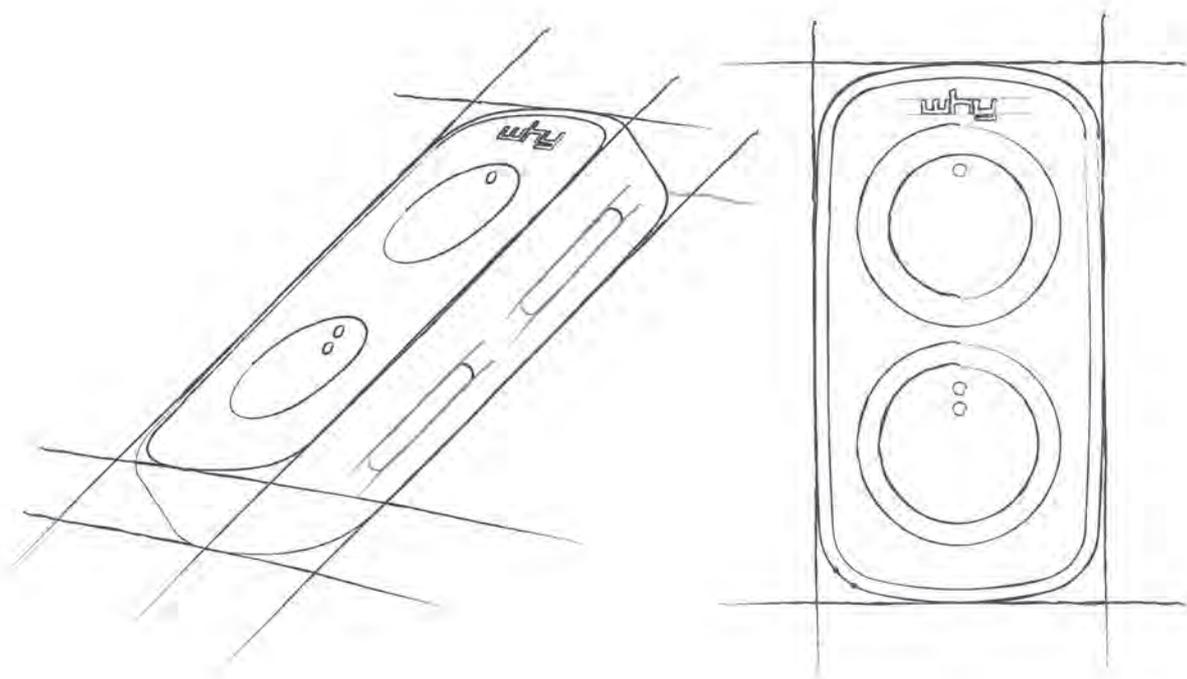


Sono stato imitato così bene che ho sentito
persone che copiavano i miei errori.

Jimi Hendrix



why | EVO
MINI

sicetech.it



ITALCHIAVI®

www.italchiavi.it

TUTTI I NOSTRI CATALOGHI
AGGIORNATI ONLINE

VENDITA ALL'INGROSSO



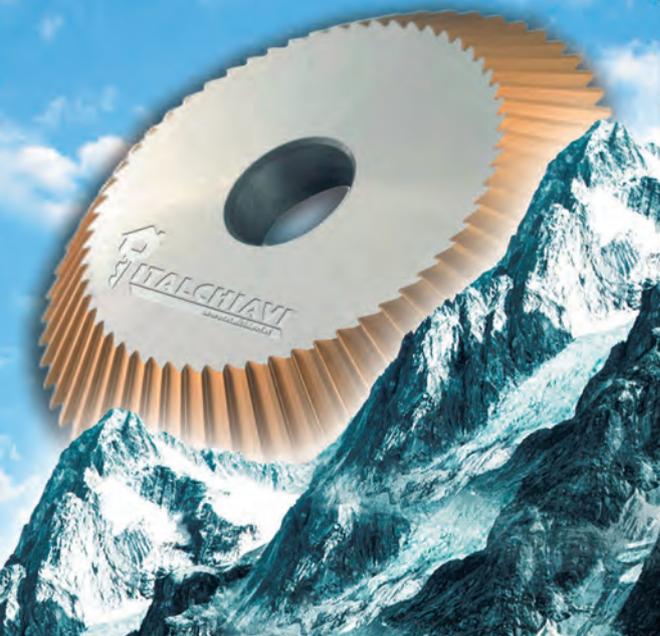
CHIUSURE
E ACCESSORI

CHIAVI ORIGINALI

DUPLICATRICI - CASSEFORTI - RICAMBI



SWISS MADE  SINCE 1886



FRESE FOS

RIVENDITORE AUTORIZZATO
ESCLUSIVO PER L'ITALIA

SERVIZIO DI LOGATURA LASER
DI CHIAVI E PORTACHIAVI



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

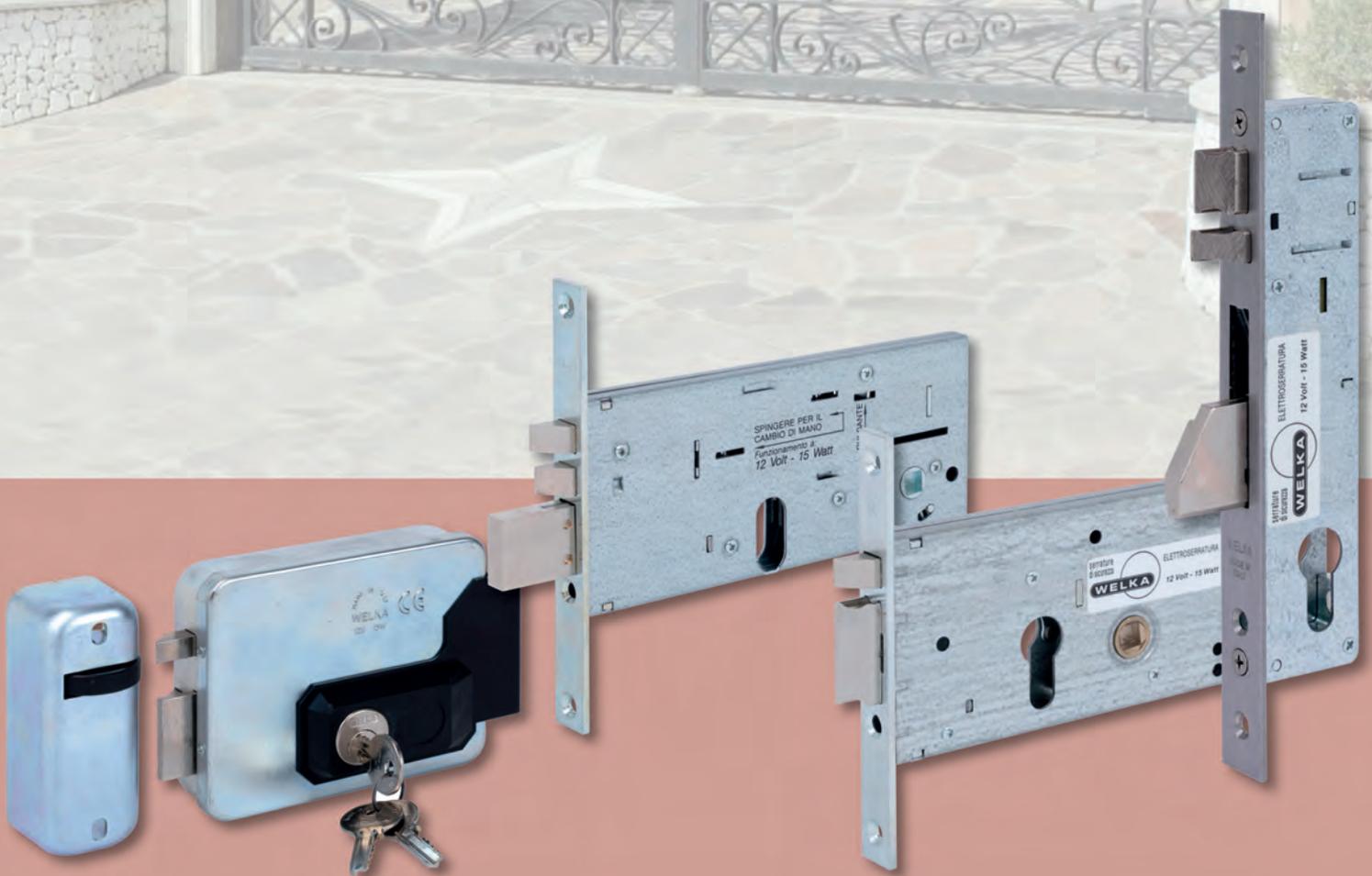
italchiavi_amm.ne@virgilio.it
www.italchiavi.it



MADE IN ITALY

ELETTROSERRATURE PER CANCELLI

ELECTRIC LOCKS



MADE IN ITALY



Welka Serrature S.p.A.

Via Cesare Battisti, 12 - 22069 Rovellasca (CO) - Tel. +39 0296342453 - Email: commerciale@welka.it - www.welka.it



etraining.erebispa.com

LA NUOVA e COMPLETA PIATTAFORMA di E-TRAINING

PER I
PROFESSIONISTI
DELLA DUPLICAZIONE
DELLE CHIAVI

Registrati subito
e impara ad usare
al meglio i tuoi
prodotti **ERREBI**

EVENTI LIVE

Webinars, anteprime di nuovi prodotti e molto altro ancora....

VIDEO TUTORIALS

Dalle basi alle funzioni più avanzate

CREA LA TUA HOME PAGE PERSONALIZZATA

Configura i tuoi preferiti



**REGISTRATI
SUBITO**

per accedere a
tutti i contenuti
esclusivi



www.erebispa.com

C.A.T!

chiavi auto

Distributore
Nazionale

IEA ITALIA



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 – catchiaviautosrl@gmail.com

persy®

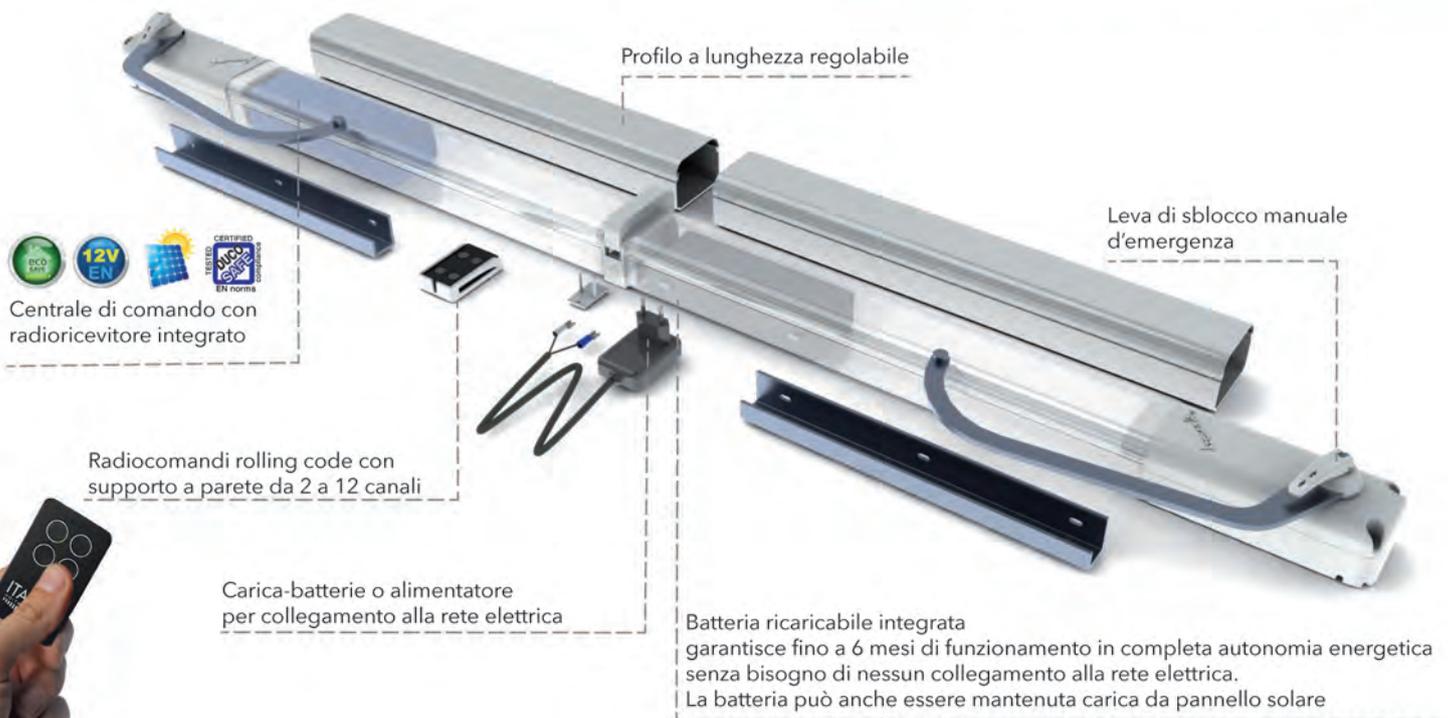
l'automazione per
persiane e scuri 100%
completamente
autonoma e senza fili

prodotta in Italia è
ideale per persiane
e scuri con ante battenti,
ante a libro, alla padovana
o anche scorrevoli



soli **7cm** di ingombro in profondità tra persiana chiusa e infisso, permettono l'installazione sulla maggioranza delle strutture pre-esistenti

○ ○ ● ● ● ● ● verniciatura su misura in tutti i colori RAL



Con accessorio Wi-Fi 9060 è comandabile da App su Smartphone e compatibile con Amazon Alexa e Google Home

DUCATI

HOME AUTOMATION

www.ducatihome.it info@ducatihome.it

sede operativa via Cassani snc 43036 Fidenza (Parma) I
Tel. +39-0524-527967 Cell.+ 39-335-1022019



Nella tua azienda hai tutto per un'auto.
AGGIUNGI IL RADIOCOMANDO.

SOSTITUZIONE GUSCI,
CLONAZIONE
E PROGRAMMAZIONE
RADIOCOMANDI AUTO
KEYLINE.

Il servizio perfetto.



Scopri la
Soluzione Automotive
completa Keyline!

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



KEYLINE

A BIANCHI 1770 GROUP COMPANY

BIANCHI 1770
Anniversary



Focus

Sicurezza riparte tra fisico e digitale

Il settore fieristico riparte anche per Sicurezza, l'evento dedicato al settore che si terrà dal 22 al 24 novembre 2021 a Fiera Milano. Abbiamo intervistato Paolo Pizzocaro, Exhibition Director di SICUREZZA che ci ha raccontato come si stanno preparando alla ripresa.

Key: Finalmente il settore fieristico sembra poter ripartire. Come il suo mercato Fiera Milano in vista dei primi appuntamenti?

Paolo: Come sapete è di poche settimane fa la conferma che l'evento dedicato al settore "Sicurezza" della settimana di giugno, che era previsto in un secondo momento come da più di un anno. Grazie alla collaborazione con un team di esperti e a sinergie con i principali players del settore, Fiera Milano ha infatti realizzato un "Protocollo per il contenimento della diffusione del nuovo coronavirus" che risulta una guida concreta che viene applicata in occasione dei nostri eventi. A partire dalla selezione e controllo degli espositori all'ingresso, l'obbligo di distanziamento, mascherine e i gel igienizzanti disponibili in tutto il quartiere, sino a garantire la massima sicurezza anche in hall e backstage. Grande rispetto verso il digital signage, infatti ad alta risoluzione diffusi in tutto il quartiere consentiamo una informazione immediata, indispensabile, per esempio, negli spazi dove si può richiedere un appuntamento, momento senza troppi affollamenti. Una rassegna periodica, oltre la quotidianità del settore, rappresenta l'occasione. Infine, la nuova piattaforma digitale permette di gestire con un click una serie di servizi, dal marketing, che rappresenta la via più breve e diretta per raggiungere uno stand, ai fast track, che consentono l'ingresso semplicemente mostrando al terminal il codice attivato in fase di registrazione, fino alla prenotazione online del parcheggio in tal punto. Insomma,



la tecnologia sarà la nostra principale alleata per una volta per tutte e senza.

Key: I prossimi eventi fieristici integrano l'aspetto digitale che è stata riproposta dall'evento della pandemia? In che modo secondo a Sicurezza 2021?

Paolo: Considero il momento a cui stiamo oggi più sicuro che mai, quanto probabilmente, l'obbligo del distanziamento sociale ci ha invece portato a rivedere l'esperienza della relazione diretta. Ma in questi mesi abbiamo avuto la felice grande esperienza nell'uso del digitale e saremo molto lieti di rilanciare quella che abbiamo imparato non avrebbe senso. Ecco perché Fiera Milano sta lavorando a una vera e propria rivoluzione digitale.

Nasce Siferr Digital 2021: appuntamento il 27 e il 28 giugno

La prima e la più importante fiera per la Ferramenta in Italia quest'anno si presenta in una forma completamente digitale. Un modello innovativo e coinvolgente per scoprire tutte le novità del settore e fare networking.

Siferr 2021 è stato realizzato interamente on line, annullando le problematiche di spazio e tempo e permettendo a tutte le Ferramenta di Italia di partecipare, incontrare i gestori di ogni regione e visitare i prodotti di tutte le aziende partecipanti del settore, scattare novità, cataloghi e offerte. La distanza fisica è per la prima volta un vantaggio per tutto il settore che può virtualmente essere presente al completo, senza le problematiche legate alla territorialità dell'evento, in assoluta sicurezza grazie ad un'agenda digitale ben strutturata. I produttori hanno a disposizione aree espositive e potranno usufruire di un servizio di collegamento diretto con i clienti e i distributori.

Tutti gli espositori possono fissare appuntamenti personalizzati one-to-one. La Ferramenta in qualsiasi parte d'Italia possono per la prima volta, dopo il Covid, incontrare e parlare con tutto il loro mercato di riferimento. Siferr Digital, come tutte le fiere digitali, non rappresenta semplicemente una soluzione temporanea, ma piuttosto, un'opportunità che i player del mercato devono essere pronti a sfruttare ora e in futuro.

Partecipare a Siferr Digital implica una serie di vantaggi rispetto alle fiere fisiche, soprattutto in termini di visibilità e di accesso a nuovi contatti. Sia per gli espositori sia per i visitatori, che possono leggere e sfogliare l'catalogo delle aziende, entrare nel sito e nei profili social per comprendere le caratteristiche dei prodotti e dei servizi offerti. Siferr Digital è il primo evento digitale per il mercato tradizionale.

www.siferr.com



- 8 Security News
- 16 **Approfondimento**
Automazione: la chiave del successo nella sicurezza
- 26 **Attualità**
Ersi
La figura del serraturiere al servizio della sicurezza
- 30 **Normativa**
Privacy
Videosorveglianza e privacy: cosa impone la legge
- 34 **Focus**
Sicurezza riparte tra fisico e digitale
- 36 **Tendenze GFK**
Smart Home: case sempre più intelligenti
- iProtagonisti**
- 40 Cat
- 42 Cipierre
- 44 DFL
- 46 Ducati
- 48 Errebi
- 50 Keyline
- 52 Italchiavi
- 54 Malfatti&Tacchini
- 56 Sicetech
- 58 Stark
- 60 Welka

SOMMARIO

NUMERO 13 - 2021

Tendenze GfK Smart Home

Smart Home: case sempre più intelligenti



Nel corso del 2020 il segmento dei dispositivi smart per la casa è cresciuto del 22,4%. Lo stagionalità forzata dalla pandemia ha spinto le vendite di sensori di allarme, robot aspirapolvere ed elettrodomestici smart per la cucina. Cosa devono fare quindi le aziende produttrici e i retailer per sfruttare al meglio le opportunità della Smart Home e conquistare nuovi consumatori?

36 37

Normativa Privacy

Videosorveglianza e privacy: cosa impone la legge?



ATTENZIONE
ANZA SPIONAGGIO
E INTERFERENZA
NELLA
LIBERTÀ DI SCAMBIO
DEI DATI PERSONALI

I sistemi di videosorveglianza devono essere installati in ottemperanza a vicoli ben precisi. La cui violazione potrebbe comportare multe anche salate.

38 39

Approfondimento Automazione

Automazione: la chiave del successo nella sicurezza



Digitalizzazione e sviluppi di tecnologie wireless sono al centro della crescita dell'automazione nel settore della sicurezza. Abbiamo intervistato alcune aziende protagoniste del mercato per capire quali sono i vantaggi rispetto alla meccanica e cosa sta cambiando nell'ambito dei prodotti.

40 41



Le casseforti in ferramenta: formazione e tendenze

Le casseforti sono un must in ferramenta soprattutto quelle ad uso domestico, ne abbiamo parlato con Maurizio Brillantino, Area Manager Italia Technomax, a cui abbiamo chiesto quanto sia importante la formazione innanzitutto. "La formazione è parte fondamentale nella proposta dei prodotti. È proprio grazie a questa attività che i rivenditori hanno l'opportunità di rispondere in modo sicuro e competente alle richieste dei clienti finali. Le nostre casseforti, certificate secondo le normative europee e 100% made in Italy, consentono ampie argomentazioni e sappiamo che oggi, la cassaforte in particolare, è un acquisto attento e ponderato dal consumatore. Offrire prodotti attuali e sicuri è la nostra mission". **Nelle ferramenta e centri sicurezza ci sono dei prodotti che non dovrebbero mai mancare, "Sicuramente le casseforti certificate per uso domestico.** La certificazione dei prodotti garantisce al consumatore finale l'acquisto di una cassaforte testata da un ente terzo ed indipendente che ha verificato la solidità della cassaforte simulando attacchi al prodotto. Anche per il nostro rivenditore avere prodotti certificati qualifica il punto vendita e il consumatore si affida alla sua esperienza e consigli con maggior sicurezza. **In questo settore la personalizzazione è un aspetto importante per il servizio al cliente,** "proprio per questo abbiamo realizzato dei pacchetti espositivi già pronti che offrono al rivenditore vari tipi di esposizioni che può scegliere in base alla sua clientela. Naturalmente ha sempre la possibilità di personalizzare a sua scelta i modelli qualora i pacchetti non fossero di suo interesse senza per questo perdere il vantaggio economico delle



proposte. Stiamo rilevando un buon successo della nuova serie GOLD-PLUS che ha la caratteristica aggiuntiva rispetto alla serie GOLD tradizionale, di avere inserti in Diamantech, nella porta che offrono una eccezionale resistenza al disco da taglio."



Aziende della sicurezza: Agb Alban Giacomo acquisisce Bonaiti Serrature

AGB - Alban Giacomo SpA, con sede a Romano d'Ezzelino (VI), specializzata nel settore dei sistemi di chiusura per porte, finestre ed oscuranti, ha firmato un accordo vincolante per l'acquisto dell'intero capitale sociale della società **Bonaiti Serrature SpA**, con sede a Calolziocorte (LC), attiva nella progettazione, produzione e vendita di sistemi di chiusura per porte interne ed esterne. **L'acquisizione consentirà ad AGB di consolidare la propria presenza in ambito nazionale e di rafforzarla in Europa**, area nella quale Bonaiti Serrature ha una presenza significativa. AGB disporrà inoltre di una gamma complementare di serrature magnetiche e di altre soluzioni innovative di particolare interesse per il mondo dell'arredo. L'integrazione della gamma Bonaiti nel proprio portafoglio prodotti e le sinergie conseguenti rafforzeranno la leadership di AGB nel settore. **Il Presidente di AGB, Giacomo Alban,** ha dichiarato: "Siamo molto soddisfatti della conclusione di quest'operazione. L'acquisizione di un'azienda familiare e storica come la Bonaiti Serrature, che dal 1936 progetta e produce un'ampia gamma di sistemi di chiusura per le porte, si sposa perfettamente con la filosofia della nostra azienda a controllo familiare e con il piano strategico che stiamo attuando. Essa ci permette di incrementare la nostra presenza in

alcuni segmenti del mercato italiano e in mercati esteri nei quali Bonaiti detiene una significativa e consolidata quota di mercato".

Giornata mondiale della Sicurezza e della Salute sul lavoro

Il 28 aprile si è celebrata la **Giornata mondiale della Sicurezza e della Salute sul lavoro, istituita dall'Organizzazione Internazionale sul Lavoro (OIL).** L'occasione ha rappresentato da parte dell'OIL un invito alla sensibilizzazione sull'importanza di creare e investire in sistemi di SSL resilienti, attingendo agli esempi sia regionali che nazionali per mitigare e prevenire la diffusione del COVID-19 sul lavoro. «È particolarmente significativo che quest'anno, in piena crisi pandemica, la Giornata mondiale della Sicurezza e della Salute sul lavoro sia stata dedicata al tema delle strategie per rafforzare la resilienza dei sistemi nazionali di salute e sicurezza sul lavoro (SSL)», **ha affermato Stefano Epifani, presidente del Digital Transformation Institute e autore del libro 'Sostenibilità Digitale'.** Epifani evidenzia come il digitale sta rivoluzionando il mondo del lavoro e può e deve essere considerato in chiave strategica. «Perché tale rivoluzione sia incardinata su principi di giustizia sociale è necessaria una riflessione condivisa sul ruolo delle piattaforme», continua Epifani «Trasparenza degli algoritmi, apertura delle procedure di gestione dei dati, interoperabilità sono questioni che non riguardano tanto le



tecnologie, quanto le caratteristiche del mondo in cui vorremmo che venissero applicate. Per questo, serve ragionare in termini di sostenibilità digitale, declinando, cioè, possibilità e limiti delle tecnologie nel più ampio sistema di riferimento della sostenibilità, così da disporre di uno schema interpretativo più complesso nel quale muoversi per prendere quelle decisioni che definiranno il senso della società nella nuova normalità.»

UNI per la sicurezza

Il progetto **UNI1609552**, proposto dalla commissione Sicurezza, **fornisce le indicazioni per il servizio di posa in opera e manutenzione per porte e cancelli industriali, commerciali e da garage**. Si applica ai prodotti conformi alla **UNI EN 13241** e ai casi di riqualificazione. Individua, inoltre, i ruoli e le responsabilità dei diversi operatori che intervengono nel processo di posa in opera, dalla progettazione alla verifica finale. Introduce i termini e le definizioni specifici per il processo di posa e manutenzione, la documentazione a supporto e le modalità di verifica. **L'obiettivo è quello di fornire una norma di riferimento per qualificare questo mercato ed i suoi operatori**. Il modello di riferimento è la **UNI 11473** per le porte resistenti al fuoco. L'inchiesta pubblica preliminare è un passaggio fondamentale del processo normativo perché aiuta a capire se il mercato ha bisogno di queste norme, se ci sono altri bisogni da soddisfare. Lo sviluppo di uno standard deve avere luogo solo di fronte a un reale beneficio. **Per chi fosse interessato a questi temi è possibile accedere ad ulteriori informazioni sul Uni**.

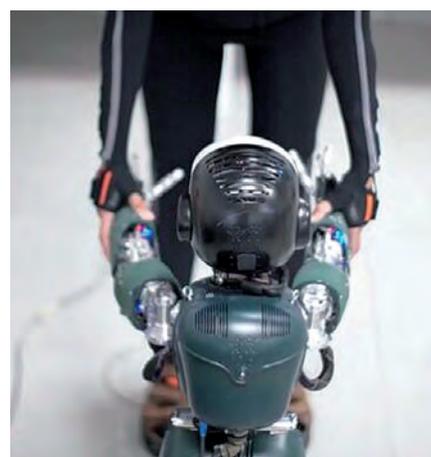


Logistica: il Covid accelera i cambiamenti del settore

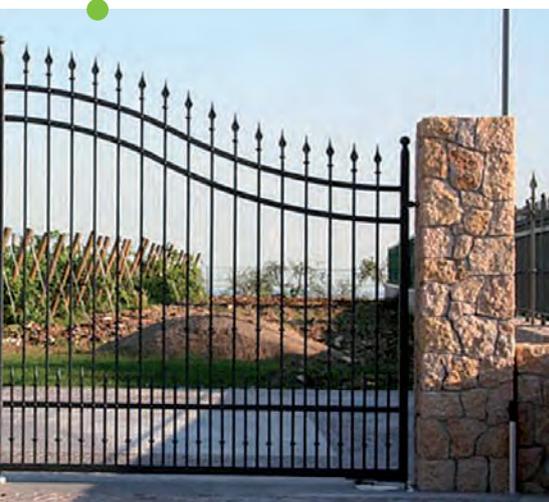
Il Covid ha inevitabilmente accelerato i cambiamenti nel mondo della logistica. Il **47% degli operatori utilizza ben 4 soluzioni diverse**, il 17% ne usa 3, il 22% ne adopera 2 e solo il 14% usa un solo tipo di magazzino. Il 90% dei player è orientato sul **magazzino di stoccaggio**, il 65% sul magazzino di prossimità e il 35% sul **fulfillment center**. I dati (fonte: Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet" della School of Management del Politecnico di Milano) mostrano come il mercato sia fortemente rivolto alla scelta di **location dedicate** (92%) mentre è in crescita l'attenzione verso soluzioni come il **"parco logistico"** (41%). La localizzazione sempre più "verticale" dei magazzini è dovuta nel 59% alla **vicinanza ai punti di consegna**, nel 55% alla convenienza nei costi di locazione, nel 41% alla prossimità con i fornitori o altre location aziendali e nel 33% alla qualità della manodopera. Chi sceglie, invece, il parco logistico lo fa per la flessibilità degli spazi (47%), per la connessione alla rete autostradale (43%) e ferroviaria (39%) e per la presenza di servizi di Facility (37%). **I nuovi magazzini si muovono sulle direttrici dell'omnicanalità e dell'automazione**: quest'ultima riguarda principalmente lo stoccaggio degli ordini (71%) ma anche l'allestimento (59%), lo smistamento ordini in entrata (47%) e uscita (71%).

Progetto di Inail e Lit: umanoidi per migliorare la sicurezza sul lavoro

Migliorare la sicurezza nei luoghi di lavoro, in ambito industriale e ospedaliero, grazie a **nuovi robot umanoidi collaborativi** che possano interagire come dei veri compagni di lavoro. È l'obiettivo



del nuovo progetto, *ergoCub*, di durata triennale, appena avviato grazie a una **collaborazione tra l'Istituto Italiano di Tecnologia (Iit) e l'Inail**. Il progetto prevede la realizzazione di due nuovi robot collaborativi, **ispirati al celebre umanoide bambino iCub dell'Iit**. L'obiettivo di *ergoCub* sarà **facilitare l'attività lavorativa migliorando l'interazione tra lavoratori e robot**, attraverso tecnologie indossabili, in grado di leggere il movimento del corpo umano, le sollecitazioni fisiche, insieme a parametri vitali come il battito cardiaco, la frequenza respiratoria e la temperatura. Questi dati saranno poi inviati ai robot umanoidi, che potranno scegliere i movimenti più appropriati da eseguire. **I robot ergoCub avranno, inoltre, una pelle artificiale grazie alla quale misurare le interazioni con l'ambiente, e capire come intervenire nel modo più adeguato e sicuro per il lavoratore**. Per Giorgio Metta, direttore scientifico dell'Iit, ha dichiarato all'agenzia Ansa: *"Il progetto dimostra l'importanza dell'utilizzo della robotica come opportunità per migliorare la sicurezza negli ambienti di lavoro"*.



ISEO rilancia la comunicazione con Diffuse, Diesis e Mediaplus

Iseo, azienda specializzata nella progettazione, produzione e vendita di serrature, di soluzioni per la sicurezza e la gestione degli accessi rilancia la propria comunicazione collaborando con agenzie esterne per le diverse attività. Iseo ha affidato all'agenzia e hub di competenze Diffuse la ridefinizione strategica della comunicazione e l'advertising, a Diesis Group le relazioni con i media e a MediaPlus il planning. Diffuse aggiornerà il **posizionamento del brand** per tradurre la storia, la qualità e la capacità di innovazione dell'azienda.

Il **nuovo posizionamento** verrà declinato su tutti gli strumenti di comunicazione secondo i differenti target di riferimento. Diesis Group, associata UNA e Confindustria Intellect, si occuperà della gestione delle **relazioni con la stampa** per creare un flusso costante di informazioni con tutti i media. A MediaPlus il compito di programmare la pianificazione mirata della **nuova immagine** con particolare



design veramente unico (senza placca, capacitivi, con icone led personalizzabili) ma soprattutto sono totalmente integrati con l'assistente vocale Amazon Alexa. Bticino, prima di tutti, ha integrato nell'impianto elettrico i dispositivi di controllo vocale più diffusi e richiesti dal mercato e oggi gestire con la propria voce le funzioni

domotiche (luci, tapparelle, scenari, musica, temperatura) è davvero semplice. E anche quest'anno le novità non mancano. Infatti è **possibile espandere l'impianto grazie all'introduzione sul mercato di nuovi frame elettrificati punti misti**, senza interventi di cablaggio. Grazie ai nuovi frame, adesso è possibile

progettare punti luce completi di comandi digitali (LUCE e FULL) affiancati da vari dispositivi: prese energia, prese USB di ricarica, lettore badge antifurto, ecc. I frame sono disponibili nella versione da 3 e 4 moduli nelle varianti nera, bianca e sabbia. **Da oggi il cliente potrà usufruire di un impianto domotico avanzato completo di tutto in totale estetica Living NOW sfruttando le tecnologie ad oggi più richieste: dal comando vocale Amazon Alexa alla fruizione, in locale e da remoto, dell'impianto tramite smartphone.** Inoltre, grazie all'App Digital Controls, l'utente finale, in totale autonomia, potrà modificare le funzioni associate ai comandi e le rispettive icone.

La gamma NEO promette massima attenzione alla customer experience

Grazie anche alla connettività wireless Bluetooth integrata, la linea EAS NEO di Checkpoint Systems reinventa ogni aspetto dell'antitaccheggio tradizionale e consente una **facile installazione**, che libera il retailer dall'obbligo di predisporre nei punti vendita cablaggi a pavimento, regalando il valore aggiunto di un notevole risparmio di

tempo. In aggiunta, la sofisticata tecnologia hardware, alla base della connettività integrata, consente alle antenne di collegarsi direttamente alla rete del negozio, ai dispositivi mobili e alla



piattaforma SaaS Cloud di Checkpoint, assicurando alle aziende la massimizzazione dell'investimento in sistemi antitaccheggio, abilitando il **controllo remoto in tempo reale.** Tutti i dati provenienti dalle antenne vengono sincronizzati sul cloud, con la possibilità quindi di accedere alle informazioni utili in qualsiasi momento.

OktaBlock: Hörmann si aggiudica il "Security & Fire Excellence Award 2020"

Il dissuasore temporaneo certificato OktaBlock Hörmann ha ottenuto il premio britannico "Security & Fire Excellence Award 2020", confermando così il costante impegno



attenzione ai canali digitali e social.

Le grandi novità della domotica Bticino

Ad un anno esatto dall'apertura ufficiale alle vendite dei comandi digitali MyHome_Up in estetica Living NOW, **Bticino introduce delle importanti novità che arricchiscono il sistema domotico.** La domotica MyHome_Up di Bticino allarga nuovamente i suoi orizzonti in termini di innovazione. Con Bticino siamo già partecipi, ormai da qualche anno, ad uno stravolgimento del concetto di domotica in termini di forma e tecnologia grazie all'introduzione dei comandi digitali in estetica Living Now.

Questi infatti si presentano con un



3 litri di gel con una sola ricarica. Grazie a un chip altamente performante, la distribuzione del liquido igienizzante è ottimizzata e consente di rilevare anche se la persona stia indossando o meno la mascherina. “CleaniumThermoscan è una soluzione professionale studiata per la sicurezza delle persone in ambienti pubblici e privati. **Dalla ristorazione ai punti vendita Retail, fino agli uffici pubblici della PA, la versione Thermoscan rappresenta un elemento essenziale per una adeguata prevenzione sanitaria nell'emergenza che stiamo ancora oggi vivendo”** ha commentato Fabio Vairani, CEO di Imecon.



dell'azienda nell'offrire soluzioni sicure e sempre all'avanguardia. **Il dissuasore temporaneo Oktablock è stato ideato appositamente per proteggere le persone nei luoghi utilizzati in occasione di eventi pubblici.** La gestione della sicurezza nelle aree pubbliche, soprattutto durante le manifestazioni, è infatti un tema sul quale l'attenzione è diventata maggiore negli ultimi anni e al quale Hörmann ha voluto dare un'ulteriore risposta. **OktaBlock, grazie alla sua geometria ad asse asimmetrico, non possiede un lato di impatto predefinito ed è in grado, pertanto, di ammortizzare lo scontro con un mezzo di trasporto proveniente da qualsiasi direzione,** garantendo in questo modo una via di fuga priva di ostacoli. Dotato di una struttura di bloccaggio mobile, è facilmente integrabile con altri sistemi di controllo degli accessi e rappresenta una soluzione ideale per tutte le aree in cui non sia possibile il fissaggio del dissuasore.

ideata e costruita in Italia, è un'evoluzione nella tutela delle persone: un prodotto che integra in un'unica soluzione un thermoscanner automatico e un erogatore di gel igienizzante contactless per prevenire il contatto diretto tra le persone. **Il sistema di ricarica, isolato dall'ambiente esterno con serbatoio in vetro, permette poi l'erogazione di più di**



È Made in Italy la colonnina igienizzante con thermoscanner integrato
Imecon, azienda italiana parte di Voilà Holding e specializzata nella progettazione, prototipazione e produzione di soluzioni tecnologiche, presenta CleaniumThermoscan, la soluzione all-in-one per l'igienizzazione delle mani il controllo ad infrarossi della temperatura. La colonnina,

Il tabloid Beta Work di Beta Utensili

Beta Utensili presenta il nuovo tabloid Beta Work, **una raccolta di articoli estratti dall'ampia gamma di abbigliamento da lavoro e calzature di sicurezza e in promozione fino al 20/12/2021.** Il tabloid si apre con la linea di scarpe O-Gravity, caratterizzate da leggerezza straordinaria: la misura 42 del modello 7353Y ha un peso indicativo di soli 420 g, 100 g in meno rispetto al peso medio di una scarpa da lavoro di pari categoria. La promozione include anche altre linee di scarpe con modelli alti e bassi che si distinguono per caratteristiche di protezione e modalità di utilizzo. Per quanto riguarda l'abbigliamento, nel tabloid è presentata un'ampia selezione di capispalla e pantaloni da lavoro, **tra cui jeans, modelli leggeri, pesanti e work trekking.**



- Rinforzo totale del corpo con barra in acciaio inox \varnothing 6 mm
- Sistema cambio cifratura
- Cam DIN 30° (C, P, Q, D) per un'elevata resistenza
- alla spinta
- Finitura cromo satinata
- Carta di proprietà numerata
- Esecuzioni speciali: KA - CA - CC - CM - MK - GMK

4 pin pista mobili attivi
4 active and mobile snake pin

6 pin attivi
6 active pin

4 pin passivi
4 passive pin

EVOK 50 Top di Securemme

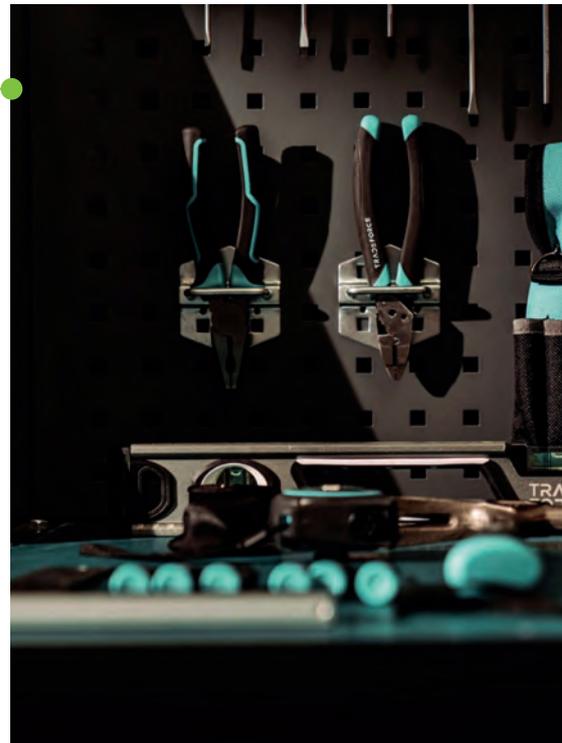
EVOK 50 Top di Securemme rappresenta l'evoluzione del cilindro. È un cilindro modulare di altissima sicurezza con triplo sistema di cifratura meccanico a 10 perni (6 attivi+ 4 passivi) e pista a 4 elementi mobili attivi. Chiavi in alpacca a duplicazione protetta per un'elevata tutela contro la riproduzione illegale della chiave. **EVOK 50 Top** soddisfa la norma UNI EN 1303:2015 ottenendo i massimi risultati possibili. Le sue caratteristiche principali sono:

- Anti estrazione del rotore con spine quadre in acciaio temprato
- Spine anti-trapano, presenti nello statore e nel rotore
- Cilindro resistente al bumping
- Anti spezzamento con rottura guidata

- GGМК - TANDEM
- Tipologia disponibile: C - D - M - Q - P
- Profilo Italia e profilo personalizzato e riservato

"Active Pro" di Grisport, uno degli ultimi modelli pensati per il settore Safety

Lo scarponcino Rebel della linea "Active Pro" di Grisport è uno degli ultimi modelli pensati per il settore Safety e per garantire, a tutti coloro che lo portano, il comfort di una calzatura indossata per molte ore di fila, magari in situazioni di continuo movimento. Il brevetto "Active Pro" assicura al piede protezione ed extra comfort grazie alla particolare costruzione della suola, che prevede: una soletta ergonomica con parti ammortizzanti per garantire maggiore comodità, un'altra



realizzata in carbone attivo antiscivolo e per un'eccellente traspirabilità, un inserto in materiale ultraleggero, antiurto e riciclato al 100% ed una lamina in materiale composito anti-perforazione, dei cuscinetti d'aria ammortizzanti, un'intersuola in PU espanso con micro-bolle d'aria per garantire la leggerezza della calzatura ed una suola antistatica, antiscivolo e resistente al calore per contatto.

Sonepar italia presenta Tradeforce: nuovo brand per ferramenta e sicurezza

Si chiama Tradeforce, il nuovo marchio che Sonepar Italia, azienda specializzata della distribuzione di materiale elettrico, venderà sul mercato in esclusiva, nel comparto Safety & Tools. Dal mese di marzo è partita la fase di lancio e promozione del nuovo brand, che sarà disponibile all'acquisto inizialmente in 45 punti vendita in Italia e ordinabile anche online. **Tradeforce comprende una gamma di articoli di ferramenta e utensileria, una linea completa di strumenti pensati per l'impiantista elettrico. Il catalogo 2021 presenta: sistemi di misurazione, cacciaviti, attrezzi da taglio, cutter, seghetti, cercafase, fascette e batterie.** La serie comprende una selezione di prodotti testati, resistenti e con un design ergonomico, fondamentali nel lavoro





quotidiano dell'installatore. **Il nome, Tradeforce, sottolinea il punto di forza di questa linea di articoli, la resistenza e la durata nel tempo.** "L'obiettivo di Sonepar con Tradeforce – dichiara Andrea Da Re, Direttore Strategie e Servizi di Sonepar Italia – è lanciare un marchio che ha l'ambizione di diventare un riferimento per i **prodotti Safety & Tools di uso quotidiano.** Analizzando il mercato abbiamo infatti rilevato che esiste un segmento di clienti attenti al rapporto qualità/prezzo che in questo momento tende ad acquistare prodotti di importazione con caratteristiche non sempre soddisfacenti. Sonepar ha quindi identificato un'opportunità, sviluppando un'offerta dedicata con una linea di articoli di qualità garantita e con un posizionamento di prezzo competitivo. **La gamma iniziale è costituita da prodotti apparentemente semplici ma utilizzati ogni giorno dai nostri clienti e dai loro collaboratori.** Attraverso Tradeforce, crediamo di poter meglio soddisfare l'esigenza di prodotti affidabili e competitivi, studiati appositamente per il settore".

Würth: distributori automatici di DPI e una gamma completa di prodotti a servizio della sicurezza

La tecnologia aiuta le imprese ad aumentare

la sicurezza sul lavoro: l'utilizzo di distributori automatici di DPI consente, infatti, di rendere più efficiente l'intero processo di gestione dei DPI e di ridurre costi e tempi di approvvigionamento, distribuzione e verifica a carico dell'azienda. **Grazie ai distributori automatici è possibile infatti: rendere disponibili i DPI 24/24 h, consentendo a ciascun operatore di prelevare autonomamente i DPI necessari allo svolgimento delle proprie attività, evitandone la distribuzione manuale.**

Fornitura illimitata dei materiali senza limiti di ingombro e senza sprechi: è solo uno dei tanti vantaggi dei distributori automatici di DPI e articoli di consumo progettati da Würth per le aziende che vogliono rendere sempre più efficienti e performanti i propri processi produttivi. **I distributori di DPI, guanti, mascherine e altri materiali di consumo sono magazzini automatici modulari, componibili e personalizzabili in base alle specifiche esigenze dell'azienda** in termini di gamma di prodotti, dimensioni e fabbisogno interno. Si integrano perfettamente nel sistema di approvvigionamento, senza richiedere adattamenti dei processi operativi.

Roberto Borraccino guiderà ancora Uman

Roberto Borraccino (Tema Sistemi Spa) è stato riconfermato alla presidenza di Uman, l'Associazione

nazionale aziende sicurezza e antincendio, federata ad Anima Confindustria,

per il biennio 2021-2022. Lo ha sancito l'assemblea generale dei Soci che si è svolta lo scorso 17 febbraio.

«Uno degli obiettivi primari dell'associazione Uman sarà quello di fornire supporto a tutte le aziende produttrici di apparecchiature e componenti nei processi di internazionalizzazione e di sviluppo nei mercati esteri», dichiara il presidente **Roberto Borraccino.** «L'associazione dovrà quindi essere un punto



di riferimento, sia per coloro che non operano ancora all'estero sia per coloro che sono già presenti su questi mercati.

Le attività antincendio all'estero non si dovranno esaurire con la promozione per la vendita di soli prodotti: appena possibile, puntando sul marchio Made in Italy, si potrà proporre la partecipazione a fiere attraverso le collettive e altre attività di supporto».

Il settore della formazione professionale rappresenta uno degli ambiti nei quali

l'associazione sta investendo di più. Roberto Borraccino sottolinea la necessità di sviluppare, in stretta sinergia con gli Ordini Professionali, dei percorsi specialistici di aggiornamento e approfondimento dedicati alla prevenzione e protezione antincendio.



Cassafortissima di Stark

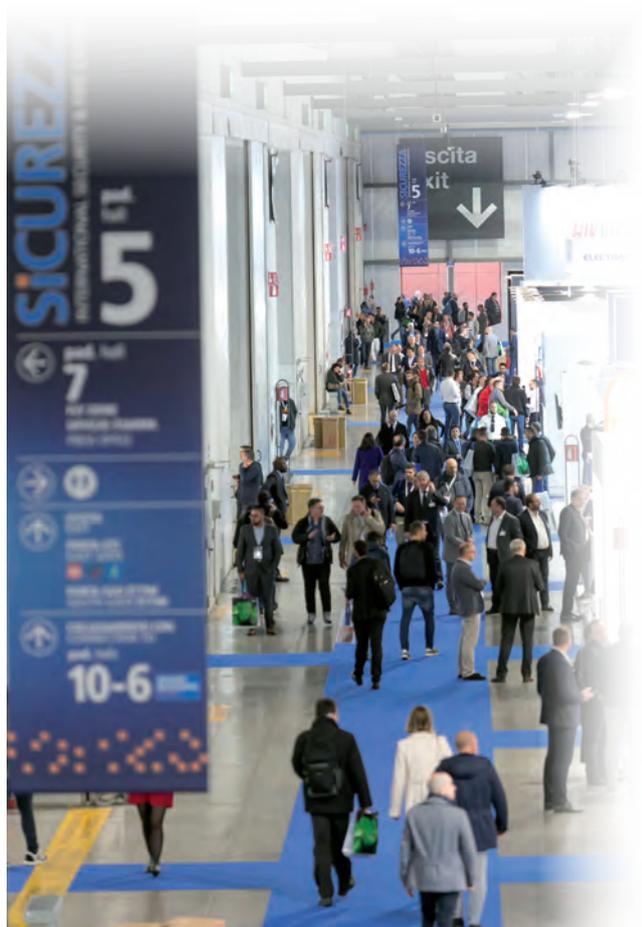
La continua ricerca di tecnologie avanzate per la produzione delle casseforti, ha spinto Stark srl a creare la **linea CASSAFORTISSIMA**, disponibile sia a muro che a mobiletto con spessore del frontale da 10mm. Linea **CERTIFICATA con la normativa UNI EN 14450 S-2** sempre presso l'autorevole Istituto Giordano ed ECBS.



Questa gamma di casseforti, **100% made in Italy**, presenta l'innovativo taglio **KONIKO 3D**: Stark srl è l'unica azienda

italiana che produce il frontale delle casseforti con il taglio tridimensionale inclinato. Questo rende il prodotto resistente allo sfondamento da mazza. Inoltre, la linea CASSAFORTISSIMA, presenta **materiale sintetico anti-taglio** nel frontale e nel corpo (nel corpo solo per le casseforti a mobiletto). Le serrature a chiave doppia mappa a 7 leve femmina o digitale motorizzata (con possibilità di richiedere chiave di sblocco) rispondono alle diverse richieste di mercato.”

SICUREZZA INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION



Sicurezza e Smart Building Expo, a novembre 2021, in contemporanea con Made Expo a Fiera Milano

La contemporaneità dei due eventi sarà un'occasione imperdibile per il settore, unendo la proposta di materiali, serramenti e involucri di MADE expo ad automatismi, sistemi domotici e di security&fire, impiantistica, che caratterizzano invece l'offerta di SICUREZZA e SMART BUILDING EXPO.

Nell'ambito della stessa visita gli operatori potranno così visionare un'esposizione completa, che unisce soluzioni passive ed attive e comprendere appieno novità e potenzialità, anche grazie ad esclusivi momenti formativi dedicati. L'appuntamento è dunque a Fiera Milano dal 22 al 24 novembre 2021 per SICUREZZA e SMART BUILDING EXPO e dal 22 al 25 novembre per MADE expo.





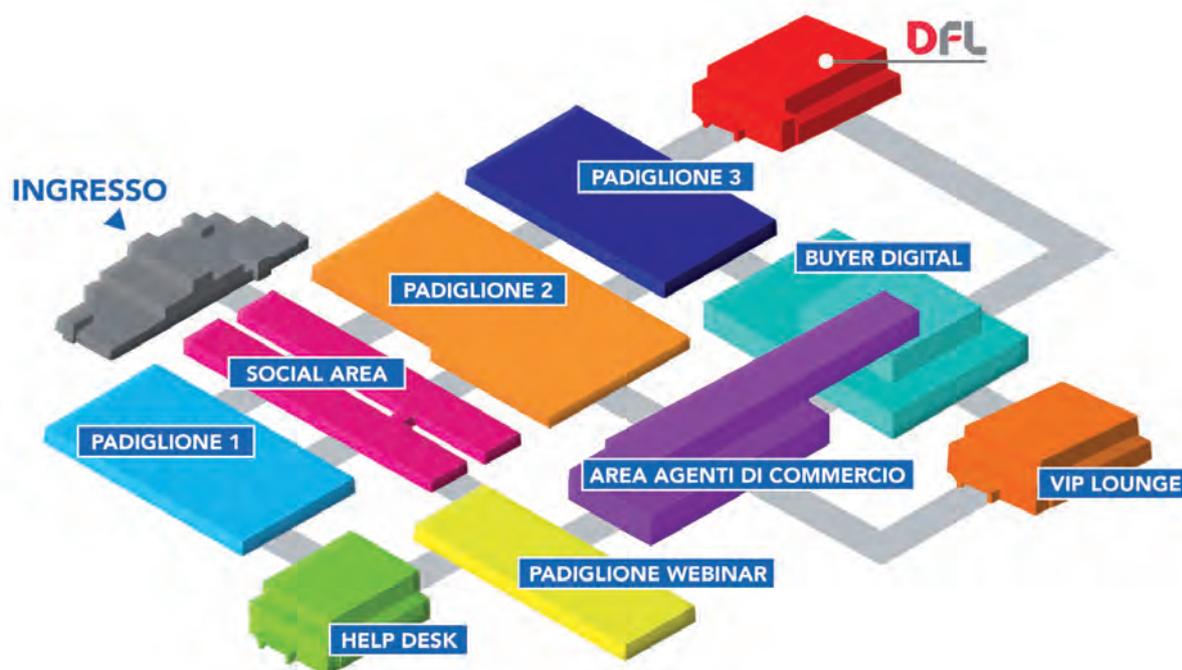
Nasce **SiFerr Digital 2021**: appuntamento il 27 e il 28 giugno

L'evento per le Ferramenta in Italia quest'anno si presenta in una **forma completamente digitale**. Un modello innovativo e coinvolgente per scoprire tutte le novità del settore e fare networking.

Il **SiFerr 2021 è stato realizzato interamente on line, annullando le problematiche di spazio e tempo** e permettendo a tutte le ferramenta di Italia di partecipare, incontrare i grossisti di ogni regione e visionare i prodotti di tutte le aziende partecipanti del settore, scaricare novità, cataloghi e offerte. **La distanza fisica è per la prima volta un vantaggio per tutto il settore che può virtualmente essere presente al completo, senza le problematiche legate alla territorialità dell'evento**, in assoluta sicurezza grazie ad un'agenda digitale ben strutturata. I produttori hanno a disposizione aree espositive e potranno usufruire di un servizio di collegamento diretto con i clienti e i distributori.

Tutti gli espositori possono fissare appuntamenti personalizzati one-to-one. Le ferramenta in qualsiasi parte d'Italia possono per la prima volta, dopo il Covid, incontrare e parlare con tutto il loro mercato di riferimento. SiFerr Digital, come tutte le **fiere digitali, non rappresenta semplicemente una soluzione temporanea, ma piuttosto, un'opportunità** che i player del mercato devono essere pronti a sfruttare ora e in futuro. Partecipare a SiFerr Digital implica **una serie di vantaggi** rispetto alle fiere fisiche, soprattutto **in termini di visibilità e di accesso a nuovi contatti**, sia per gli espositori sia per i visitatori, che potranno leggere e sfogliare il catalogo delle aziende, entrare nel sito e nei profili social per comprendere le caratteristiche dei prodotti e dei servizi offerti. SiFerr Digital è il primo evento digitale per il mercato tradizionale.

www.siferr.com



Automazione:



la chiave del successo nella sicurezza

Digitalizzazione e sviluppo di tecnologie wireless sono al centro della crescita dell'automazione nel settore della sicurezza. Abbiamo intervistato alcune aziende protagoniste del mercato per capire quali sono i vantaggi rispetto alla meccanica e cosa sta cambiando nell'ambito dei prodotti.

La situazione pandemica globale che stiamo vivendo ha portato la casa di nuovo al centro dell'attenzione delle persone. I due lockdown hanno permesso di concentrarsi maggiormente sulla sicurezza personale e sul comfort degli ambienti dove si vive e lavora e **nel 2021 l'automazione guiderà sempre di più la crescita di questo settore.** Il rapido sviluppo delle tecnologie e della digitalizzazione unito alla necessità di proteggere i beni (materiali, immateriali e umani) hanno fatto sì che al centro dell'attenzione del settore arrivassero temi come il wireless nel residenziale, la cybersecurity, la videosorveglianza. **Le aziende intervistate hanno confermato questa tendenza che sta cambiando la sicurezza: negli anni scorsi si registrava una percentuale ancora alta di clienti restii ad**

abbandonare la classica serratura meccanica, oggi sono in molti a chiedere sistemi domotici sempre più avanzati. I clienti preferiscono sempre di più il concept del portone da garage e della porta d'ingresso azionabili a distanza e gestibili da remoto attraverso comode App e questa costante evoluzione tecnica e tecnologica fa sì che **la formazione diventi un tassello fondamentale per non rimanere indietro.** Le aziende sono costantemente impegnate su questo fronte sia per far conoscere meglio i prodotti agli specialisti della ferramenta, sia nei confronti di tecnici e installatori che sperimentano sul campo l'efficienza delle soluzioni più tecnologiche. **L'obiettivo è facilitare la conoscenza del prodotto al fine di garantire una puntuale installazione e il supporto pre e post vendita di tutte le soluzioni.**

IL PUNTO DI VISTA DELLE AZIENDE

NADIA DE ROBERTIS
Direttrice vendite Italia
Divisione Ferramenta
Dierre



iFerr: È cresciuta la richiesta di prodotti automatici in questo ultimo anno?

N.D.R.: La richiesta di automazione è indubbiamente cresciuta e se negli anni scorsi registravamo una percentuale ancora alta di clienti tradizionalisti, un po' spaventati all'idea di abbandonare la classica serratura meccanica, ormai **sono in molti a chiederci sistemi domotici sempre più avanzati.** La porta blindata **Next Elettra**, l'ultima nata del nostro catalogo, ne è un esempio, con la sua serratura motorizzata connessa allo smartphone per l'apertura anche a distanza.

iFerr: Quanto è importante la formazione in questo settore?

N.D.R.: La costante evoluzione tecnica e tecnologica di questo settore fa sì che **la formazione sia fondamentale per non rimanere indietro.** Noi siamo costantemente impegnati su questo fronte. Sia per far conoscere meglio i prodotti agli specialisti della ferramenta, sia nei

confronti di tecnici e installatori che sperimentano sul campo l'efficienza delle nostre soluzioni.

iFerr: Nei centri sicurezza/ferramenta specializzate in sicurezza quali prodotti non dovrebbero mai mancare?

N.D.R.: Credo che i cilindri di sicurezza restino un prodotto centrale per l'assortimento di una ferramenta, perché nel tempo hanno saputo evolversi per integrare **meccanismi di sicurezza sempre più raffinati.** Penso, ad esempio, ai sistemi **anti-bumping** e **lockpicking** dei nostri cilindri desmodromici **New Power** e **D-Up**. O al brevetto **Lock Blocking System** che rende queste serrature in grado di resistere anche ad attacchi di tipo distruttivo.

iFerr: Quali sono le tendenze più seguite in questo mercato?

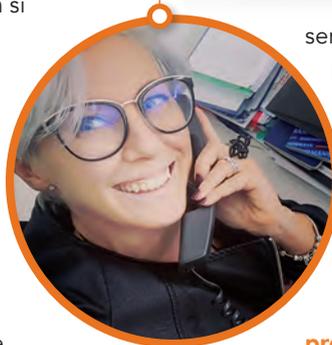
N.D.R.: Cresce la richiesta di sicurezza e gli utenti vogliono acquistare prodotti affidabili ma anche avere la certezza di avere individuato gli esperti giusti per le loro esigenze. Questa forse, **più che una tendenza, è una costante del mercato.** È il motivo per cui abbiamo selezionato una rete di esperti che sono i soli in grado di duplicare le chiavi **Dierre**.

Chiavi che peraltro sintetizzano, anche nel design, il connubio tra funzionalità e sicurezza e sono in grado di esprimere tutto il valore aggiunto dei prodotti Diere.

CHIARA COVI
Responsabile Marketing
Hörmann Italia

iFerr: È cresciuta la richiesta di prodotti automatici in questo ultimo anno?

C.C.: L'interesse per l'**Home Automation** ha preso sempre più piede nell'ultimo anno, confermando un trend evidente ormai da tempo. La richiesta di prodotti automatici è quindi in costante aumento: un po' tutti i target - non solo quello alto-spendente ma anche quanti in generale non vogliono rinunciare alla comodità - stanno preferendo il **concept del portone da garage e della porta d'ingresso azionabili a distanza e gestibili da remoto attraverso comode App**. In realtà, è questa una scelta che privilegia non solo il comfort, ma anche la sicurezza: i prodotti automatizzati vantano infatti un grado di safety più elevato. Le automazioni **Hörmann** si avvalgono ad esempio di **BiSecur**, un avanzato sistema che regola la trasmissione del segnale tra telecomando e automazione, con tecnologia basata su codifica AES 128, vale a dire la stessa impiegata per l'online banking. Per quanto riguarda la nostra azienda, negli ultimi mesi l'incremento delle vendite degli automatismi è stato particolarmente evidente, anche grazie alla presenza, all'interno della nostra campagna promozionale, del portone **RenoMatic** con automazione di serie, prodotto di grande successo.



iFerr: Quanto è importante la formazione in questo settore?

C.C.: La formazione di collaboratori e partner è oggi imprescindibile, in questo come in molti altri settori. Ritengo inoltre che, in futuro, essa assumerà un **ruolo ancora più nevralgico**: l'aggiornamento destinato ad offrire il miglior servizio rappresenterà, più che in passato, una delle chiavi di successo per un'azienda.

iFerr: Quali sono le tendenze più seguite in questo mercato?

C.C.: Relativamente alle automazioni utilizzate nel mercato delle chiusure, una delle tendenze più evidenti riguarda senz'altro la **gestione da remoto**. Sempre tesa a cogliere i trend nel loro incipit, o spesso anche ad intuirli, la nostra azienda ha orientato da tempo l'attività di Ricerca&Sviluppo verso lo sviluppo di soluzioni



sempre più performanti da questo punto di vista, tanto che tutti i nuovi motori presentati alla fine del 2020 hanno la possibilità di essere azionati anche tramite smartphone o tablet, senza bisogno di telecomando.

Nei centri sicurezza/ferramenta specializzate in sicurezza quali prodotti non dovrebbero mai mancare?

C.C.: Non possono mancare porte d'ingresso e portoni da garage performanti in termini di antieffrazione. La nostra azienda ha a riguardo investito cospicue risorse, arrivando a proporre soluzioni ai vertici di categoria. Per quanto riguarda i portoni, va citato ad esempio il fatto che Hörmann ha recepito la **direttiva tedesca DIN/TS 18194**: tale norma prevede che anche i portoni da garage dispongano di un equipaggiamento di sicurezza RC 2 certificato e va così ad integrare la EN 13241-1, in cui non viene contemplata la performance antieffrazione dei portoni. Dotando i nostri portoni di questo equipaggiamento, abbiamo in sostanza **colmato un vero e proprio gap normativo per il territorio italiano**. Parlando invece di porte d'ingresso, la fascia top delle nostre soluzioni presenta un grado di sicurezza estremamente elevato: fiore all'occhiello di tale gamma, il modello **ThermoSafe Hybrid** è proposto ad esempio con equipaggiamento di sicurezza RC 4 di serie per le porte senza finestratura, ed equipaggiamento RC 3 di serie per le porte con finestratura.

ERMANN0 FORMISANO
Makert Leader Italy
Iseo



iFerr: È cresciuta la richiesta di prodotti automatici in questo ultimo anno?

E.F.: Sì, abbiamo avuto un **incremento della domanda di soluzioni Smart** e in generale di prodotti elettronici. La situazione pandemica globale che stiamo vivendo ha portato la casa di nuovo al centro dell'attenzione delle persone. I due lockdown hanno permesso di concentrarsi maggiormente sulla sicurezza personale e sul comfort degli ambienti dove si vive e lavora. È cresciuta quindi l'**attenzione verso soluzioni antintrusione e di controllo accessi più evolute**. L'ampia gamma di prodotti e sistemi di ISEO è in grado di soddisfare i differenti ambiti di applicazione, da quelli abitativi a quelli di lavoro. In particolare, l'**app Argo**, adatta per la gestione degli accessi in contesti residenziali, piccole attività, alberghi e b&b, mentre il **sistema V364 è stato concepito per realtà industriali e commerciali più complesse e articolate**. Tra i prodotti Iseo ne esistono alcuni che integrati fra loro consentono all'utente di aprire o chiudere un varco utilizzando un sistema "no touch", senza la necessità di toccare porte, maniglie o chiavi che potrebbero essere in condivisione con altre persone. Si tratta, ad esempio, dell'**apriporta automatico IS9100**, della serratura autorichiedente motorizzata **Multiblindo** e **Motion**, del lettore di credenziali Stylos Smart.

iFerr: Quanto è importante la formazione in questo settore?

E.F.: L'attività di formazione è sicuramente molto importante per il nostro settore. Organizziamo percorsi specifici di aggiornamento secondo le differenti linee di prodotto e i target dei nostri business partner: **installatori, distributori e centri assistenza**. L'obiettivo è facilitare la conoscenza del prodotto al fine di garantire una puntuale installazione e il supporto pre e post vendita di tutte le soluzioni. I corsi sono tenuti con regolarità da uno staff altamente specializzato. La tecnologia dei dispositivi di apertura meccatronici ed elettronici è in **continua evoluzione** e richiede un aggiornamento costante oltre a competenze specifiche sempre più avanzate per l'installazione di sistemi antieffrazione e controllo di ultima generazione.

iFerr: Nei centri sicurezza/ferramenta specializzate in sicurezza quali prodotti non dovrebbero mai mancare?

E.F.: Iseo mette a disposizione per questi canali di vendita un'ampia gamma di prodotti dai più tradizionali a quelli più sofisticati. **I negozi di ferramenta entrano in diretto contatto con chi utilizzerà in prima persona i nostri prodotti**. Per noi, quindi, è una rete distributiva importante e per questo ci assicuriamo che gli addetti vendita o gli operatori

dei centri sicurezza siano adeguatamente formati e aggiornati. Diamo la possibilità di accedere a una documentazione delle linee di prodotto sia tecnica che commerciale, sia stampata che digitale, mantenendo sempre un costante aggiornamento dei contenuti. Offriamo inoltre **corsi di formazione e aggiornamento dedicati a specifici prodotti o gruppi di prodotti** in modo che l'addetto vendita sia in grado di rispondere a domande tecniche, spiegando nel modo più chiaro possibile il prodotto e le sue funzioni.

iFerr: Quali sono le tendenze più seguite in questo mercato?

E.F.: Iseo Serrature, con una storia lunga 50 anni, ha continuato ad investire sui **prodotti meccanici, core business** dell'azienda, e la costante attività di ricerca e sviluppo ci ha permesso di far crescere le soluzioni elettroniche, fondamentali per i sistemi di controllo accessi di oggi e per gli anni futuri. **Puntiamo ad ampliare la gamma dei prodotti esistenti con l'obiettivo di far evolvere la componente digitale**, soprattutto per quanto riguarda i sistemi di gestione intelligente degli accessi. Oggi il **cilindro e la chiave sono sia prodotti meccanici che elettronici**. Si può entrare in casa oltre che con la chiave, anche con lo smartphone, l'Apple Watch, card e impronta digitale e altri dispositivi smart. Fra le ultime novità spicca la serratura per porte blindate x1RSmart con lettore di impronte digitali.



AUTOMAZIONE PER LA CASA

- ◆ Cancelli automatici
- ◆ Automazioni per portoni
- ◆ Automazioni per basculanti
- ◆ Automazioni per sezionali e dissuasori
- ◆ Automazione tapparelle
- ◆ Automazione tende

MARIA SOLE MOTTURA

Responsabile marketing
e comunicazione
Mottura

iFerr: È cresciuta la richiesta di prodotti automatici in questo ultimo anno?

M.S.M.: Nonostante la pandemia, il nostro settore ha mantenuto sempre un andamento mediamente soddisfacente e siamo stati felici che l'argomento prodotti elettronicamente avanzati sia comunque stato accolto. Nel settore sicurezza (soprattutto per il residenziale) spesso si ha l'**esigenza di dover chiudere qualcosa in maniera automatica e motorizzata, minimizzando il rischio di lasciare varchi aperti o socchiusi.** Questo vale anche per quelle situazioni come B&B, appartamenti in affitto, porte/varchi comuni dove vi sono numerosi passaggi che non possono essere controllati continuamente.

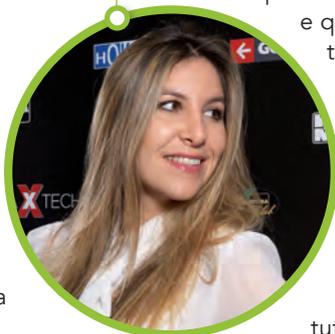
iFerr: Quanto è importante la formazione in questo settore?

M.S.M.: Molto: sono **prodotti evoluti tecnologicamente**, che necessitano di qualche accorgimento specifico perché combinano sia il funzionamento elettronico che quello meccanico, nonché un procedimento di installazione che varia a secondo del prodotto. In ogni caso, formare ed essere formati rappresenta un punto di incontro tra azienda e cliente e permette di **mantenere nel tempo un buon rapporto e un buono scambio di feedback.**

iFerr: Nei centri sicurezza/ferramenta specializzate in sicurezza quali prodotti non dovrebbero mai mancare?

M.S.M.: Non dovrebbero mai mancare i **prodotti top di gamma, certificati, innovativi (sia**

meccanici che elettronici): questo perché essere specializzati significa conoscere bene il settore e i prodotti, soprattutto quelli specifici e quelli che sono al passo coi tempi. Inoltre, chi si affida ad un rivenditore specializzato si aspetta dall'altra parte di ricevere un ottimo servizio.



iFerr: Quali sono le tendenze più seguite in questo mercato?

M.S.M.: In questo momento tutto ciò che **"si fa da remoto"** riscuote molto successo, ma deve anche dimostrare di essere una soluzione praticabile, fruibile, semplice da utilizzare, durevole nel tempo, di facile installazione...

AUTOMAZIONE NEL PUBBLICO

- ◆ Impianti elettrici
- ◆ Portoni sezionali e a libro
- ◆ Ingressi automatici scorrevoli e ad anta
- ◆ Impianti d'allarme da interno e perimetrali esterni
- ◆ Videosorveglianza
- ◆ Domotica



LORENZO DUCATI
Ceo
Ducati Home Automation

iFerr: È cresciuta la richiesta di prodotti automatici in questo ultimo anno?

L.D.: Ci occupiamo di automazione di cancelli e garage fin dal 1980 devo dire che il **mercato specifico è sempre stato in continua ascesa**, i maggiori players del settore sono aziende italiane. La nostra azienda da tempo ha sviluppato le vendite principalmente per e-commerce, settore che nell'ultimo anno ha avuto un grande incremento dovuto anche al periodo pandemico che tutti stiamo purtroppo vivendo ancora oggi. **Questo ci ha permesso di mantenere inalterata la quota di mercato nel 2020** mentre nel primo quadrimestre del 2021 registriamo un notevole incremento del vendite intorno al **30%**.

iFerr: Quanto è importante la formazione in questo settore?

L.D.: Siamo convinti che la formazione è sempre



più necessaria in tutti i settori tecnico-commerciali, i prodotti si evolvono oggi ad una velocità incredibile.

Rileviamo però che molti installatori sono ingessati a vecchie tecnologie e spesso trovano difficile o addirittura sono recalcitranti ad utilizzare nuovi prodotti.

Ducati propone prodotti ecologici a basso consumo in stand by o con

impiego di pannelli solari a consumo zero e per quanto si parli tutti i giorni di risparmio energetico troviamo grande difficoltà, soprattutto nel settore professionale, quando invece l'utilizzatore

finale è molto interessato. Pensiamo che una

tonica attività dei media verso i professionisti di settore per sensibilizzarli sui reali cambiamenti ormai necessari sia molto importante.

iFerr: Nei centri sicurezza/ferramenta specializzate in sicurezza quali prodotti non dovrebbero mai mancare?

L.D.: Il nostro prodotto classico, l'apricancello, per esperienza si avvicina in modo border line alla rivendita nel settore ferramenta e sicurezza. Invece **crediamo che un prodotto nuovo come il Persy per l'apertura automatica di persiane senza necessità di impianto elettrico si potrebbe prestare molto per poter essere tenuto dal pronto in magazzino**. L'Italia con una quantità enorme di abitazioni "storiche" sia nei centri urbani che nelle periferie o nelle campagne ha un'infinità di possibili clienti. Abbiamo notevoli richieste e soprattutto il nostro ufficio tecnico fornisce tutta l'assistenza necessaria prima e durante l'installazione e questo si aggiunge ai nostri video oltre ai tutorial già presenti su YouTube.

iFerr: Quali sono le tendenze più seguite in questo mercato?

L.D.: Oggi l'**utilizzo di smartphone** che tramite APP possono gestire sia l'apertura di cancelli, la **domotica** e quindi i **sistemi di protezione ed antifurto**, rappresenta sicuramente l'elemento di maggior attrazione del mercato. In effetti l'enorme salto tecnologico rende ormai obbligatorio affidarsi a produttori che come Ducati hanno investito da tempo nella digitalizzazione degli impianti di automazione. Sono sempre maggiori le richieste di impianti ecologici. Ducati ha sviluppato apparecchiature elettroniche e motori a basso assorbimento anche in stand by o a consumo zero con alimentazione solare.



IL PUNTO DI VISTA DELL'INSTALLATORE

LUCA MARCHETTI
Legale rappresentante
Automazione & Sicurezza

Automazione & Sicurezza è una realtà affermata nel settore delle installazioni e delle manutenzioni civili ed industriali. Un affiatato team di professionisti risponde alle esigenze di clienti privati e professionisti a proposito di sistemi automatici e delle chiusure automatiche. Le aziende con le quali lavorano maggiormente sono: Faac, Sommer Automazioni, Nice, Inim Electronics. Automazione & Sicurezza si trova a Gorgonzola, in provincia di Milano. www.automazionesicurezza.com

iFerr: Ci racconti di che cosa vi occupate nello specifico?

L.M.: Automazione & Sicurezza srl è specializzata nel **settore delle automazioni civili e industriali, porte automatiche scorrevoli e ad anta**, vie di fuga, sistemi di controllo accessi, gestione dei sistemi di sicurezza attiva e passiva, portoni e sistemi di chiusura, domotica.

iFerr: Il mercato dell'automazione si è evoluto molto negli ultimi anni, ci dice quali sono le richieste che ricevete maggiormente?

L.M.: Sì è vero, il mercato dell'automazione ha avuto una **notevole evoluzione specialmente negli ultimi anni**. Le richieste che riceviamo principalmente sono quelle inerenti alla **motorizzazione di basculanti e/o sezionali, di cancelli e l'installazione impianti di allarmi o di videosorveglianza**. Dalla scorsa primavera c'è stato un aumento delle richieste per le porte automatiche. La pandemia ha sicuramente messo in evidenza come le porte automatiche garantiscono una maggior protezione delle persone perché non c'è contatto diretto con la porta e non è necessario dovere aprire una maniglia toccata in precedenza da altri. Inoltre aiuta a gestire anche gli ingressi in modo contingentato ed è possibile abbinare una rilevazione della temperatura corporea tramite il termo scanner.

iFerr: Nel campo dell'automazione quanto conta la formazione?

L.M.: La sicurezza e l'affidabilità sono fondamentali per la nostra azienda, diretta conseguenza dei



nostri altissimi standard di qualità. L'obiettivo della continua formazione migliora la nostra competenza e professionalità perché approfondiamo la conoscenza delle automazioni e delle normative italiane ed europee.

iFerr: Quali sono i servizi che date ai vostri clienti?

L.M.: L'obiettivo di Automazione & Sicurezza è quello di migliorare lo stile di vita dei nostri clienti, semplificando, automatizzando e rendendo sicuri gesti quotidiani di fondamentale importanza. Tra i servizi che forniamo ai nostri clienti elenchiamo: **la consulenza con l'analisi di fattibilità, la progettazione per la migliore soluzione, la messa in opera garantendo un'installazione qualificata, il facility management**. Ci occupiamo del coordinamento e della gestione dei servizi per la manutenzione degli impianti per le imprese, gli uffici e i condomini, gli adeguamenti degli impianti secondo le norme vigenti e le manutenzioni programmate e straordinarie.

iFerr: Assistenza e post-vendita: ci racconta quali sono le problematiche più diffuse e quanto sono importanti per fidelizzare il cliente?

L.M.: Molto spesso le persone ci contattano la prima volta per aiutarli nella **risoluzione di problemi inerenti a malfunzionamenti di telecomandi**, oppure per difetti della motorizzazione del cancello e/o della basculante, apertura o chiusura dei cancelli. Altre problematiche che ci chiedono di risolvere sono quelle legate alla sicurezza della propria casa o dell'ufficio. **Il nostro intervento è mirato a risolvere tali problematiche offrendo un servizio attento e mirato per ogni tipo di richiesta**. Questo fa sì che con il cliente si instauri un rapporto di fiducia che li porta a fidelizzarsi nel tempo. Perché Automazione & Sicurezza è un'azienda con esperienza e in grado di rispettare le normative europee permette di avere un impianto sicuro e affidabile. Predisponendo una manutenzione programmata questo consente infine di garantire la durata nel tempo del impianto.

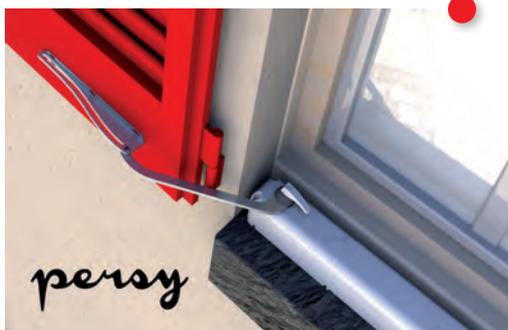
DIERRE: IL CILINDRO NEW POWER

Il cilindro **New Power** Dierre dispone di sistemi di protezione contro la **manipolazione** anti-bumping e lockpicking. L'azienda ha infatti sviluppato prodotti di derivazione automobilistica che, al posto dei classici pistoncini, utilizzano un sistema di lamelle laterali con trappole di vario tipo: è il cosiddetto **cilindro desmodromico**. In questo modo la serratura a cilindro acquisisce una notevole resistenza a ogni tipo di effrazione e, inoltre, si blocca irreversibilmente quando viene utilizzata una chiave non originale. Grazie al brevetto Lock Blocking System queste serrature sono inoltre in grado di resistere anche ad attacchi di tipo distruttivo.



PERSY SLIDE DI DUCATI AUTOMATION

Lanciato con grande successo da qualche anno come **"Il primo aprì persiana senza fili"** è stato evoluto con una **infinità di accessori**. Per la SICUREZZA pur garantendo un autonomo blocco delle ante, con PERSY LOCK e PERSY BLOCK aggiunge ancora un maggior protezione anti effrazione. Inoltre, colori speciale con Ral su richiesta, versioni per persiane a doppia anta o di grandi dimensioni oppure nel caso di minimo ingombro tra persona e finestra. Funziona con batteria con alimentazione da rete oppure con pannello solare. Ed ora Persy Slide anche per persiane scorrevoli.



ISEO X1R SMART: SERRATURA ELETTRONICA MOTORIZZATA

La serratura elettronica motorizzata x1R Smart, progettata per l'applicazione su porte blindate, integra il nuovo Multi-Lettore, che combinato con il sistema Argo per il controllo accessi consente di gestire più credenziali di apertura con un unico dispositivo.

È possibile aprire la porta con il telefono, credenziali RFID, codici PIN e impronte digitali. Il Multi-Lettore aumenta le prestazioni di x1R Smart, migliorandone la facilità di utilizzo e ottimizzando la gestione dei consumi: basta un semplice gesto della mano per accedere e attivare il dispositivo.



HÖRMANN PER PORTE DA GARAGE

L'azienda presenta una serie di nuove automazioni con tecnologie di assoluta avanguardia: **ProMatic 4, SupraMatic E4 e SupraMaticP4**. Le nuove automazioni sono inoltre dotate di illuminazione LED a risparmio energetico. Oltre a valorizzare esteticamente la chiusura, i 30 LEDo20, montati rispettivamente su SupraMatic P4 e SupraMatic E4, nonché i 10 LED di cui è dotata ProMatic4, garantiscono un'illuminazione uniforme e rendono di notte più sicura, in quanto ben visibile, la zona di accesso al box. ProMatic 4, SupraMatic E4 e SupraMatic P4 possono altrimenti essere azionate da smartphone attraverso l'App BlueSecurHörmann, scaricabile gratuitamente da Google Play o dall'App Store.

MOTTURA PRESENTA XDRIN

Xdrin è una serratura motorizzata ideale per cancelli pedonali, portoncini d'ingresso e portoni "capiscala" condominiali, flessibile e sicura. È compatibile con le varie periferiche MotturaXTechnology (lettori di impronta digitale, tastiere, pulsanti etc.) e il suo catenaccio inox si richiude automaticamente e silenziosamente, con tempo regolabile. Di dimensioni standard, utilizza le stesse piastre di fissaggio delle serrature elettriche già esistenti.





CIPIERRE
sicurezza in evoluzione



**BUNKER
LOCKS®**



Gamma protezioni magnetiche brevettate BKL/M

Cipierre S.r.l.

Sede operativa 1 Via Tazio Nuvolari, 12 - 00011 Tivoli Terme - Roma, Italy Sede operativa 2 Via Luigi Einaudi, 3 - 00012 Guidonia Montecelio - Roma, Italy

Sede legale Via Massimi, 154 - 00136 Roma, Italy Tel. +39 0774 35 55 90 +39 0774 37 86 35 - Fax +39 0774 37 99 24 - info@cipierre.com



punt360.com

WWW.CIPIERRE.COM

La figura al servizio

Abbiamo intervistato Gianluca Cerlini, Presidente ERSI, che ci ha raccontato come in quest'ultimo anno l'Associazione si sia prodigata per far conoscere la figura del Serraturiere al grande pubblico anche grazie all'utilizzo dei canali Social.

iKey: Cos'è successo in questo ultimo anno?

G.C.: Non potendoci incontrare fisicamente per portare avanti le attività in maniera abituale, il Consiglio Nazionale – che nonostante tutto ha continuato a svolgere il proprio lavoro ininterrottamente – si è interrogato su cosa si potesse fare per accorciare le distanze con i soci e più in generale con il mercato. Una delle risposte è stata quella di investire nella cultura della sicurezza in maniera **digitale**, comunicando direttamente all'utente finale quanto sia importante affidarsi a specialisti e professionisti del settore per mettere in sicurezza la propria abitazione/ luogo di lavoro. **È stato pertanto concordato di avviare questo percorso cominciando da Facebook, il canale Social più utilizzato, presentando le figure del Serraturiere e del Tecnico di Casseforti,**

perché in pochi purtroppo conoscono l'esistenza di queste figure professionali regolamentate dalla norma UNI 11557. Inoltre, promuovere questi professionisti sul digitale - diventato ormai strumento indispensabile anche per lavorare - è stata una decisione nata per adeguarci al "linguaggio" più conosciuto e utilizzato dagli utenti per colmare un vuoto di conoscenza, e siamo felici di confermare che dopo sole poche settimane, stiamo riscontrando un forte interesse. Oltre a far conoscere queste figure professionali, il nostro intento è ovviamente anche quello di promuovere la nostra Associazione.

ERSI è composta da professionisti che si aggiornano e si confrontano continuamente sulle nuove tendenze ed esigenze, e questo è il nostro plus

del serraturiere della sicurezza

che mettiamo a disposizione dei nostri soci e anche degli utenti finali. ERSI contribuisce a costruire un patrimonio importante di informazioni e conoscenze sul settore della sicurezza, frutto della ricerca, dello studio e del confronto continuo tra i soci, che diventano patrimonio dei Serraturieri che a loro volta lo portano sul territorio per svolgere al meglio la propria attività. La figura del Serraturiere e del Tecnico di Casseforti sono nate a livello normativo nel 2014, quando ci si è resi conto che era arrivato il momento di qualificare queste competenze professionali e noi da allora continuiamo a promuoverle per poter dare loro il giusto riconoscimento a livello non solo legislativo, ma anche sociale. A tal proposito risulta interessante evidenziare che in occasione della revisione quinquennale della norma, attualmente in corso ed alla quale stanno partecipando attivamente anche alcuni membri del Consiglio Nazionale, sarà aggiunta a breve la nuova figura del Serraturiere Auto, ossia colui che opera nel settore di attività che riguarda gli interventi sui dispositivi di accesso al veicolo e di abilitazione all'avviamento, utilizzati nel settore auto.

iKey: Com'è organizzata in ERSI la formazione per i Serraturieri?

G.C.: Noi offriamo una formazione permanente ai soci per il mantenimento della Qualifica rilasciata da ERSI e per il mantenimento della Certificazione rilasciata da ICIM. E questo è importante soprattutto per il cliente finale che saprà di avere sempre a che fare con veri professionisti, formati e quindi in grado di rispondere in maniera efficace alle proprie necessità di sicurezza. **I nostri Serraturieri appartengono a uno o più "Capitoli", ossia a gruppi di persone che si differenziano a seconda del campo specifico nel quale operano.** Le sessioni tecniche che vengono proposte possono riguardare le chiavi meccatroniche, quelle meccaniche, le serrature e approfondimento di molti altri temi. **C'è una forte specializzazione per temi che il Serraturiere deve conoscere per offrire un servizio adeguato sul territorio.** Per questo motivo in Associazione vengono organizzati periodicamente questi incontri formativi proprio per aumentare il livello di competenze, approfondendo sia concetti teorici che esperienza pratiche. In merito a questi ultimi, data la situazione emergenziale che stiamo vivendo,

i Coordinatori di alcuni Capitoli hanno deciso di promuovere delle tappe regionali per riuscire ad incontrare fisicamente i soci in piccoli gruppi e confrontarsi dal vivo anche sulle novità. Altri incontri invece si sta cercando di organizzarli virtualmente, come ad esempio quello del Capitolo Sistemi Elettronici, perché in grado di prestarsi maggiormente a questa modalità. **Praticamente per tutti noi del Consiglio Nazionale è fondamentale cercare di non fermarsi mai, continuando a comunicare la nostra presenza,** non per un discorso semplicemente di visibilità ma proprio perché consapevoli della necessità di forti competenze nel settore della sicurezza, che rappresentano e differenziano la professionalità dei nostri soci.

iKey: Qual è il trend che si sta affermando?

G.C.: Il distanziamento e il no touch in tutti i campi ha sicuramente incrementato tutto quello che ha a che fare con lo smart home, come ad esempio la possibilità di fare e guidare tutto attraverso il proprio smartphone. **Dietro a tutto ciò c'è sicuramente l'elettronica non più finalizzata a se stessa, ma integrata ad esempio nei sistemi di sicurezza della propria casa.** Comodità e controllo sono i concetti che stanno guidando principalmente l'evoluzione della tecnologia anche nel settore della sicurezza.

iKey: Facciamo un punto sul futuro...

G.C.: Quest'ultimo anno lo abbiamo vissuto, come anticipato prima, come un'opportunità per farci conoscere dal grande pubblico utilizzando modalità che fino ad ora avevano utilizzato poco. **Abbiamo cambiato il modo di comunicare ottenendo ottimi risultati, l'utente finale è interessato alle nostre iniziative e stiamo riscontrando molto interesse alle nostre pubblicazioni.** Tutti i nostri soci stanno ovviamente supportando questa attività, condividendo con i loro contatti tutte le comunicazioni e quindi incrementando in maniera esponenziale la conoscenza e la fiducia nella figura del Serraturiere. Continueremo a sfruttare i social e nello stesso tempo riprenderemo a pieno ritmo, non appena la situazione lo permetterà, le sessioni tecniche in presenza con tutti i nostri soci. **Il nostro obiettivo è quello di far diventare ERSI il vero punto di riferimento per il settore della sicurezza.** Qualora foste interessati a ricevere le nostre pubblicazioni, vi invitiamo a seguirci sulla nostra pagina "ERSI Esperti Riferme Serrature Italia".

CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA - 12/48H

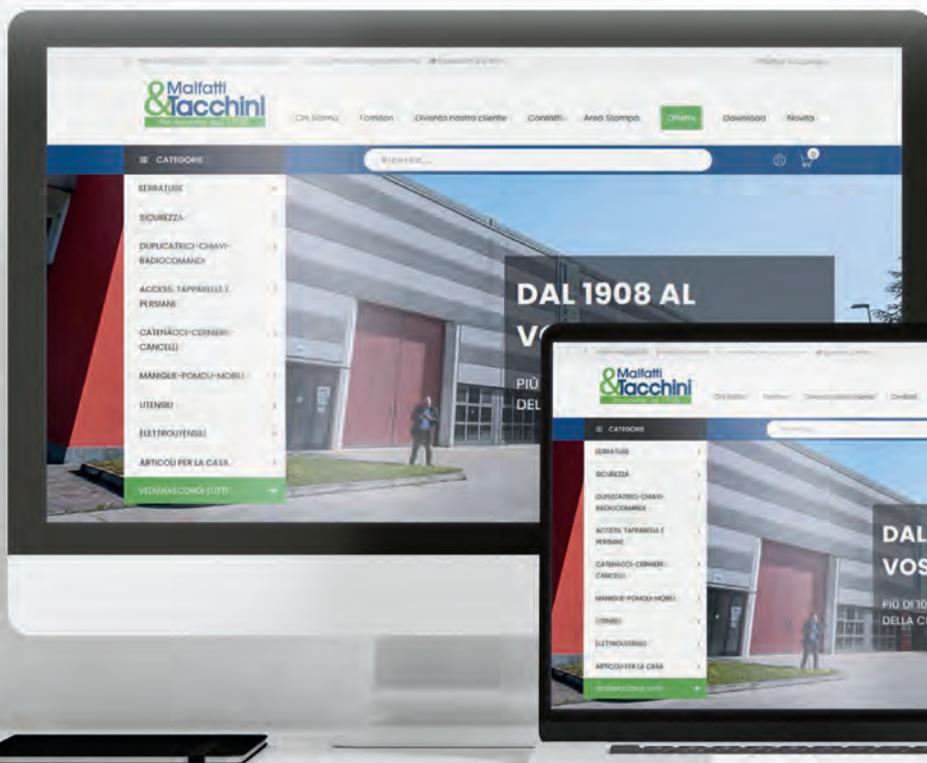
**Malfatti
& Tacchini**
ferramenta dal 1908

SHOP NOW!

SCOPRI SUBITO IL NOSTRO

NUOVO E-COMMERCE

WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT





La cassaforte italiana compie 30 anni



Stark s.r.l.

Via Provinciale Nord, 36 - 42017 Novellara (RE)
phone +39 0522 653745 - fax +39 0522 1601522
info@starksafes.com - www.starksafes.com

Videosorveglianza



I sistemi di videosorveglianza devono essere installati in ottemperanza a vincoli ben precisi, la cui violazione potrebbe comportare multe anche salate.

Ogni sistema di videosorveglianza implica la registrazione di immagini statiche o video dinamici che vengono archiviati in appositi supporti di memoria e condivisi con le autorità competenti o i periti assicurativi in caso di bisogno.

I dati vengono immagazzinati per garantire una maggiore sicurezza, ma ciò comporta la necessità di un trattamento dei dati stessi, nel rispetto quindi della privacy dell'individuo.

In Italia il trattamento dei dati è materia del garante, figura che deve vigilare sull'effettiva protezione dei dati. È chiaro infatti che **le telecamere di videosorveglianza possono riprendere volti e comportamenti di chiunque, dal passante fuori dal cancello al vicino di casa.** Di base la legge italiana è inquadrata nella

e **privacy**: cosa impone la legge?



più ampia cornice del GDPR (Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati).

L'installazione, per non violare i dettami di questo regolamento, dovrà rispondere di una serie di requisiti validi nei luoghi pubblici e nei contesti privati.

◆ **I fruitori dello spazio**, innanzitutto, devono essere informati che in quell'area sono operativa una o più telecamere. L'avviso avviene tipicamente tramite cartellonistica segnaletica apposita

◆ **La conservazione delle immagini** deve avvenire su appositi supporti di memoria che garantiscano l'archiviazione sicura e l'accesso esclusivo a persone autorizzate



◆ **I dati raccolti** per fini specifici di videosorveglianza devono essere utilizzati per questo scopo. Sfruttare le immagini per studiare i comportamenti del pubblico e poi elaborare statistiche commerciali, ad esempio, è una palese violazione della privacy personale

◆ **Se l'impianto tratta dati biometrici**, ovvero dati impiegati per l'identificazione delle persone fisiche (dal riconoscimento facciale alla rilevazione della voce), va considerata come obbligatoria la valutazione di impatto (con eventuale verifica preliminare del Garante)

L'INSTALLAZIONE DELLA TELECAMERA

È importante sottolineare che **nessuno ha il diritto di filmare senza le dovute motivazioni e usare le immagini registrate per secondi fini, nemmeno dentro casa propria!** Ne consegue che il posizionamento stesso

delle telecamere, così come il loro orientamento e quindi l'area coperta dall'obiettivo, devono essere studiati con attenzione. Le ipotesi che toccano la quasi totalità degli scenari sono due: telecamere in esterno e telecamere da interno.

Telecamera per esterni: va posizionata per sorvegliare solo ed esclusivamente il **perimetro della proprietà** (cancello di ingresso, facciata, garage, box, attrezzi, piscina, ecc). **Spostare l'obiettivo verso la strada pubblica o il retrobottega comporterà una possibile violazione della privacy.** Lo stesso vale per

le riprese di ciò che succede nel piano o nell'androne del condominio: in nessun caso l'inquilino, anche se proprietario, è autorizzato a filmare queste aree promiscue condivise con il resto dei condomini. Di fatto sarebbe un altro esempio di violazione della privacy altrui.

Telecamera per interno: per una maggiore sicurezza della casa è possibile **installare una o più telecamere da interno**. Ricordiamoci che anche qui non siamo autorizzati a trattare le immagini come vogliamo: in casa potrebbero entrare anche persone sconosciute ma non per questo malintenzionate (di nuovo: idraulici, fattorini, ecc), che hanno tutto il diritto di sapere se l'area è sottoposta a videosorveglianza e chiedere, anche a voce, chiarimenti sulle finalità della registrazione.



UNIKO

Uno per tutti, tutti per UNIKO.

Il nuovo marchio DFL per ferramenta, elementi di fissaggio, viteria, bulloneria, utensili a mano e articoli tecnici

UNIKO è il brand onnicomprensivo di un settore tanto variegato qual è quello della ferramenta. La sua ampia gamma di articoli è sinonimo di qualità.

UNIKO è la soluzione giusta per il rivenditore evoluto.



Distributore esclusivo

DFL
L'evoluzione della specie.

Via Santa Maria degli Ulivi, 1 – 84036 Sala Consilina (SA) – Tel. 0975 45524 – Fax 0975 45694
info@nuovadfl.it - www.nuovadfl.it



TECNOLOGIA, SICUREZZA E DESIGN TUTTO IN UNA CHIAVE

MADE IN ITALY

Dierre presenta i cilindri di alta sicurezza **D-UP & New Power** espressione della pluridecennale esperienza dell'azienda, il massimo grado di protezione contro la manipolazione e l'effrazione

Nata 45 anni fa, la Dierre ha quattro stabilimenti di Villanova d'Asti con oltre 650 dipendenti, una produzione di qualità totalmente italiana che parte per tutto il mondo (il 52% va nell'export) e un fatturato di 140 mml (2019). Grazie ai suoi uffici di progettazione, la leadership di Dierre è riconosciuta sul mercato nel mondo delle serrature, dei cilindri, di casaforti e armadi e di accessori e ricambi per porte blindate e maniglioni antipánico per porte tagliafuoco. Dierre è l'unico produttore al mondo di porte e portoni che **in modo autonomo produce tutti i componenti nel settore ferramenta**, per la sua produzione e per tutte le esigenze della sua clientela.



Cilindri di alta sicurezza D-UP & NEW POWER

Offrono il massimo grado di protezione contro la manipolazione e contro l'effrazione. La sicurezza alla manipolazione viene assicurata tramite:

- il **dispositivo anti-bumping** costituito da un sistema di cifratura con pista desmodromica;
- il **riconoscimento e blocco della chiave** quando viene inserita nel cilindro una chiave modificata per l'effrazione, questa viene riconosciuta e bloccata nel cilindro;
- **controllo del profilo chiave** realizzato da una piastra a mezzaluna.

Caratteristiche come la **protezione antitrapano** garantita da una sfera e una spina in acciaio temprato e la **protezione delle gorges** grazie alla piastra a mezzaluna assicurano una elevata protezione contro l'effrazione. Il raccordo posizionato sul bassofondo della chiave grezza compatibile con la sede ricavata sul rotore ha la funzione di sventare qualsiasi tentativo di duplicazione illegale della chiave. Per entrambi è disponibile la **duplicazione della chiave garantita e controllata** in esclusiva presso Dierre, con l'obbligo di presentazione della tessera di proprietà.

D-Up: le caratteristiche

È un cilindro di alta sicurezza con sistema di combinazione composto da:

- **10 Gorges** ognuna delle quali può assumere 5 posizioni diverse;
- **2 Parni di Combinazione** ognuno dei quali può assumere 2 posizioni diverse per produrre 235.920 combinazioni possibili. La barra di collegamento dei moduli in lega di acciaio garantisce una resistenza elevata in caso di forzatura del cilindro. Un altro plus di questo cilindro rispetto al New Power è che presenta trappole di resistenza alla manipolazione in quantità doppia. Inoltre la duplicazione della chiave può essere fatta solo da Dierre

New Power: le caratteristiche

Questo cilindro di alta sicurezza con sistema di combinazione è composto da:

- **7 Gorges** ognuna delle quali può assumere 5 posizioni diverse;
- **2 Parni di Combinazione** ognuno dei quali può assumere 2 posizioni diverse per produrre 235.920 combinazioni possibili.

Per info: www.dierre.com

NEW POWER



D-UP



THE ITALIAN STYLE DOOR



YOUR HOME, YOUR LIFE

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

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

www.dierre.com

seguici su [in](#) [You Tube](#) [p](#) [t](#) [f](#) [i](#)

Sicurezza

riparte tra fisico e digitale

Il settore fieristico riparte anche per Sicurezza, l'evento dedicato al settore che si terrà dal 22 al 24 novembre 2021 a Fiera Milano. Abbiamo intervistato Paolo Pizzocaro, Exhibition Director di SICUREZZA che ci ha raccontato come si stanno preparando alla ripresa.

iKey: Finalmente il settore fieristico sembra poter ripartire. Come si sta muovendo Fiera Milano in vista dei primi appuntamenti?

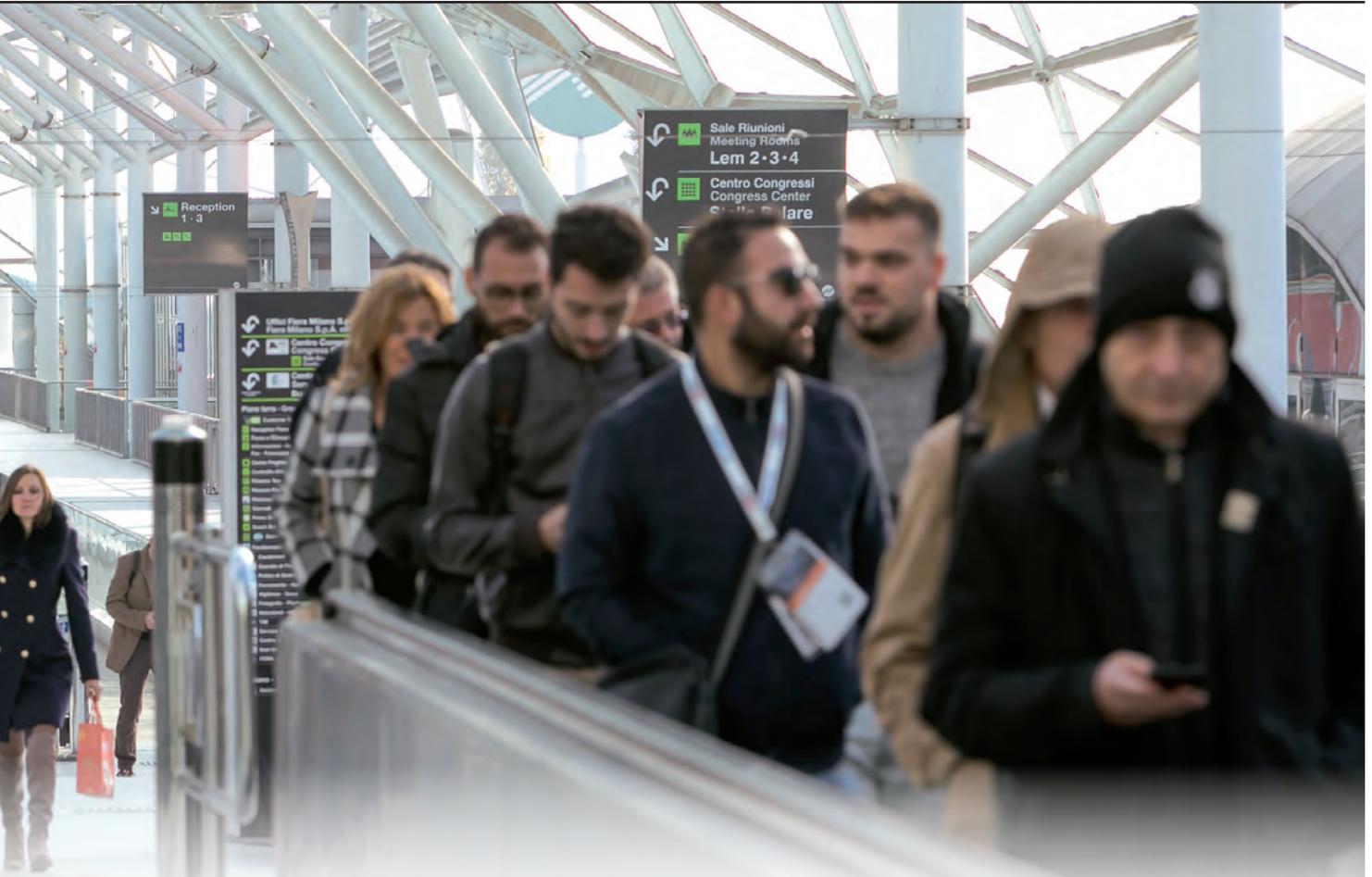
P.P.: Come sapete è di poche settimane fa la conferma che l'attività fieristica potrà riprendere dalla seconda metà di giugno, ma è un ritorno a cui stiamo lavorando ormai da più di un anno. **Grazie alla collaborazione con un team di esperti e in sinergia con i principali players del settore, Fiera Milano ha infatti realizzato un "Protocollo per il contenimento della diffusione del nuovo coronavirus"** che traccia linee guida concrete che saranno applicate in occasione dei nostri eventi. A prima vista, si noteranno il controllo della temperatura all'ingresso, l'utilizzo obbligatorio delle mascherine e i gel igienizzanti disponibili in tutto il quartiere, ma a garantire la sicurezza saranno anche le tecnologie. **Grande supporto verrà dal digital signage: ledwall ad alta risoluzione diffusi in tutto il quartiere consentiranno una informazione immediata**, indicando, per esempio, quali ingressi usare o quali padiglioni in un determinato momento sono troppo affollati. Una heatmap permetterà infatti la geolocalizzazione nel quartiere, monitorando flussi e percorsi. Infine, **la nuova piattaforma digitale permetterà di gestire con un click una serie di servizi, dal wayfinding, che suggerisce la via più breve e libera per raggiungere uno stand, al fast track**, che consente l'ingresso semplicemente mostrando ai tornelli il qr-code ricevuto in fase di registrazione, fino alla prenotazione online dei parcheggi o del pasto. Insomma,



la tecnologia sarà la nostra principale alleata per una visita più sicura e smart.

iKey: I prossimi eventi fisici integreranno l'aspetto digitale che è stato implementato dall'inizio della pandemia? In che modo accadrà a Sicurezza 2021?

P.P.: Tornare a incontrarsi è una esigenza oggi più sentita che mai, quasi, paradossalmente, l'obbligo del distanziamento sociale ci avesse portato a rivalutare l'importanza della relazione diretta. Ma in questi mesi abbiamo anche fatto grandi progressi nell'uso del digitale e tornare indietro senza valorizzare quello che abbiamo imparato non avrebbe senso. **Ecco perché Fiera Milano sta lavorando a una vera e propria rivoluzione digitale,**



che, grazie a infrastruttura tecnologica, digital signage e nuove piattaforme, permetterà di vivere le fiere in modo diverso, con un'esperienza in cui fisico e digitale si intrecciano, permettendo non solo di ottimizzare la visita, ma anche di ampliarla e moltiplicarla nel tempo. Una esperienza phygital, per dirla in una sola parola, che naturalmente vivremo anche a SICUREZZA.

iKey: Ci può fare qualche anticipazione sui temi che verranno affrontati in questa edizione?

P.P.: Il progetto è in divenire, ma posso anticiparvi almeno due temi chiave. **La convergenza digitale è divenuta oggi realtà e impone un approccio sistemico a security e automazione: ecco perché il tema dell'integrazione sarà centrale a SICUREZZA 2021.** E in questo senso voglio anche ricordare la rinnovata contemporaneità con SMART BUILDING EXPO, la manifestazione dedicata alla building automation e all'integrazione tecnologica, che permetterà di avere una visione ancora più ampia in tema di impianti. **Altro focus sarà la formazione professionale.** L'aumento di contesti che chiedono nuovi standard di sicurezza richiede, oggi più che mai, professionisti aggiornati, in grado di valorizzare le singole tecnologie come parte di sistemi integrati, ma anche consapevoli del proprio ruolo e delle proprie responsabilità.

iKey: Come organizzatore di Sicurezza quale visione avete del settore? Quali sono le tendenze emerse in questi ultimi due anni?

P.P.: Il settore security oggi come non mai, è al centro dell'attenzione. Complice l'attuale situazione di emergenza, è aumentata la richiesta di soluzioni per il controllo di flussi, accessi e il monitoraggio anche laddove non erano previste. **Un trend che può rappresentare un'occasione di sviluppo, ma che va attentamente monitorato per evitare l'ingresso sul mercato di proposte non certificate o di bassa qualità.** Inoltre, proprio grazie al contesto, si sta finalmente prendendo atto dei costi della non sicurezza e della mancata prevenzione, si ha una nuova percezione del rischio e la crescente digitalizzazione sta determinando una maggiore attenzione per le soluzioni Cyber e GDPR-compliant.

iKey: Ritiene che le aziende oggi, grazie anche all'utilizzo dei strumenti come i webinar, si focalizzano maggiormente sul tema della formazione?

P.P.: In quest'ultimo anno tantissime aziende del settore hanno moltiplicato le occasioni di formazione, in particolare nei mesi del lockdown. **Un'esperienza che ha portato a rivalutare l'aggiornamento in un settore in continua evoluzione tecnologica in cui solo la competenza può permettere di restare competitivi,** ma anche di affrontare con le giuste cautele le responsabilità che oggi derivano dal lavorare su impianti di ogni dimensione. L'interesse per la formazione è davvero molto sentito: nel percorso verso SICUREZZA abbiamo organizzato diversi webinar negli ultimi mesi, su temi diversi, eppure tutti hanno avuto un ottimo riscontro.

Smart Home



case sempre più intelligenti

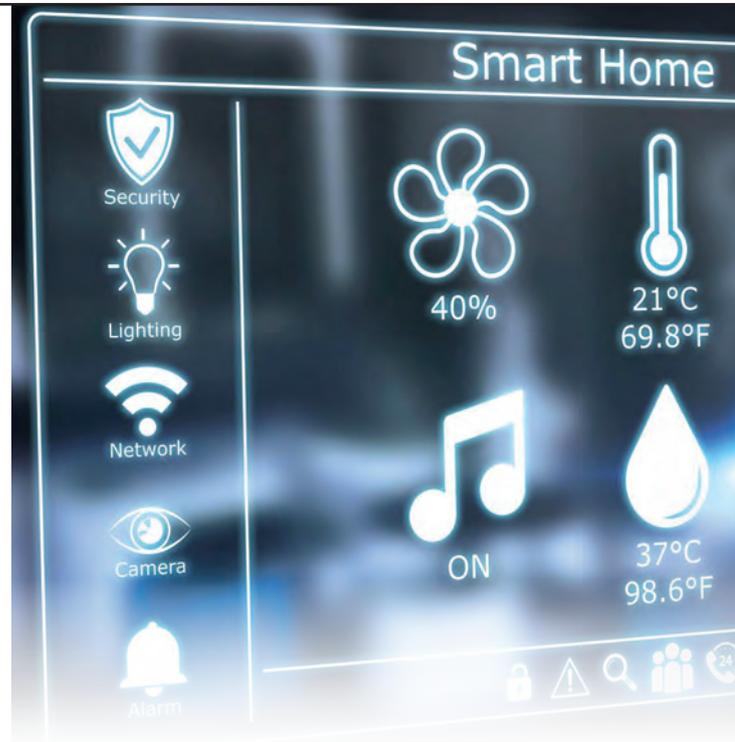
Nel corso del 2020 il segmento dei dispositivi smart per la casa è cresciuto del +24%. Lo stay-at-home forzato dalla pandemia ha spinto le vendite di sensori di allarme, robot aspirapolvere ed elettrodomestici smart per la cucina. Cosa devono fare quindi le aziende produttrici e i retailer per sfruttare al meglio le opportunità della Smart Home e conquistare nuovi consumatori?

La pandemia da Covid-19 ha portato a una **accelerazione della digitalizzazione dei consumatori, anche per quanto riguarda il modo di vivere la casa**. Nel corso del 2020 GfK ha registrato un trend molto positivo per la Tecnologia di consumo e in particolare il segmento dei **dispositivi smart per la casa è cresciuto del +24% per un controvalore pari a 28 miliardi di dollari nei 7 principali mercati europei**.

All'interno di questo segmento, sono cresciute del **+19% le vendite di prodotti Smart Entertainment & Office**. Altri due settori in forte espansione sono il Piccolo Elettrodomestico smart e quello dei dispositivi connessi per la Salute e il benessere (come dispositivi per l'auto-diagnosi, fitness tracker, smartwatch sportivi ecc). Complessivamente questi due segmenti sono cresciuti del **+41% a livello europeo**. Tra i prodotti che hanno registrato la crescita maggiore ci sono gli **aspirapolvere connessi (+43%)**.

Nel 2020 i consumatori hanno passato più tempo del solito in cucina e di conseguenza anche gli elettrodomestici connessi per la **preparazione del cibo sono cresciuti del +71,5%**. Ad esempio, i piani cottura con funzionalità smart hanno registrato una crescita delle vendite del **+48,2%**.

Anche gli **altoparlanti con assistente vocale integrato registrano un trend fortemente positivo**. Il controllo vocale si sta sempre più affermando come lo strumento



per interagire con i diversi prodotti smart presenti all'interno della casa e nel corso del 2020 le vendite di dispositivi a controllo vocale sono cresciute di quasi il +61% a livello europeo. Anche nel nostro Paese, **la pandemia ha accentuato ulteriormente il valore della casa, dello spazio domestico**. Ben l'88% degli italiani afferma di aver (ri)scoperto l'amore per la propria casa nel corso degli ultimi mesi. Come si è visto dall'analisi dei dati di vendita POS, la riscoperta della centralità della casa è andata di pari passo

SMART HOME: CON LA PANDEMIA LE CASE DIVENTANO SEMPRE PIÙ INTELLIGENTI

VENDITE PRODOTTI SMART HOME IN EUROPA

+24%

trend a valore EU7 2020 vs 2019

\$ 28 mld.

valore mercato EU7 2020

+43%

ASPIRAPOLVERE CONNESSI

+48,2%

PIANI COTTURA SMART

+61%

DISPOSITIVI A CONTROLLO VOCALE

IL PUNTO DI VISTA DEI CONSUMATORI

88%

degli italiani dichiara di aver (ri)scoperto l'amore per la propria casa negli ultimi mesi

52%

è convinto che nei prossimi 2-3 anni le tecnologie digitali avranno un impatto positivo sulla propria abitazione

EU7: Germania, Francia, Gran Bretagna, Italia, Spagna, Paesi Bassi e Belgio

Fonte: GfK Market Intelligence 2020 (trend a valore EU7) e indagine GfK Smart Home

Fonte: GfK Smart Home © GfK 2021



con il potenziamento della dotazione tecnologica delle abitazioni, che nel corso dell'ultimo anno sono diventate spesso sede anche per l'attività lavorativa e la didattica a distanza. Per il futuro, i consumatori si aspettano una espansione ulteriore di questo fenomeno: **ben il 52% degli italiani è convinto infatti che nei prossimi 2-3 anni le tecnologie digitali avranno un impatto positivo sulla propria casa.**

Cosa devono fare quindi le aziende produttrici e i retailer per sfruttare al meglio le opportunità della Smart Home e conquistare nuovi consumatori?

Secondo le analisi GfK è fondamentale:

◆ **Comunicare i vantaggi concreti:** i consumatori devono percepire i prodotti Smart come utili, in grado di soddisfare un loro bisogno specifico, ma senza richiedere tempo e sforzo nel capire come funzionano. **La semplicità è fondamentale!** È quindi importante creare la necessaria consapevolezza sui reali benefici che questa tecnologia può veicolare.

◆ **Lavorare sulle barriere d'acquisto:** tra i motivi che frenano gli acquisti ci sono la percezione dei costi elevanti dei prodotti smart, le preoccupazioni legate alla privacy e alla sicurezza e la scarsa conoscenza delle tecnologie che stanno dietro alla Smart Home.

◆ **Puntare sull'integrazione tecnologica:** per realizzare il vero potenziale della Smart Home è necessario che i diversi dispositivi presenti riescano a lavorare insieme senza soluzione di continuità. La semplicità è una caratteristica indispensabile: semplicità di installazione, di utilizzo, di manutenzione, di comunicazione tra i diversi device ecc.

IL REPORT DEL CENTRO STUDI TIM

Secondo il report appena pubblicato dal Centro Studi TIM, **quasi un quarto degli italiani considera ideale una casa tecnologica**, con un collegamento Internet Wifi veloce e stabile, controllabile dall'esterno attraverso lo smartphone, con sistemi di sicurezza avanzati e rilevatori di malfunzionamenti e perdite. E per dotare gli spazi domestici di oggetti smart, ma anche per migliorarne l'efficienza energetica, si è pronti a **ripensare integralmente gli spazi**. Il mercato italiano della smart home vale attualmente **566 milioni di euro e arriverà a quota un miliardo nel 2023**. Unico freno, i timori sulla **privacy**: più di un italiano su due è restio a condividere i propri dati personali, anche quando si tratta di rendere più smart la propria casa. A fare da traino, per la loro utilità immediata, sono indubbiamente gli smart speaker, altoparlanti dotati di assistenti vocali che hanno registrato una vertiginosa crescita negli ultimi due anni. Ma anche gli altri elettrodomestici collegati alla rete stanno popolando le nostre abitazioni: **quelli per l'automazione e il controllo dei consumi energetici della casa, i gateway, gli hub, le lampadine e prese smart. Senza dimenticare le telecamere, i sensori e gli altri sistemi di sicurezza e protezione, e naturalmente i sistemi per l'intrattenimento.** È possibile scaricare il report da qui: <https://bit.ly/3vqGQqa>

Il mercato della Smart Home

Mondo	
68 mld €	nel 2020
110 mld €	nel 2023
Italia	
566 mio €	nel 2020
1 mld €	nel 2023





Zed-FULL

un passo avanti!

La Zed-FULL nasce a Istanbul otto anni fa e in questo tempo ha fatto molti passi avanti. È una strumentazione che racchiude in sé 3 tipi di lavorazione: clonazione (sistema copia-copia); lavorazione in seriale (OBD) e, infine, lavorazione al banco (276 famiglie/moduli di elettronica).

La clonazione è il sistema più in uso e diffuso tra i riproduttori di chiavi: la Zed-FULL riesce a clonare dal T5 al 48 Megamos, usando anche transponder non suoi, come teste elettroniche o transponder in vetro di altre aziende e questo **permette di non essere schiavi di monopoli commerciali. Non solo: riesce a clonare su emulatori simili agli originali anche radiocomandi FIAT, copiare transponder 8C per gruppo MAZDA** (unica strumentazione in grado di farlo), verifica del segnale che emana un radiocomando, in modo da capire se oltre la frequenza il segnale è quello giusto. **La lavorazione in OBD: il pezzo forte della Zed-**

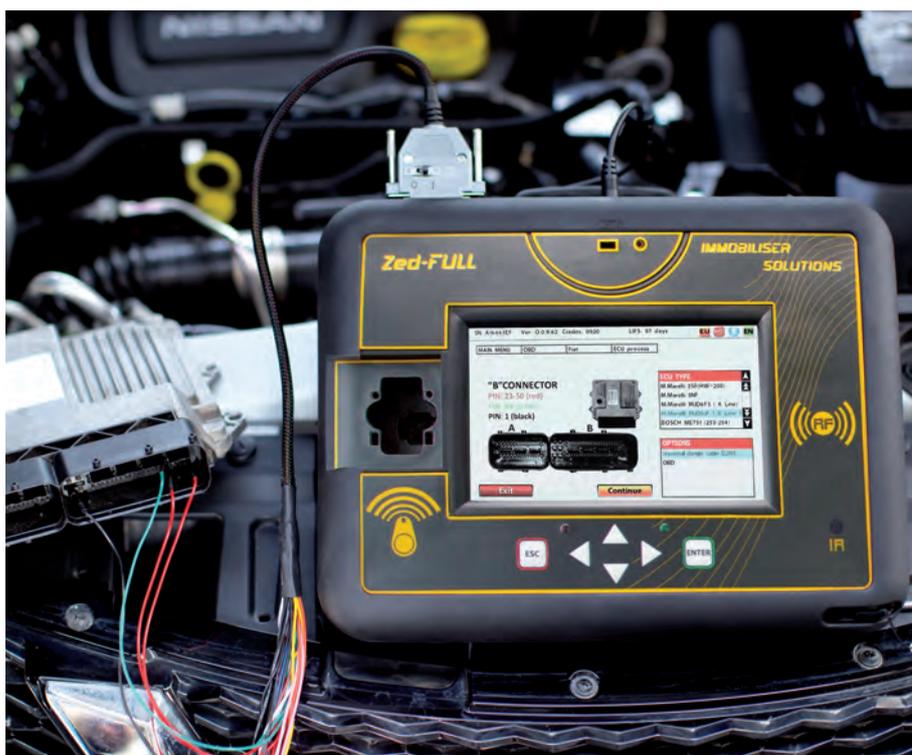
FULL, produzione, precodifica, codifica di chiavi in solo avviamento, di chiavi radiocomando, di CARD 3 e 4 tasti, di chiavi di prossimità, di chiavi a slot e di quasi l





« Perchè scegliere Zed-FULL? Per la sua affidabilità, per la sua duttilità nel lavoro, per la lavorazione sicura ed efficace, per la crescita continua e costante che in questi anni ha portato professionalità e un certo ritorno economico, a chiunque si sia avvicinato a questo lavoro »

80% del parco auto circolante dal 1999 al 2021. L'azienda è partita producendo il 48 della famosa CODE2 della Fiat, sia avviamento che radiocomando. Oggi sulla stessa marca l'azienda è la prima a poter lavorare in OBD sulle auto di ultima generazione come Nuova Tipo, 500X, Renegade con transponder Megamos Aes chiave a FLIP con lama. Ma non solo anche il sistema VAG (Magnetit Marelli e Johnson) dopo il 2014 non è più "questo sconosciuto", per non parlare della produzione delle chiavi ad Infrarosso del gruppo Mercedes-Benz in OBD dal 1999 al 2015, della facilità con cui si riesce a codificare una BMW a slot o una MINI, fare chiavi su Toyota di prossimità in situazione di chiavi perse (dove nemmeno la casa madre riesce), senza tralasciare auto datate, ma da sempre impossibili come Alfa159 o Croma e il tutto semplicemente in OBD. **La terza lavorazione la più tecnica, ma anche la più virtuosa: mediante questa lavorazione si riesce a fare quello che non tutti possono, con i suoi 276 moduli di famiglie elettroniche si arriva a leggere schede elettroniche come BMW-CAS4 o Toyota in assenza di chiavi, fare un semplice 600 in assenza chiavi o preparare una centralina motore (reset parziale ECU) per accogliere un nuovo Body.** Perchè scegliere Zed-FULL? Per la sua affidabilità, per la sua duttilità nel lavoro, per la lavorazione sicura ed efficace, per la crescita continua e costante che in questi anni ha portato professionalità e un certo ritorno economico, a chiunque si sia avvicinato a questo lavoro. E infine scegliere Zed-FULL per l'affidabilità che c'è dietro: un



team di ingegneri e tecnici sempre disponibili e al servizio di chi vuole fare del suo lavoro una passione. **Ormai oltre 300 clienti in tutta Italia si affidano a Zed-FULL, ma il sogno della C.A.T. Srl è portare a essere la Zed-FULL una delle principali strumentazioni che ogni Centro Chiavi e ogni Officina Automotive dovrebbe avere.** La strada è lunga, il percorso non facile, ma l'azienda ha tutti gli elementi per affrontare quello che oggi è l'evoluzione dei sistemi elettronici sulle auto, per fare insieme quello che da quando è nata Zed-FULL ha fatto sempre... un passo Avanti!

Cipierre: il Made in Italy delle **serrature** di sicurezza

Cipierre nasce nel 1978 e opera nel settore della produzione di serrature di sicurezza e accessori per serramenti blindati, rivolgendosi al mercato dell'industria di porte blindate, produttori di grate e persiane e alle ferramenta specializzate nel comparto sicurezza.



Cipierre si contraddistingue da sempre per un grande dinamismo che ha permesso un'ininterrotta crescita nei suoi oltre 30 anni di vita, annoverando ad oggi partnership con i più importanti produttori di porte blindate nazionali ed internazionali. **L'azienda si fregia del marchio 100% Made in Italy, rilasciato dall'istituto per la tutela dei produttori italiani** a fronte di un rigido disciplinare. Motivo di vanto è la totalità della produzione nei due stabilimenti di Guidonia e Tivoli, garanzia di affidabilità e attenzione ai processi di produttivi. **Oggi**



« L'azienda si fregia del marchio **100% Made in Italy**, rilasciato dall'istituto per la tutela dei produttori italiani a fronte di un rigido disciplinare, e motivo di vanto è la totalità della produzione nei due stabilimenti di Guidonia e Tivoli »



ha oltre **600 clienti fra Italia ed estero**, centinaia di soluzioni customizzate ed un pool di ingegneri dedicati alla R&S, capaci di sviluppare soluzioni all'avanguardia per la sicurezza dei varchi, ultimo in ordine di uscita, la protezione magnetica BKL/M. La gamma delle protezioni magnetiche BKL/M coniuga l'aspetto della praticità d'uso, grazie all'apertura automatica del piastrino rotante a protezione del cilindro meccanico, e della sicurezza, data dall'innovativo e brevettato utilizzo dei magneti "vettoriali", che permettono numerose combinazioni della chiave oltre che

l'impossibilità di replica del codice nei tentativi di destrezza. **Disponibile in 3 configurazioni, con vaschetta anti shock tradizionale, con vaschetta rinforzata al manganese e con la stessa ma nella soluzione filettata regolabile**, la gamma BKL/M è realizzata nelle finiture cromo satinato, cromo lucido, ottone lucido e bronzato, con trattamento superficiale in PVD per garantire un'elevata resistenza anche agli ambienti più ostili. Il 2021 vedrà Ciperre presenziare alla manifestazione fieristica MADE EXPO a Milano e nel 2022 all'Evento ERSI / ELF a Bologna in maggio.

Uno per tutti,
tutti per **UNIKO**



Cresce UNIKO, il brand onnicomprensivo per il mondo della ferramenta.

UNIKO continua a perseguire l'obiettivo di diventare un **brand sempre più completo e variegato**, rispondendo alle molteplici esigenze del mercato di riferimento con prodotti altamente performanti.

A un anno dalla sua nascita, **UNIKO amplia la gamma di articoli per la sicurezza**



UNIKO continua a perseguire l'obiettivo di diventare un brand sempre più completo e variegato, rispondendo alle molteplici esigenze del mercato di riferimento con prodotti altamente performanti



introducendo una famiglia di lucchetti e catene. Disponibili in 9 modelli, i nuovi lucchetti spaziano dal formato tradizionale con struttura in ottone al marino con corpo cromato lucido, dalla tipologia antiscasso ai corazzati rivestiti in acciaio cementato e temprato.

La linea di catene, invece, è composta da quella segnaletica in acciaio verniciato e da tre catene genovesi, rispettivamente a maglia ottonata, nichelata e zincata elettroliticamente. Le catene genovesi sono acquistabili in diverse metrature, sia sciolte che in bobina, e distribuite in scatole comode ed esteticamente piacevoli.

A contraddistinguere UNIKO tra i molteplici brand che popolano il mercato della ferramenta c'è infatti l'ambizione di fornire **prodotti che abbiano un interessante rapporto qualità-prezzo e risultino accattivanti anche per l'aspetto e la funzionalità del loro packaging.**

In un'epoca in cui il confezionamento degli articoli può fare la differenza per l'organizzazione degli spazi espositivi e l'esperienza in store dei propri clienti, **UNIKO si impegna a coniugare efficienza, praticità ed estetica.**



Ducati Home Automation: nuovi lanci

Azienda Italiana, da 40 anni produce internamente ogni componente e si distingue per il continuo sviluppo di prodotti innovativi. Ecco le sue nuove motorizzazioni.



"SCORRY": MOTORIZZAZIONE PER CANCELLI SCORREVOLI

Innovativa motorizzazione per cancelli scorrevoli. Un elegante monolite di alluminio contiene il potente motoriduttore e l'unità di comando provvista di APP per un controllo da remoto tramite smartphone di tutte le funzioni. Nel mono-scocca si possono integrare fotocellule di sicurezza e luci di cortesia. funzione anti black-out, è anche disponibile in versione solare.

Dotato di nuovo sistema ad encoder brevettato, offre un precisione di fine corsa assoluta in tutte le condizioni, evitando problematiche derivanti da utilizzo di tradizionali sistemi di fine corsa meccanici o magnetici sul cancello.

Un nuovo sistema di gestione da smartphone mediante APP DUCATIHOME, consente all'installatore di regolare un'ampia gamma di funzioni avanzate senza intervenire sulla scheda elettronica anche da remoto.

La **sicurezza** viene integrata da un sistema di chiusura rapida anti-rapina ed un contatto di allarme che interagisce sia con le fotocellule che con sensori di movimento in caso di tentativi di effrazione.



« **"Passy"**, provvista di scanner computerizzato per rilevamento facciale, apre la barriera con temperatura inferiore a 37,5° e solo con presenza di mascherina »

"PASSY": BARRIERA AUTOMATICA PEDONALE

Non insensibile al momento che stiamo tutti vivendo, Ducati ha sviluppato una **barriera pedonale automatica per un controllo accessi intelligente**. Auto-portante, pre-montata è versatile e fornita pronta per l'uso. Provvista di scanner computerizzato per rilevamento facciale, apre la barriera con temperatura inferiore a 37,5° e solo con presenza di mascherina.

"PERSY": GAMMA MOTORIZZAZIONI PER PERSIANE A BATTENTE O SCORREVOLI

Lanciato con successo da qualche anno come "Il **primo apri persiana senza fili** " si è evoluto con una infinità di accessori e versioni, **ed è ora disponibile in tutti i colori RAL**. Funziona alimentato da sola batteria ricaricabile, con ricarica da pannello solare o anche alimentato da rete.





Errebi: ritorno al **futuro**

L'azienda non si è mai fermata ed è pronta a rilanciarsi sul mercato a partire dalla nuova piattaforma web, dal rifacimento del sito pronto a breve e da interessanti novità prodotto. Vediamo tutto nel dettaglio e attraverso le loro parole.





“È il nome di un vecchio film cult dell’85 che ben si adatta alla situazione che stiamo vivendo. Dopo mesi di chiusure ritorniamo ad affacciarci ad un mondo che sembrava non ci appartenesse più e lo facciamo con l’entusiasmo di un bambino che rincorre un pallone. In realtà non ci siamo mai fermati, abbiamo continuato a supportare i nostri clienti e ad essere presenti sul mercato. La ricerca e sviluppo del Gruppo, il cosiddetto R&D, ha continuato a proporre nuovi prodotti. Il settore elettronico e la comunicazione web ovviamente l’hanno fatta da padrone. **Nel settore macchine duplicatrici elettroniche abbiamo implementato la 3 CODE con un servizio CLOUD di ultima generazione: servizio storage ed interfaccia con il cliente sono gli elementi salienti.** Il tutto in un ambito di massima sicurezza. **Nel settore radiocomandi è arrivato il MULTIUSER PRO che permette l’apertura di cancelli dallo smartphone ad oltre 100 utenti.** Il gestore

« Dopo mesi di chiusure ritorniamo ad affacciarci ad un mondo che sembrava non ci appartenesse più e lo facciamo con l’entusiasmo di un bambino che rincorre un pallone. **In realtà non ci siamo mai fermati, abbiamo continuato a supportare i nostri clienti e ad essere presenti sul mercato** »

può organizzare aperture ai vari host in date ed orari prestabiliti. Ideale per bed & breakfast e centri residenziali. **Abbiamo inoltre lanciato la piattaforma web etraining.errebispa.com che permette una comunicazione a 360° con una raccolta di tutorial, webinar ed eventi in generale.** A completamento è previsto il rifacimento della pagina web Errebi entro il mese di giugno con molte novità. No, non ci siamo mai fermati. Abbiamo continuato a lavorare incessantemente... ed ora vogliamo tornare a riprenderci il futuro”.

Le duplicatrici elettroniche per il settore **automotive**

Sono trascorsi oltre due secoli e mezzo di attività imprenditoriale nel mondo del "key business" da quando Matteo Bianchi ha forgiato la prima chiave. Keyline guarda al futuro e a nuovi traguardi.



Tra profonda innovazione e internazionalizzazione dei prodotti in tutto il mondo, oggi Keyline ha mantenuto la sua sede a Conegliano (TV): il "Proudly Made in Italy" rende speciali i prodotti di produzione dell'azienda, fa viaggiare nel tempo, ma mantenendo sempre lo sguardo al futuro e verso nuovi traguardi. La vasta gamma di duplicatrici elettroniche Keyline sono rese performanti dal software proprietario **Liger OS**, costantemente aggiornato con nuove chiavi, sistemi di taglio e un'interfaccia immediata, dalla quale si può accedere all'area personale per disporre di tutte le funzioni avanzate. Visto il crescente mercato dell'*automotive*



« La vasta gamma di duplicatrici elettroniche Keyline sono rese performanti dal software proprietario Liger OS, costantemente aggiornato con nuove chiavi, sistemi di taglio e un'interfaccia immediata »



e la costante richiesta di duplicati di chiavi auto, Keyline ha studiato e sviluppato una soluzione completa dedicata a questo settore.

La duplicatrice elettronica **Gymkana 994** permette il taglio rapido e preciso della chiave, mentre attraverso il dispositivo di clonazione **884 Decryptor Mini** è possibile clonare il 95% delle chiavi auto in circolazione e, dove richiesto, **pre-codificare** la copia del radiocomando originale. Infine, con il **dispositivo diagnostico Stak**, sviluppato da Keyline in partnership con Abrites - leader mondiale nella diagnosi automotive - è possibile programmare i radiocomandi delle principali case automobilistiche. Intuitivo e veloce, **Stak** consente di programmare con estrema facilità anche il radiocomando universale

Mavik, dotato di quattro tasti, sistema flip e transponder integrato. Mavik è riscrivibile infinite volte, grazie al suo software in continua evoluzione e una lista di marca-modello auto in continuo aggiornamento.

Tutte le chiavi, le duplicatrici e i dispositivi Keyline sono prodotti nello stabilimento di Conegliano: il **Made in Italy Keyline** è una concreta certezza per tutti i clienti, per far sentire ciascuno di loro parte del grande progetto industriale dell'azienda. Dietro ciascuna fornitura c'è un rapporto di fiducia che è preciso impegno onorare da parte di Keyline con una qualità senza compromessi: **materiali di prima scelta, sostenibilità ambientale, eticità del lavoro e, soprattutto, aggiornamento continuo.**

Italchiavi in partnership con FOs

Tre anni fa è nata la collaborazione con la FOs, storica azienda svizzera specializzata nello sviluppo e nell'applicazione di finiture per utensili, rendendo la Italchiavi srl partner ufficiale ed esclusivo per l'Italia di frese e tastatori per le macchine duplicatrici.

Le frese rivestite garantiscono performance ideali riducendo la superficie di attrito, dando una migliore asportazione del truciolo ed una vita più lunga all'utensile. Inoltre tutte le materie prime utilizzate sono selezionate con la massima cura e provengono dai migliori produttori europei di acciai e carburi. **I clienti ormai sanno che con le frese possono essere certi della resistenza all'usura** garantendosi una conservazione della geometria dell'utensile, che tenacità e durezza sono ottimizzate grazie all'avanzata tecnologia e che la perfetta conoscenza e familiarità degli sviluppi recenti nei materiali consolidano il knowhow di questa azienda.

ACCIAIO AD ALTA VELOCITÀ (HSS)

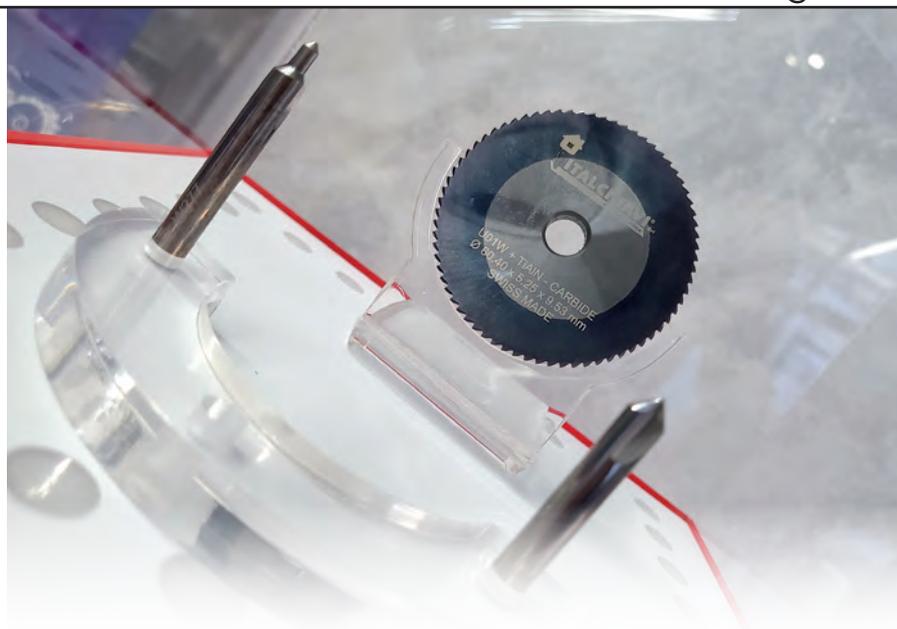
Gli acciai ad alta velocità sono acciai speciali ad alte prestazioni che combinano elevata tenacità e alti livelli di durezza, grazie a proporzioni sostanziali di elementi come tungsteno, molibdeno, vanadio e cromo che sono in grado di formare carburi. Per migliorare la durezza a caldo, può essere aggiunto anche cobalto. **Ecco alcuni vantaggi dei nostri acciai ad alta velocità:**

- ◆ Eccellente tenacità che garantisce una buona resistenza agli urti e alle vibrazioni: questo è fondamentale per la produzione di utensili da taglio affidabili.
- ◆ Grande resistenza all'usura grazie ad un grado di durezza scelto con cura.
- ◆ Taglienti con affilatura ideale per garantire la massima produttività.



CARBIDI AD ALTE PRESTAZIONI

- ◆ Selezioniamo una gamma di qualità in metallo duro a micrograna appositamente sviluppate per utensili da taglio.
 - ◆ Grazie ad un alto contenuto di vanadio, queste frese hanno una migliore resistenza all'usura.
- Ecco alcuni elementi di confronto tra gli acciai ad alta velocità (HSS) e le frese in metallo duro:**



I clienti ormai sanno che con le frese possono essere certi della resistenza all'usura garantendosi

una conservazione della geometria dell'utensile, che tenacità e durezza sono ottimizzate grazie all'avanzata tecnologia e che la perfetta conoscenza e familiarità degli sviluppi recenti nei materiali consolidano il knowhow di questa azienda



- ◆ Le frese in metallo duro sono più dure dell'HSS
- ◆ Le frese in metallo duro si usurano molto meno delle frese in HSS se utilizzate correttamente
- ◆ Le frese in metallo duro sono più fragili delle frese in HSS, quindi si rompono più facilmente
- ◆ Le frese in metallo duro devono essere utilizzate a velocità più elevate rispetto alle frese HSS

ASP

Grazie al processo di metallurgia delle polveri si possono ottenere prodotti di qualità superiore, con i seguenti vantaggi:

- ◆ Una maggiore durezza, dovuta ad un maggior contenuto di elementi formanti carburo
- ◆ Una maggiore tenacità, perché il materiale è esente da segregazione del carburo. Inoltre, il processo ESH rimuove circa il 90% delle inclusioni non metalliche, garantendo una migliore

affidabilità degli utensili HSS per metallurgia delle polveri

- ◆ Proprietà isotropiche, perché il materiale espone una struttura con una distribuzione uniforme delle particelle di carburo nella fase matrice, a differenza degli acciai rapidi colati in lingotti dove i carburi tendono a formare linee durante la trasformazione

La microstruttura fine e uniforme del carburo ASP garantisce una resistenza superiore:



HSS prodotto convenzionalmente con una microstruttura in metallo duro fragile limita la resistenza del materiale:



Le frese in oggetto rivestite garantiscono prestazioni ideali:

- Attrito superficiale ridotto
- Vita utensile estesa
- Maggiore resistenza termica
- Migliore rimozione dei trucioli

Una gamma completa per la protezione **domestica**



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

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

PROXE

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



Sicetech: un **ringraziamento** da parte dell'azienda



Poche parole ma significative indirizzate a tutti i collaboratori che hanno lavorato affinché l'azienda potesse raggiungere traguardi importanti.

"Abbiamo sempre sfruttato questo spazio per presentare nuovi prodotti, progetti in fase di realizzazione o per raccontare la storia della nostra piccola realtà e i progressi fatti in questi anni. **Questa volta invece vogliamo ringraziare, ringraziare e basta.** Ci sembra importante e doveroso.

Ringraziare tutti coloro che ci hanno permesso di creare dal nulla un lavoro che adoriamo, che ci permette di dare sfogo alle nostre idee realizzando prodotti nuovi, da poter mostrare con orgoglio in primis alle persone che ci sono vicine. L'elenco è lungo, ma di certo un primo grazie



L'elenco è lungo, **ma di certo un primo grazie lo dobbiamo ai nostri collaboratori, con i quali abbiamo creato un team di lavoro davvero fantastico.** Siamo grati agli agenti di commercio, a cui rivolgiamo un plauso, che hanno creduto in noi e nel nostro progetto, aiutandoci a far conoscere la nostra azienda e i nostri prodotti.



lo dobbiamo ai nostri collaboratori, con i quali abbiamo creato un team di lavoro davvero fantastico. Siamo grati agli agenti di commercio, a cui rivolgiamo un plauso, che hanno creduto in noi e nel nostro progetto, aiutandoci a far conoscere la nostra azienda e i nostri prodotti. Alcuni di loro si sono uniti a noi fin dall'inizio e ancora oggi fanno parte della squadra.

Una menzione speciale la meritano ovviamente tutti i Clienti che, grazie al loro lavoro, hanno permesso a SICE TECH di crescere, assumere nuovi collaboratori e sviluppare nuovi progetti. Con loro abbiamo stabilito rapporti professionali costruttivi e duraturi, basati sulla stima e sul

rispetto reciproco e spesso si sono tramutati in amicizia.

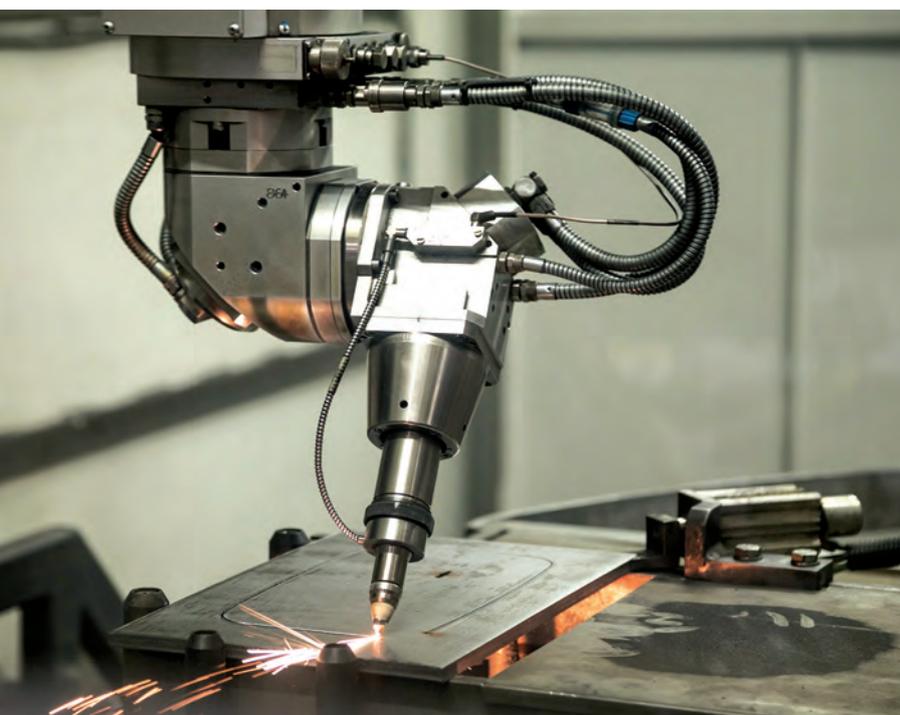
In ultimo, ma non per importanza, vogliamo ringraziare anche tutte quelle figure esterne che ci hanno aiutato in questi anni, dal designer al produttore di stampi, dagli Avvocati ai Consulenti Brevettuali senza dimenticare tutti i Fornitori.

Vogliamo dire un grazie, un po' diverso dai precedenti, anche a tutti coloro che anziché credere in loro stessi hanno preferito "prendere spunto" dal nostro Why Evo, dimostrando ammirazione in ciò che siamo riusciti a pensare e creare da zero. In qualche modo ci siamo sentiti lusingati".



Stark srl compie 30 anni

Fondata nel 1991, prima azienda in Italia ad applicare il taglio laser alla produzione di cassaforti e armadi, nel corso dei trent'anni di attività ha sviluppato una serie di prodotti sempre più sicuri e performanti.



Dalla recente certificazione fatta presso l'Istituto Giordano ed ECBS, Stark srl, già azienda certificata ISO 9001, presenta con orgoglio la linea delle **cassaforti a muro serie TOP, linea di punta dell'azienda per innovazione produttiva, design e sicurezza. Cassaforti certificate con la normativa UNI EN 1143-1 grado 0**, che rendono questa linea un prodotto vicino alla cassaforte da banca, ma in verità destinata all'uso privato e domestico. La serie TOP presenta un taglio laser high-tech, **spessore del frontale da 18mm**, 100% made in Italy e disponibile sia a chiave sia digitale. La duttilità di questa linea è che il cliente può scegliere il combinatore certificato da poter far montare: questo rende il prodotto personalizzato e vicino alle esigenze dell'utente. La luce di taglio di soli 2/10mm tra battente e cornice non permette l'introduzione di arnesi di scasso e il frontale di 18mm a sandwich di acciaio/manganese/acciaio



Stark srl presenta con orgoglio la linea delle casseforti a muro serie TOP. Casseforti certificate con la normativa UNI EN 1143-1 grado 0, che **rendono questa linea un prodotto vicino alla cassaforte da banca, ma in verità destinata all'uso privato e domestico**



(10+2+6mm) la rendono inattaccabile ai colpi di mazza e al taglio da disco.

Il cliente comprando la serie TOP di Stark si mette in casa un prodotto ad altissima sicurezza, innovativo, inattaccabile ed attento alle richieste di utenza.

La continua ricerca di tecnologie avanzate per la produzione delle casseforti, ha spinto Stark srl a creare la **linea Cassafortissima**, disponibile sia a muro che a mobiletto con spessore del frontale da 10mm. Linea sempre **certificata con**

la normativa UNI EN 14450 S-2 sempre presso l'autorevole Istituto Giordano ed ECBS. Questa gamma di casseforti, 100% made in Italy, **presenta l'innovativo taglio KONIKO 3D**: Stark srl è l'unica azienda italiana che produce il frontale delle casseforti con il taglio tridimensionale inclinato. Questo rende il prodotto resistente allo sfondamento da mazza. Inoltre, la linea Cassafortissima, presenta **materiale sintetico anti-taglio** nel frontale e nel corpo (nel corpo solo per le casseforti a mobiletto).

Le serrature a chiave doppia mappa a 7 leve o digitale motorizzata (con possibilità di richiedere chiave di sblocco) rispondono alle diverse richieste di mercato.



Welka: serrature elettriche di sicurezza



È da anni presente e conosciuta per l'ampia offerta di articoli di serrature per ingressi in legno, in ferro e in alluminio. Nel tempo ha realizzato prodotti con un'attenzione particolare alla qualità dei materiali e allo sviluppo dei suoi articoli anche in ambito di arredi interni. Fondamentale la capacità di sviluppare prodotti "CUSTOM" in tutti i settori delle chiusure ottimizzando gli articoli esistenti o elaborando nuovi progetti.

Qualità sinonimo di tradizione presente sul mercato da oltre 70 anni. Welka offre una gamma completa di serrature elettriche per porte in alluminio e cancelli in ferro. **Le Serrature Elettriche Welka si adattano su profili in alluminio a fascia che sono disponibili con cilindro ovale oppure con cilindro sagomato foro yale e su profili da montante con cilindro sagomato.** Soddisfano tutte le esigenze di mercato con dimensioni di ingombro scatola fino a 190 mm di larghezza e 78 mm di altezza per le versioni profili orizzontali, mentre per i profili da montante con entrata da 25 - 30 - 35 mm tutte dotate di quadro maniglia diametro 8 mm, scrocco sempre reversibile per porte con apertura destra o sinistra. I materiali utilizzati sono progettati e prodotti completamente da WELKA che garantisce il funzionamento e la resistenza delle finiture contro gli agenti atmosferici.

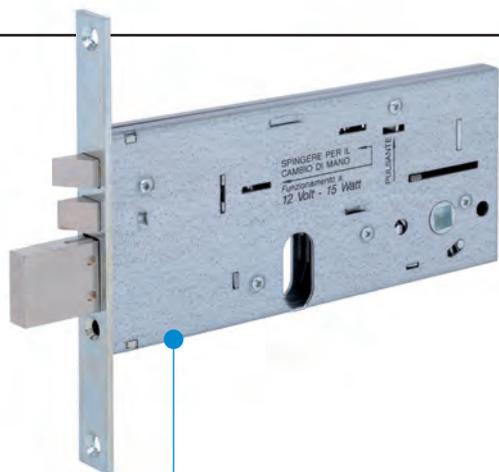
Articolo 302

Serratura con entrata 50/60 mm e frontale in acciaio nichelato. Predisposta per cilindro con foro yale e quadro maniglia.

Articolo 304

Serratura con entrata da 60 a 100 mm e frontale acciaio nichelato. Predisposta per cilindro ovale e quadro maniglia.



**Articolo 306**

Serratura con entrata da 60 a 100 mm e frontale acciaio nichelato.

Predisposta per cilindro ovale e quadro maniglia, catenaccio a tre mandate.

Articolo 322

L'articolo 322 predisposta con entrata 80 e 100 mm offre la possibilità di avere 2 punti di chiusura supplementari attraverso dei catenacci

articolo 188 oppure aste interne articolo 190.05 o esterne articolo 190.04 garantendo ulteriormente maggior stabilità e sicurezza alla porta.

Articolo 310

Serratura con entrata da 25/35 mm frontale acciaio inox.

Predisposta per cilindro sagomato, catenaccio basculante e scrochi reversibili.

Disponibile anche con la versione cilindro a spillo. Per garantire maggiore sicurezza alla chiusura della porta è possibile avere 2 catenacci supplementari da abbinare alla serratura articolo 312 sempre con entrata da 25/35 mm e con frontale acciaio inox.

La chiusura sempre azionata da un cilindro sagomato che agisce su un catenaccio a caduta basculante.

Disponibile anche nella versione cilindro a spillo.



Le Serrature Elettriche Welka si adattano su profili in alluminio a fascia che **sono disponibili con cilindro ovale oppure con cilindro sagomato foro yale** e su profili da montante con cilindro sagomato

**Articolo 331**

La Serratura da applicare serie 331 arricchisce e completa la gamma dei prodotti relativi al settore chiusure elettriche WELKA.

Adatta per cancelli di ingresso in ferro e portoni in legno è una gamma completa.

La versione base articolo 331 ha un doppio cilindro fisso e uno scrocco autobloccante, ma se si desidera avere il pulsante interno di apertura è possibile con l'articolo 333 che è ulteriormente predisposta con il fermo a giorno.

Tutta la serie è prodotta in acciaio zincato disponibile nelle entrate da 50/80 mm con apertura destra o sinistra.

Fornite complete di accessori.

Articolo 353

L'incontro elettrico è un articolo di supporto nella chiusura elettrica su una serratura meccanica già installata su porte in legno o alluminio.

Finitura di pregio in acciaio inox garantisce la resistenza alla corrosione nelle zone con clima particolarmente umido.





S E R R A T U R E



Scarica il nostro
catalogo

FBD s.r.l.

info@wallyserrature.it • +39 392 2923368

P. IVA 08217920720

BLINDINO

OFFERTA ARMABLOCK



SE ACQUISTI
3 COPPIE BLOCCA SERRANDE
IN REGALO
UNA CASSETTA PORTAPISTOLA/VALORI.



La puoi murare o fissare
in casa, in ufficio,
in barca, dove desideri!



€ 415,00 + IVA

Compreso di trasporto.

Per maggiori informazioni:
Tel. 02 72080052 – e-mail: info@iferr.com

TECNALFER s.a.s. – via della Segale, 18 – 00040 Ardea (RM)





supplemento al n° 84 di iFerr Magazine

Editore Marketing & Multimedia - MaMu SRL

Direzione Amministrativa

Piazza Ercolea 11
20122 Milano

Sedi:

Sondrio

Piazza Castello, 4
23022 Chiavenna (SO)

Milano

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

Direttore Responsabile

Roberto Galimberti

Direttore Editoriale

Sebastian Galimberti

Coordinamento Editoriale

Paola Rotondo

AD e Grafica

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

Segreteria di Redazione

Elisa Buzzi
promozioni@iferr.com

Ufficio Commerciale

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

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**



Serratura
Certificata
UNI EN 1300

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



SIF
Salone internazionale

27-28 giugno

IL PRIMO EVENTO

27-28 giugno
2021

AN Digital err

e Ferramenta & Colori

gno 2021

DIGITALE PER LE FERRAMENTA



www.siferr.com



Inizia una nuova era.

È TEMPO DI DIVENTARE **Pro**



MYKEYS
Pro

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



IT IS TIME TO BECOME **Pro**

www.mykeyspro.com