.: MYKEYS Pro così come MYKEYS Safe sono a pochi giorni dal debutto in Italia. **Siamo in ascolto del mercato perché saranno gli utilizzatori a disegnare con noi le evoluzioni**

future di questa soluzione, che continuerà a crescere e ad offrire nuove interessanti funzionalità già nei primi mesi del 2021. **Funzionalità e servizi** destinati a fare la differenza perché renderanno più semplice e sempre più efficace il lavoro dei nostri clienti. Così ci auguriamo.

iKey: Le ferramenta sono sempre state aperte ma le referenze più richieste sono state diverse rispetto al pre-covid, come sono andate quelle legate alla sicurezza?

M.G.: Per quanto riguarda la specifica produzione di Silca non abbiamo rilevato significative differenze nella domanda, in particolare delle chiavi. **Crediamo sarà importante essere preparati per il tempo in cui la vita di tutti riconquisterà una nuova normalità**, solo in quella fase potremo definire se e come la domanda è stata influenzata o modificata dagli eventi in corso.

iKey: La casa è diventata il rifugio degli italiani e i consumi si sono concentrati su di essa, che ruolo ha assunto la sicurezza in questo caso?

M.G.: Sicuramente la relazione delle persone con un luogo rifugio quale è la casa è stata fortemente influenzata dalla pandemia. **È stata questa una fase in cui al contempo le soluzioni digitali hanno connesso le nostre abitazioni al mondo.** Silca ha già scritto una prima pagina in tal senso offrendo tre soluzioni destinate ai professionisti ed al pubblico che permettono di vivere un oggetto così personale ed importante come sono le chiavi anche attraverso il digitale. Non è poco, ma è solo l'inizio.

iKey: Cosa si augura per il futuro del mercato?

M.G.: Auguro al nostro mercato e alle aziende di tutti i settori, di poter immaginare correttamente quelle che saranno le nuove "regole del gioco" e di saper trovare le energie giuste per una partita con il mercato che è ancora tutta da giocare. **Ci saranno dei passaggi complessi da interpretare nei mesi a venire perché la domanda del mercato sarà sottoposta non solo a cambiamenti ma anche a importanti fluttuazioni**, e l'organizzazione e la capacità di reagire saranno fattori essenziali per superare queste sfide. **Sarà anche importante non mancare mai di avere fiducia nella capacità che ogni azienda ha di reinventarsi**, e fondamentale sarà saper immaginare prodotti e soluzioni capaci di rispondere ai bisogni di domani.

Dalla parte delle aziende

Nulla è per sempre: pronti per la **ripresa**

Abbiamo intervistato Luca Mazzuccato, direttore commerciale in Errebi, a proposito di come il comparto sicurezza stia vivendo questo momento critico e di come l'azienda stia puntando al digitale in attesa di poter tornare a relazionarsi di persona con i clienti e con tutto il mercato.



iKey: Quale è stato l'impatto del Covid-19 sul settore della sicurezza?

Luca Mazzuccato: L'impatto sul settore sicurezza è stato importante. Se la gente rimane in casa non necessita di video sorveglianza, sistemi di allarme, serrature con particolare sicurezza, etc.. e se comunque ne ha la necessità non rientra tra le priorità e dunque posticipa in ogni caso l'acquisto. **In questa situazione un elemento molto importante da non sottovalutare è quello psicologico che incide molto nella logica che il consumatore utilizza per fare acquisti.**

iKey: La vostra azienda come sta affrontando questo delicato momento storico?

L.M.: Lo stiamo gestendo per quel che possiamo. Abbiamo praticamente interrotto i viaggi limitandoli al minimo indispensabile e dove le misure di sicurezza li rendono possibili. **Abbiamo incentivato la comunicazione via web ma non è la stessa cosa, l'incontro vis à vis permette di trasmettere meglio e con più incisività il messaggio che si vuole inviare, si innescano meccanismi più spontanei e in questo il web è limitante. La realtà è che ci troviamo di fronte ad una cosa che nessun manuale di marketing aveva nemmeno mai immaginato.**

iKey: Avete messo in atto strategie di marketing in senso digital visto il distanziamento sociale?

L.M.: Come Gruppo abbiamo messo in atto una piattaforma con possibilità di effettuare webinar e comunicazioni via web varie. Non è





comunque la stessa cosa di un open house o una fiera, ma così va ora, speriamo di poterci ritrovare presto fisicamente in appuntamenti dedicati al settore. Il rapporto diretto è fondamentale, l'uomo è un "animale" sociale. Mi passi il termine.

iKey: Le ferramenta sono sempre state aperte ma le referenze più richieste sono state diverse rispetto al pre-covid, come sono andate quelle legate alla sicurezza?

L.M.: La ferramenta è sempre stata aperta e a parte il periodo del lockdown totale ha venduto in maniera quasi normale il prodotto sicurezza. **Durante il lockdown il leitmotiv sono stati i prodotti sanitari (gel, sanificanti, ecc) e di protezione oltre ad alcuni prodotti DIY.**

iKey: La casa è diventata il rifugio degli italiani e i consumi si sono concentrati su di essa, che ruolo ha assunto la sicurezza in questo caso?

L.M.: La sicurezza continua ad avere la sua grande importanza, in questo momento rischia di avere altre priorità.

iKey: Quali sono stati i prodotti più richiesti negli ultimi 6 mesi?

L.M.: Da giugno ad ottobre il mercato ha avuto mediamente un trend praticamente normale. Con le chiusure o le restrizioni alla circolazione la richiesta si riduce. **I prodotti che registrano il maggiore incremento sono quelli legati alla elettronica nei suoi vari aspetti.**

iKey: Cosa si augura per il futuro del mercato?

L.M.: Ci auguriamo un ritorno alla normalità e che questo periodo diventi un brutto ricordo. Non penso di dire nulla di nuovo. Non scordiamo però che è nei momenti difficili che aziendalmente "cresciamo" e maturiamo. **Questo periodo ci sta insegnando molte cose e ne dobbiamo fare tesoro.** È vero, ne avremmo voluto farne volentieri a meno, ma è un dato di fatto. Dobbiamo affrontare le avversità, risolverle e trasformarle in opportunità aziendali. Gli scenari cambiano e noi dobbiamo adattarci rapidamente, lo diceva anche il Kotler. **Nulla è per sempre.**

Grossisti



Si è parlato molto in questi mesi di come l'emergenza coronavirus abbia incrementato le vendite dei grossisti di ferramenta e in generale di tutto il comparto grazie soprattutto al fatto che anche in pieno lockdown i punti vendita al dettaglio siano rimasti aperti. C'è un comparto però quella della sicurezza che ha sofferto di più perché i prodotti legati ad essa sono passati in secondo piano. Ne abbiamo parlato con Ivo Poletto, socio in Parmakey, che sta affrontando in modo propositivo questo momento critico.

Io penso **positivo**



iKey: Quale è stato l'impatto del Covid-19 sul settore della sicurezza?

Ivo Poletto: L'impatto della pandemia è stato veramente importante e in modo assolutamente negativo. **L'aspetto sicurezza è sicuramente passato in secondo piano rispetto alle pesanti problematiche con le quali si è dovuto confrontare il Paese.** Sono stati annullati eventi specifici come l'incontro Ersi che si sarebbe dovuto tenere a Bologna a maggio e che, attualmente, credo sia diventato quello più importante nel settore specifico. Però c'è già una data per il 2021, sarà il 7



A PROPOSITO DI **parmaKEY**^{S.r.l.}

Parmakey da oltre 30 anni è specializzata nel commercio all'ingrosso di chiavi, macchine duplicatrici e ricambi, serrature per porte blindate, serrature per alluminio ferro e legno, serrature per mobili, serrature per cassaforti, serrature di alta sicurezza, maniglioni antipanico, chiudiporta, cilindri, radiocomandi, cassaforti. Un ampio assortimento con oltre 40.000 articoli disponibili, la grande esperienza abbinata ad un servizio di consegna in 24/48 ore in tutta Italia ha permesso all'azienda di essere un valido punto di riferimento per tutti gli operatori del settore.

I.P: Milioni di persone chiuse in casa facevano buona guardia alle proprie abitazioni, **l'aspetto sicurezza nel periodo di lockdown è stato veramente poco sentito**, i furti in abitazione sono diminuiti sensibilmente. Chi peraltro aveva necessità di manutenzione alle proprie serrature, evitava il più possibile di richiedere un intervento ad un artigiano per paura, condivisibile, di un contagio. Moltissimi artigiani avevano altrettanta paura, per lo stesso motivo, ad uscire per fare interventi. **Questo ha indubbiamente generato una contrazione nei consumi dei prodotti da noi gestiti.**

iKey: Quali sono stati i prodotti più richiesti negli ultimi 6 mesi?

I.P: È chiaro che per noi, essendo molto specializzati solo nel commercio di prodotti relativi alla sicurezza, non è cambiato un granchè se non un aumento, come dicevo poc'anzi di prodotti inerenti alla manutenzione delle strutture pubbliche e dei controlli accessi.

iKey: Il settore ferramenta contrariamente ad altri comparti ha avuto un andamento positivo, può confermarlo?

I.P: Ci sono clienti che mi hanno confidato un forte incremento delle vendite, dovute peraltro a **prodotti relativi alla manutenzione della casa come vernici etc. ed a prodotti relativi alla sanificazione come guanti, mascherine, etc.**

iKey: Cosa si augura per il futuro del mercato?

I.P: Mi auguro che tutto questo abbia una fine e che si possa ritornare ognuno di noi ad una propria "normalità". **Sono sicuramente positivo (di carattere!), probabilmente non in tempi brevissimi ma si ritornerà ad una situazione pre-covid.**

e 8 maggio sempre a Bologna e vorrei dire ai lettori che noi saremo presenti anche in questa edizione.

iKey: La vostra azienda come sta affrontando questo delicato momento storico?

I.P: In questo momento **stiamo cercando di organizzarci al meglio** per poter affrontare il futuro con positività.

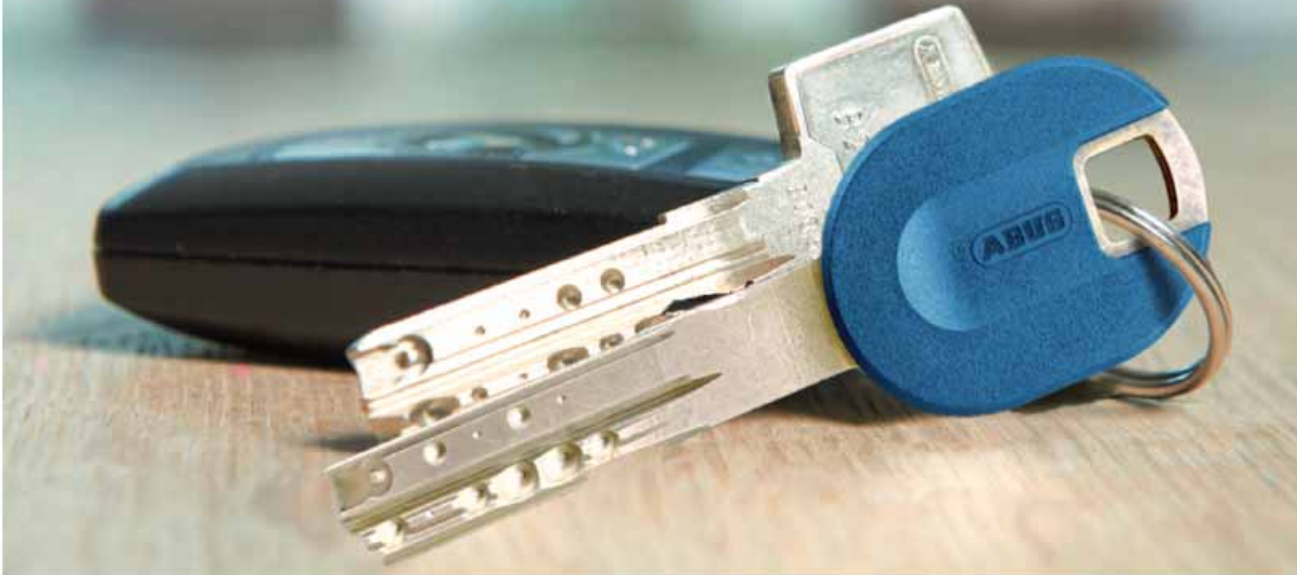
iKey: Le ferramenta sono sempre state aperte ma le referenze più richieste sono state diverse rispetto al pre-covid, come sono andate quelle legate alla sicurezza?

I.P: Sono aumentate le richieste di maniglioni antipanico, chiudiporta, serrature tagliafuoco, quegli articoli relativi alla manutenzione di ospedali, caserme, strutture pubbliche, ecc.

iKey: La casa è diventata il rifugio degli italiani e i consumi si sono concentrati su di essa, che ruolo ha assunto la sicurezza in questo caso?

Abus

Cilindro Bravus MX PRO: è tutta una questione di **controllo**



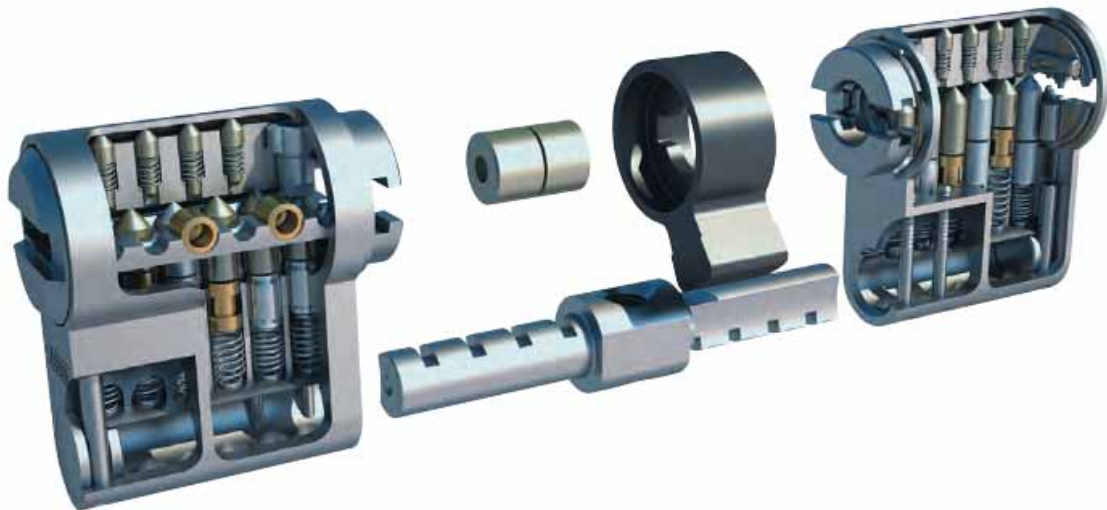
Dal 1924 ABUS, in qualità di produttore con standard qualitativi tedeschi, fa in modo che i suoi prodotti si contraddistinguano per elevata affidabilità, lunga durata e facile utilizzo. Al fine di soddisfare l'incremento di richieste degli utenti nel settore privato e commerciale, ABUS offre un'ampia gamma di soluzioni di sicurezza innovative nei settori della sicurezza domestica, fuori casa e degli immobili.



Security Tech Germany



Assicurare all'utilizzatore un reale controllo sulla duplicazione della chiave, rappresenta il principale elemento di scelta per l'utente finale. **ABUS, nella piattaforma Bravus, offre almeno tre livelli di tutela che garantiscono l'utente contro la produzione e la duplicazione non autorizzata.** La protezione tecnica della chiave è data da soluzioni brevettate sulla chiave e nel cilindro, che proteggono efficacemente contro i tentativi di duplicazione non autorizzata e le copie illegali della chiave. I cilindri della piattaforma Bravus sono inoltre dotati di profilo personalizzato. **In questo modo il rivenditore ha la possibilità di gestire la duplicazione delle chiavi localmente, il servizio post vendita per i suoi clienti e di fidelizzare la clientela.** Per questi motivi, gli ABUS Security Partner sono i punti di riferimento ABUS

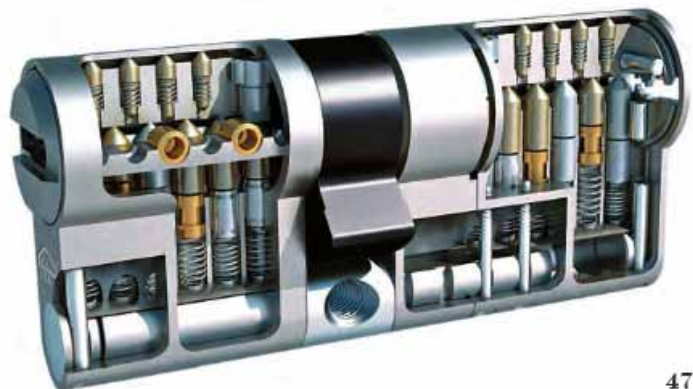


sul territorio. In ABUS sono convinti che le caratteristiche costruttive ed i materiali utilizzati siano essenziali per fornire un prodotto in grado di contrastare efficacemente i tentativi di effrazione. Hanno pertanto installato nei loro cilindri i componenti più resistenti. **Il cilindro Bravus MX Pro è dotato di una serie di meccanismi di protezione che permettono di raggiungere il grado massimo della certificazione SKG e DIN EN1303:2015.**

Infine, con Bravus MX pro, la modularità non è mai stata così semplice: bastano solo 3 passaggi per modificare la lunghezza del cilindro. Il cilindro si smonta utilizzando la vite di fissaggio. Dopo aver montato i componenti per ottenere la lunghezza desiderata, basta ruotare nuovamente la vite di 90° nella sua posizione originale per fissare il cilindro. E il gioco è fatto!



La protezione tecnica della chiave è data da **soluzioni brevettate sulla chiave e nel cilindro, che proteggono efficacemente contro i tentativi di duplica non autorizzata e le copie illegali della chiave**



Disec

Serrature **automatiche** multiuso



Motorlock è un dispositivo elettronico di facile installazione per motorizzare le serrature dotate di cilindro europeo.

DISec
DEFENDS THE FUTURE

48

Motorlock è un pomolo motorizzato in acciaio e alluminio con **motore brushless installabile sul pannello interno della porta di casa**. Motorlock aggiunge nuove funzionalità automatiche alla serratura, mantenendone inalterate le caratteristiche primarie. Ruota liberamente senza alcun attrito, continuando a garantire un'apertura fluida anche con una comune chiave. Trasforma la tua porta di casa



Motorlock è un dispositivo elettronico con **motorizzazione controllabile** con smartphone, tastiera, keyfob, cloud, sistemi di terze parti



in un sistema intelligente. **Apri e chiudi con dispositivi elettronici di nuova generazione** (smartphone, tastiera numerica, keyfob) rendendo la comune chiave uno strumento superfluo. Metti in sicurezza la tua casa, sempre. Motorlock lo farà per te in modo automatico. Gestisci e controlla gli accessi di casa, del tuo luogo di lavoro e del tuo Bed&Breakfast utilizzando l'APP e/o il DisecCloud anche da remoto.

Italchiavi



Nuove prospettive



Da punto vendita a una delle aziende distributrici più performanti del comparto sicurezza. Italchiavi, sotto la guida del titolare Giuliano Gabrielli, sta superando questo periodo di emergenza con ottimismo e voglia di fare.

iKey: Quale è stato l'impatto del Covid-19 sul settore della sicurezza?

Giuliano Gabrielli: Purtroppo il nostro settore ha risentito molto di questa emergenza sanitaria. **In questo momento stiamo valutando e mettendo in atto nuove strategie. Avendo più tempo a disposizione stiamo riuscendo a curare quei progetti, in piedi ormai da un po', e che non eravamo riusciti a seguire in maniera assidua.** Uno fra tutti i nostri nuovi cataloghi aggiornati disponibili completamente online sul nostro sito, rinnovato anch'esso per l'occasione.



A proposito di Italchiavi

La Italchiavi srl rinasce nel 2006 dalle spoglie di una storica attività romana che vide le sue origini nei primi anni '80, sotto il nome di "Casa della Chiave", come rivendita al dettaglio, ma già con qualche inclinazione nell'ingrosso e sviluppa il proprio business sulla duplicazione chiavi soprattutto nel territorio romano. Dopo qualche tempo si amplia e si evolve con l'inserimento di altre referenze come serrature e cilindri. Sotto la guida di Giuliano Gabrielli l'azienda ha puntato maggiormente al canale della distribuzione, trasferendosi in un magazzino più grande, sempre nel cuore di Roma, e da allora ha come core business l'ingrosso nel settore della sicurezza. Inoltre, credendo fermamente nel proprio lavoro, con passione, il titolare, così come i suoi collaboratori, ne segue l'evoluzione cercando di garantire sempre un servizio ed un'assistenza ad hoc per i propri clienti, soprattutto specialisti e LockSmith, mantenendoli sempre aggiornati e lanciando nuove idee.



iKey: Le ferramenta sono sempre state aperte ma le referenze più richieste sono state diverse

rispetto al pre-Covid. Come sono andate quelle legate alla sicurezza?

G.G.: Le referenze legate alla sicurezza hanno inizialmente subito un brusco arresto. Le persone hanno dato la priorità ad altro ma ci sembra che, ultimamente, le cose stiano cambiando. **C'è da parte di tutti la voglia di riprendersi la propria vita.**

iFerr: Cosa si augura per il futuro del mercato?

G.G.: Ci auguriamo che questa pandemia finisca al più presto e che ci sia una completa ripresa. **Agli italiani l'entusiasmo non manca! Speriamo, inoltre, che questo periodo sia stato di insegnamento facendoci meglio comprendere su cosa sia più giusto investire.**



Proxe Srl

Una gamma completa per la protezione **domestica**



PROXE S.r.l. è un'azienda innovativa che nasce dall'esigenza di avere un'impresa Italiana specializzata in prodotti per la protezione domestica; infatti le più recenti indagini sociologiche hanno rilevato l'aumento della sensazione di insicurezza da parte dei cittadini italiani ed un incremento di richiesta per ciò che riguarda la protezione domestica.

« **L'offerta PROXE si pone l'obiettivo di democratizzare questo mercato rimanendo al top a livello tecnologico tramite un assortimento completo, un'approfondita conoscenza del prodotto ed un know-how da specialisti. Proxe è oggi perfettamente in grado di soddisfare le molteplici esigenze dei propri clienti, grazie ad una costante ricerca sul prodotto, coniugata con la fornitura di servizi a 360 gradi** »

PROXE

La sua appartenenza al Gruppo Malfatti&Tacchini le consente di estendersi rapidamente e di disporre di una logistica precisa e di esperienza. L'azienda si propone quale nuovo punto di riferimento di questo importante settore, in quanto offre una gamma di prodotti realmente completa, che si sviluppa in due grandi "concepts": la video-sorveglianza e l'anti-intrusione. **In un settore di mercato in forte sviluppo dalle grandissime potenzialità, caratterizzato da sviluppi tecnologici costanti, l'offerta PROXE si pone l'obiettivo di democratizzare questo mercato** rimanendo al top a livello tecnologico tramite un assortimento completo, un'approfondita conoscenza del prodotto ed un know-how da specialisti. Proxe è oggi perfettamente in grado di soddisfare le molteplici esigenze dei propri clienti, grazie ad una costante ricerca sul prodotto, coniugata con la fornitura di servizi a 360 gradi. Il sito web è: <http://www.proxe.it/>, al momento è un sito vetrina in cui vengono presentati i vari prodotti, la fase successiva a cui si sta già pensando è senza dubbio la costruzione di un e-commerce, per soddisfare le numerose richieste che arrivano ogni giorno all'ufficio vendite.



Marco Polo

Marco Polo e Squire un connubio di **sicurezza**



Marco Polo importa e distribuisce in Italia prodotti di prima qualità per la Gestione delle Chiavi e per il completamento della sicurezza del patrimonio, guida i propri clienti nella scrittura delle procedure di Gestione delle Chiavi e disegna soluzioni semplici o complesse per il migliore impiego della tecnologia, dispone di una rete di circa 35 centri tecnici in Italia per interventi sulle serrature e sui dispositivi di Gestione delle Chiavi e dei valori. Riportiamo un intervento di Stefano Tilli, proprietario dell'azienda a proposito della distribuzione da parte di Marco Polo della gamma di prodotti di Henry Squire & Sons.



"Sono ormai passati tre anni, da quando decidemmo di inserire, la gamma di lucchetti ed accessori per la sicurezza di Henry Squire & Sons nel catalogo Marco Polo. Da allora abbiamo potuto

apprezzare, insieme ai nostri clienti, la meravigliosa qualità dei prodotti di questa azienda "familiare" come amano definirsi, che opera nel settore della sicurezza dal 1780. La sicurezza del produrre prodotti di qualità, si esprime nella garanzia di 10 anni, su ogni prodotto, che viene personalmente concessa da John Squire CEO dell'azienda ed erede di ottava generazione di questa dinastia di costruttori di serrature. **Siamo lieti di presentare al pubblico italiano il catalogo 2020 in lingua italiana**, reso disponibile ai nostri clienti già dalla metà di settembre 2020 e disponibile a chi ce ne faccia richiesta alla nostra mail info@gestionechiavi.net oppure scaricabile dal nostro sito www.marcopolosicurezza.it.





Avere 240 anni e non sentirli: una grande azienda, anche se viene da molto lontano, deve saper stare al passo con i tempi ed innovarsi continuamente, proprio in questa ottica Squire presenta il nuovo sistema Inigma. **Inigma Bike è una tecnologia innovativa, che utilizza la tecnologia Bluetooth e permette di gestire lucchetti per moto e bici con l'utilizzo del proprio smartphone.** Già disponibili tre modelli di lucchetti. BL1 elegante e robusto D-Lock, FL1 Lucchetto estensibile/pieghevole e IC1 pratica catena con chiusura integrata. Nei prossimi mesi la famiglia Inigma si arricchirà della linea Inigma Padlock – Lucchetti e cilindri elettronici con prestazioni altissime, per la realizzazione di sistemi di controllo accessi, diffusi nel territorio”.

« Avere 240 anni e non sentirli: **una grande azienda, anche se viene da molto lontano, deve saper stare al passo con i tempi ed innovarsi continuamente**, proprio in questa ottica Squire presenta il nuovo sistema Inigma »



Mottura

Al via la motorizzazione della **serratura**



Mottura Serrature di Sicurezza s.p.a. è specializzata nella produzione di cilindri Champions a profilo europeo, serrature di sicurezza per porte blindate, di legno e serramenti e cassaforti per uso privato e per Hotel. La distribuzione commerciale copre in modo uniforme il territorio italiano e si sviluppa nei principali paesi esteri dei 5 continenti.



safeguarding your security



La novità più importante del 2020 è sicuramente XMoto. **Si tratta di un pomolo elettronico che può essere applicato al cilindro già montato sulla porta ottenendo così la motorizzazione della serratura.** Il pomolo è in grado di azionare le mandate e lo scrocco sia in apertura che in chiusura. Scaricando l'applicazione gratuita UliXe il pomolo può essere aperto e chiuso per mezzo dello smartphone. Inoltre, se viene abbinata la tastiera esterna XDigit, c'è la possibilità di gestire da remoto, in maniera molto semplice, il servizio di B&B. **Attraverso l'applicazione UliXe infatti si generano dei codici numerici che vengono comunicati al cliente del B&B consentendone l'accesso solo nel periodo deciso dal proprietario.** Un vantaggio importante per l'installatore è che la tastiera XDigit non è cablata al pomolo e quindi può essere installata anche sul muro in prossimità della porta. **Per i più esigenti, in alternativa, c'è anche XTrack, un device con lettore di impronta che può essere usato per aprire XMoto.** Viste le caratteristiche, il prodotto è stato pensato per tutti coloro che vogliono motorizzare una serratura o hanno l'esigenza di gestire B&B ma non sono intenzionati a sostituire l'intera porta.

« **Attraverso l'applicazione UliXe si generano dei codici numerici che vengono comunicati al cliente del B&B consentendone l'accesso solo nel periodo deciso dal proprietario.**

Un vantaggio importante per l'installatore è che la tastiera XDigit non è cablata al pomolo e quindi può essere installata anche sul muro in prossimità della porta



I principali vantaggi di XMoto sono:

- possibilità di montaggio su qualsiasi cilindro a profilo europeo chiave/pomolo o chiave/chave frizionato
- facilità di installazione mantenendo sempre un elevato grado di sicurezza
- semplicità di gestione dei codici per il check in ed il check out dei B&B.

Silca

Oggi con Silca S.p.A. diventi **Pro**

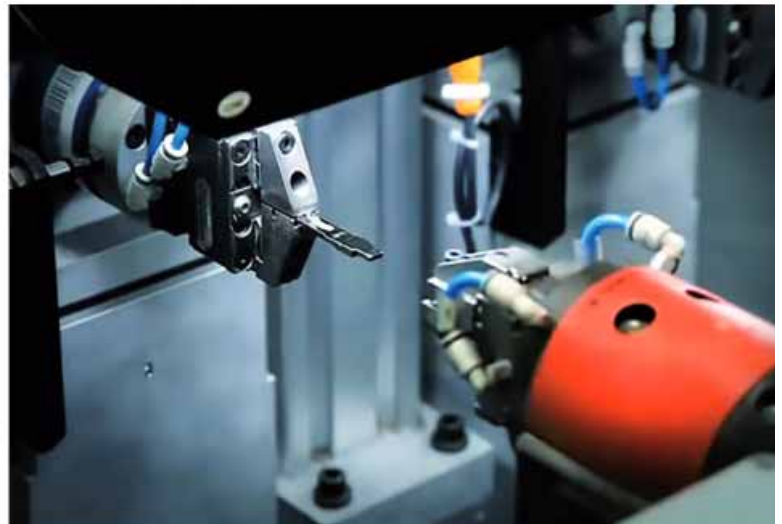


Silca è da sempre sinonimo di servizi duplicazione e di chiavi. È un marchio che si è fatto conoscere, nel mondo, fin dagli esordi.

Silca è anche una storia lunga e felice, costruita attraverso tante **relazioni solide ed interessanti** che in Italia si sono sviluppate grazie a clienti, distributori e grossisti appassionati e preparati, capaci soprattutto di evolvere insieme all'azienda e di raccogliermene le sfide. Sfide che negli anni non sono mancate mai. Prima fra tutte ad introdurre la duplicazione elettronica, **Silca è stata poi antesignana attraverso i suoi prodotti ed i servizi automotive e, oggi, con gli ultimi nati: i servizi digitali.** Ciascuno di questi passaggi ha siglato un punto di svolta anche per l'intero settore l'azienda ne è orgogliosa.



« Silca è stata poi antesignana attraverso i suoi prodotti ed i servizi automotive e, oggi, con gli ultimi nati: i servizi digitali. Ciascuno di questi passaggi ha siglato un punto di svolta anche per l'intero settore l'azienda ne è orgogliosa »



Due chiavi nuove al giorno, centinaia di modelli di duplicatrice diversi, **un know-how unico che ha reso possibili relazioni esclusive con la distribuzione e con i produttori di originali sia del settore Automotive che dei produttori di Serrature in Europa.** Silca è un'azienda a cui piace mettersi alla prova misurandosi, anche attraverso le certificazioni, innovando i propri processi in modo continuo e testandoli continuamente. Hanno infatti certificato la quasi totalità dei loro processi e prodotti. Il prossimo capitolo che Silca aprirà sarà **la digitalizzazione dei processi lavorativi nei punti vendita.** Sarà il modo scelto dall'azienda

per essere vicini ai propri clienti aiutandoli a gestire al meglio la professione in una realtà che cambia velocemente. Quest'ultima è una vera sfida, che le distanze obbligate dell'ultimo periodo, hanno reso ancor più utile per ripensare il servizio e la fruizione di informazioni. L'evoluzione digitale di Silca passa attraverso **MYKEYS Pro**, una piattaforma unica per il settore che contribuirà al lavoro di duplicatori e specialisti con apporti formativi ed informativi tutti disponibili in un'unica fonte per consentire di accedere online al meglio delle conoscenze e dei prodotti Silca e fare un uso migliore del proprio tempo.

Serrature di sicurezza per porte in **alluminio**

Da sempre Welka considera la qualità dei prodotti un fattore distintivo della propria offerta. Le specifiche costruttive, la selezione dei materiali, l'attenzione nell'assemblaggio, sono una costante nella storia dell'azienda e una "sicurezza" per il cliente.



Serratura serie 160-162 Avanzante

È una serratura a 3 punti di chiusura, che si caratterizza per l'impiego di un catenaccio di tipo avanzante/traslante. Ciò garantisce una maggiore sicurezza della serratura nel punto di fissaggio centrale, che risulta maggiormente resistente ad attacchi esterni (forzatura, spinta verso l'alto). Gli attacchi di chiusura inferiore e superiore sono di tipo M8 o in alternativa a baionetta con sgancio rapido. La serratura è disponibile con frontale inox nelle versioni con scrocco/rotolo intercambiabili oppure con solo catenaccio.



Serratura serie MULTIS articolo 168-174
Alle versioni a 3 punti di chiusura, Welka affianca la serie Multi 5, serrature con 5 punti di chiusura certificate secondo la norma europea EN 12209:2005. Multi 5 si caratterizza per il movimento del catenaccio di tipo orizzontale brevettato Welka, con un'unica mandata, nonché dalla flessibilità applicativa. Infatti, disponendo di frontale con 3 diverse lunghezze, (1000 – 1600 – 2600 mm) adatta sia per profili in ferro e in alluminio, la serratura è montabile su porte e finestre.

« **Contropiastre regolabili serie 860 in acciaio Inox** sono, tra i pochi incontri sul mercato, realizzati in acciaio Inox, materiale che coniuga una maggiore resistenza alla corrosione con una maggiore robustezza e durata nel tempo rispetto ai materiali normalmente impiegati. »



Contropiastre regolabili serie 860 in acciaio Inox

In abbinamento alle serrature sopra indicate, in particolare se utilizzate su infissi in alluminio, Welka ha una gamma completa di contropiastre regolabili in acciaio Inox.

Studiati per soddisfare le necessità di tutti gli installatori, con la possibilità di aggiustare la regolazione in senso verticale e orizzontale. La regolazione orizzontale ha un'escursione molto ampia pari a +/- 7mm.

Inoltre sono, tra i pochi incontri sul mercato, realizzati in acciaio Inox, materiale che coniuga una maggiore resistenza alla corrosione con una maggiore robustezza e durata nel tempo rispetto ai materiali normalmente impiegati.

Le contropiastre della serie 860 sono studiate per essere compatibili con i profili più importanti attualmente in commercio e si suddividono in 2 tipologie di utilizzo: per profili a Camera Europea e per profili tipo R.

Inoltre sono già predisposti per essere impiegati sia con serrature ad azionamento meccanico sia con serrature di tipo elettrico per la massima compatibilità di utilizzo, anche sulla maggior parte delle serrature attualmente in commercio.





Siamo sempre
più **digital**
(e anche Social)

Ecco il nostro "volto"
sul **web** e sul **mobile**





SOCIAL

1

Da poco tempo abbiamo rivisitato le nostre pagine Social, rendendole più friendly e accattivanti. Abbiamo cambiato logo e nome, riunendo tutti i prodotti editoriali che curiamo. Così oltre ad iFerr Magazine, ci sono anche iColor Magazine e iKey. Sui Social condividiamo i contenuti delle nostre riviste, raccontiamo le ultime novità delle aziende di settore, pubblichiamo foto e video e cerchiamo di coinvolgere i lettori con iniziative specifiche, come il contest fotografico #myFerr. Ma vogliamo crescere sempre di più e per questo abbiamo bisogno dei contributi di lettori attenti e appassionati. Diventa quindi nostro follower e seguici su Instagram @iferr2.0, su LinkedIn alla pagina **iFerr Magazine, iKey, iColor Magazine - MaMu Marketing & Multimedia S.r.l.** e su Facebook @iferr.italia. E se vuoi contattarci abbiamo un numero dedicato, puoi scriverci su **whatsapp** 342.55.96.512

APP iFerr

2

iFerr ha ideato **la prima e unica App per smartphone di una rivista dedicata al settore ferramenta**. Un punto di riferimento fondamentale per restare sempre informati su tutto ciò che accade: dalle news del mercato agli approfondimenti sui temi di attualità, sarà possibile conoscere il punto di vista di produttori, distributori, dettaglianti e agenti di commercio. In più, grazie all'App di iFerr è possibile **sfogliare l'ultimo numero di iFerr Magazine**, selezionare gli argomenti di interesse e leggerli quando si vuole. Fondamentale è attivare le notifiche così da sapere cosa accade prima di chiunque altro e sfogliare subito il magazine appena uscito. L'App di iFerr è scaricabile gratuitamente da **"Apple Store"** e **"Google Play"**.

I NOSTRI SITI INTERNET

3

Non c'è il due... senza il tre. L'ultimo nato in casa "iFerr" è il sito della società Ma.Mu. (<http://mamusrl.com/it/>), un luogo virtuale nato per farci conoscere meglio, per scoprire nel dettaglio **cosa facciamo** e quanta **passione** ci mettiamo. In home page campeggiano tutti i nostri prodotti editoriali e gli eventi che in questi anni abbiamo organizzato per i grossisti del settore ferramenta. Non solo, ci sono anche focus con i video delle manifestazioni più importanti del comparto firmate Ma.Mu, come il consolidato SiFerr e la nascente Siciferr.



iKey

un prodotto **iFerr**
www.iferronline.com

supplemento al n° 79 di iFerr Magazine

Editore Marketing & Multimedia - MaMu SRL

Direzione Amministrativa

Piazza Erculea 11
20122 Milano

Sedi:

Sondrio

Piazza Castello, 4
23022 Chiavenna (SO)

Milano

Piazza Erculea, 11
20122 Milano
Tel: 02 72 08 00 52
e-mail: info@iferr.com
web: www.iferronline.com

Direttore Responsabile

Roberto Galimberti

Direttore Editoriale

Sebastian Galimberti

Coordinamento Editoriale

Paola Rotondo

AD e Grafica

Grafic House
Massimo D'Onofrio
info@grafic-house.com

Segreteria di Redazione

Stefania Patella
info@iferr.com

Ufficio Commerciale

Francesco Fragomeni
francesco.fragomeni@iferr.com
Jacopo Fugazza
jacopo.fugazza@iferronline.com

Stampa

LA GRAFICA Tipolitografia
Di Arquati Davide & C. s.n.c. 29121 PIACENZA
Via XXI Aprile, 80
Tel: 0523 328265 - Fax: 0523 322776

Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero:

Claudia Reali



Made in Italy



WORLD COMPETITION

Multi5

**Serratura multipunto CERTIFICATA
con 5 punti di chiusura**

- 5 punti di chiusura
- scrocco regolabile, reversibile e intercambiabile con rullo
- disponibile con cilindro sagomato e a croce
- frontale a "U" e piatto
- frontale in acciaio inox e acciaio verniciato
- solo una mandata
- meccanismo interno a cremagliera
- uscita catenaccio di mm. 20

CERTIFICATA SECONDO
LA NORMATIVA EUROPEA:
EN 12209 : 2003

**Serratura
a cinque punti
di chiusura
tutta Made in Italy**





Inizia una nuova era.

È TEMPO DI DIVENTARE **Pro**



MYKEYS
Pro

Tutte le informazioni,
video tutorials, step-by-step
guides e molto altro
in un'unica piattaforma.



IT IS TIME TO BECOME **Pro**

www.mykeyspro.com