



**ITALCHIAVI**  
RIVENDITORE AUTORIZZATO  
ESCLUSIVO PER L'ITALIA

SWISS MADE  SINCE 1886



**VIENI A SCOPRIRE ANCHE IL SERVIZIO  
DI LOGATURA CHIAVI E PORTACHIAVI**



Via G. Botero, 71 - 00179 RM - Tel. 06.7843717 / Fax 06.62292033  
Email: [italchiavi\\_amm.ne@virgilio.it](mailto:italchiavi_amm.ne@virgilio.it)

# iFerr PER COMUNICARE A METÀ PREZZO!

RECUPERA

IL

# 50%

CON IL BONUS

PUBBLICITÀ



**TI REGALIAMO UN'USCITA  
PUBBLICITARIA\* E PUOI DISDIRE  
IL CONTRATTO QUANDO VUOI**

\* Con un minimo di 4 uscite

**CONTATTACI**



3425596512



segreteria@iferr.com

**www.iferr.com**

**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

# Nuove Casseforti a Muro Serie



## GOLD PLUS



**PROTEZIONE della PORTA con INSERTI SPECIALI ANTI-TAGLIO**

Per offrire una resistenza agli attacchi mediante l'utilizzo di dischi da taglio conforme, anzi maggiore, agli standard della **Norma Europea UNI EN 14450:18-S2**



Il fissaggio della serratura alla porta è particolarmente rinforzato ed i profili speciali in acciaio posti su di essa, offrono una maggiore resistenza al tentativo di apertura della porta con strumenti a leva



[www.technomax.it](http://www.technomax.it)

Technomax Srl - Via Casa Bianca 10 - 26037 San Giovanni in Croce (CR) - Italy - Tel. 0375 310 281 - Fax 0375 310 282 - info@technomax.it



Scansiona per scaricare  
il listino prezzi

**Malfatti  
& Tacchini**  
ferramenta dal 1908



## SERVIZIO LABORATORIO

**Il laboratorio fornisce il servizio di unifica cilindri e duplicazione chiavi ai clienti M&T sui cilindri in gamma:**

- **Ka • MK • GMK • Tandem • Impianto centrale**
- **Duplicazione chiavi profili non riservati M&T**

- **Ogni cilindro verrà fornito con una chiave e relativa etichetta per favorire l'installazione**
  - **L'unifica su base di chiavi piatte a campione è possibile solo con chiave originale**
- **Il costo della duplicazione chiave a profilo riservato M&T si riferisce solo ed esclusivamente al costo da applicare per le chiavi aggiuntive necessarie per la lavorazione dell'impianto**



**CHIEDI AL TUO AGENTE DI ZONA DI SPIEGARTI COME  
ESEGUIRE UN ORDINE AL LABORATORIO M&T!**

**Malfatti&Tacchini Srl | Via Puecher, 1 - 20037 Paderno Dugnano (MI)**



**L'ARTE DELLA CHIAVE** è il tuo partner commerciale, competente e professionale, alla continua ricerca di prodotti di qualità, da offrire a prezzi convenienti e con alti standard di assistenza e garanzia.  
**Da quest'anno nuovi prodotti di un importante azienda entrano in catalogo**



**IN ESCLUSIVA PER L'ITALIA  
 SIAMO RIVENDITORI AUTORIZZATI**



**Frese, Fresini e Tastatori per macchine SILCA e KEYLINE, adatte per il taglio di qualsiasi lama, anche aftermarket con durata testata e garantita!**



[www.lartedellachiave.it](http://www.lartedellachiave.it)

**L'ARTE DELLA CHIAVE s.r.l.**  
 Via Cupe Inferiore, 44  
 84025 Eboli (SA)

☎ T. 0828 032004  
 📞 M. 331 7400557  
 🌐 [lartedellachiave@gmail.com](mailto:lartedellachiave@gmail.com)

📷 [@lartedellachiaishop](https://www.instagram.com/lartedellachiaishop)  
 📘 [@lartedellachiaishop](https://www.facebook.com/lartedellachiaishop)  
 P. IVA 05026800655  
**Spedizioni in 24 ORE lavorative**



8 Security News

13 Focus Coronavirus  
Soluzioni per il retail  
Checkpoint Systems:  
pronti per la Fase 2

16 L'Intervista  
Gianluca Cerlini Presidente Ersi  
Investire nella cultura  
della sicurezza

18 Speciale Covid-19  
Avanti tutta!  
Ferramenta  
Le interviste a otto punti vendita  
specializzate in sicurezza  
28 Distributori  
Dfl, Machieraldo,  
Malfatti&Tacchini, A.P.Fer,  
37 Aziende  
Team Network, Mottura, Marco  
Polo, Cipierre, Kapriol

46 iKey c'è e ci sarà

48 Digital Retail  
Osservatori.net  
La Fase 2 nel retail

iProtagonisti  
52 L'Arte della Chiave  
54 Sice Tech  
56 Keyline  
58 Malfatti&Tacchini  
60 Mottura  
62 Disec



# SOMMARIO

## NUMERO N.11 - 2020

### Avanti TUTTA!

**Avanzare, abbattere le barriere, ridurre le disuguaglianze e creare le condizioni per il nostro futuro. Tutti gli strumenti sono a portata di mano. È ora di metterli in campo. È ora di andare avanti.**

### Fermenta

#### Quelli che... non si sono mai fermati (o quasi)

È il più grande di sempre il numero di imprenditori che si sono fermati o quasi. Ma non si sono mai fermati. E ora è il momento di ripartire. Con il coraggio e la forza di un tempo.

**CONTI CORRENTE**  
**NUOVE**  
 ...

# iKey Professional

## ce ci sarà

**iKey c'è e ci sarà**  
 Sono trascorsi due mesi dall'inizio dell'emergenza e da allora la realtà di iKey non si è mai davvero fermata. Abbiamo lavorato in smart working con la stessa impegno e determinazione per tenere i nostri lettori informati su tutto quello che succede e accade ancora oggi mentre scriviamo.

**Per questo abbiamo pensato di dedicare uno spazio virtuale a tutte quelle aziende che abbiamo sostenuto e che desiderano lasciare un segno e far parte la propria nicchia di mercato. Capiamo di cosa ha scritto liberamente il proprio contributo a valle pagina su tutta la pagina web. È un messaggio, un'immagine per non perdere i contatti con i fornitori, dettagli che ogni giorno continuano a lavorare e che leggeranno iKey.**

**iKey è lo strumento con il quale lasciare un segno e continuare a tenere vivo il vostro mercato. NOI CI SAIAMO e CI SAREMO insieme a...**

### Retail

## LA Fase 2 NEL RETAIL

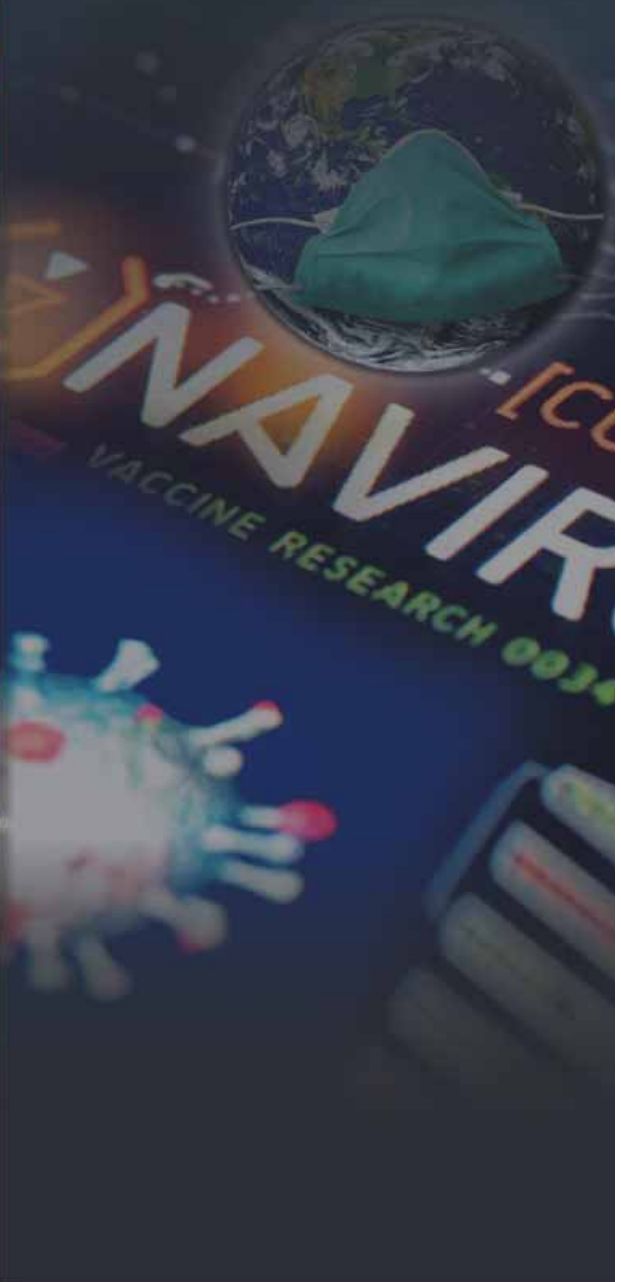
A livello internazionale, il crescente successo dell'eCommerce e la posizione dominante di alcune grandi Dot Com (Amazon e Alibaba in primis) portano maggior competitività e insieme le riflessioni sul futuro del negozio. Allo stesso tempo, lo sviluppo di nuove modalità di interazione con i consumatori nei punti Covid-19 attira la ricerca di nuovi modelli di riferimento per il Retail: il significato originario di negozio come punto fisico di accesso al prodotto non è, infatti, più sufficiente.

**IL RETAIL IN ITALIA**

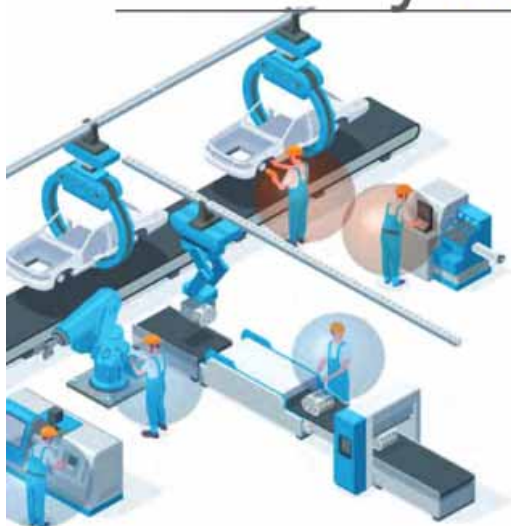
920
750.000
+2,7%

**LE SPRE DA SUPERARE**  
 ...

**LE NUOVE SPRE**  
 ...



# Security News



## SICUREZZA SUL POSTO DI LAVORO

Si chiama **Smart Proximity** e rappresenta una delle soluzioni per la sicurezza sul lavoro nel periodo post-quarantena. È stata realizzata dall'azienda Engineering ed è **una piattaforma integrata che analizza, monitora e prevede comportamenti a rischio del personale sul luogo di lavoro**, intervenendo in tempo reale con messaggi di warning agli operatori che superano le opportune distanze di sicurezza. Ogni operatore è dotato di un sensore di prossimità wearable (Proximity Sensor), per esempio un bracciale, che si relaziona con uno o più sensori nelle vicinanze inviando e ricevendo informazioni. I dati generati vengono inviati a un server, che crea un grafo di relazioni e monitora in tempo reale il rispetto delle distanze tra il personale (Proximity Monitor). Quando due sensori registrano il superamento della distanza di sicurezza in uno specifico intervallo di tempo tra due operatori, segnala loro (Proximity Messaging) la criticità con vibrazione, led o suono. **L'analisi dei dati (Proximity Analytics) consente di intervenire preventivamente e proattivamente per garantire la sicurezza di tutti gli operatori.**

## LA NUOVA NORMA TECNICA ITALIANA PER I PRODOTTI ANTIEFFRAZIONE

Il 2 aprile 2020 è stata pubblicata dall'UNI la norma tutta italiana sulle chiusure tecniche antieffrazione, la UNI 11781:2020 "Porte pedonali, finestre, facciate continue, inferriate e chiusure oscuranti - Resistenza all'effrazione - Istruzioni e raccomandazioni per l'applicazione della UNI EN 1627, UNI EN 1628,

UNI EN 1629, UNI EN 1630". La UNICMI, **Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell'Involucro e dei serramenti, ha partecipato al gruppo di lavoro dedicato** alla UNI/CT 33/GL 12, ha così commentato la nuova norma. La UNI 11781:2020 si applica a porte pedonali, finestre, porte finestre e facciate continue, inferriate e chiusure oscuranti. Sono esclusi dal campo di applicazione della norma: porte e cancelli industriali, commerciali e da garage, così come trattati dalla UNI EN 13241, tentativi di manipolazione ed effrazione contro dispositivi di sicurezza elettrici, elettronici o elettromagnetici, tentativi di manipolazione con destrezza contro accessori (serrature, cilindri, ecc.). **La nuova norma amplia la classificazione già esistente per ricomprendere e valorizzare i prodotti del mercato che ad oggi hanno qualità superiori rispetto a quelle considerate dalle norme europee.**

Viene così introdotta una nuova classificazione per i prodotti più performanti, tramite l'aggiunta nella classificazione alla tradizionale classe RC prevista dalla UNI EN 1627, la lettera "S", che indica il livello di prestazione "superiore" garantito dal prodotto, rispetto alla classificazione delle norme europee. **Si aggiungono così 6 nuove classi di resistenza all'effrazione, che si uniscono alle altre 6 classi già esistenti: la classe RC4S ad esempio sarà la classe intermedia tra la classe RC4 e RC5.** Infine, la norma riporta i prospetti riassuntivi relativi all'interdipendenza tra classi di resistenza all'effrazione e i requisiti della ferramenta impiegata.



## DETRAZIONE ANTIFURTO E ALLARMI 2020

**Tra le detrazioni fiscali confermate ancora per tutto il 2020 c'è anche la detrazione fiscale al 50% per le spese di installazione di un impianto di antifurto e allarme**, intervento che rientra nel bonus ristrutturazioni 2020 che prevede, appunto, una detrazione fiscale del 50% da ripartire in dieci quote annuali. Possono usufruire della detrazione antifurto e allarme 2020 tutti i contribuenti assoggettati all'Irpef, tra proprietari e titolari di un diritto reale di godimento dell'abitazione in cui viene installato l'impianto. Le detrazioni valgono per le seguenti spese: installazione impianto di antifurto con centralina e rilevatori; realizzazione di un sistema di videosorveglianza con telecamere; montaggio di rilevatori di apertura e di effrazione sui serramenti; spese per la progettazione e per le altre prestazioni



# Security News



professionali connesse; spese per l'acquisto dei materiali; Iva; compenso corrisposto per la relazione di conformità dei lavori alle leggi vigenti; lavori di manutenzione, ordinaria e straordinaria, realizzati su fabbricati a prevalente destinazione abitativa privata per cui è prevista l'Iva ridotta al 10%. La detrazione per l'installazione di antifurto e allarmi 2020 è pari al 50% per un importo massimo di spesa di 96mila euro. **Il bonus detrazioni antifurto e allarmi 2020 si può, dunque richiedere quando si sostiene una delle spese sopra riportate ma, è bene precisarlo, non vale mai per i contratti stipulati con le agenzie di vigilanza.**

## TENDENZA SMART BUILDING

In Italia il mercato degli Smart Building, ossia il sistema per cui gli impianti, il consumo

energetico, il comfort e la sicurezza degli occupanti presenti in un edificio sono gestiti in modo intelligente ed automatizzato attraverso l'adozione di un'infrastruttura di supervisione, sembra promettere crescite importanti con ricadute significative sui moltissimi comparti che vi ruotano attorno. Da quello dell'**Energy** (con particolare focalizzazione su efficienza energetica e monitoraggio energetico), a quello della **Sicurezza** (controllo accessi, riconoscimento identità, videosorveglianza, comfort – che comprende l'illuminazione, ecc.), passando per l'integrazione dei sistemi e il facility management. La conferma arriva dallo **Smart Building Report 2019** (pubblicato a febbraio 2020) dell'**Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano**.

## ABODE SMART SECURITY KIT È IL MIGLIOR SISTEMA DI SICUREZZA FAI-DA-TE DEL 2020

Abode, brand del gruppo Nice per la Home Security all-in-one, è stato selezionato dalla Tom's Guide come miglior sistema di sicurezza "Do-It-Yourself" del 2020. Disponibile negli Stati Uniti, e prossimamente anche in altri paesi, tra le varie soluzioni Abode offre anche Smart Security Kit, uno dei pacchetti di sicurezza per la casa, o piccole imprese, più efficienti in termini di costi e benefici: l'ideale per tutti coloro che vogliono installare in autonomia un sistema di sicurezza domestico, grazie al gateway è capace di integrarsi con dispositivi intelligenti della casa come lampadine, serrature, sfruttando i principali protocolli della Smart Home. Ancora, tra i prodotti di punta di Abode presentati



nello stand del gruppo Nice al CES, e posizionata quinta in classifica nella Tom's Guide, si trova Iota. **Dispositivo di sicurezza domestica all-in-one, Iota è il primo sistema di sicurezza fai da te ad ottenere la compatibilità con HomeKit.Iota**, che è dotato di telecamera HD integrata e sensore di movimento, offre la possibilità di interagire vocalmente da remoto con le persone presenti in casa, mentre via App si visualizza in streaming dalla telecamera ciò che sta avvenendo in tempo reale. Iota di Abode può essere utilizzata come soluzione stand alone o integrata con i sistemi di sicurezza della casa esistenti. Per fornire agli utenti maggiori funzionalità, inoltre, il sistema di allarme wireless integra i più importanti protocolli Smart Home.

# Security News



## GEWISS: PIÙ FORTI CHE MAI

Paolo Cervini, CEO di GEWISS Group, ha reso pubblico un comunicato che rappresenta un messaggio di speranza in questa emergenza sanitaria. Ecco alcuni passaggi.

“Per assicurare il supporto di tutta la filiera che opera al servizio di questa emergenza, **GEWISS ha scelto di mantenere attivi tutti i servizi considerati indispensabili**, affinché chi fa affidamento sulle nostre soluzioni, sui nostri servizi e sul nostro lavoro possa farlo in totale sicurezza, anche durante questo periodo. Pertanto, oltre ad avere impresso un'accelerazione al processo già in atto di **digital trasformation privilegiando modalità di smart working per tutte le funzioni non produttive**, abbiamo messo in sicurezza il personale e tutte le strutture (uffici, reparti produttivi e logistici) attraverso misure ed azioni di prevenzione aggiuntive rispetto a quelle previste dalle Autorità. **Per questa ragione, in questo delicato frangente siamo particolarmente orgogliosi di mettere a disposizione**

**di tutti i nostri clienti le nostre soluzioni e i nostri servizi**, affinché possano essere utili per la gestione delle funzioni vitali delle strutture che sono impegnate a combattere l'emergenza. A tutti Noi di GEWISS, va dunque il mio incoraggiamento ad andare avanti con la tenacia, la professionalità e la determinazione che ci appartengono. Vi rivolgo infine il mio invito a rimanere uniti, coesi e reciprocamente solidali. Perché solo attraverso l'unità, la coesione e un rinnovato senso di appartenenza, potremo ripartire con slancio e convinzione.”

## MISURE SPECIALI PER LA FILIERA DELLA STAMPA / CORONAVIRUS

**Le misure speciali per affrontare le difficoltà economiche legate al Coronavirus** riguardano anche la filiera della stampa. Il Decreto Rilancio del 13 maggio 2020 aumenta il valore del bonus pubblicità che verrà concesso nella **misura unica del 50%** (rispetto al 30% previsto dal “Cura Italia”) del valore di tutti gli investimenti effettuati (e non più entro il 75% dei soli investimenti incrementali), nel **limite massimo** di spesa di **60 milioni di euro** stabilito ai sensi del comma 3 dell'articolo 57-bis e le nuove domande potranno essere presentate **tra il 1° ed il 30 settembre 2020. Restano valide le domande già presentate tra il 1° e il 31 marzo 2020.**

**DECRETO LIQUIDITÀ: COME RICHIEDERE IL PRESTITO/CORONAVIRUS**  
Il Ministero dello Sviluppo economico

**(MISE), subito dopo aver ottenuto il via libera della Commissione UE, ha pubblicato il modulo per richiedere la garanzia fino a 25 mila euro**

(la cifra che si può richiedere è comunque pari al 25% del fatturato 2019, quindi è inferiore se il fatturato è sotto i 100 mila euro). Si tratta del cosiddetto Decreto Liquidità, rivolto alle piccole e medie imprese italiane (anche artigiani, autonomi e professionisti). Il modulo è disponibile online sul sito **www.fondidigaranzia.it/** (o, se non raggiungibile, sul sito del MISE). Il soggetto interessato dovrà compilarlo e inviarlo via e-mail (anche non certificata) alla banca o al confidi al quale si rivolgerà per richiedere il finanziamento.

“Per avere i 25mila euro di prestito garantiti al 100% dallo Stato”, ha spiegato il ministro dello Sviluppo economico Stefano Patuanelli, “basterà dimostrare di avere



una partita Iva e l'ultima dichiarazione dei redditi presentata o il pagamento delle imposte. In questo modo automaticamente la banca farà l'anagrafica e potrà erogare il prestito perché **la garanzia è automatica e la procedura della valutazione della banca non c'è perché la garanzia dallo Stato è piena**”.



# Security News

## LIBERAMENTE SCARICABILI LE NORME UNI PER COMBATTERE IL CONTAGIO/COVID-19

Uni mette a disposizione degli utenti, che possono liberamente scaricare dal sito, le 15 norme tecniche che definiscono i requisiti di sicurezza, di qualità e i metodi di prova dei prodotti indispensabili per la prevenzione del contagio da COVID-19. Si tratta di maschere filtranti, guanti e occhiali protettivi, indumenti e teli chirurgici le cui caratteristiche tecniche ora sono liberamente accessibili in modo da facilitare le scelte di acquisto da parte delle pubbliche amministrazioni e la riconversione produttiva da parte delle imprese. In questo momento, istituzioni, imprese e università stanno facendo sistema per attivare tutte le possibili misure di contenimento dell'emergenza COVID-19 e di sostegno alla cittadinanza; inoltre – anche grazie alla "legislazione di emergenza" (i vari DPCM, il decreto Legge "Cura Italia") e ai bandi di approvvigionamento regionali - **le aziende stanno riconvertendo la propria produzione e la pubblica amministrazione sta investendo milioni di euro per il rifornimento di tutto ciò che serve per allestire nuove strutture sanitarie e per combattere meglio il virus in quelle esistenti.** [www.uni.com](http://www.uni.com)

## DFL PRESENTA LA NUOVA LINEA DI SCARPE PER IL LAVORO A MARCHIO GRIFON

La sicurezza è importante, necessaria quando si tratta di proteggerci durante lo svolgimento del lavoro. Proprio riflettendo su questo concetto, DFL ha deciso di immettere sul mercato con il marchio Grifon la nuova linea di scarpe antinfortunistiche.

**Nate dall'esperienza maturata nella vendita di articoli antinfortunistici e da collaborazione di laboratori qualificati, al momento verranno immessi sul mercato due modelli: Elgon, realizzato in pelle pigmentata sia nella versione alta che bassa e Golem disponibile solo in versione bassa**



EMERGENZA ANTI-CONTAGIO COVID-19.  
TUTTE LE NORME DA SCARICARE GRATIS.

UNI EN 14683  
Maschere facciali  
ad uso medico

UNI EN 13795  
Indumenti e  
teli chirurgici

UNI EN ISO 10993  
Valutazione biologica  
dei dispositivi medici

UNI EN 455  
Guanti medicali  
monouso

### e realizzata in pelle scamosciata.

Entrambi i modelli sono certificati secondo la norma UNI EN ISO 20345:2011, saranno disponibili in varie misure e nelle colorazioni che vanno dal nero al grigio. Pensate per essere indossate quotidianamente, sono perfette grazie ai vari livelli di sicurezza, per cantieri edili, per magazzini, depositi o in ogni luogo sia richiesto l'obbligo di indossare indumenti di sicurezza; le scarpe della Grifon si distinguono anche per il packaging unico, curato in ogni dettaglio e dal forte impatto visivo.

### La suola antiscivolo, certificata

**SRC è realizzata in poliuretano con rilievi, resistente ad idrocarburi ed accoppiata ad una lamina in acciaio a totale copertura per le forature accidentali,** inoltre la zona del tallone è realizzata a celle chiuse per migliorare il livello di assorbimento di energia così da ottenere un elevato livello di confort. Le nuove scarpe della Grifon hanno tutte il plantare estraibile e sono garantite le alte proprietà antistatiche.

### recupero di energia

Zona del tallone chiusa, assorbimento di energia nella zona tallone.



### puntale in acciaio

per una maggiore protezione del piede in caso di urti causati da cadute di elementi rigidi

### suola antiscivolo

Suola in poliuretano con rilievi, resistente ad idrocarburi con proprietà antiscivolo.

### lamina in acciaio

per una perfetta protezione dalle forature accidentali

# Security News



## METODOLOGIA E DELIVERY



### TEMI INDAGATI

- Quale è il livello di preoccupazione in Italia?
- Come cambiano gli stili di vita e le abitudini di consumo?
- Quali impatti sulla domanda di beni e servizi?
- Quali sono i settori più a rischio e quelli che potrebbero avvantaggiarsi?



**Esempio di mercati impattati da un cambio negli stili di vita**

- Turismo	- Fiere e congressi
- Horeca	- Eventi sportivi
- Food delivery	- E-commerce
- Mezzi di informazione	- Health e Safety in home
- Trasporti pubblici e Automotive	- Purificazione aria
- Home entertainment	- Finanza e Assicurazioni

-  500 interviste settimanali CAWI
-  Campione rappresentativo persone con >15 anni
-  Ricerca multiclient grande qualità e flessibilità di analisi con investimenti accessibili
-  Report settimanale entro il giovedì della settimana successiva

### FOCUS SULLE PROSSIME 12 SETTIMANE (Marzo, Aprile, Maggio)

## GLI ITALIANI IL LOCKDOWN: GFK TRACCIA L'IDENTIKIT DEL CONSUMATORE

A febbraio GfK ha attivato un **tracking settimanale** per misurare **gli effetti del Coronavirus sugli stili di vita, le abitudini e le strategie di consumo degli italiani**. I risultati riferiti alla prima settimana del lockdown mettono in evidenza un consumatore in costante e rapida evoluzione. **Crescono le preoccupazioni degli italiani**, sia quelle connesse alla diffusione del Coronavirus (+11%) sia quelle per la situazione economica attuale e futura.

**I consumi si concentrano sempre di più sui beni essenziali.** L'importo medio della spesa cresce del +26% e si fanno acquisti più attenti, per evitare di dover tornare spesso in negozio. Si annullano le differenze tra giorni infrasettimanali e sabato (solitamente il più importante per la spesa) a **cresce ancora la penetrazione del canale online (+16%)**. L'isolamento forzato in casa sta cambiando sicuramente anche il modo in cui gli italiani si rapportano con i brand. Rispetto alle prime settimane, GfK registra un **giudizio maggiormente positivo sulla**

**Distribuzione**, mentre le **Aziende** sono sempre viste come poco attive, poco vicine. Mai come oggi i consumatori chiedono ai Brand una maggiore capacità di **entrare in sintonia con il sentiment del momento**. Rimane da capire cosa cambierà quando tutto questo sarà finito: le Aziende avranno a che fare con un **consumatore "post-traumatico"**, con nuove abitudini di consumo, nuove paure, nuovi stili di vita e desideri inespressi che verranno a galla alla fine della quarantena.

## ANIMA CONFINDUSTRIA LANCIA #SIAMOPRONTI #FABBRICASICURA

In questo delicato momento di lockdown, che sta mantenendo ferme le attività produttive, le aziende della meccanica italiana hanno lavorato per mettere in sicurezza i propri stabilimenti, spesso con misure ancora più stringenti di quelle richieste dal "Protocollo condiviso di regolamentazione delle misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus Covid-19 negli ambienti di lavoro" firmato lo scorso 14 marzo, poi integrato il 24 aprile 2020. La meccanica è, quindi, pronta alla Fase 2. **Anima**







## #fabbricasicura #siamopronti






**Confindustria ha deciso, in questo contesto, di promuovere una campagna di comunicazione per sostenere questo messaggio: le aziende della meccanica sono pronte per riaprire in sicurezza i propri stabilimenti.** Le singole aziende stanno pubblicando sui propri profili Social video e fotografie che raccontino il lavoro svolto per la messa in sicurezza degli stabilimenti. Per dare voce a questo messaggio e per seguire la campagna è possibile utilizzare gli hashtag #siamopronti e #fabbricasicura.

**Per chi volesse partecipare, Anima invita a taggare nei post i profili ufficiali della Federazione, per rinforzare il messaggio.**



## Checkpoint Systems: pronti per la **Fase 2**

**Contingentamento e termo misurazione diventano smart: il commento di Alberto Corradini, Business Unit Director Italy di Checkpoint Systems, azienda specializzata in sistemi di sicurezza e soluzioni per il retail.**



**iKey: Come ci si attrezza per la Fase 2?**

**A.C:** Essere pronti alla Fase 2 è la parola d'ordine oggi per tutte le aziende e non rischiare di arrivare impreparati è la regola.

L'OMS, come del resto il Governo, stanno lavorando sulla definizione di precise regole da rispettare per permettere al motore Italia di ripartire, seppur con ritmi e modalità diverse per settori e comparti. Tra queste, è ormai assodato che verrà imposto a qualunque azienda l'obbligo di prevedere sistemi di

**contingentamento persone, di misurazione della febbre e, ovviamente, l'utilizzo di dispositivi di protezione personale.** È

stato scritto anche che la Fase 2 significherà code e turni per ogni attività e, se ciò aiuterà l'Italia a ripartire, noi di Checkpoint non possiamo che cogliere con entusiasmo la sfida per cercare di fare la nostra parte sia nei confronti dei nostri collaboratori che dei nostri clienti. Nell'ambito di tutte



## Focus coronavirus

> quelle che sono le prescrizioni normative e i suggerimenti che stanno emergendo dalle imprese stesse, riguardo alla gestione del Covid-19, siamo ovviamente in prima linea per quanto concerne la tecnologia per i primi due aspetti. **Abbiamo monitorato negli ultimi due mesi una precisa evoluzione delle esigenze del mercato soprattutto, infatti, sotto questi due punti di vista, e lavorato intensamente alla progettazione e produzione, per fornire una serie di sistemi sofisticati che oggi si stanno già dimostrando fondamentali nel gestire l'emergenza pandemica.** Ciò non solo nel Retail, nostro settore di principale focus, bensì ormai in tutti i contesti che includano qualsivoglia luogo di aggregazione e quindi rendano necessario attuare misure di contingentamento.

**iKey: Parliamo nello specifico dei negozi...**

**A.C:** I retailer non si sono mai fermati e quindi, l'esperienza di adeguamento di strutture e comportamenti interni può essere un utile riferimento globale. **Garantire l'esperienza d'acquisto nei negozi, senza compromessi in termini di rispetto delle regole e sicurezza del**



**personale e dei clienti**, è ciò che già rendiamo possibile con le nostre tecnologie di **controllo presenze e termo misurazione.**

**iKey: Cosa propone Checkpoint Systems?**

**A.C:** I proprietari dei punti vendita hanno già iniziato da tempo a limitare il numero di clienti presenti contemporaneamente all'interno di un punto vendita, ma molti hanno scelto

**SmartOccupancy**  
**SmartTemperature**

**OPEN FOR SAFER BUSINESS**

The graphic includes five circular icons at the bottom: 1. A red checkmark inside a circle. 2. A red thermometer icon with a plus/minus sign and '0.3°C'. 3. A red icon of a person's head with a checkmark, representing facial recognition or mask detection. 4. A red icon of a bell with a checkmark, representing alerts or notifications. 5. A red icon of a group of people with a checkmark, representing occupancy management.





di gestire tutto questo in modo semplice, automatico ed efficace al 100%, con il nostro sistema all'avanguardia **SmartOccupancy per la regolazione del flusso di persone all'interno di spazi delimitati**. Una serie di sensori integrati nei varchi conteggia in tempo reale entrate e uscite e genera alert visivi ed acustici che consentono al gestore di bloccare il flusso di persone al raggiungimento di soglie preimpostate. Gli addetti al controllo degli ingressi possono visualizzare i dati raccolti dal sistema direttamente su un tablet, oppure su un portale web ed il cliente del punto vendita ha la certezza di entrare in un luogo sicuro nel momento in cui vede semplicemente aprirsi un cancelletto in automatico, o comparire un semaforo verde su un display predisposto all'ingresso.

#### **iKey: Ma come incrementare il distanziamento sociale all'interno dei punti vendita?**

**A.C:** Il nostro sistema **SmartTemperature** contribuisce al mantenimento del distanziamento sociale, imposto dalla normativa e lo fa in maniera scientifica, attraverso il rilevamento a distanza della temperatura del singolo utente/cliente in fase di accesso in qualunque luogo delimitato. **L'utente viene bloccato automaticamente nel caso presenti stati febbrili** e quindi rappresenta un potenziale portatore di agenti patogeni. Un sensore termografico integrato nella soluzione è in grado di riprendere contemporaneamente

### A proposito di Checkpoint Systems

Checkpoint Systems è un'azienda specializzata in soluzioni di disponibilità della merce nel settore Retail, che comprendono la prevenzione delle perdite e la visibilità della merce. Checkpoint, una divisione di CCL Industries (multinazionale specialista in etichettature e packaging per grandi aziende, piccole imprese e consumatori), fornisce soluzioni end-to-end che permettono ai retailer di ottenere una migliore accuratezza dell'inventario, in tempo reale, velocizzare il ciclo di rifornimento delle scorte, prevenire i casi di disassortimento e ridurre i furti, migliorando, quindi, la disponibilità della merce sugli scaffali e l'esperienza del cliente. Le soluzioni Checkpoint si basano su 45 anni di esperienza nel settore della tecnologia a radio frequenza, su soluzioni antifurto innovative e di prevenzione delle perdite, su hardware e software RFID leader di mercato e su funzionalità di etichettatura complete, per etichettare, proteggere e tracciare la merce dalla fonte allo scaffale. I clienti Checkpoint beneficiano dell'aumento delle vendite e dei profitti grazie all'implementazione delle soluzioni di disponibilità della merce, che permettono al prodotto giusto, di trovarsi al posto giusto, quando i clienti sono pronti ad effettuare l'acquisto.

[www.CheckpointSystems.it](http://www.CheckpointSystems.it)

più persone e di individuare solo quella che ha la febbre, da una **distanza di 3 metri**. Lo fa grazie all'Intelligenza Artificiale integrata. La certezza di sicurezza per le persone deriva dal fatto che un avviso arrivi in tempo reale tramite tablet o desktop agli addetti al controllo, che possono quindi prendere decisioni immediate per la sicurezza di tutti.

#### **iKey: Ma l'esigenza di misurare la temperatura alle persone ad oggi è limitata a certi contesti?**

**A.C:** Oggi non esiste ancora nessun vero obbligo di legge, infatti, ma **desideriamo sensibilizzare le imprese italiane sul fatto che sia prioritario per ripartire e mantenere la propria competitività** in questo frangente economico caratterizzato da una criticità senza precedenti, cominciare a pensare concretamente di mettere in campo le misure necessarie oggi, perché farlo domani significherebbe essere in un disastroso ritardo.

# Investire nella cultura della **sicurezza**

**Abbiamo intervistato il nuovo presidente di Ersi, Gianluca Cerlini, insidiatosi in un anno difficile ma che ha accolto come una sfida. E ci ha anche rivelato le nuove date del Convegno, appuntamento al 7-8 maggio 2021.**

**iKey: Eravamo rimasti a Rocco Fusillo come Presidente...**

**G.C.:** Ha ragione, ma la spiegazione è semplice. **Ogni cinque anni c'è il rinnovo di tutte le cariche sociali**, dalla presidenza ai vari organi, fino ai referenti dei Capitoli, ossia delle tante realtà presenti al nostro interno come Enti ed Istituzioni, Aziende Fabbricanti e Distributori, Sistemi Elettronici e soprattutto Serraturieri. Questi ultimi, che rappresentano la vera anima della nostra Associazione, sono suddivisi a loro volta in varie "specializzazioni" per seguire percorsi formativi dedicati. Ogni Capitolo, come ho detto, ha un proprio referente e Rocco Fusillo oggi ricopre l'incarico di referente del Capitolo Serrature. Per quanto mi riguarda, dopo aver ricoperto per due volte consecutive l'incarico di referente Capitolo Sistemi Elettronici, ho voluto cogliere l'opportunità di candidarmi alla presidenza, riuscendo nell'intento con molto orgoglio. **Le elezioni sono state ad ottobre 2019, ma tutti gli incarichi hanno cominciato a operare ufficialmente dal 1 gennaio 2020.**

**iKey: Non è esattamente l'anno migliore...è stato rimandato anche il vostro convegno annuale. Come pensate di recuperare questo momento formativo importante?**

**G.C.:** È vero, non è il momento più facile per tutti noi. **Personalmente considero il momento storico come una sfida importante per riuscire ad individuare e promuovere anche nuovi progetti**, continuando con tutti i nostri soci ad essere una grande squadra non solo all'interno dell'associazione, ma anche nei confronti del nostro Paese. Nello specifico, per quanto riguarda il nostro convegno annuale,



avremmo potuto rimandarlo a dopo l'estate, ma i problemi in questo caso sarebbero stati diversi. Prima

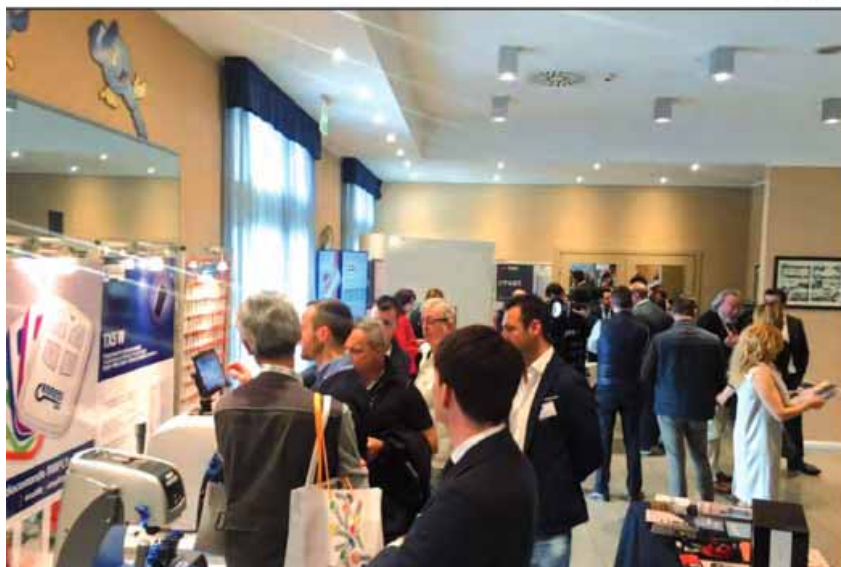
di tutto la ripresa delle attività, che essendo ancora un'incognita, ci avrebbe costretto probabilmente a rimandare continuamente la data dell'evento. Inoltre, dato che il convegno ha una portata internazionale, avremmo dovuto avere la certezza della ripresa e della libera circolazione verso l'Italia anche da parte dei nostri "colleghi" stranieri per garantire loro la partecipazione. Inoltre, crediamo che nel momento in cui si ripartirà a pieno ritmo, le aziende avranno certamente nuove priorità ritrovandosi a stravolgere le proprie

strategie operative. **In tutta questa incertezza abbiamo preferito rimandare il convegno al 2021, individuando già la data del 7-8 maggio.**

**iKey: Le ferramenta hanno dichiarato una crisi dei prodotti legati alla sicurezza per la casa...come pensa si possa invertire questa tendenza che riguarda indirettamente anche le aziende?**

**G.C.:** Tornare a quello che intendiamo "normalità" ritengo sia molto difficile perché penso che sia stato stravolto il mercato della domanda e dell'offerta: probabilmente dovremo abituarci a meno incontri vis à vis e a molta più digitalizzazione con acquisti su piattaforme elettroniche e richiesta di nuove modalità di servizi. A partire dal lockdown, dove siamo stati costretti a modificare le nostre abitudini, anche l'offerta di prodotti e servizi si sono dovuti adeguare. Su questo argomento ci stiamo confrontando anche nel Consiglio Nazionale, cercando di trovare una linea comune su come operare, ma ovviamente la questione non è semplice. **Ci sono delle considerazioni importanti da valutare: le necessità di sicurezza sono sempre presenti, ma a mio avviso non sono ancora regolamentate in maniera chiara ed efficiente.** Migliorare il livello di difesa passiva della propria abitazione, smarrire le chiavi dell'automobile, della casa o della cassaforte, piuttosto che garantire il

## Gianluca Cerlini Presidente Ersi



particolarmente sensibili. Per questo motivo è innegabile che alcune strade come la digitalizzazione possono facilitare alcuni aspetti, ma non risultare certamente una soluzione risolutiva. **Per i nostri Serraturieri gli incontri formativi sono solamente rimandati,** continuando a garantire

la propria disponibilità sul campo, mettendo a disposizione il loro knowhow per cercare soluzioni affidabili per le singole esigenze.

supporto continuo alle Forze dell'Ordine, ai Vigili del Fuoco, nonché alle strutture ospedaliere, ai supermercati, alle banche, sono sicuramente alcuni esempi di quanto sia importante la nostra attività sul territorio. Inoltre, un altro esempio lo abbiamo vissuto in questo periodo emergenziale in alcune regioni con la necessità di accogliere il personale medico e paramedico nelle seconde case per motivi di salute. Questa attività ha ovviamente richiesto il bisogno di fornire nuove chiavi, sostituire serrature, installare soluzioni di controllo accessi, senza però riuscire sempre con facilità ad erogare il servizio.

**iKey: Va bene digitalizzare, ma la sicurezza è una di quelle merceologie che non può prescindere dalla consulenza...**

**G.C.:** Assolutamente...perché le soluzioni e i prodotti della sicurezza vanno pensati e consigliati a seconda delle specifiche esigenze. Spesso risulta indispensabile organizzare un sopralluogo per analizzare in maniera approfondita il contesto in cui si deve soddisfare una richiesta. **Quello che risulta fondamentale è comprendere che la sicurezza non può essere improvvisata e richiede moltissima formazione tecnica ed esperienza sul campo.**

Infatti i nostri Serraturieri Tecnici di Casseforti, per rispondere perfettamente a questi requisiti, partecipano continuamente ad incontri formativi per migliorare le proprie competenze e abilità, garantendo anche l'affidabilità personale, in accordo con il nostro Codice Etico e con quanto previsto dalla Legge 4/2013 e dalla norma UNI 11557:2014, in modo da garantire un servizio ottimale e sicuro sul territorio. **Ovviamente in questo momento storico particolare, abbiamo dei limiti negli spostamenti e quindi nella partecipazione fisica a incontri formativi e purtroppo non risulta sempre possibile approfondire su piattaforme digitali gli aspetti della sicurezza, legati spesso a dati e informazioni**

**iKey: Ma il pronto intervento dei serraturieri rientra nei codici Atecoautorizzati ad operare?**

**G.C.:** Fino ad ora il problema principale è che non c'è ancora piena chiarezza sull'attività specifica dei Serraturieri. Esistono diversi codici con i quali le aziende del nostro settore sono registrate e possono operare, essendo il settore sicurezza passiva molto ampio. Qualcuno ha potuto operare direttamente, altri rientravano tra le attività consentite ad operare esclusivamente in seguito ad una comunicazione alla prefettura. Un obiettivo importante sarebbe certamente quello di poter operare in piena libertà, essendo riconosciuta l'importanza dell'attività del nostro settore.

**A tal proposito è nostro interesse attivarci nel contattare le Autorità e tutti gli enti preposti al fine di sensibilizzarli sull'importanza dell'attività dei Serraturieri.**

**iKey: Un'ultima domanda, ci dica come trasformare questa crisi in opportunità?**

**G.C.:** Credo che una grande opportunità possa essere quella di contribuire a promuovere sul territorio una adeguata "cultura della sicurezza". In Italia abbiamo poca sensibilità sull'importanza della sicurezza e questo lo dimostra il fatto che spesso ci rivolgiamo a figure improvvisate o poco preparate per individuare e installare soluzioni di sicurezza. È indispensabile quando si parla ad esempio del livello di sicurezza della propria casa, confrontarsi con veri professionisti preparati e corretti, che conoscano bene le diverse soluzioni e siano sempre aggiornati su nuovi prodotti e soluzioni. **Rivolgersi pertanto ai nostri Tecnici può aiutare certamente ad avere almeno una certezza in questo momento estremamente complicato, pieno di dubbi e perplessità.**

# Avanti TUTTA!

Ferramenta, distributori e aziende si stanno apprestando a vivere la cosiddetta Fase 2. In questo Speciale Covid-19 abbiamo raccolto tante testimonianze per conoscere il punto di vista dell'intera filiera. In generale abbiamo sentito forte e chiaro il concetto di non arrendersi e di trasformare questa esperienza in un'opportunità per crescere. Anche umanamente.





## Quelli che... non si sono **mai fermati** (o quasi)

C'è chi sta pensando di proporre il servizio di duplicazioni chiavi a domicilio e chi si sente una massaia per il tempo che quotidianamente impiega per disinfettare il negozio, c'è chi ha paura e chi è affronta l'emergenza con grande coraggio. Le interviste a otto punti vendita specializzati in sicurezza.

### **CENTRO SERRATURE NOVARA**

**Novara**  
centroserraturenovara@gmail.com  
Risponde **Stefano Città**

#### **Come avete vissuto questo periodo di emergenza?**

Come penso la maggior parte degli italiani abbiamo vissuto con preoccupazione questo periodo. In ansia per la nostra incolumità e per quella dei nostri clienti, **abbiamo sentito molto la responsabilità che gravava sulle nostre spalle di dover "proteggere" la salute dei nostri clienti** e di conseguenza abbiamo lavorato con una maggior attenzione per minimizzare i contatti fisici e mantenere le distanze di sicurezza. Abbiamo creato dei percorsi per evitare assembramenti all'interno del punto vendita e adottato misure precauzionali con **dispositivi di protezione individuale** come mascherine, guanti monouso, visiere protettive. Inoltre abbiamo intensificato la **disinfezione degli ambienti** facendo particolare attenzione al bancone che è sicuramente il più facile mezzo di trasmissione del virus nel nostro ambiente. Abbiamo lavorato fino al Dpcm del 22 marzo poi ci siamo trovati costretti a chiudere, sia per le limitazioni del decreto stesso, sia perché ormai l'affluenza della clientela era ridotta ai minimi termini. Da poco abbiamo riaperto e più che altro forniamo sistemi di protezione individuale e disinfezione.

#### **Come è andata la vendita dei prodotti legati alla sicurezza negli ultimi due mesi?**

Per quanto riguarda la nostra realtà, le vendite si sono praticamente bloccate. Ora, a parte le urgenze di persone che hanno problemi con le serrature e quindi si trovano costretti ad intervenire, le



**richieste di prodotti di sicurezza e soprattutto le conversioni sono ferme.** Penso che in un momento del genere le priorità delle persone siano diventate altre, mettendo anche in conto che molti in questo periodo si trovano in difficoltà economiche ed evitano di affrontare delle spese procrastinabili se non urgenti.

**Questa emergenza ha fatto salire alla ribalta nuove modalità di vendita: dall'e-commerce, alle consegne a domicilio, dai locker accessibili h24 all'utilizzo di whatsapp e messenger per gestire gli ordini. Cosa ne pensa? Avete attuato anche voi modalità differenti?**

Sì, sicuramente i canali telematici come WhatsApp e Messenger sono andati per la maggiore, ma anche gli ordini telefonici sono stati abbastanza utilizzati, visti il divieto agli spostamenti. **Abbiamo cercato di venire incontro alle richieste della clientela dando la possibilità di ordinare tramite questi mezzi ed effettuando consegne a domicilio**, abbiamo dovuto riorganizzare la nostra attività cercando un modo per essere utili e comunque performanti, anche se ovviamente speriamo di poter tornare presto alla normalità.



# Ferramenta

## FERRAMENTA LA BRUGOLA

**Vercelli**

<https://ferramenta-la-brugola.business.site>

Risponde **Luca Francese**

### Come vi siete strutturati in negozio in questo periodo?

Non ho avuto necessità di fare lavori particolari o di contingentare gli ingressi perché l'ambiente è grande e l'affluenza in questi mesi è stata ridotta. Ho avuto difficoltà a trovare i Dispositivi di Protezione Individuale a prezzi buoni e io non mi sono fidato a vendere dei prodotti non certificati. Così ho evitato di venderli. È stato un gesto di rispetto verso la mia clientela.

### In termini di sicurezza come è cambiata la domanda?

I problemi legati alla sicurezza sono stati sicuramente inferiori, stando tutti a casa. I furti sono stati quasi nulli. Noi abbiamo fatto solo interventi di carattere d'urgenza, dalle chiavi rotte nelle serrature alle porte bloccate. Abbiamo avuto tante richieste per sistemare anche la classica tapparella con la corda rotta. In questo momento stare chiusi in casa senza avere la possibilità di aprire la finestra è una tragedia...



### Qual è la vostra strategia di vendita?

Noi siamo specializzati in serrature e sicurezza, ma siamo un riferimento per altre categorie merceologiche che nessun altro commercializza. Per esempio noi abbiamo tutti i ricambi delle veneziane, dalle fettucce ai meccanismi interni. Inoltre siamo rimasti tra i pochi a fare l'affilatura delle motoseghe. Il mio metodo di lavoro è quello di ascoltare le diverse esigenze dei clienti e andare incontro il più possibile. Questo significa anche andare a coprire delle nicchie di mercato rimaste vuote. Distinguersi è la parola d'ordine. Inoltre io credo che la formula vincente per una ferramenta sia essere un connubio di tradizioni e modernità. Quindi avere gli utensili per il lavoro in manuale insieme alle chiavi a controllo numerico o ai cilindri elettronici.





## FERRAMENTA BUCCHI

Agrate Brianza (MB)

www.bucchisnc.com

Risponde **Francesca Bucchi**



### Che cosa è successo dall'inizio dell'emergenza?

Dopo il Dpcm del 12 marzo abbiamo continuato a restare aperti, poiché consentito, ma i nostri collaboratori sono stati messi in ferie. E così è stato fino alla fine di marzo.

Nel frattempo io e il mio socio abbiamo continuato a gestire l'attività rimasta operativa anche se a regime ridotto. Dal primo aprile abbiamo attivato per i nostri dipendenti

la cassa integrazione in deroga. All'interno del negozio abbiamo predisposto delle **segnalistiche sul pavimento per il distanziamento dei clienti** e abbiamo contingentato l'ingresso a pochi clienti (siamo partiti da 4 ai 2 odierni). Il negozio viene pulito con disinfettanti dopo la chiusura delle 12.30 e quella serale. Idem le postazioni in ufficio. Abbiamo anche predisposto **gel igienizzanti sul bancone e guanti monouso a disposizione dei clienti**. Inoltre abbiamo affisso comunicazioni all'entrata su come comportarsi all'interno del negozio per mantenere le distanze. Infine abbiamo installato sul bancone di vendita uno **schermo parafiatto in plexiglas a protezione**. In questo periodo non ci sono state particolari richieste in ambito sicurezza. Anzi direi che è stato un settore decisamente in calo.

### Siete diventati più "digital"?

Per come siamo strutturati l'e-commerce per noi è ancora un po' complesso attivarlo. Sicuramente la **richiesta di informazioni o di acquisto tramite social, WhatsApp e mail si è intensificata**. Il cliente chiedeva la conferma della presenza del prodotto e in seguito si recava presso il nostro esercizio. Essendo un negozio storico possiamo articoli più specifici rispetto a una grande catena.



# Ferramenta

## CENTRO SICUREZZA EREDI CECCOLIN

**Novara**

centrosicurezza3000@libero.it

Risponde **Giuseppe Ceccolin**

### Come vi siete organizzati?

Abbiamo avuto e abbiamo ancora timore, come tutti del resto... Questa è un'emergenza che sia a livello sociale sia economico sta mettendo in ginocchio un sacco di persone. La nostra attività ha chiuso per circa due settimane, per poi riaprire con l'**orario esclusivamente mattutino**, quindi dalle 9:00 alle 12:00, ma tenendo sempre i **contatti telefonici reperibili qualora ci fosse la necessità**. **Dalla riapertura abbiamo effettuato degli "upgrade"**, dalla catena divisoria per rispettare la distanza di sicurezza alla paratia in legno che divide noi dai clienti, dall'utilizzo meticoloso di guanti e mascherine all'ingresso al pubblico contingentato.



### Quali sono state le conseguenze di questa emergenza? La specializzazione in sicurezza vi sta aiutando?

Hanno consentito a noi ferramenta di restare aperte invitando però gli italiani a "stare a casa". Tutto ciò ha avuto delle chiare ripercussioni: a oltre due mesi dall'inizio dell'emergenza, **i nostri guadagni si sono ridotti in modo abbastanza drastico**, ma nel nostro settore vantiamo di poter eseguire i lavori sulle porte blindate o comunque lavori a domicilio, i quali ci permettono di rimanere a galla tra una botta e un'altra.

### Quale è la formula giusta per ripartire?

In questo periodo molti negozi hanno attivato consegne a domicilio o vendita al dettaglio con l'utilizzo dei web-store. **Io ho mantenuto il mio contatto WhatsApp e telefonico reperibile H24, 7 giorni su 7** per poter aiutare i miei clienti anche con le serrande abbassate. In un momento così buio dobbiamo riuscire a mantenere **i nervi saldi**, avere la piena osservanza delle regole imposte e, soprattutto, tanta, tantissima forza di volontà.







## FERRAMENTA DAMIANI

**Trieste**

Trieste - [www.ferramentadamianits.it](http://www.ferramentadamianits.it)

Risponde **Claudio Damiani**



### Ci racconti di questo periodo...

Durante il lockdown il negozio è rimasto aperto al mattino per servire i clienti privati nel caso di impreviste necessità e per articoli consentiti (il nostro codice Ateco lo permetteva) e al pomeriggio per servire artigiani e ospedali. Purtroppo si percepiva un'elevata tensione nell'aria, un senso di panico e di smarrimento e non sapendo come affrontare questo nemico invisibile mi sono attivato con degli **interventi strutturali in funzione delle misure di prevenzione e contrasto alla diffusione del virus**. Ho installato delle barriere in plexiglas quale distanziamento ulteriore tra me e i clienti, ho individuato e predisposto un percorso obbligato per entrare e uscire dal negozio e delle postazioni adesive a pavimento per i clienti in attesa.

### Come è andata la vendita dei prodotti legati alla sicurezza negli ultimi due mesi?

**In questo periodo sono crollate le richieste dei prodotti del settore sicurezza.** Non dimentichiamoci che è consentito sostituire una

serratura a domicilio solo in caso di assoluta necessità (per esempio il cliente chiuso fuori/dentro casa con porta bloccata). Il settore ferramenta ha risentito sicuramente meno della crisi. **Siamo riusciti a mantenere le vendite nel settore casseforti e serrature antipanico/tagliafuoco.**

Ho approfittato di questo periodo di emergenza per fare ordine in magazzino e rivedere gli allestimenti... mai avrei pensato di avere tanto tempo a disposizione per farlo!

### Avete attuato modalità di vendita differenti?

Momentaneamente non ho pensato di attuare modalità differenti di vendita, non credo sia possibile attivare l'e-commerce nel settore specialistico della sicurezza (porte blindate e serrature di fascia alta come ad esempio i cilindri meccatronici). La vendita va gestita con cura e professionalità per informare bene il cliente sulle caratteristiche del prodotto e comprendere anche quali siano le necessità dello stesso.



# Ferramenta

## KING KEY EX GRANOCCHIA

**Terni**

info@kingkey.it

Risponde **Matteo Coglitore**



### Quali sono state le conseguenze dell'emergenza?

Purtroppo **questo periodo di emergenza ci ha letteralmente travolti a livello umano e commerciale**. Noi siamo rimasti sempre aperti dopo la dichiarazione di pandemia avendo un codice Ateco come ferramenta al dettaglio e ingrosso. A prima vista potrebbe

sembrare una fortuna, ma ahimè la nostra attività è basata unicamente sulla duplicazione chiavi (Key Point), vendita, assistenza, e pronto intervento H24 di serrature, casseforti e affini. Pertanto essendo cessata la filiera produttiva e almeno il 90% delle attività, "costringendo" la popolazione a stare a casa, gli **ingressi e gli incassi si sono letteralmente azzerati. È intuibile che il pronto intervento è quasi inutile**

**se dobbiamo rimanere in casa** e quindi l'introito maggiore che siamo abituati a fatturare è venuto a mancare. Inoltre le spese fisse e di gestione sono rimaste e sino a oggi siamo riusciti a sostenerle anche se con molte difficoltà costringendoci a sospendere e rimandare le scadenze con i nostri fornitori. Ovviamente, per stare al passo con il contenimento del virus siamo riusciti a rifornirci di tutti i Dispositivi di Protezione Individuale sia per noi che in vendita. Abbiamo già previsto una **parete di protezione per il bancone che tuteli noi e i clienti che installeremo nei prossimi giorni**.

**Questo lungo tempo di "quarantena" ha stravolto abitudini ed esigenze. Per esempio, oggi gli italiani trascorrono molto più tempo in casa e presumibilmente accadrà anche nei prossimi mesi. Tutto ciò avrà delle conseguenze anche sulla domanda dei prodotti del settore sicurezza?**

Indubbiamente, restando a casa dovremmo sentirci al sicuro da attacchi di malintenzionati, ma non sempre è così se non disponiamo di adeguati e aggiornati dispositivi di sicurezza passiva e attiva. Credo, però, che la domanda su tali prodotti non sia così repentina fino ad avere una certezza lavorativa e quindi monetaria. **Rimaniamo tutti sospesi in questo periodo di quarantena attendendo la ripresa del mercato**. Ovviamente noi siamo pronti nel soddisfare qualsiasi richiesta e fornire ogni tipo di intervento e prodotti anche a domicilio.

**Avete attuato modalità di vendita differenti?**

**Per la mia attività mi piacerebbe fornire la duplicazione chiavi anche a domicilio allestendo un furgone dedicato**, ma non credo che la richiesta compensi l'esoso investimento necessario per attuare il progetto.





## FERRAMENTA CARBONE

**Barletta**

[www.ferramentacarbone.it](http://www.ferramentacarbone.it)

Risponde **Antonino Carbone**

### Come avete vissuto questo periodo di emergenza?

Siamo rimasti sempre aperti pur con orari ridotti. Sia dal punto di vista umano sia imprenditoriale è stato tutto molto difficile. Il clima di incertezza che abbiamo vissuto ci ha fatto temere per la nostra salute e gli introiti sono diminuiti. In negozio siamo diventati delle perfette massaie. Ogni giorno disinfectiamo a fondo tutti gli ambienti.

### Come è andata la vendita del settore sicurezza?

C'è stato chiaramente un blocco perché anche da parte nostra c'era una maggiore diffidenza di entrare nelle case della gente o negli enti pubblici. Abbiamo gestito fundamentalmente le urgenze. Tutto ciò che era programmato invece lo abbiamo dovuto posticipare.



### Avete avuto molta richiesta di Dpi?

La nostra ferramenta è ultra trentennale e tra i settori che trattiamo ci sono l'utensileria professionale, le vernici e l'antifortunistica. Pertanto eravamo già dotati di una buona fornitura di Dispositivi di Sicurezza Individuale.

A proposito di questo non capisco la riconversione immediata da parte di aziende che nella vita hanno fatto sempre altro e che oggi, subodorando il business, producono mascherine. Da buon professionista mi pongo dei dubbi sulla qualità di questi prodotti.

### Avete notato un modo nuovo di interfacciarsi con voi da parte dei clienti?

In questo momento abbiamo registrato la tendenza a utilizzare maggiormente per gli ordini su WhatsApp e Messenger. Sono modalità immediate ed efficaci.

# Ferramenta

## FERRAMENTA FUSAGLIA

Milano

www.fusaglia.it

Risponde **Andrea Fusaglia**

### Come avete vissuto questo periodo di emergenza?

La situazione si è presentata subito paradossale. **Nessuno si immaginava l'entità di questa tragedia sanitaria e quindi come tutti siamo rimasti i primi giorni esterrefatti e increduli.** Abbiamo tenuto il negozio aperto fino al 10 marzo e abbiamo ultimato i lavori programmati. Ma i nostri clienti non potevano recarsi da noi e quindi abbiamo poi deciso di chiudere. In generale abbiamo eseguito tutte le procedure a tutela della clientela, provvedendo a mettere uno schermo in plexiglass sul bancone, installando una colonnina per il gel disinfettante e guanti, mettendo gli adesivi a terra per il distanziamento.

### Come è andata la vendita dei prodotti di sicurezza negli ultimi due mesi?

Il settore sicurezza è da tempo preso di mira dall'e-commerce, molta gente compra in internet, ma se vuole competenza, professionalità e il prodotto giusto **deve per forza avvalersi di professionisti** che sicuramente ascoltando le specifiche esigenze possono consigliare il prodotto giusto e più pertinente, magari facendolo risparmiare. È ovvio che in questo strano periodo anche il **settore sicurezza ha avuto un calo.** Noi per esempio siamo specializzati in prodotti elettronici, cilindri



meccatronici, ma abbiamo avuto un azzeramento nelle richieste anche di questi prodotti. **La gente non potendo uscire non aveva bisogno di sostituire la serratura e noi al contempo avevamo timore ad andare nelle case dei nostri clienti.**

### Questa emergenza ha fatto salire alla ribalta nuove modalità di vendita: dall'e-commerce, alle consegne a domicilio, dai locker accessibili h24 all'utilizzo di WhatsApp e Messenger per gestire gli ordini. Cosa ne pensa?

Noi al momento non abbiamo l'e-commerce ma ci stiamo attrezzando. Il campo della sicurezza però è talmente vario e con tante peculiarità e caratteristiche diverse che **preferisco far venire i clienti nel nostro storico negozio-showroom dove può vedere, "toccare con mano" e provare tutti i prodotti.** Abbiamo potenziato WhatsApp e Facebook per rispondere alle domande e richieste, invitando a rimandare l'acquisto a dopo l'emergenza. Abbiamo eseguito anche video chiamate e webinar. Penso siano mezzi utilissimi in questa situazione e perché no anche dopo la fase 2 perché permette un contatto immediato a distanza, sono un primo filtro, un primo step per capire e consigliare, ma il passo successivo sarà sempre a visita in negozio-showroom.





## Come far ripartire il **business** (anche con il Covid-19)

La Fase 2 è cominciata, ma questo lungo lockdown ha lasciato uno strascico economico importante. Oggi dobbiamo imparare a convivere con la presenza del coronavirus. Necessariamente devono cambiare le strategie, gli spazi devono essere riorganizzati e la sicurezza deve essere il focus centrale della ripartenza. Ecco quali sono i punti di attenzione da avere:

### **1. HOME DELIVERY**

La consegna a domicilio è diventata una modalità che si è diffusa a macchia d'olio, coinvolgendo i negozi di ogni genere. È molto probabile che anche nella Fase 2 continuerà a essere richiesta. Ogni retail statico deve diventare dinamico. Non sarà più il cliente a dover entrare in negozio (o perlomeno non farà più sempre e solo quello), ma sarà l' esercente a dover andare con maggiore frequenza da lui. Una parte delle risorse umane impiegate per stare dietro il bancone quindi dovrebbe essere riconvertita per le consegne a casa.

### **2. EVOLVERE L'OFFERTA MERCEOLOGICA**

Mascherine e disinfettanti sono i grandi

protagonisti di questa emergenza. Molte ferramenta hanno dovuto dotarsene in abbondanza (con tutte le difficoltà di reperimento). Ma ci sono anche altri prodotti che sono stati particolarmente richiesti: vernici e utensili per la manutenzione della casa e del giardino. Non solo. Con lo smart working è salita anche la richiesta di materiale elettrico, come ciabatte e cavi. In generale i dettaglianti dovranno essere sempre più flessibili e attenti alle esigenze dei clienti.

### **3. SICUREZZA, INNANZI TUTTO**

Rimarrà come "conditio sine qua non" la richiesta di sicurezza, la salubrità prende le vesti dell'igiene, della pulizia richieste al prodotto e ai punti di vendita. Tra gli interventi che si possono fare citiamo: contingentare gli ingressi; far entrare solo le persone dotate di Dpi; predisporre gli articoli più altoventanti all'ingresso del negozio.

### **4. E-COMMERCE E MULTICANALITÀ**

La pandemia è stata un fortissimo impulso per il commercio elettronico in Italia e nel mondo. L'e-commerce, rileva Netcomm, è il settore che crescerà di più (fino a +55%) a livello mondiale,

seguito da modern food retail (fino a +23%) e vendita all'ingrosso di prodotti farmaceutici (fino a +15%).

È importante quindi puntare ad avere un negozio virtuale efficiente da affiancare all'offerta merceologica tradizionale. Inoltre, per comunicare con i clienti è buona cosa utilizzare, oltre al telefono e alla mail, WhatsApp e Messenger.

### **5. DIGITAL MARKETING**

Facebook, Instagram, LinkedIn: in questi mesi di lockdown i Social sono stati ancora più al centro della comunicazione. Tante aziende hanno fatto webinar, dirette, video promozionali. Anche molte ferramenta si sono organizzate in tal senso. D'ora in poi è auspicabile avere una buona strategia di digital marketing per far crescere i propri followers e garantirsi maggiore visibilità.

### **6. PUNTARE AL GREEN E AL MADE IN ITALY**

Questa emergenza ha sottolineato i problemi di sostenibilità e il lato B della globalizzazione. Pertanto potrebbe essere una buona idea spingere sui prodotti più "local", a km 0, che abbiano caratteristiche ecologiche.

# Spazio alle risorse **digital**

Abbiamo intervistato **Luigi Nasti**, responsabile marketing e comunicazione presso l'azienda distributrice di Sala Consilina **Dfl, Gruppo Lamura**. In un momento così critico per il grossissimo italiano a causa dell'emergenza coronavirus, ci ha raccontato come sono riusciti a non perdere il contatto con i clienti e quali saranno le referenze su cui puntare da qui a sei mesi.

**iKey: Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?**

**LN:** Noi siamo ripartiti il 6 aprile, siamo stati di fatto più di 15 giorni completamente chiusi e fermi per il decreto e anche perché il nostro comune è stato dichiarato inizialmente Zona Rossa e quindi è stato necessario per tutti i dipendenti e collaboratori bloccare completamente l'attività. Ma devo dire che non è stato un tempo perso, perché lo abbiamo utilizzato per **sanificare, riorganizzare gli spazi, istruire le persone che si occupano dei controlli e del rispetto delle norme di sicurezza**. Inoltre a partire dal 16 marzo abbiamo cominciato con le **webinar**, che seguono personalmente io, e che sono delle **riunioni virtuali rivolte soprattutto agli agenti** per confrontarci con loro e studiare le iniziative da mettere in campo e da cominciare già a realizzare perché non si può restare completamente fermi per troppo tempo. La forza



vendita ha risposto abbastanza bene alle nostre richieste rispetto alle soluzioni da adottare in

questo momento in cui sono impossibilitati a recarsi personalmente dal cliente. Ad esempio **i nostri clienti possono utilizzare il nostro sito web per acquistare** e quindi abbiamo fatto sì che la figura dell'agente, che negli ultimi anni si è trasformata da "semplice raccogliitore di ordini", me la lasci passare, a vero e proprio consulente, potesse essere utile al titolare del punto vendita per fare gli ordini, spiegandogli modalità e sistema, per consigliarlo sull'articolo giusto. Tutto questo lo stanno facendo telefonicamente e **i clienti hanno risposto bene a questo nuovo sistema**, soprattutto quei dettaglianti già abituati al digitale. Del resto anche **molti reparti della nostra azienda sono e resteranno in smart working fino a quando ce ne sarà bisogno**.

**iKey: Come vi siete relazionati alla vostra filiera in questo periodo?**

**LN:** Abbiamo abituato i nostri clienti alla nostra comunicazione ossia a quella veicolata attraverso i canali social, le newsletter e questo è stato un modo per restare sempre in contatto. **Inizialmente questo processo di digitalizzazione era una sorta di scommessa**, ora quotidianamente i nostri clienti





comunicano con noi attraverso questi strumenti, rispondono alle nostre newsletter per richiedere maggiori informazioni e questo anche perché in questo momento storico questo modo di gestire il mercato è necessario non potendo avvicinarsi agli altri in nessun modo. Inoltre noi **abbiamo un ufficio acquisti che lavora con largo anticipo** e quindi non abbiamo sofferto tantissimo a riformire i nostri clienti di articoli diciamo "normali" in questo momento. Per quanto riguarda invece l'**enorme richiesta di merceologia legata ai dispositivi di sicurezza abbiamo avuto problematiche** ma credo comuni a tutti i grossisti, nonostante noi avessimo già in catalogo mascherine, tute, sono stati più difficili da riassortire in temi brevi articoli nuovi come i separè in plexiglass, i para schizzi. Diciamo che si è fatta sentire molto la chiusura dei produttori, abbiamo dovuto e dovremo immaginare aspettare tempi lunghi nel momento in cui dobbiamo effettuare il riordino di determinati articoli, perché anche le aziende che hanno riaperto non sono a pieno regime, ma speriamo che presto le cose riprenderanno.

**iKey: Questo è un momento diciamo "positivo" in termini di business per le ferramenta... quali saranno anche nel prossimo futuro le merceologie più richieste?**

**LN:** Quello che spingerà molto nei prossimi mesi saranno sicuramente tutti quei prodotti legati alla **ristrutturazione** e alla **riqualificazione degli spazi**. È indubbio che ci sia stata un'impennata dei consumi legati ai dispositivi di sicurezza per combattere il coronavirus, ma le ferramenta ci hanno detto che sono saliti moltissimo anche tutte quelle **referenze legate al bricolage e al fai da te**. Quello che penso in questo momento è che nonostante ci dicano che sono allo studio una serie di elementi per tornare alla normalità, credo che prima di sei mesi non torneremo alla vita di prima e dunque molta gente si sta preparando alle vacanze in casa e quindi **questi saranno mesi in cui si acquisteranno prodotti legati al garden, alla vita all'aperto nei propri giardini**.

**iKey: In questo momento voi state puntando anche sull'antiinfortunistica pura con un vostro nuovo marchio di scarpe Grifon...**

**LN:** Quello dell'antiinfortunistica è un vero e proprio progetto a cui ci stiamo dedicando da qualche tempo e che ha portato innanzitutto alla presentazione del nostro **marchio di scarpe Grifon**, ma che in futuro si arricchirà di una vera e propria linea, che purtroppo abbiamo dovuto rallentare a causa del coronavirus. Al momento abbiamo **3 modelli di scarpe** che sono entrate in produzione alla fine del 2019 e che adesso sono già in distribuzione sia nelle ferramenta generaliste sia più specializzate in queste referenze. La nostra volontà è di **fare la differenza** in questo mercato, cercando di non distribuire il prodotto blasonato che propongono tutti ma presentando piuttosto qualcosa di nostro, completamente made in Italy e mai come in questo momento è importante puntare sulle produzioni nostrane. L'antiinfortunistica sta diventando molto importante in ferramenta, così tanto che molto di esse hanno creato dei reparti specializzati seguendo quello specifico mercato in modo più attento diventando per il consumatore un punto di riferimento.



# Acquisire nuove **competenze**

Abbiamo intervistato **Paolo Forno**, responsabile vendite dell'azienda **Machieraldo**, grossista piemontese, che ha tenuto duro nonostante fosse in una delle regioni più colpite e dunque più sottopressione.

**iKey:** Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?

**P.F.:** L'azienda ha messo al primo posto la sicurezza dei propri collaboratori, quindi per questo siamo stati chiusi fino al 6 aprile. Quando abbiamo riaperto lo abbiamo fatto in modalità ridotta, stilando delle **linee guide abbastanza rigorose per salvaguardare la salute di tutti i dipendenti e collaboratori**. Ad esempio abbiamo evitato di incontrare i venditori in azienda, abbiamo organizzato gli uffici affinché ci fosse all'interno solo una persona, abbiamo affidato i trasporti a dei corrieri e non ai nostri addetti alle consegne e molti di noi hanno continuato e continuano ancora adesso a lavorare



in smart working. Insomma **abbiamo riaperto in modalità ridotta cercando di garantire al massimo la sicurezza**.

**iKey:** Come vi siete relazionati alla vostra filiera in questo periodo, soprattutto con i negozi di ferramenta rimasti sempre aperti?

**P.F.:** Abbiamo riaperto proprio per i nostri clienti e per tutte le ferramenta rimaste aperte fin dal primo DPCM del 9 marzo, perché ad un certo punto

hanno terminato le merceologie e non potevano rifornirsi dai grossisti rimasti fuori dalle aperture del decreto. In questo il loro business era fortemente compromesso dal non poter riassortire il proprio punto vendita. In questo momento **noi abbiamo ricominciato a distribuire grazie al fatto di avere un magazzino**, in Machieraldo, con una copertura abbastanza importante, perché i produttori in tutto questo periodo erano chiusi e quindi non avevamo la possibilità di ricevere da loro la merce. **Siamo riusciti fino ad ora a soddisfare le richieste non in toto ma nella maggior parte dei casi assolutamente sì. Adesso speriamo che con la fase 2 riparta tutta l'industria e che quindi tutti i nostri fornitori ricominceranno a consegnare e si riprenderà speriamo a pieno regime**. Bisogna dire però che aver spento la macchina per un lasso di tempo considerevole, alla riapertura non è stato facile ma i nostri dipendenti, come da richiesta dell'azienda, hanno dato molto di più in termini di impegno, cuore e passione per far fronte alla situazione in modo soddisfacente.

**iKey:** In ogni modo le ferramenta hanno avuto buon riscontri. Lo conferma?

**P.F.:** Le ferramenta hanno lavorato e continueranno a lavorare molto bene. Il lockdown ha dato modo alle persone di dedicarsi ai lavori di casa, **il fai da te è diventata una delle attività più svolte in casa**. La gente si è adoperata per verniciare le cancellate, per fare piccole riparazioni e in molti casi si è sostituita







all'elettricista, all'idraulico e così via e per acquistare il necessario per questi mestieri si sono rivolti alle ferramenta di zona. Credo che ci vorrà ancora del tempo prima di tornare alla normalità quindi noi cercheremo di fare il meglio possibile, sempre rispettando le normative, per riuscire a dare il miglior servizio ai nostri clienti. **La macchina si è rimessa in moto ma non è ancora a regime** e non sappiamo fino a quando andremo avanti con queste restrizioni.

#### **iKey: Che cosa cambierà nel vostro modo lavorare durante la Fase 2?**

**P.F.:** In questo periodo introdurremo sicuramente delle novità. **Dal 4 maggio abbiamo prima di tutto iniziato ad utilizzare il 50% dei nostri addetti alla consegna, inoltre stiamo praticando continui virtual meeting** con la forza vendita per rispettare il programma di riunioni pianificato pre-coronavirus in modo che gli agenti abbiano un contatto diretto con l'azienda Machieraldo. In queste riunioni virtuali partecipano in modo attivo tutti i nostri **54 agenti**. Rispetto invece alle loro visite ai clienti, continueranno a lavorare in modalità smart con l'autorizzazione da parte nostra di ritirare gli incassi perché non farlo significherebbe incorrere in problemi di liquidità. Il loro lavoro diciamo che viene svolto fondamentalmente al telefono. In ogni caso **nel prossimo futuro siamo tutti chiamati ad aumentare la nostra produttività e dovremo ragionare diversamente con strumenti diversi**, ma questo è positivo perché stiamo prendendo dimistichezza con competenze che prima non avevamo mai preso in considerazione e tutto ciò ci porterà ad avere dei vantaggi.



#### **iKey: L'antinfortunistica ci dicono i dettaglianti sia una merceologia che sta andando molto bene in questo periodo. Voi puntate molto su questi prodotti...**

**P.F.:** Assolutamente sì, i prodotti legati all'antinfortunistica in senso lato ossia legato a **tutti i dispositivi di sicurezza sono sicuramente i prodotti più venduti in questo momento in ferramenta**. Noi abbiamo sia prodotti di marchi legati a brand blasonati come **Amuchina** e **3M** sia altri marchi non così conosciuti ma che ci consentono di dare un servizio importante grazie al nostro ampio assortimento. Abbiamo fatto un **catalogo "protezione"** che abbiamo inviato a tutti i clienti, proprio per facilitare l'acquisto di tutti i prodotti che i consumatori stanno maggiormente richiedendo come **guanti, mascherine, tute, occhiali, visiere, igienizzanti, irroratrici, catene di plastiche, segna posto**, etc. Invece per quanto riguarda l'infortunistica classica ossia abbigliamento e scarpe da lavoro non c'è stata una richiesta superiore alla normalità. Ha sicuramente segnato un segno negativo la **sicurezza passiva ossia la richiesta di serrature, chiavi, antifurti...** del resto la gente è chiusa in casa e non ha esigenze di protezione del domicilio.



# Cambiare strategia

Abbiamo intervistato **Costanza Tacchini**, responsabile ufficio vendite e ufficio marketing-digital dove segue lo sviluppo dell'e-commerce dell'azienda distributrice lombarda di famiglia omonima **Malfatti & Tacchini**, che riaprirà a pieno regime non prima di giugno. Ci ha raccontato come stanno affrontando l'emergenza con la forte speranza che si possa tornare presto ad una nuova normalità.

**iKey:** Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?

**C.T:** Stiamo lavorando da remoto. Abbiamo sia dipendenti che lavorano sia in cassa integrazione. Ovviamente in magazzino dove solo da poche settimane **abbiamo ripreso le spedizioni** invece abbiamo ridotto il personale e **si fanno turni**.

**iKey:** Come vi siete relazionati alla vostra filiera in questo periodo?



**C.T:** Facciamo riunioni su skype coi fornitori, non potendo vederli, e anche con i nostri agenti. I clienti li sentiamo via email e via telefono.

**iKey:** Questo lungo tempo di "quarantena" ha stravolto abitudini ed esigenze. Per esempio, oggi gli italiani trascorrono molto più tempo in casa. Tutto ciò avrà delle conseguenze anche sulla domanda dei prodotti del settore sicurezza?

**C.T:** Speriamo di no, certo finchè la gente non può uscire e gli artigiani non possono andare nei negozi di ferramenta la vedo dura. Devono riprendere i lavori.

**iKey:** Se il distanziamento sociale continuerà, come sembra, metterete in atto strategie diverse nel marketing e nella comunicazione?

**C.T:** Certamente sì, **lavoreremo tutti sempre più da remoto laddove possibile, e cambieremo la struttura aziendale "tradizionale" per favorire nuove strategie più orientate al media marketing e alle vendite via ecommerce.** La comunicazione è già digitale da un po' di anni fortunatamente. Anche gli ultimi che non si sono adeguati fra i negozi di ferramenta speriamo vivamente che imparino a usare le tecnologie esistenti per non perdere lavoro, lasciando entrare nel mercato i grandi player come Amazon tanto temuti.

# 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.catchiaviauto.it](http://www.catchiaviauto.it) – [catchiaviautosrl@gmail.com](mailto:catchiaviautosrl@gmail.com)

# Alla ricerca di un nuovo modello di business

Come reagirà il mercato nella Fase 2? Abbiamo intervistato **Antonio Pezzarossa**, Amministratore Unico di **A.P.Fer**, grossista di riferimento per la distribuzione di prodotti legati alla sicurezza nel canale tradizionale.

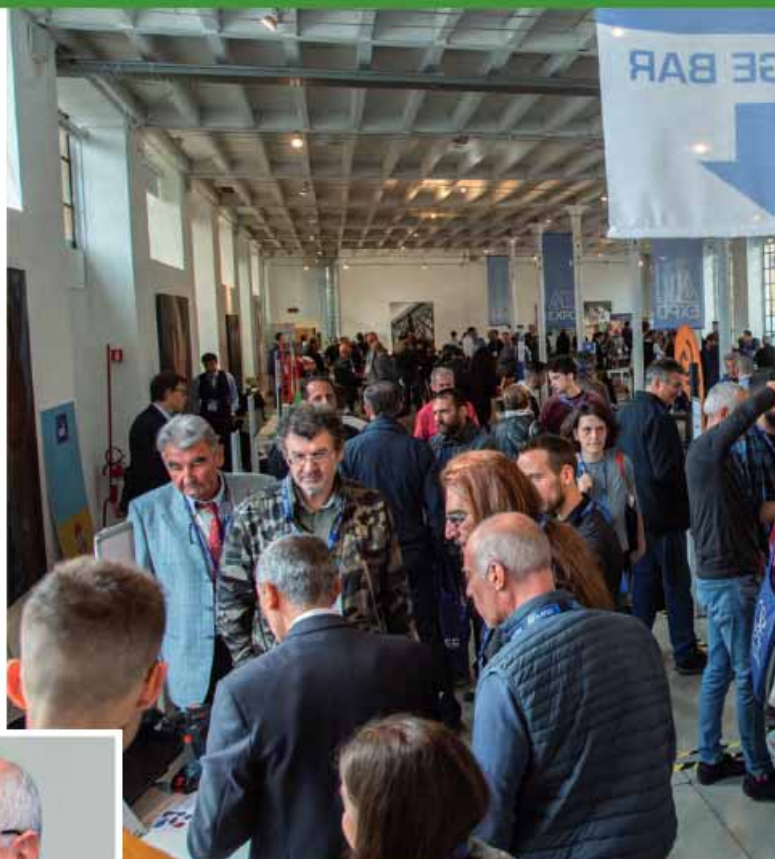


**iKey:** Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?

**Antonio Pezzarossa:** Pur trovandoci a volte in difficoltà nell'interpretazione delle comunicazioni di stampa, abbiamo predisposto sistemi di sicurezza individuali, **smart-working**, distanze di sicurezza, orari di lavoro ridotti e, ancora, comportamenti individuali in conformità con le disposizioni di legge.

**iKey:** Che impatto sta avendo e avrà questa emergenza sanitaria sul settore sicurezza?

**A. P.:** Il coronavirus è entrato nella nostra vita quotidiana con una forza così dirompente da rendere estremamente complesso, per non dire impossibile, immaginare lo scenario economico e finanziario che ci troveremo ad affrontare nei prossimi mesi. Ogni giorno, inoltre, vengono comunicati dati economici sempre più deboli sia a livello nazionale (contrazione del Pil nel 1° semestre 2020 del 15% e del 10% sull'intero anno) che internazionale. In un quadro generale così negativo, ci stiamo avvicinando alla cosiddetta "Fase 2"





e guardando più da vicino il nostro mercato di riferimento, intravediamo un **lento e graduale recupero della domanda, dopo il crollo dei consumi nel bimestre precedente, che temiamo però si manterrà ancora a lungo a livelli inferiori a quelli dell'anno passato**. Non possiamo nemmeno nascondere le preoccupazioni per la situazione finanziaria di una gran parte di aziende del nostro settore, che si troveranno a fare i conti con un lungo periodo di chiusura, impegni già assunti in precedenza ed anche con una ripresa che con ogni probabilità resterà ancora debole nei prossimi mesi.

**iKey: Come si potrà fronteggiare l'impatto di una situazione così sfavorevole per i bilanci?**

**A. P.:** Certamente non si potrà prescindere da un **drastico taglio dei costi variabili, da un miglioramento delle efficienze aziendali a tutti i livelli e, se necessario, anche da una robusta ricapitalizzazione. Nello stesso tempo, per noi grossisti sarà anche utile avviare un processo di ottimizzazione delle scorte**, individuando quei prodotti a lento rigiro che dovranno essere sostituiti con prodotti maggiormente richiesti in questa fase di mercato. Tanto più incisive e rapide saranno queste iniziative, tanto più velocemente le nostre

aziende ritroveranno quelle condizioni di redditività indispensabili per poter riprendere il cammino di crescita interrotto a causa del Covid-19. L'ultima incognita che dovremo affrontare nella "Fase 2" è la **verifica di sostenibilità del nostro modello di "business" che si basa sulla filiera tradizionale rivenditore/grossista, in contrapposizione alla grande distribuzione ed all'e-commerce**. Come si comporteranno i consumatori in futuro? A nostro avviso il calo della domanda che si è verificato in questi mesi e che si protrarrà molto probabilmente anche nei prossimi, colpirà in modo trasversale tutti gli operatori in misura più o meno marcata, ma è anche vero che le abitudini all'acquisto dei consumatori si sono, in una certa misura, modificate in questi ultimi mesi e ciò, probabilmente, si tradurrà in vantaggi per l'una o l'altra filiera che ad oggi però non ci è possibile prevedere.

# VUOI DUPLICARE LE CHIAVI AUTO? KEYLINE HA LA SOLUZIONE PER TE!

## STAK

Dispositivo per la programmazione di radiocomandi



## MAVIK

Radiocomando universale Keyline

## 884

## DECRYPTOR MINI

Clonazione e pre-codifica radiocomandi



## GYMKANA 994

Duplicatrice elettronica per chiavi automotive



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



**KEYLINE**  
A BIANCHI 1770 GROUP COMPANY

**BIANCHI 1770**  
Anniversary



## Consulenze e servizi **Smart**



Abbiamo intervistato **Diego De March**, Product Manager e responsabile assistenza clienti di **Team Network International** per parlare di come un'azienda molto attiva sui servizi ha riprogrammato la propria attività in questa emergenza coronavirus.

**iKey:** Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?

**D.D.M.:** Abbiamo continuato a garantire il servizio ai nostri clienti, rispondendo sulle piattaforme on-line alle eventuali chiamate. Lo "smart-working" è stato lo strumento tramite il quale abbiamo gestito la formazione e per qualche urgenza di servizio, nel rispetto delle norme, ci siamo avvalsi del supporto del nostro partner logistico.

**iKey:** Cosa è cambiato il vostro modo di lavorare durante la Fase 2?

**D.D.M.:** La fase 2 ci permette di rientrare in contatto con i clienti. Sicuramente le limitazioni di accesso agli esercizi pubblici influiranno sulla nostra mobilità. E-commerce e digital marketing entreranno a far parte della strategie di ripresa sia per la fase di pre-sales che per la fase di after-sales.

**iKey:** Questo lungo tempo di "quarantena" ha stravolto abitudini ed esigenze. Per esempio, oggi gli italiani trascorrono molto più tempo in casa. Tutto ciò avrà delle conseguenze anche sulla domanda dei prodotti del settore sicurezza?

**D.D.M.:** Il radiocomando per cancelli come la chiave è un prodotto necessario a cui difficilmente la gente rinuncerà, sarà nostro compito supportare al meglio i nostri clienti eventualmente indirizzando il cliente finale, che ci raggiunge tramite il web, al rivenditore più vicino.

**iKey:** Rispetto a ieri metterete in atto strategie diverse nel marketing e nella comunicazione?

**D.D.M.:** Nel Marketing la nostra strategia non può e, visto il nostro posizionamento, non deve cambiare: radiocomandi belli, colorati, personalizzati a 360 gradi, massima focalizzazione sul cliente ed infine distribuzione ad alto livello; la comunicazione virerà decisamente e coscientemente sul digital.



## Aziende/Mottura Serrature di Sicurezza

# Nuovi obiettivi e priorità per **ripartire**

Abbiamo intervistato **Maria Sole Mottura**, responsabile Marketing Communications presso **Mottura Serrature di Sicurezza**, per parlare di Fase 2 e di come l'emergenza Covid-19 abbia ribaltato priorità e schemi collaudati. Bisogna ripartire con responsabilità e coraggio, scegliendo il Made in Italy. Ecco i punti salienti di un'imprenditrice attiva anche all'interno del Gruppo Giovani imprenditori Torino, che tanto sta facendo per formulare delle proposte concrete per la ripartenza come la campagna social #responsabilità, dove ogni giovane imprenditore racconta in un video di 1 minuto cosa significa per lui questo concetto.

**iKey:** Ci racconti come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza? Avete avviato iniziative particolari?

**M.S.M:** Durante il periodo di lockdown le attività produttive sono rimaste sospese, ma c'è stato un **continuo monitoraggio di tutte le attività relative all'amministrazione, customer care, marketing-comunicazione, risorse umane e assistenza**. Ad ogni modo, mentre l'emergenza sanitaria raggiungeva i suoi picchi abbiamo deciso di fare una **donazione presso Specchio dei Tempi**, associazione che trasforma le donazioni in materiali, macchinari e dispositivi medici necessari alle aziende sanitarie/ospedali. Internamente poi ci siamo muniti dei DPI e delle misure di sicurezza necessari per ricominciare l'attività.

**iKey:** Secondo lei quali saranno le conseguenze di questa serrata a breve e a lungo termine per voi e in generali? Avete già dei dati su cui riflettere?



**M.S.M:** Penso che sia difficile fare una previsione precisa su come sarà il futuro. Noi abbiamo svolto

un esercizio **immaginandoci tutti gli scenari possibili** e tracciando delle azioni mirate per ogni scenario. Ci aspettiamo che la **ripartenza sarà lenta, che qualche priorità sia cambiata, che i valori da comunicare sono diversi**, che gli italiani dovranno avere la forza e il coraggio di scegliersi tra di loro e che per uscirne avremo una opzione sola: essere uniti e responsabili. Dal punto di vista sanitario mi auguro che in





queste settimane di quarantena abbiamo tutti approfondito l'argomento medico e ci siamo fatti una sorta di cultura su come dobbiamo proteggere noi stessi e gli altri, per cui penso che, **una volta ricevuto il consenso a uscire di casa, avremo raggiunto una consapevolezza adeguata a non ripetere gli errori commessi in precedenza.** Dal punto di vista economico, l'ingranaggio si è bloccato e il livello di reversibilità non ci è ancora noto; purtroppo, assistiamo già ora alla chiusura di molte attività in qualsiasi settore. In tanti fanno previsioni, ma **nessuno ancora sa quantificare il danno economico con precisione. Alle aziende servirà**

**liquidità, immediatamente, e una burocrazia ridotta al minimo.** Noi abbiamo monitorato il nostro mercato, siamo stati vicini ai nostri clienti, li abbiamo incoraggiati a non inceppare il meccanismo e a far fronte alle proprie responsabilità. Lo sforzo è comune, sia chiaro. **I dati che abbiamo non sono tanto quantitativi quanto qualitativi:** dobbiamo e vogliamo tutti riprendere le attività e portarle avanti, fissarci dei nuovi obiettivi e fare in modo di raggiungerli.

**iKey: Qual è secondo lei la strategia giusta per ripartire?**

**M.S.M:** Credo che si creeranno delle nuove





esempi di chi ha riconvertito le proprie aziende per la produzione di mascherine, ventilatori e/o altri materiali essenziali in questo momento. Questa pandemia ci ha dato l'opportunità di **rivedere la scala di priorità**, ci ha fatto ricrescere quella voglia di ricominciare a lavorare, quella motivazione che ci farà tenere stretta la nostra attività e adoperarci per essa. Abbiamo l'opportunità di ripensare al nostro paese e alle sue lacune: la sanità è stata un campo di battaglia, sarà da ricostruire e riorganizzare; l'istruzione è stata relativamente supportata dalla tecnologia, ma andrà certamente migliorata; **avremo bisogno di più forza lavoro qualificata**, e quindi

laureati che rimangano nel nostro paese. Credo che ci saranno delle opportunità in ogni settore, dovremo saperle cogliere.

opportunità, che emergeranno necessariamente dalle nuove priorità. Porter dice che "La strategia è una questione di scelta: non si può offrire tutto a tutti": anche in questo caso dovremo scegliere come agire. È evidente che **non torneremo alla normalità come la intendevamo prima, almeno fino a quando il virus non sarà controllabile da una cura o da un vaccino**. Bisognerà innanzitutto agire in modo responsabile per se stessi, per la propria famiglia e contemporaneamente per il bene di ogni azienda in cui si lavora. A livello imprenditoriale, io sceglierei pochi valori ma ben focalizzati: per esempio il Made in Italy, la qualità che eleva l'eccellenza italiana nel mondo. **Gli italiani dovranno ricominciare a scegliere a vicenda, se poi fossero supportati anche da qualche misura in supporto della forza lavoro sarebbe ancora meglio**. Bisognerà avere sempre le antenne dritte e sforzarsi di vedere più in là del breve periodo. Dovremo cambiare quando sarà necessario farlo. Dovremo essere **flessibili, lungimiranti e resilienti**.

**iKey: È possibile trasformare questo momento in un'opportunità?**

**M.S.M:** Sicuramente sì, abbiamo già i lampanti

**iKey: Abbiamo letto che c'è un continuo confronto all'interno del Gruppo Giovani imprenditori Torino, ci racconta come sta procedendo il dialogo e se ci sono delle iniziative a cui state pensando?**

**M.S.M:** Il Gruppo Giovani Imprenditori di Torino di cui faccio parte è sempre stato molto attivo, ma in questo momento lo è ancora di più. **Sono state sviluppate moltissime attività durante la quarantena**, tra cui è stata istituita una Commissione Ripresa, che si occupa di formulare delle proposte concrete per la ripartenza; la campagna social #responsabilità, dove ogni Giovane Imprenditore racconta in un video di 1 minuto cosa significa per lui #responsabilità; la campagna #impresadivalore, in cui vengono raccontate storie di creazione di valore delle imprese che durante la pandemia hanno contribuito in modo significativo (riconversione della produzione, invenzione di macchinari legati alle necessità, donazioni particolari); **un ciclo di webinar denominato Competenze** dal Salotto e uno, in collaborazione con AICQ, che tratta gli argomenti della Qualità al tempo del Covid19.



## Utilità e concretezza per riprendere in mano il mercato



**Stefano Tilli**, responsabile Divisione Sicurezza/Assistenza Clienti in **Marco Polo**, azienda specializzata nella sicurezza meccanica ed elettronica, specificatamente si occupa di armadi di sicurezza e casseforti, dispositivi elettronici per la protezione dei valori e per il controllo accessi.



**iKey: Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?**

**S.T.:** Abbiamo usufruito della **cassa integrazione per il 90% dei dipendenti. Noi tre soci siamo rimasti operativi**; abbiamo quindi provveduto alle poche spedizioni, a ricevere merci, a dare assistenza tecnica remota, a ricercare nuovi prodotti da inserire nella nostra gamma, arricchendo la proposta di

prodotti che possono aiutare a riprendere il lavoro in sicurezza.

**iKey: Che cosa cambierà nel vostro modo lavorare durante la Fase 2?**

**S.T.:** Sicuramente in un primo momento **dovremo continuare ad usufruire della cassa integrazione**, non prevedendo una ripresa immediata del lavoro, noi continueremo a **supportare i nostri clienti, fornendo prodotti ed assistenza tecnica**. Quando sarà possibile faremo rientrare al lavoro tutti i dipendenti, adottando tutti gli accorgimenti, utili a lavorare in sicurezza.

**iKey: Questo lungo tempo di "quarantena" ha stravolto abitudini ed esigenze. Per esempio,**

**oggi gli italiani trascorrono molto più tempo in casa. Tutto ciò avrà delle conseguenze anche sulla domanda dei prodotti del settore sicurezza?**

**S.T.:** Credo che sostanzialmente **avremo tutti voglia di concretezza**, in ciò che andremo ad acquistare e **forse questo favorirà i prodotti "utili" rispetto a quelli meno necessari**; sicuramente i prodotti di sicurezza rientrano nella categoria dei prodotti "necessari" a migliorare la vita.

**iKey: Rispetto a ieri metterete in atto strategie diverse nel marketing e nella comunicazione?**

**S.T.:** La nostra comunicazione è sempre stata improntata al far conoscere i prodotti che proponiamo dal lato utilità verso chi li usa. Credo che dovremo continuare su questa strada a trasmettere il messaggio che **utilizzando i nostri prodotti si migliora la vita di chi li utilizza**, le aziende, gli enti e gli utilizzatori finali. Trattando prodotti che sono parte integrante del controllo degli accessi, dovremo sicuramente comunicare anche **l'importanza del controllo delle persone che arrivano dall'esterno**, questo per proteggere le persone che sono all'interno delle aziende e degli enti.

# Ottimismo prudente per progettare il **futuro**

**Massimo Caselli**, direttore commerciale di **Cipierre** ci ha parlato di come si debbano affrontare i prossimi mesi, con ottimismo e prudenza ma cercando di dare al mercato nuove soluzioni anche in termini di prodotti. L'abitazione diventerà ancor più centrale di quanto non lo fosse prima e questo necessiterà di tutta una serie di accorgimenti, fra cui una domotica più fruibile ed anche una maggior sicurezza verso l'esterno.



**iKey: Come vi siete organizzati in questo periodo di emergenza?**

**M.C.:** Noi abbiamo chiuso venerdì 13 marzo e riaperto, seppur in parte, lunedì 27 aprile.

Ovviamente in questo mese e mezzo di chiusura **abbiamo proseguito ogni tipologia** di attività possibile da casa, attraverso frequenti conference call fra di noi e coinvolgendo anche la forza vendite che abbiamo sul territorio nazionale. Soprattutto abbiamo proseguito nel portare avanti gli step relativi ai prodotti nuovi che sono in fase di sviluppo, oltre che gestire la corrispondenza con la clientela, specie con quella estera non sempre allineata alla nostra situazione di lockdown.

**iKey: Che cosa cambierà nel vostro modo lavorare durante la Fase 2?**

**M.C.:** Prima di tutto abbiamo messo a punto tutti gli aspetti atti a garantire la sicurezza dei nostri collaboratori, seguendo



scrupolosamente le disposizioni in tal senso; in realtà ci eravamo già mossi con anticipo, specie nell'**approvvigionamento di mascherine, guanti e igienizzanti**, e credo sia stata una mossa

molto lungimirante. Per la Fase 2 l'obiettivo è far ripartire l'azienda nel migliore dei modi, **riattivare il ciclo produttivo dando priorità alle commesse ferme da più tempo, sia italiane che estere**. Come ho menzionato nella risposta alla domanda precedente, di pari passo lavoreremo per portare a termine i progetti che avevamo messo a budget per questa prima parte dell'anno, in quanto ritengo essenziale, seppur in momento difficile come quello

attuale, non fermarsi e guardare al futuro con un ottimismo prudente, e ciò non può prescindere dal proporre al mercato soluzioni innovative.

**iKey: La quarantena ha stravolto abitudini ed esigenze. Oggi si trascorre molto più tempo in casa. Quali saranno le conseguenze**



**ad esempio sulla domanda di prodotti della sicurezza?**

**M.C.:** Credo che nessuno ancora possa rendersi effettivamente conto di quanti aspetti delle nostre vite subiranno **cambiamenti di abitudini, usi e consumi**; non abbiamo termini di paragone con esperienze del passato da cui attingere quali esempi, e sarà tutto da scoprire. Chiaramente il **ruolo dell'abitazione è diventato ancor più centrale di quanto non lo fosse prima**, e lo sarà per parecchio tempo, vedasi l'evolversi delle attività lavorative così dette agili, e questo necessiterà di tutta una serie di accorgimenti per le nostre abitazioni, **fra cui una domotica più fruibile ed anche una maggior sicurezza verso l'esterno**, dato che si passerà più tempo a casa.

Questi sono aspetti che diverranno centrali nelle attività e negli investimenti delle aziende come CIPIERRE ma non solo, e le attività di sviluppo dei progetti a cui facevo menzione, vanno in questa direzione.

**iKey: Rispetto a ieri metterete in atto strategie diverse nel marketing e nella comunicazione?**



**M.C.:** L'aspetto della comunicazione, specie per i mesi a venire dove le relazioni personali a cui eravamo abituati, soprattutto noi commerciali, saranno limitate, assume una valenza molto importante.

**Si dovrà per forza di cose investire risorse nella comunicazione via web, attraverso i social, ed il tutto andrà portato avanti in maniera coordinata** per non essere disperso nella mole infinita di informazioni che viaggiano attraverso questi strumenti.

Ci avvaliamo per questi punti di uno studio grafico e comunicazione da anni, sempre molto propositivo e con il quale si è già iniziato dalla fine di gennaio scorso a lavorare su questi aspetti.

# Alto tasso di **umanità**

**Stefano Morganti, Trade Marketing di Kapriol, azienda lecchese che produce oltre 4mila referenze, tra cui i dispositivi di protezione individuale, ci racconta di una speciale iniziativa di solidarietà e di un progetto pensato per il canale tradizionale.**

**C**orrevva l'anno 1927 quando Alessandro Morganti, abile fabbro, iniziò a costruire i primi utensili con i tradizionali magli a Prato San Pietro, Cortenova, in provincia di Lecco. Sono passati oltre novant'anni da allora e cinque generazioni, ma oggi la Morganti con il suo marchio **Kapriol ha conquistato una posizione di primato indiscusso nei cantieri edili, in Italia e nel mondo** (distribuisce in 70 Paesi), diventando **sinonimo di qualità riconosciuta e di sicurezza**, oltre che di innovazione e affidabilità. **I quattromila prodotti** presenti nei quattro cataloghi disponibili spaziano dagli utensili manuali all'abbigliamento, dagli elettro-utensili ai dispositivi di protezione individuale. In quest'ultima categoria rientrano anche le mascherine protettive. Merce rara in questi tempi difficili che spesso fa

rima con "business" e purtroppo anche con "speculazione". Nel caso di Kapriol **le mascherine sono state interamente donate alla comunità**. Ed è anche per questa ragione che abbiamo contattato **Stefano Morganti**, Trade Marketing di Kapriol, nonché figlio di Alberto Morganti, AD dell'azienda.



**iKey: Stefano avete fatto un gesto molto generoso, ma non se ne è parlato molto.**

**Ci racconti com'è andata.**

**Stefano Morganti:** Mio nonno diceva sempre che "il bene si fa in silenzio". E noi siamo fatti così. Quando mio zio Franco (direttore generale di Kapriol, ndr) ha visitato l'ospedale di Lecco e ha visto la situazione drammatica che si stava vivendo con il Covid-19 abbiamo **deciso di donare l'intera fornitura di mascherine (150mila) che avevamo in magazzino a chi si trovava in prima linea. Non ne abbiamo venduta neanche una**. Abbiamo attivato una task-force di emergenza in collaborazione con la provincia di Lecco e organizzato squadre di sei persone per consegnarle agli ospedali, alle forze dell'ordine, alle case di riposo, alla protezione civile, ai vigili del fuoco. Anche ora stiamo collaborando con una fondazione del Lecchese per recuperare altre mascherine da diversi fornitori sia in Italia che all'estero così da donarle agli enti pubblici. Abbiamo messo a disposizione il nostro magazzino per gestire la raccolta.

**iKey: Avete anche chiuso l'azienda subito...**

**S.M.:** Sì lo abbiamo fatto già i primi di marzo, ben prima del decreto, e riapriremo, se si potrà, da metà aprile. È stata una questione di responsabilità in



per attivare un servizio di pre-ordine da parte della clientela. Una sorta di e-commerce B2B. Il pre-ordine viene poi inviato all'agente di zona che gestisce con il dettagliante l'invio della merce. Vogliamo che si mantenga il fattore umano.

**iKey: Stefano torniamo all'offerta merceologica di Kapriol. Come si è evoluta?**

**S.M.:** Purtroppo ad oggi non produciamo più direttamente, ma abbiamo un team di product manager che disegna su misura i nostri prodotti. La realizzazione spetta a una serie di fornitori di fiducia sia italiani che stranieri. **Attualmente la nostra gamma di prodotti copre a 360 gradi le esigenze dei cantieri.** L'industria delle costruzioni continua a restare il primario mercato di sbocco, ma altri settori stanno via via apprezzando i valori del nostro brand: dalla manutenzione industriale all'impiantistica, fino alla manutenzione del verde.

**Abbiamo quattro cataloghi:** uno dedicato agli attrezzi manuali; un altro all'abbigliamento da lavoro; il terzo alla sicurezza (dispositivi di protezione individuale, mascherine compresse) e l'ultimo, il più tecnologico, ai dischi da taglio.

**iKey: Qual è il vostro canale di riferimento?**

**S.M.:** Pur lavorando anche con la Grande Distribuzione **il nostro core-business è il canale tradizionale.** Abbiamo 32 agenti monomandatari in tutta Italia. Per le ferramenta abbiamo ideato il progetto "Proshop". Si tratta di un **programma espositivo flessibile studiato per adattarsi alle diverse dimensioni del punto vendita.** A seconda dei metri quadrati a disposizione Kapriol seleziona e suggerisce i best seller in base a dati reali di vendita territoriale. Lo scaffale ha un design elegante, raffinato, di elevata attrattività, ed è pensato dal team di merchandising per ottimizzare la resa lineare. Il progetto Kapriol Proshop comprende anche i supporti destinati all'esposizione del prezzo. Vorremmo che il rivenditore diventasse più specializzato e più attento anche all'estetica. Nel frattempo, stiamo portando avanti un progetto di formazione per i nostri agenti in modo che possano dare ai nostri clienti dei consigli e avere un know-how sempre più solido da diffondere alla clientela.

modo da tutelare la salute dei nostri collaboratori che sono circa un centinaio. **Ci piace pensare che la nostra è un'azienda con un alto tasso di umanità.**

**iKey: Come state organizzando la "Fase 2"?**

**S.M.:** Stiamo pensando di **ripartire gradualmente, tenendo chiusi tutti gli uffici che possono continuare a lavorare in smart working.** Sarà così almeno per i prossimi due mesi. Mentre i responsabili e gli impiegati amministrativi potranno venire in azienda non più di un paio alla volta. Per quanto riguarda i magazzini si lavorerà su più turni, per dilazionare il personale (prima c'era un unico turno con il 100% del personale). Chiuderemo la mensa perché è un luogo in cui ci può essere una maggiore diffusione del virus e distribuiremo i pasti in modo diverso. Si lavorerà naturalmente con tutti i dispositivi di sicurezza personale.

**iKey: Avete attivato nuove iniziative in questo periodo di serrata obbligatoria?**

**S.M.:** In smart working stiamo mettendo a punto il **nuovo catalogo Sicurezza** che avrà una parte informativa molto più ricca rispetto a prima. Nel prossimo futuro, infatti, **dovendo mantenere le distanze sociali, sarà più difficile andare direttamente dal cliente e quindi vogliamo realizzare uno strumento più completo.** Inoltre, stiamo implementando il nostro sito Internet



# iKey c'è e ci sarà!

Professional

## iKey c'è e ci sarà!

Sono trascorsi tre mesi dall'inizio dell'emergenza e da allora **la redazione di iKey non si è mai davvero fermata**. Abbiamo lavorato con lo stesso impegno e determinazione per tenere i nostri lettori informati su tutto quello che succedeva e succede ancora oggi mentre scriviamo.

Per questo abbiamo pensato di dedicare uno spazio virtuale a tutte quelle aziende che abbiamo contattato





# Key sarà

e che desiderano lasciare un segno e far sentire la propria vicinanza ai propri clienti. Ognuna di esse ha scelto liberamente il proprio contributo e nelle pagine a seguire lo potrete vedere. È un messaggio, un'immagine per non perdere i contatti con i tantissimi dettaglianti che ogni giorno continuano a lavorare e che leggeranno iKey.

**iKey è lo strumento con il quale lasciare un segno  
e continuare a tenere vivo il nostro mercato  
NOI CI SIAMO e CI SAREMO insieme a...**



# LA Fase 2 NEL RETAIL



A livello internazionale, il crescente successo dell'eCommerce e la posizione dominante di alcune grandi Dot Com (Amazon e Alibaba in primis) portano maggior competitività e animano le riflessioni sul futuro del negozio. Allo stesso tempo, lo sviluppo di nuove modalità di interazione con i consumatori nel post Covid-19 attiva la ricerca di nuovi modelli di riferimento per il Retail: il significato originario di negozio come punto fisico di accesso al prodotto non è, infatti, più sufficiente.

## IL RETAIL IN ITALIA



VALORE

**920** circa

miliardi €/anno

PUNTI VENDITA

**750.000**

2018-2019

**+2,7%**

Sviluppo giro d'affari stimato

### LE SFIDE DA SUPERARE

- > eCommerce
- > Innovazioni digitali
- > Nuove modalità di interazione

Per rispondere a questi cambiamenti in atto, le direzioni seguite dai principali retailer internazionali sembrano essere la sperimentazione di **nuovi concetti di store e l'implementazione profonda di una strategia omnicanale**. Ed è quello che è stato presentato al Convegno di presentazione dei risultati della ricerca "Dell'osservatorio Innovazione Digitale Nel Retail", che si è tenuto il 13 febbraio, promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano.

### LE MOSSE GIUSTE

- > **curiosità** e il ricorso al digitale
- > **ristrutturazione** del negozio
- > **prossimità**
- > **cura** della relazione con il cliente
- > **personalizzazione** della vendita
- > **controllo** delle attività che rendono di più e intensificazione delle stesse

# Retail



## LA FRAMMENTAZIONE DEI NEGOZI CAUSA IL RALLENTAMENTO NEL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE DIGITALE

L'investimento in digitale dei retailer italiani non decolla: è in leggera crescita rispetto allo scorso anno e pesa circa un punto percentuale e mezzo del fatturato. **Aumenta però la curiosità e il ricorso al digitale di alcuni retailer** (soprattutto di grandi dimensioni e/o di respiro internazionale) e, in modo più diffuso, la **consapevolezza che l'innovazione può offrire opportunità al Retail in termini di crescita e di difesa**. Fatica invece la capacità di passare da un piano di sperimentazione a uno di sviluppo estensivo della soluzione, su tutta la rete. Tra i progetti di innovazione digitale dei retailer italiani, sono significative le sperimentazioni volte a ideare un "nuovo" store. Gli ingredienti più frequenti? Ritorno alla prossimità (nelle grandi città), cura della relazione, personalizzazione dell'esperienza e una maggior attenzione alla misurazione degli indicatori di performance. In tutto questo, il digitale svolge un ruolo di abilitatore: rende possibile ad esempio una maggior conoscenza e tracciabilità dei prodotti e potenzia il ruolo della forza vendita. In conclusione, il digitale, dai più lungimiranti, viene interpretato come strumento, mezzo per recuperare vicinanza e relazione con i propri consumatori.

## OMNICALITÀ ELEMENTO DECISIVO NEL PROMUOVERE NUOVI MODELLI DI RELAZIONE CON I CLIENTI

L'omnicanalità negli ultimi anni è stata decisiva nel promuovere nuovi modelli di relazione con i consumatori che hanno costituito un fattore di innovazione che si è propagato a tutto il Retail. **Negozi ed eCommerce sono sempre più complementari e integrati, grazie a modelli di vendita omnicanale sempre più evoluti.**

### L'INFRASTRUTTURA COMMERCIALE IN ITALIA

#### ESERCIZI IN ITALIA

**979.005** circa

Presenti a fine 2018  
sia punti vendita sia ristoranti

**-0,4%**

Rispetto  
al 31 dicembre 2017

La variazione finale è risultato di una diminuzione significativa dei punti vendita fisici (-8.330 in un anno) e di un incremento più contenuto dei ristoranti (+4.271 in un anno). **Focalizzandosi solo sui punti vendita, il risultato negativo non è generalizzabile a tutte le categorie: nell'ultimo anno la diminuzione delle piccole superfici (-1,5%) è stata accompagnata dall'incremento delle grandi (+2,3%). Per quanto riguarda la distribuzione settoriale, a soffrire sono stati soprattutto Editoria (-4%), Arredamento (-2%) e Abbigliamento (-1,6%).**



SSERVATORI.NET  
digital innovation

## COSA FARE PER DIVENTARE UN TOP RETAILER

- > **Avere un sito eCommerce**
- > **Realizzare un'iniziativa di Mobile Commerce, attraverso App o sito ottimizzato**

## COME SVILUPPARE L'OMNICANALITÀ

- > **Estendere** all'intera catena di negozi modelli già testati in alcuni punti vendita
- > **Investire** in automazione per facilitare il ritiro o reso degli ordini eCommerce in punto vendita
- > **Aree dedicate** all'interno del negozio per gestire i nuovi flussi che provengono dall'eCommerce. Ne sono un esempio i camerini riservati alla prova dei capi ordinati online (Zara in UK), ma anche in altri comparti, come il Fai da te (The Container Store negli Stati Uniti) e i Grandi Magazzini (Kmart negli Stati Uniti). Si modifica anche il ruolo della vetrina che diventa un vero e proprio punto di acquisto degli articoli presenti in negozio (Kasanova in Italia).
- > **Realizzare negozi "ibridi"** come pick-up store dove i consumatori entrano esclusivamente per ritirare gli acquisti effettuati online (Starbucks negli Stati Uniti), digital showroom il visitatore va alla scoperta (fisica e digitale) dei prodotti mentre l'ordine è demandato al digitale grazie a device dedicati (Indochino negli Stati Uniti), fulfillment hub il negozio si trasforma in un punto logistico per l'allestimento degli ordini eCommerce e la preparazione delle consegne a domicilio (Walmart negli Stati Uniti).

In tutti i principali comparti prevalgono negozi piccoli e indipendenti: basta pensare che i primi 300 top retailer italiani, con i loro circa 50.000 negozi, formano solo il 6% dell'intero tessuto commerciale. Dal punto di vista della distribuzione geografica, esistono notevoli differenze: percorrendo l'Italia da Nord verso Sud aumenta infatti la capillarità di punti vendita, mentre diminuisce l'estensione superficiale media. Al Nord si contano 8 negozi ogni 1.000 abitanti, con una dimensione media di 129 m<sup>2</sup>; al Centro 10 negozi, mediamente di 100 m<sup>2</sup>; al Sud e

nelle Isole 13 negozi, con una media di 77 m<sup>2</sup>. Il Sud Italia è ricco di piccoli negozi, spesso indipendenti, mentre il Nord è caratterizzato da punti vendita di grandi catene. Milano, in particolare, acquisisce un ruolo sempre più dominante nel panorama Retail italiano ed europeo: molti retailer internazionali presidiano ormai la città attirati da una domanda potenziale in crescita, da costi (affitti, lavoro, ...) più competitivi rispetto ad altre capitali europee e da una macchina amministrativa veloce (che facilita le nuove aperture).



## Cari Clienti e Amici,

noi tutti stiamo vivendo un momento difficile, una pandemia mondiale ci ha spiazzato e stiamo combattendo la nostra battaglia quotidiana contro un nemico invisibile ma soprattutto pericoloso per noi e per i nostri cari.

Questo mostro ha mutato la nostra vita quotidiana, le nostre abitudini, il nostro lavoro. Questo mostro, ci ha imposto uno stile di vita diverso, lontano dagli affetti più cari, impartendo nuove regole tra cui quella principale di lavarci sempre le mani, sì quelle mani che per noi artigiani sono fulcro di un lavoro che mette insieme movimento fisico e passione perché è così che creiamo e diamo forma agli oggetti, le nostre mani sempre sporche di grasso magari di qualche serratura oppure dell'ottone delle chiavi appena tagliate. Tutti i giorni quelle mani, per noi così preziose si consumano per modificare qualche chiave "capricciosa".

Adesso è arrivato il momento di chiudere le nostre porte, quelle che tante volte abbiamo aperto, anche di notte, per aiutare tutti coloro che avevano bisogno di noi e del nostro aiuto. Solo così possiamo fare la nostra parte, in una situazione così triste. Qualche consiglio? Cosa possiamo fare noi artigiani in un periodo come questo? E' arrivato il momento cari amici di riaprire, non le porte, bensì le nostre cassette porta attrezzi per ripulirli o semplicemente per rimetterli in ordine, quelle cassette sempre stracolme degli oggetti di un mestiere che non dedica mai un istante all'ordine delle cose, possiamo avvicinarci ai nostri strumenti che coadiuvano il lavoro delle nostre mani, possiamo lucidarli come si deve perché siamo certi che un artigiano non può rimanere troppo a lungo con le mani pulite.

A volte un periodo negativo è solo l'inizio di qualcosa di migliore. Preparatevi!

*"Un uomo che lavora con le sue mani è un operaio; un uomo che lavora con le sue mani e il suo cervello è un artigiano; ma un uomo che lavora con le sue mani, il suo cervello e il suo cuore è un artista." San Francesco D'Assisi*

*Pasquale Tancredi*

[www.lartedellachiave.it](http://www.lartedellachiave.it)

# SiFerr 2020

Salone internazionale Ferramenta & Colori



SALONE INTERNAZIONALE DELLA FERRAMENTA

## 21/22 Novembre 2020

### Mostra d'Oltremare, Napoli

# [www.siferr.com](http://www.siferr.com)

Main Sponsor



in partnership con



Sice Tech

# Sice Tech lancia il nuovo **Why Evo Mini**



**why** EVO



**why** | EVO  
MINI

L'azienda specializzata in progettazione, produzione e commercializzazione di radiocomandi universali, originali, programmatori e accessori apricancello presenta il più compatto radiocomando multifrequenza sul mercato.

**S**ono già passati 10 anni dalla nascita di questa azienda che fin dall'inizio ha puntato su un **settore ben preciso, i radiocomandi apricancello, riuscendo a rivoluzionare il mercato dei modelli universali con il suo, ormai noto, Why Evo.**

Why Evo ha offerto la possibilità a moltissimi utenti di controllare fino a 4 diverse automazioni con un unico radiocomando. Questo ha portato tante persone a rivalutare la loro opinione sui modelli universali, che fino al lancio del Why Evo erano considerati prodotti alternativi agli originali, ma più economici.

Sice Tech, al contrario, ha scommesso su un **prodotto innovativo e tecnologicamente**





Per Why Evo Mini è stato **completamente rivisto l'Hardware per poter ottenere prestazioni migliori** ed è stata aumentata la potenza di uscita del segnale. Questo nuovo Hardware verrà implementato anche nel Why Evo a partire dalle produzioni che verranno fatte nella seconda metà dell'anno in corso



**evoluto**, che potesse offrire soluzioni che nessun altro prodotto poteva dare, senza basare la propria strategia sul prezzo. **Sulla scia di questa scelta vincente, a breve, verrà lanciato sul mercato un nuovo modello: il Why Evo Mini.** Grazie all'esperienza maturata in questi anni, ascoltando attentamente i suoi clienti, Sice Tech è riuscita nell'impresa, decisamente non semplice, di creare un radiocomando ancor più performante e dalle caratteristiche uniche sul mercato.

Why Evo Mini infatti è dotato di ben 4 tasti, nonostante le sue dimensioni siano ridottissime. Altro aspetto degno di nota è certamente **il Design, creato da RezaGhofraniha, il quale è stato in grado di immaginare un radiocomando che colpisce per eleganza e cura nei dettagli fin dalla prima occhiata.**

La particolare forma dei tasti rende pressoché impossibili le pressioni involontarie.

Ultimo aspetto da sottolineare, ma non per importanza, è l'Hardware. È stato infatti completamente rivisto e ridisegnato per poter ottenere prestazioni migliori. Nello specifico è stata aumentata la potenza di uscita del segnale, caratteristica di fondamentale importanza, e da sempre il "tallone d'Achille" dei radiocomandi



multifrequenza. **Questo nuovo Hardware verrà implementato anche nel Why Evo a partire dalle produzioni che verranno fatte nella seconda metà dell'anno in corso.**

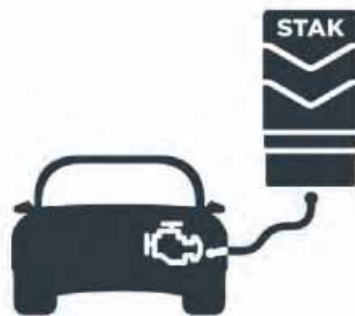
Il Why Evo Mini sarà disponibile verso la metà del 2020, e verrà lanciato con offerte dedicate particolarmente vantaggiose e materiale pubblicitario in omaggio.

## Keyline



## 250 anni di professionalità

Con una soluzione automotive completa e in continuo aggiornamento, Keyline risponde a tutte le esigenze dei professionisti e di chi vuole entrare in questo settore strategico e in grande sviluppo.



**KEYLINE**  
Innovators by design | Since 1770  
A BIANCHI 1770 GROUP COMPANY

La tecnologia dell'azienda di Conegliano in provincia di Treviso, che quest'anno compie 250 anni nella produzione di chiavi e di duplicatrici meccaniche ed elettroniche, si organizza in proposte versatili e complementari. I prodotti del nuovo catalogo **Shell Keys 2020** permettono di sostituire i gusci danneggiati dei radiocomandi auto, scegliendo tra più di 180 modelli.

Si entra nel mondo della clonazione con lePod Key, i transponder della serie Micro e i potenti dispositivi **884 Decryptor Mini** o **884 DecryptorUltegra**.

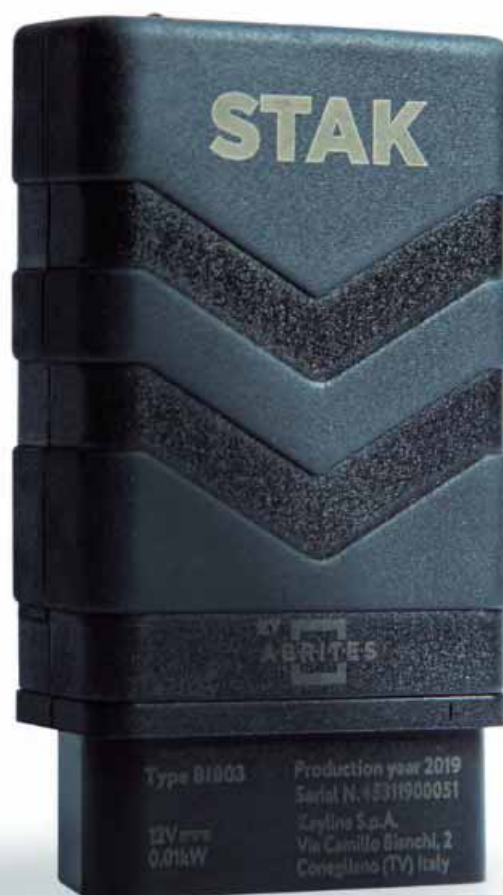
Per il taglio veloce e preciso della nuova chiave c'è l'esclusiva duplicatrice elettronica **Gymkana 994**. **Stak** rappresenta invece uno degli strumenti più semplici e di alta qualità per la programmazione



« **Stak** rappresenta uno degli strumenti più semplici e di alta qualità per la programmazione dei radiocomandi delle principali case automobilistiche, nato dalla collaborazione con Abrites®, leader mondiale nella diagnosi automotiva.



dei radiocomandi delle principali case automobilistiche, nato dalla collaborazione con Abrites®, nella diagnosi automotiva. Il sistema si completa con **Mavik**, il radiocomando universale con quattro tasti, sistema flip e transponder integrato. Riscrivibile infinite volte, grazie al suo software in costante evoluzione, la lista della marca-modello-auto per cui è compatibile è in continuo aggiornamento. Le funzioni di **pre-codifica** e **configurazione** di Mavik si attivano dai dispositivi 884 Decryptor Mini e 884 DecryptorUltegra. Tutte le proposte Keyline Automotive sono adattabili a specifici modelli di business e acquistabili con formule di pagamento personalizzate.



# Malfatti&Tacchini

## Distribuzione specializzata dal 1908... con una **nuova sfida**



**Chi è Malfatti&Tacchini: l'azienda milanese che da più di 110 anni distribuisce a tutti i negozi al dettaglio materiale di sicurezza sempre aggiornato con le ultime innovazioni made in italy.**

**Q**uesta primavera come ogni anno si sarebbe svolto il Convegno ERSI a Bologna, che riunisce tutti i più qualificati esperti serraturieri ed appassionati in materia di sicurezza. Malfatti&Tacchini avrebbe partecipato come sponsor e come distributore specializzato di tutti i grandi marchi Made in Italy del settore e come importante riferimento nazionale.

**L'azienda milanese, presente su tutto il nostro territorio nazionale grazie alla sua ampia rete vendita specializzata, desiderava mostrare una preview del nuovo sito e-commerce B2B che presto sarà disponibile per tutti i negozi di sicurezza e ferramenta al dettaglio.**

In questo momento storico più che mai, dopo l'arrivo della Pandemia COVID-19 che ha distrutto e cambiato le nostre vite in modo radicale, bisogna puntare tutto sul digitale, sull'innovazione, sull'intelligenza artificiale e sulla profonda trasformazione di un settore che va "svecchiato" già da molti anni, per poter continuare a essere il primo riferimento in materia di sicurezza, se non vogliamo che arrivino i Big del mercato mondiale a portare via anche questo mercato, come hanno fatto già con il mercato dell'abbigliamento, del turismo, dell'ITech, e da poco anche quello del food.

**M&T dal lontano anno 2008 possiede un sito internet aziendale in cui si può sfogliare**



tutto il catalogo dei prodotti disponibili a magazzino e, si può scegliere se acquistare e ritirare al banco la merce oppure farsela spedire in negozio direttamente. Il desiderio di incrementare le vendite on-line è sempre stato "il pallino" del Dottor Michele e di sua figlia Costanza, che hanno investito tanto in sistemi informatici di ultima generazione e tutt'ora stanno investendo in un progetto di ricerca&sviluppo che li vede impegnati con le software house per applicare in azienda l'argomento più discusso del nostro periodo storico attuale: l'intelligenza artificiale.

Da diversi mesi, per automatizzare il più possibile i lavori che fino a oggi sono stati gestiti interamente in modo "manuale", c'è un giovanissimo team in azienda che si occupa di studiare e migliorare i processi di importazione automatica degli ordini e di trasformare i flussi dati da trasmettere ai sistemi interni quali: il gestionale, il dipartimentale di magazzino, l'e-commerce, il programma agenti. Il desiderio di ribaltare completamente l'organizzazione interna all'azienda e di aiutare a informatizzare anche tutti i propri clienti è quello che ci porterà verso il futuro tutti uniti.

L'unico modo per restare uniti sempre anche in futuro e, assicurarsi un settore Made in Italy che vada a gonfie vele, è invitare i negozi di sicurezza e ferramenta ad usare il pc e lo smartphone coi loro collaboratori e i loro clienti (fabbri, posatori, operai, e utilizzatori finali...ecc). **Questi device che vengono già usati per essere presenti sui social network o per chattare, dovrebbero diventare il mezzo di lavoro quotidiano per comprare e vendere prodotti di sicurezza, anche quelli più specializzati. Ogni negozio dovrebbe poi gestirsi le telefonate, le assistenze pre /post vendita, i preventivi, come già fa oggi, del resto.**

Comprare dai distributori specializzati tramite il canale dell'e-commerce, e vendere tramite il proprio e-commerce, dovrebbe diventare la prassi ( visto anche il momento storico attuale,



**Malfatti & Tacchini**  
ferramenta dal 1908



**Per automatizzare il più possibile c'è un giovanissimo team** in azienda che si occupa di studiare e migliorare i processi di importazione automatica degli ordini e di trasformare i flussi dati da trasmettere ai sistemi interni quali: il gestionale, il dipartimentale di magazzino, l'e-commerce, il programma agenti



che obbliga al distanziamento sociale, e disincentiva l'affollamento nei luoghi chiusi). Per pubblicizzare questi servizi a ogni cliente che entra in negozio ci vuole però che il proprietario creda nel progetto, creda in questa sfida, e che si attrezzi per affrontarla!

**Ormai la generazione dei millennials (ma anche quella dei baby boomers non scherza..!) sta utilizzando il canale dell'on-line per informarsi sui temi di sicurezza e ferramenta, è inutile negarlo, e mai come in questi ultimi mesi, sono cresciute le vendite on-line e le consegne express a casa/sul luogo di lavoro.** Tutelare il proprio know-how e la propria conoscenza in materia di sicurezza è importante, ma se si impara a facilitare la vendita dei prodotti di questo settore, e si aumenta l'utilizzo dell'e-commerce per vendere ciò che si ha nel proprio negozio, è senz'altro la strada da percorrere..per arrivare al pubblico finale prima che ci arrivino big player stranieri al nostro posto!

## Mottura



## Novità 2020

**Mottura Serrature di Sicurezza, specializzata nella produzione di cilindri Champions a profilo europeo, serrature di sicurezza per porte blindate, quest'anno presenta Xmoto, un pomolo elettronico che può essere applicato al cilindro già montato sulla porta. Vediamolo nel dettaglio.**

**L**a 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 Ulixè il pomolo può essere aperto e chiuso per mezzo dello smartphone. Inoltre, se viene abbinata una mostrina esterna con tastiera XDigit, c'è la possibilità di gestire da remoto, in maniera molto semplice, il servizio di B&B. **Attraverso l'applicazione Ulixè 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 mostrina XDigit non è cablata al pomolo è quindi può essere installata anche sul muro in prossimità della porta.

**Per i più esigenti, in alternativa, c'è anche una mostrina XTrack con lettore di impronta che può essere usata per aprire X Moto.** 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. I principali vantaggi di X Moto sono:  
-possibilità di montaggio su qualsiasi cilindro



safeguarding your security



a profilo europeo chiave/pomolo o chiave/  
chiave 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.

« Sc caricando l'applicazione gratuita **Ulixè**  
il pomolo può essere aperto e chiuso  
per mezzo dello smartphone. Inoltre,  
se viene abbinata una mostrina esterna  
con tastiera XDigit, c'è la possibilità  
di gestire da remoto, in maniera molto  
semplice, il servizio di B&B



## A proposito di Mottura

Mottura Serrature di Sicurezza S.p.A viene fondata a Torino nel 1973, durante gli anni di maggior splendore industriale attraversati dall'Italia, il Core Business aziendale ruota attorno al segmento delle serrature di sicurezza per l'edilizia privata e casseforti sia per uso residenziale che per hotel, resort e barche. Nella storia dell'azienda gli anni 2000 segnano un passaggio importante: vedono la luce i cilindri di sicurezza a profilo europeo Champions, tecnologicamente avanzati e sicuri e da questa nascono di conseguenza i Mottura Club, ovvero clienti-partner Mottura fidelizzati che si fanno portavoce dei valori aziendali e dei prodotti, ma soprattutto sono gli unici attori sul mercato autorizzati alla duplicazione delle chiavi protette Mottura. Nel 2013 Mottura fonda a Shanghai, Cina, una controllata 100% italiana, la Mottura Locks Shanghai, volta ad esplorare e svilupparsi nel mercato asiatico, in particolare cinese. Partecipa a numerose fiere di settore sia a Yongkang (fiera delle porte) che a Pechino (settore sicurezza). Nel 2014 nasce formalmente MOTTURA XTECHNOLOGY, ovvero il brand di una linea di prodotti Mottura caratterizzati da una forte componente elettronica/meccatronica, adatti a soddisfare nuove esigenze di domotica e smart-locks.

Disec

# *Serrature automatiche multiuso*



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

**DISec**  
DEFENDS THE FUTURE

**M**otorlock 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.

# iKey

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

supplemento al n° 73 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](mailto:info@iferr.com)  
web: [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com)

**Direttore Responsabile**  
Roberto Galimberti

**Direttore Editoriale**  
Sebastian Galimberti

**Coordinamento Editoriale**  
Paola Rotondo

**AD e Grafica**  
Grafic House  
Massimo D'Onofrio  
[info@grafichouse.org](mailto:info@grafichouse.org)

**Segreteria di Redazione**  
Stefania Patella  
[info@iferr.com](mailto:info@iferr.com)

**Ufficio Commerciale**  
Francesco Fragomeni  
[francesco.fragomeni@iferr.com](mailto:francesco.fragomeni@iferr.com)  
Jacopo Fugazza  
[jacopo.fugazza@iferronline.com](mailto:jacopo.fugazza@iferronline.com)  
Riccardo Premoli  
[riccardo.premoli@iferr.com](mailto:riccardo.premoli@iferr.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

MOTTURA **X** TECHNOLOGY

MADE  
IN  
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** 



**M MOTTURA**

safeguarding your security



100%  
**MADE IN ITALY**  
reza ghofraniha design



**SICE TECH**  
Excellence in your hands

sicetech.it  
why-evo.com

» PER SAPERNE DI PIÙ VAI A PAGINA 52-53

**why**  
MULTIFREQUENZA

**EVO  
MINI**

**Il più compatto radiocomando multi-frequenza sul mercato**



*Dal 1925 - Since 1925*



**FBD SRL**

info@wallyserrature.it • +39 392 2923368

P.IVA 08217920720