



Cilindri

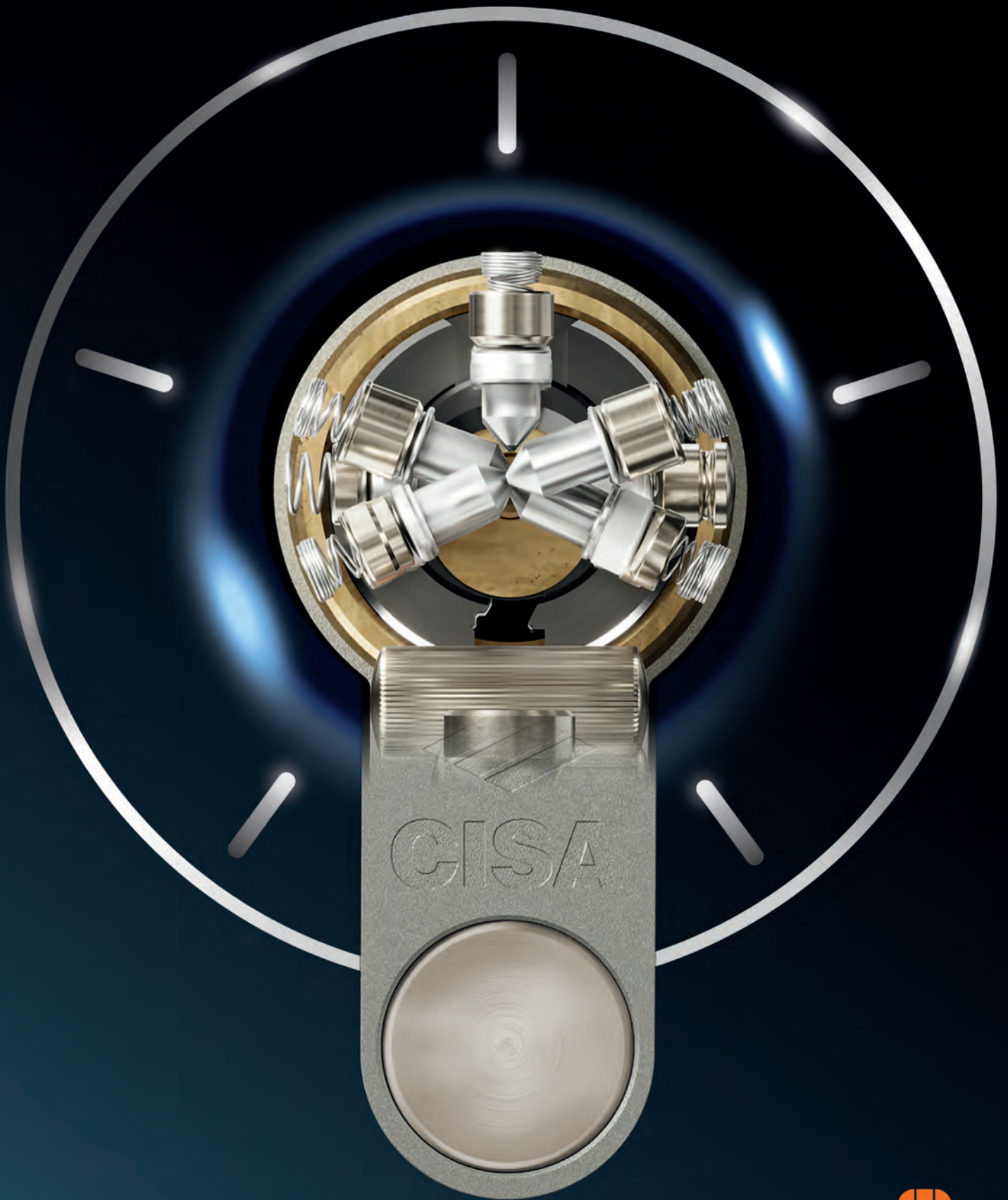
RS5
RADIAL SYSTEM

L'evoluzione digitale della sicurezza.

Nasce il nuovo cilindro CISA RS5, con **tecnologia radiale di ultima generazione** e **duplica digitalizzata** per offrirti tutta la protezione di cui hai bisogno, sempre a portata di mano.



cisa.com
cisa.vendite@allegion.com



ALLEGION™

*Sicuramente
qualcosa di
diverso!*



ITALCHIAVI®

www.italchiavi.it

CONVEGNO ERSI

STAND n° 7



12 e 13 MAGGIO 2023

BOLOGNA - Hotel Savoia Regency

CONTATTACI ANCHE SU

WHATSAPP

+39 342 199 6658



*Memorizzaci in rubrica
con questo QR code*



**CONSULTA I NOSTRI CATALOGHI
SUL SITO INTERNET
italchiavi.it**



Via G. Botero, 71 - 00179 Roma
Tel. +39 06 784 3717 - Fax +39 06 6229 2033
italchiavi_amm.ne@virgilio.it

RIVENDITORE
ESCLUSIVO

FOS

SINCE 1886



SWISS MADE +

TECHNOMAX

sempre al vostro fianco per garantirvi
PRODOTTI ESCLUSIVI

Sicuri e ancora
più Sicuri...
con **EVO-LOCK**

**EVO-LOCK: l'evoluzione della
serratura a doppia mappa**

EVO-LOCK, con 8 leve asimmetriche ed indipendenti, certificata UNI EN 1300, è una serratura ad alta sicurezza di ultima generazione. Si basa sull'utilizzo di nuove leve oscillanti e mentonnet a profilo speciale che oppongono una eccezionale resistenza agli attacchi portati utilizzando gli ultimi sofisticati sistemi di manipolazione con l'uso speciali grimaldelli.

Le 2 chiavi a doppia mappa della nuova serratura EVO-LOCK, anch'esse rinnovate nel profilo, sono accompagnate da una carta di proprietà numerata per una duplicazione controllata della chiave.



LA SICUREZZA CHIEDE DI PIU'?

unica®

Certificata UNI EN 1143-1
con Protezione "DIAMANTECH" Brevettata*
per una eccezionale resistenza al disco da taglio



www.technomax.it

TECHNOMAX s.r.l. - Via Casa Bianca, 10 - 26037 S.Giovanni in Croce (CR) - Italy
Tel. +39 0375 310281 (r.a.) • Fax +39 0375 310282 • info@technomax.it

Gli aggiornamenti
dal mercato globale
I NUOVI SISTEMI
per
LA GESTIONE
DELLE CHIAVI

con tecnologie
innovative a
prezzi convenienti

Le chiavi
sempre in
ordine

Utilizzo
facile e
intuitivo



Software
potente e
leggero

Le chiavi
tracciate
con RFDI



Belle
anche nel
prezzo

PRESENTE
al convegno ERSI
Bologna
12-13 maggio 2023



Marco Polo S.n.c.
52010 Subbiano (AR)

V.le M. d. Libertà, 101
tel. +39 0575 421203

info@marcopolosicurezza.it - www.marcopolosicurezza.it

Chiavi, serrature e accessori

Abbiamo la sicurezza nel cuore

Dierre è il solo 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. Una garanzia di durata nel tempo grazie a un'offerta completa di ricambi originali e di serrature di sicurezza in costante aggiornamento.



SERRATURE



A DOPPIA MAPPA

A CILINDRO

CILINDRI DI ALTA SICUREZZA



NEW POWER

D-UP

CHIAVI



Jack KEY

Easy KEY

CASSEFORTI



DIERRE SPA - STRADA STATALE PER CHIERI 66/15
14019 VILLANOVA D'ASTI (AT) - ITALY
TEL +39 0141.949411 - info@dierre.it
www.dierre.com

Dierre
YOUR HOME, YOUR LIFE



Radiocomandi per Automazioni

M-BT

Radiocomando con Bluetooth integrato per duplicazione codici fissi e Rolling code con frequenza di banda libera 280-400 MHz (extra UE), 433 MHz, 868 MHz

Duplicazione radiocomandi FAAC® Slave ora disponibile anche da App per Smartphone :
ERREBIRemotesPro per IOS® e Android®



M-NOVA PRO

Nuovo Radiocomando Errebi per duplicazione codici fissi e Rolling code con frequenza di banda libera 280-400 MHz (extra UE), 433 MHz, 868 MHz
Copia per autoapprendimento o via cavo tramite PC Software

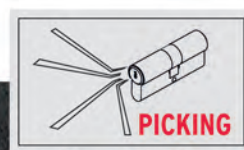
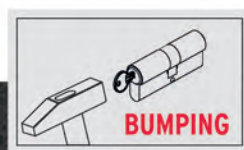
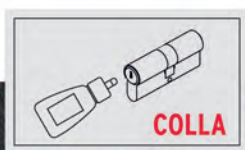
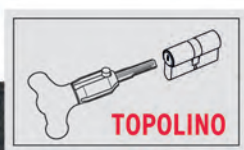


ERREBI S.P.A.


Cibiana di Cadore (BL) - ITALY
Tel. 0435 542 500
www.errebispa.com
info@errebispa.com

YOUR KEY

www.errebispa.com



Proteggiti
dalle tecniche
di scasso più
pericolose con
MAGNETIC LOCK

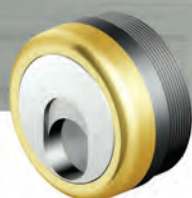
www.disecc.it  



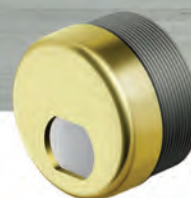
4G



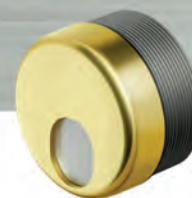
3G



MR500



MRM25



MRM29

AMPIA GAMMA DI PROTEZIONI MAGNETICHE



10

Security News

14

**Eventi
ERSI**

Serraturieri specializzati in sicurezza

Approfondimento

20

**Normative
Certificata, è meglio!**

30

**Porte per garage
La ribalta... delle basculanti**

26

**Mercato
Integrazione
Cresce l'integrazione
tra sistemi attivi e passivi**

36

**Sicurezza
pdv specializzato
L'esperienza in sicurezza
non si vende online**

40

Cisa

42

Marco Polo

44

Disec

46

Malfatti & Tacchini

48

Dierre

50

Keyline

52

Iseo

54

Sice Tech



SOMMARIO

NUMERO 17 - 2023

Mercato Integrazione

Cresce l'integrazione

tra sistemi attivi e passivi

I dispositivi attivi e passivi sono considerati sinergici nell'ottenere i massimi livelli di sicurezza e per questo acquistati insieme come un ecosistema.

Approfondimento Porte per garage

La ribalta... delle basculanti

In molti casi rappresentano il primo baluardo di difesa delle nostre abitazioni dai malintenzionati. Ma nella concezione ordinaria e comune, sono spesso sottovalutate, se non addirittura trascurate. Sono le porte basculanti, che chiudono garage e fienesse.

Approfondimento Normative

Certificata, è meglio!

Il 2 marzo di quest'anno è entrata in vigore la nuova versione della norma che regola la certificazione della qualifica professionale dei serraturieri, la UNI 11557:2023. La novità più rilevante è l'introduzione di una nuova figura professionale: quella del serraturiere automotive. Ovvero: del tecnico specializzato nella gestione e duplicazione delle chiavi auto.

Una novità che naturalmente ha creato qualche dubbio. Il comparto, tra chi di fatto aveva operato e anche seppure in modo un po' generoso, aveva a parte della qualifica competenza degli installatori. Per rispondere a queste esigenze, abbiamo lavorato di sponda e abbiamo creato, partendo da UNI, una proposta, sempre da confrontare con la figura professionale di questo comparto. A guidarci in questa direzione, Cristina Berni, responsabile tecnico figure professionali di CNA.

Key Pro di fatto sarebbe un'operazione importante. In sintesi è il caso di chiarire le generalità.

CNA Certificates, la nostra società, opera da alcuni anni. È una società per dare certifica di mercato, anche parlando un po' di certificazione, e abbiamo un team di tecnici professionisti, che operano nell'installazione, manutenzione e servizio di prodotti di sicurezza e protezione. Nel 2022 il team risulta di aggiornamento e ha conseguito il risultato di ottenere il riconoscimento.

Ufficio stampa di marzo del 2023.



ALTA TECNOLOGIA, GRANDI VANTAGGI

per la programmazione di chiavi e radiocomandi



ZED-FULL PLUS

con gratis 24 mesi
di utilizzo applicazioni (LIFS)*



DISPOSITIVO "ALL-IN-ONE": PRODUZIONE
TRANSPONDER, APPLICAZIONI EEPROM
PER MIGLIAIA DI MODELLI AUTO,
MCU A BANCO E APPLICAZIONI OBD

*Fino al 31.07.2023 per un nuovo acquisto.

TBD1000

con sconti dal 15 al 25%
sui prezzi dei software



STRUMENTO PER LA CODIFICA
DI CHIAVI TRANSPONDER E RADIOCOMANDI
CON PACCHETTI SOFTWARE MULTIMARCHE
ACQUISTABILI SEPARATAMENTE

Per informazioni sulle soluzioni e i vantaggi C.A.T.

tel. 081 199 726 25

catchiaviaautosrl@gmail.com

Il servizio perfetto.

C.A.T.

Via V. Gemito, 5
81031 Aversa (CE)

www.catsrl-shop.it



C.A.T!

AUTOMOTIVE TECHNOLOGY

DISTRIBUTORE
UFFICIALE

IEA Zed-FULL

**NUOVA
SEDE**

3^a EDIZIONE

SICILIAFIERA
Via Bologna, 76,
Misterbianco (CT)



**Torna in Sicilia
l'evento per la **ferramenta**
tradizionale.**

eventi@iferronline.com

www.sicilferr.com



La sicurezza va in scena a Bologna



L'edizione 2023 del convegno Ersi, il più importante evento Italiano sulla sicurezza, si terrà a Bologna il 12 e il 13 maggio.

Si tratta di una due giorni che riunisce centinaia di serraturieri, esperti e professionisti della sicurezza interessati a confrontarsi, formarsi, raccogliere informazioni e arricchire le loro conoscenze. I partecipanti al convegno avranno l'opportunità di incontrare serraturieri e specialisti della sicurezza, di sviluppare affari e relazioni con i leader del mercato, presentare i loro prodotti e conoscere le nuove soluzioni offerte dalle aziende produttrici. **La partecipazione è riservata a operatori del settore, a serraturieri e tecnici di casseforti, a distributori, consulenti e addetti ai servizi di sicurezza di banche e enti governativi.** L'accesso all'area espositiva, la partecipazione al convegno, ai seminari e alla gara di apertura sono gratuiti, ma è richiesta una pre-registrazione sul sito Ersi. Durante il convegno, professionisti, appassionati di serrature e tutti coloro che vogliono mettersi alla prova in una competizione apprezzata dai locksmith di tutto il mondo, potranno cimentarsi con la gara di apertura di lucchetti e serrature. «Il nostro convegno annuale rappresenta ormai l'evento più importante nel settore della security e questo ci rende particolarmente orgogliosi sia come associazione, sia come professionisti esperti che operano nel campo della

sicurezza passiva. - commenta **Gianluca Cerlini**, presidente di Ersi. - Un evento in grado di essere una vera occasione di confronto, formazione ed informazione comportando un arricchimento del proprio bagaglio di conoscenze e competenze, contribuendo al tempo stesso a sensibilizzare gli utenti sull'importanza di creare una vera "cultura della sicurezza" nel nostro Paese». E siccome l'occhio vuole comunque sempre la sua parte, a ospitare l'iniziativa quest'anno sarà la cornice del Savoia Hotel Regency, suggestiva struttura bolognese ispirata alle antiche ville del XVIII secolo, con pavimenti veneziani, lampadari di cristallo, ampi spazi impreziositi da mobili antichi e un lussureggiante giardino. A disposizione di Ersi, gli spazi dell'intero

centro congressi e dell'auditorium per l'area espositiva, con uno speciale spazio riservato all'attrezzatura di apertura, mentre i seminari e gli incontri si terranno nelle aule del centro congressi e dell'hotel.



<https://www.ersi.it/convegno.html>



Assa Abloy acquisisce il 100% del capitale di Mottura Serrature

Assa Abloy ha reso nota la firma dell'accordo per l'acquisizione di **Mottura Serrature di Sicurezza**, una tra le principali aziende attive nella produzione e distribuzione di cilindri a profilo europeo, di serrature di sicurezza per porte blindate e di legno, serramenti e casseforti (per uso privato e per hotel). **L'operazione si perfezionerà nel secondo trimestre del 2023**. Con sede a Torino e oggi distribuita in Italia e in settanta Paesi dei cinque continenti, Mottura è nata nel capoluogo piemontese nel 1972, all'apice del grande sviluppo industriale italiano, specializzandosi nel settore dei prodotti di sicurezza per ambienti residenziali. Assa Abloy è un gruppo internazionale che conta oltre 52.000 dipendenti nel mondo e ha un fatturato annuo di 11,4 miliardi di euro. In Italia fanno parte del Gruppo marchi molto noti come Yale, Mul-T-Lock, Valli. *“Mottura è un'acquisizione strategica per la divisione Opening Solutions perché rafforzerà il nostro portafoglio di prodotti meccanici nel mercato residenziale e aprirà nuove opportunità di business. Da sempre Mottura è sinonimo di qualità e sicurezza ed è un marchio riconosciuto e rispettato in Italia e in tutto il mondo, grazie alla sua presenza globale. Ho il piacere di dare il benvenuto al team Mottura nella nostra organizzazione e sono ansioso di iniziare un ottimo lavoro per crescere insieme e continuare a rafforzare il successo del brand all'interno della famiglia Assa Abloy”*, ha dichiarato **Alessio Vezaro, A.D. Assa Abloy Italia S.p.a.**



ASSA ABLOY



Viro entra nel Gruppo Dom Security

Viro, storica azienda attiva nella produzione di **sistemi di sicurezza**, è stata acquisita al 100% da **DOM Security** e dalla sua controllata italiana **DOM CR**, entrambe parte del gruppo industriale francese SFPI (Safety for People and Industry), operante a livello europeo dal 1985 e con un fatturato complessivo superiore ai 600 milioni di euro. L'acquisizione rafforza il catalogo prodotti di DOM Security, che ora può contare su 23 consociate in Europa. Con 1.700 punti vendita in Italia e una capillare rete di distribuzione in tutto il mondo, DOM Security apre quindi le porte a nuovi mercati. *“Viro è un'azienda riconosciuta a*



livello internazionale con una significativa esperienza in soluzioni che completano le nostre attività all'interno di DOM Security”, ha commentato **Henri Morel, amministratore delegato e fondatore di SFPI Group**. *“Entrare a far parte di DOM*

Security porta il nostro lavoro a un nuovo livello, consentendo non solo soluzioni più sofisticate ma anche nuove opportunità di mercato che garantiranno continuità nel tempo”, ha commentato **l'amministratore delegato di Viro, Gianfranco Dondarini**.

1 - ISEO lancia Argo 3.1, la nuova funzionalità per gli utenti ipovedenti

ISEO Ultimate Access Technologies, una tra le principali realtà attive nella progettazione, produzione e vendita di soluzioni meccaniche ed elettroniche per la gestione intelligente degli accessi, presenta **Argo 3.1**, l'aggiornamento del software capace di migliorare **l'accessibilità per gli utenti ipovedenti**. L'obiettivo è compensare la carenza di informazioni che derivano dalla mancanza della vista attraverso l'acquisizione di metodologie specifiche che permettano l'uso degli altri sensi. **Argo 3.1 è compatibile con il Voiceover per iOS e con il TalkBack per Android**, in cui il supporto per gli screen reader fornisce descrizioni udibili di tutto quello che appare sullo schermo e ad ogni tocco effettuato. Inoltre, con questa novità tutti i menù di Argo APP sono disponibili per l'uso anche in modalità remota. Ad esempio, è possibile utilizzare Argo anche da browser web in versione beta, accedendo all'account e gestendo comodamente gli accessi da computer.

2 - È online il nuovo portale Comelit dedicato ai professionisti

Al centro dell'esperienza di navigazione del sito web Comelit ci sono le persone, riconducibile al claim "With You, Always". Un portale che offre una **navigazione personalizzata**, creata su misura per ogni tipologia di cliente, con l'obiettivo di accompagnarlo alla scoperta del perché scegliere Comelit, condividendo l'identità e i valori aziendali, per arrivare insieme alla scelta della soluzione che meglio risponde alle sue esigenze. Il nuovo progetto web è un ulteriore passo avanti per affermare l'identità aziendale di Comelit, specializzata nella progettazione e realizzazione di sistemi di videocitofonia, videosorveglianza, antintrusione, domotica, controllo accessi e antincendio. Le **maggiori novità introdotte** riguardano: la creazione di **un'area privata**, che offrirà una serie di funzionalità e contenuti personalizzati, un **rinnovato configuratore**, un menù semplificato e un motore di ricerca raffinato con filtri laterali per semplificare e velocizzare la ricerca dei contenuti di interesse.

3 - Delta Dore festeggia 10 anni in Italia con iniziative per installatori e partner

Quest'anno Delta Dore taglia il traguardo dei 10 anni nel nostro Paese e, per festeggiare, l'azienda ha preparato diverse attività e sorprese che coinvolgeranno tutta la **comunità di installatori e partner**. Innanzitutto, è stata lanciata una serie di **promozioni speciali** sui prodotti Delta Dore più innovativi, con sconti e offerte che dureranno per tutto il 2023. Inoltre, l'azienda ha organizzato un programma per i propri installatori partner, con **novità e benefit riservati**, per essere sempre al loro fianco e offrendo le risorse per crescere e svilupparsi professionalmente. Unendosi alla rete di partner e installatori di fiducia, i professionisti del settore avranno accesso a una serie di strumenti per operare al meglio nell'ambito della realizzazione di smart home per soddisfare le esigenze dei clienti: soluzioni evolutive facili da installare e utilizzare; assistenza e formazione; garanzia del produttore su tutti i prodotti della durata di 5 anni; progettazione e fabbricazione europee.





4

4 - Al via la campagna promozionale Hörmann 2023

Dal 1° aprile al prossimo 31 dicembre avrà luogo la campagna promozionale Hörmann, giunta ormai alla sua tredicesima edizione. Protagonisti dell'iniziativa di quest'anno saranno alcuni prodotti di punta, proposti a prezzi estremamente vantaggiosi.

RenoMatic, un esclusivo portone sezionale motorizzato; **ThermoSafe e Thermo65**, due portoncini d'ingresso contraddistinti da differenti performance antieffrazione; **Edition46**, una robusta porta laterale in acciaio. Queste soluzioni, oltre a essere caratterizzate da un design attuale e da prestazioni tecniche considerevoli, sono il risultato di una grande attenzione riservata dall'azienda al tema della salvaguardia ambientale. Infatti, i modelli presentati all'interno di questa speciale iniziativa, come del resto l'intera gamma Hörmann, sono il risultato di un ciclo produttivo improntato su severi criteri ecologici.

5 - Il rivelatore sismico per muri e casseforti di Dea Security

SN-SPCP-FWL2 si candida al ruolo di sensore più smart e conveniente per la protezione antintrusione dei muri, inclusi quelli in mattoni e cemento armato, e delle strutture blindate, quali casseforti e armadi di sicurezza. È dotato della nuovissima



5

tecnologia DSF (DEA Sensor FUSION), un brevetto esclusivo DEA Security che fonde e analizza i segnali provenienti da due diversi elementi sensibili, uno Piezo e uno MEMS, per ottenere la **massima affidabilità di rivelazione in ogni contesto applicativo**. A differenza del modello FWL1, dotato di una app di service, FWL2 si programma attraverso un classico DIP switch che permette di selezionare tre tarature predefinite a norma EN50131-2-8 e altre cinque ottimizzate per diversi tipi di struttura. Tra le **principali caratteristiche tecniche** si citano: certificazione IMQ 50131-2-8 Grado 3 Classe II; dispositivo per la rilevazione delle manomissioni termiche; Tamper antirimozione

6



e antiapertura del sensore; otto diverse tarature predefinite selezionabili da DIP switch; funzione interna di autotest periodico; test operativo su comando esterno da centrale di allarme.

6 - Hikvision: la centrale AXPRO con 16 ingressi filari a bordo

Hikvision presenta la **centrale AXPro 16**, che offre, oltre alle zone radio, 16 ingressi filari a bordo e 2 uscite. Il nuovo modello vanta un **box più capiente** nel quale può essere alloggiata una batteria tampone da 12V/7Ah al piombo che assicura maggiore autonomia anche in caso di interruzione dell'energia della rete elettrica. È stata mantenuta la **capacità massima di 64 zone wireless**, con la possibilità di utilizzare fino a 48 rivelatori con telecamera integrata della serie PIRCAM. AXPro 16 consente, per tutte le telecamere IP connesse al sistema, l'invio della **videoverifica all'utente e all'istituto di vigilanza** come elemento fondamentale per determinare la reale natura dell'evento. Il punto di forza di AXPro rimane comunque l'integrazione con il mondo TVCC, permettendo, tramite i metadati, la "trasformazione" delle telecamere IP (Acusense; Termal) in rivelatori, capaci, a sistema inserito, di generare un vero e proprio allarme con attivazione delle sirene, invio di chiamate e clip video. AXPro è già predisposta per essere connessa ad un istituto di vigilanza sfruttando il protocollo digitale standard.

Serraturieri



Torna l'annuale appuntamento del mercato più qualificato della sicurezza, con tante novità di prodotto presentate dalle migliori aziende del comparto, e una fitta serie di appuntamenti per aggiornarsi e formarsi. Al Regent Hotel di Bologna, il 12 e il 13 maggio

specializzati in **Sicurezza**



I più importante evento Italiano sulla sicurezza ritorna, a Bologna, nell'ormai tradizionale sede del prestigioso Savoia

Hotel Regency.

Due giorni di incontri, confronto, formazione e informazione tra esperti e professionisti della sicurezza, e un'area speciale riservata all'attrezzatura di apertura. **Fittissimo il programma di seminari e gli incontri**, che si terranno nelle aule del centro congressi e dell'hotel.

Durante il convegno si terrà anche la **gara di apertura di lucchetti e serrature**, rivolta a professionisti, appassionati di serrature e a quanti vogliono mettersi alla prova in una competizione apprezzata dai locksmith di tutto il mondo. Il Convegno **ERSI 2023** è una opportunità imprescindibile, per gli esperti del settore, per incontrare serraturieri e specialisti della sicurezza, sviluppare il business, integrare le competenze, e consolidare le relazioni con i leader di mercato.

VENERDI 12 MAGGIO / FRIDAY 12th MAY

09.30 Apertura Area espositiva e Accredito (Sponsor: Abus Italia, Dierre, Effe-Ti Taroni)

10.00/13.00 Seminari

ORA	AZIENDA	LINGUA	TITOLO
-----	---------	--------	--------

10.00	ISEO	IT	Le novità di ISEO per il controllo accessi: prodotti, sistemi e soluzioni smart per una nuova libertà di movimento. SALA Grace.
-------	------	----	--

11.00 su invito	CISA	IT/EN	Le soluzioni digitali CISA. Dalla tecnologia radiale di ultima generazione alla nuova piattaforma per il controllo accessi. SALA Sidney.
--------------------	------	-------	---

10.00	SALTO SYSTEM	IT	HOMELOCK: la nuova piattaforma di gestione Salto System. SALA Asburgo.
-------	--------------	----	---

11.30	SICUR GEN	IT/EN	Medeco M4: Chiavi di alta sicurezza. SALE Tudor, Borbone, Bonaparte.
-------	-----------	-------	---

11.00 Coffee Break

11.00/12.30 Gara di apertura cilindri e lucchetti (Sponsor: Parmakey). **SALA Stuart.**

13.00 Pranzo (Sponsor: Disec)

14.00/17.00 Seminari

ORA	AZIENDA	LINGUA	TITOLO
-----	---------	--------	--------

14.00 su invito	SECUREMME	IT	Un mondo di sicurezza: soluzioni di accesso meccaniche ed elettroniche. Serrature, Cilindri, Smart Solution. SALA Romanov.
--------------------	-----------	----	---

14.00	DISEC	IT/EN	Motorlock, controllo accessi e blocco serratura da remoto. SALE Tudor, Borbone, Bonaparte.
-------	-------	-------	---

15.00	MOTTURA	IT	Novità meccaniche ed elettroniche 2023. SALA Stuart.
-------	---------	----	---

16.00	MG SERRATURE	IT	Presentazione piattaforma smart gestione accessi. SALA Sidney.
-------	--------------	----	---

14.30/17.00 Gara Pentathlon su invito (Sponsor Parmakey). **WINTER GARDEN.**

15.30 Coffee Break (Sponsor Ciperre e CISA).

17.30 Assemblea ERSI (riservata ai soci). **SALA Stuart.**

19.30 Premiazioni Gare (Sponsor Sicur Gen).

20.00 Aperitivo e Live Music (Sponsor Sicur Gen e Italchiavi).

20.30 Cena (Sponsor Salto System).

A seguire Drink e Live Music.

SABATO 13 MAGGIO / SATURDAY 13th MAY

09.30 Apertura Area espositiva

11.00/13.00 Seminari

ORA	AZIENDA	LINGUA	TITOLO
-----	---------	--------	--------

10.00	KEYLINE	IT/EN	Messenger, la duplicatrice elettronica da portare con sé. SALA Romanov.
-------	---------	-------	--

11.30	SICUR-E	IT/EN	Tecnologie e tecniche avanzate di apertura. SALA Stuart.
-------	---------	-------	---

11.30	SILCA	IT/EN	Automotive ed identificazione chiavi. SALE Tudor, Borbone, Bonaparte
-------	-------	-------	---

11.00 Coffee Break (Sponsor Goss Italia)

13.00 Pranzo

14.30 Seminari

15.30 Coffee Break

17.30 Chiusura Lavori



PLATINUM SPONSOR

SALTO
inspired access

GOLD SPONSOR

DiSEC
DEFENDS THE FUTURE

SILVER SPONSOR

parmaKEY

ABUS
Security Tech Germany

Sicur Gen

BRONZE SPONSOR

ITALCHIAVI

CIPIERRE

CISA

SPONSOR



LA STRUTTURA DI ERSI

Presidente: GIANLUCA CERLINI

Vice Presidente: ANTONIO CATTANI

Segretario: FEDERICO MURATORI

Delegato ELF: LUCIA CASIRAGHI

Referente Commissione

Qualifica e Controllo: IVO POLETTO

REFERENTI CAPITOLI

- *Capitolo Serraturieri Tecniche di apertura:*

GIOVANNI ZANELLA

- *Capitolo Serraturieri Duplicatori:* ANDREA SORIO

- *Capitolo Serraturieri Mezziforti:*

ANTONIO PIRILLO, ANTONIO TABACCO

- *Capitolo Serraturieri Serrature:* ROCCO FUSILLO

- *Capitolo Sistemi Elettronici:* TOMMASO BANCHETTI

- *Capitolo Enti e Istituzioni:*

ADALBERTO BIASIOTTI, MARCO ALBANESI



Gianluca Cerlini,
presidente ERSI

« Il nostro Convegno annuale rappresenta oramai l'evento più importante sulla sicurezza dove centinaia di serraturieri, rappresentanti dell'industria della sicurezza e molti altri professionisti internazionali si riuniscono per arricchire le loro conoscenze del mondo security. Due giorni di confronto, formazione e informazione tra esperti del settore con un ricco programma di altissimo livello, nella splendida cornice del Savoia Hotel Regency, nel Centro Congressi e nell'Auditorium per l'area espositiva, con un'area speciale riservata all'attrezzatura di apertura con l'opportunità di conoscere serraturieri e specialisti della sicurezza, di sviluppare affari e le relazioni con i leader del mercato e conoscere le nuove soluzioni di sicurezza offerte dalle aziende produttrici.

A tutto questo farà da cornice la rinomata e spettacolare gara di apertura di lucchetti e serrature, aperta a professionisti, appassionati di serrature e a tutti coloro che volessero mettersi alla prova in una competizione apprezzata dai locksmith di tutto il mondo.

Questo evento ci rende particolarmente orgogliosi sia come Associazione, sia come professionisti esperti che operano in questo campo. Un evento in grado di essere una vera fonte di arricchimento sia a livello di conoscenze che di competenze, contribuendo al tempo stesso a sensibilizzare gli utenti sull'importanza di diffondere la vera "cultura della sicurezza" anche nel nostro Paese »

CONVEGNO ERSI 2023 - ELENCO SPONSOR

- | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1. SALTO SYSTEMS | 19. TEAM NETWORK | 39. MAGIC MOTOR SPORT |
| 2. CISA | INTERNATIONAL | 40. MARCO POLO |
| 3. ERREBI | 20. STARK | 41. DIERRE |
| 4. ALTUNA GROUP - JMA | 21. QUADRIFOGLIO | 42. THIRARD |
| 5. PARMAKEY | 22. MG SERRATURE | 43. CIAT SERVICE |
| 6. DISEC | 23. SICUR GEN | 44. TECHNOMAX |
| 7. ITALCHIAVI | 24. KEYLINE ITALIA | 45. MASTER TEKNIK |
| 8. AZZI FAUSTO | 25. MOTTURA | 46. LUCKYLOCKS |
| 9. ABUS ITALIA | 28. C.D.F. | 47. SICUR-E |
| 10. SECUREMME | 29. PREFER | 48. IVAYLOV |
| 11. DOM-CR | 30. A-KEY | 49. SALPIE |
| 12. SERTEC | 31. C.E.S. | 51. O.M.R. |
| 13. VIRO | 33. POTENT | 52. ASSA ABLOY ITALIA |
| 14. OPERA | 34. BORDOGNA TRADING | MUL-T-LOCK |
| 15. ISEO SERRATURE | 35. DUEMME | 53. ABRITES ITALY |
| 16. CIPIERRE | 36. AUTOKEY | GOSS ITALIA |
| 17. EFFE-TI TARONI | 37. ITALFILE | |
| 18. SILCA - DORMAKABA | 38. KALCIC EASYREMOTE | |



Certificata,



è meglio!

Il 2 marzo di quest'anno è entrata in vigore la nuova versione della norma che regola la certificazione della qualifica professionale dei serraturieri, la Uni 11557:2023. La novità più rilevante è l'introduzione di una nuova figura professionale: quella del serraturiere automotive. Ovvero: del tecnico specializzato nella gestione e duplicazione delle chiavi auto.

Una novità che naturalmente ha creato qualche rumore nel comparto, ma che di fatto aiuta utenti e anche addetti ai lavori, ad avere un panorama più chiaro e certo delle specifiche competenze degli interlocutori. Per approfondire la questione abbiamo chiesto supporto ad esperti e addetti ai lavori, partendo da ICIM, ente preposto (anche) alla certificazione delle figure professionali di questo nostro comparto. A guidarci in questa disamina, **Cristina Norcia**, responsabile tecnico figure professionali di **ICIM**.

iKey: Prima di tutto sarebbe opportuno inquadrare la norma e i suoi obiettivi in generale

C.N.: Certamente. La norma esiste ormai da alcuni anni. È nata proprio per dare certezze al mercato, anche attraverso un processo di certificazione volontaria delle figure professionali che operano nell'installazione manutenzione e vendita al pubblico di serrature e cassaforti. Nel 2022 è stata oggetto di aggiornamento e revisione, con pubblicazione ufficiale i primi di marzo del 2023.



ANCHE LE AZIENDE DICONO CHE... QUESTA NORMA S'HA DA UTILIZZARE!

Lucia Casiraghi, è referente per la formazione in **Sicur Gen**. Da 35 anni si occupa del binomio sicurezza-formazione professionale. Per questo abbiamo voluto coinvolgerla in questa disamina della nuova Uni 11557:2023.

iKey: Cosa ci dice, a proposito delle novità presenti nella norma?

L.C.: A mio avviso l'introduzione della figura del serraturiere specializzato in chiavi auto rappresenta un bel passo avanti, per il nostro mercato.

iKey: In che senso?

L.C.: In tutti i sensi! Questo ambito professionale è presente e ben radicato, e merita una sua definizione e riconoscibilità.

Perché questo aiuta tutti: sia gli operatori che gli utenti finali. A mio avviso le regole che mettono ordine e fanno chiarezza, sono sempre utili e funzionali. Magari non perfette, ma certamente positive.

iKey: Ma siamo i primi in Europa, a dare evidenza professionale ai tecnici specializzati in chiavi auto?

L.C.: No, anzi, siamo tra gli ultimi! In Europa la professione dell'Autolocksmit è codificata da tempo. Siamo noi in ritardo.

iKey: A cosa possiamo attribuire questo ritardo, a suo avviso?

L.C.: A una certa reticenza che abbiamo sempre in Italia, quando si tratta di mettere regole e dare definizioni. In realtà questi tecnici specializzati meritano un riconoscimento e una giusta riconoscibilità.

iKey: Però per lavorare, non è necessario essere certificati?

L.C.: La certificazione è un atto volontario. La Norma delimita i confini dentro i quali si possa ottenere la qualifica. Non crea alcun obbligo, ma chiunque operi in qualità di Serraturiere o Tecnico di Casseforti lo deve fare nel rispetto della legge 4/2013 sulle professioni e in conformità alla norma tecnica di riferimento, la UNI 11557. La qualifica può essere rilasciata

da associazioni di riferimento riconosciute dal MISE, mentre la certificazione è qualcosa in più, è una valorizzazione della professionalità che richiede l'intervento di un ente terzo accreditato, che dimostri di avere i requisiti per testare i candidati e certificarne le competenze.

iKey: Ma se mi certifico sono anche qualificato?

L.C.: La certificazione include la qualifica professionale. Ma non viceversa. Ognuno può scegliere il percorso che preferisce.

iKey: Il vostro programma formativo è di supporto al raggiungimento della certificazione?

L.C.: Noi abbiamo un programma corsi qualificati modulare, che si adatta alle necessità dei serraturieri e dei tecnici. Ma tutti i nostri corsi consentono l'accesso alla certificazione e la nostra struttura è qualificata da ICIM per gli esami previsti dalla Uni 11557. A nostro avviso non ci si improvvisa, quando si fa formazione.



iKey: Su quali aspetti, in particolare, si è concentrata l'attività di revisione?

C.N.: Due, a mio avviso, sono le novità più rilevanti. Da un lato l'introduzione della nuova figura del serraturiere Auto, dall'altra la ridefinizione di alcuni prerequisiti necessari all'ottenimento della certificazione. A margine, va anche segnalata una novità in termini di nomenclatura. Tecnico di contenitore di sicurezza ad uso domestico è la definizione aggiornata per i professionisti qualificati in questo ambito.

iKey: Possiamo chiederle di entrare nei dettagli?

C.N.: Nello specifico, in virtù di una situazione di mercato che negli ultimi anni si è andata evolvendo e definendo, il normatore ha ritenuto utile introdurre una nuova qualifica, **quella riferita ai tecnici serraturieri specializzati in duplicazione e clonazione delle chiavi per automezzi**.

iKey: Una novità convincente, a suo avviso?

C.N.: Non solo convincente, direi necessaria. Quella della duplicazione chiavi per automezzi è una disciplina che obbliga all'impiego di tecnologie a sé stanti. Ha certamente molti punti in comune con chi si occupa di serrature, ma richiede anche ulteriori differenti competenze. Per questo ritengo sia più che corretto identificare un percorso formativo e professionale dedicato.

iKey: Mentre a proposito di rendere più stringenti i prerequisiti, che ci dice?

C.N.: Su questo invece, almeno in parte, ho qualche riserva. Perché alcune richieste possono diventare un limite. In particolare trovo eccessivo rendere obbligatorio il diploma di scuola superiore, seppur richiesto dall'Europa. Anche l'aver alzato così tanto l'asticella degli anni di esperienza necessari per accedere alla certificazione non mi convince fino in fondo. In questo mondo i professionisti provengono dalle più differenti esperienze e dai più disparati



Italia Buccino, CEO di **Quadrifoglio**, rafforza il concetto, e lo fa con il vigore di chi nel settore ha competenza e specializzazione.

I.B.: A nostro avviso l'introduzione di una figura professionale con competenze specifiche in duplicazione e clonazione chiavi auto è determinante, per garantire trasparenza a tutta la filiera.

iKey: Perché prima mancava trasparenza?

I.B.: In materia di duplicazione e clonazione chiavi auto c'era certamente una situazione di poca chiarezza. Chiunque poteva improvvisarsi, a patto che avesse le risorse per acquisire le attrezzature e la voglia di imparare ad utilizzarle. Questo rendeva difficile la competizione professionale, e al contempo non dava strumenti di discernimento all'utente finale.

iKey: Però la norma non impedisce a chiunque di lanciarsi all'arrembaggio del settore, giusto?

I.B.: Certo che no, il mercato resta libero e aperto. Ma al contempo definito nelle sue competenze riconoscibili. Mi spiego meglio: i tecnici più qualificati attenti preparati e aggiornati, potranno contare su uno strumento obiettivo che ne dichiara e ne dimostri la professionalità. Questo renderà giustizia a chi vuole lavorare secondo certi standard, e metterà nelle condizioni i clienti di sapere sempre con chi hanno a che fare.

iKey: Questo potrebbe mettere in difficoltà alcuni tecnici rispetto ad altri?

I.B.: Non credo, non nell'ambito dei tecnici professionali che credono e investono nel loro lavoro, nella loro formazione e nel loro aggiornamento. Credo davvero che questa novità metterà ordine, non creerà scompiglio. Poi è chiaro, le novità richiedono un certo tempo per essere metabolizzate.

Ma nulla di più. Noi, come azienda, siamo pronti a supportare tutti i professionisti che vorranno percorrere la strada della certificazione nello specifico ambito delle chiavi per autoveicoli.



percorsi professionali. È giusto che si chieda loro un costante e continuo aggiornamento attraverso la formazione tecnica e professionale. Ma temo che stringere troppo le maglie in tema di formazione scolastica o anni di esperienza possa tornare indietro come un boomerang.

iKey: Quindi lei piuttosto renderebbe più stringente l'obbligo formativo professionale?

C.N.: I corsi professionali sono qualificanti e fondamentali, per non perdere il contatto con il mercato e la sua evoluzione, e sono davvero accessibili a tutti. Insomma, mettono a disposizione dei tecnici un ottimo livello di sapere e di saper fare, e sono inclusivi. A mio avviso sono gli strumenti di qualificazione migliori, sui quali puntare, soprattutto se accompagnati da un percorso di certificazione da parte di un ente imparziale. L'obbligo di diploma di scuola superiore invece, rischia di diventare uno strumento punitivo che non alza lo standard del settore, ma limita le possibilità di ottimi

professionisti che magari da giovani hanno fatto scelte scolastiche meno lungimiranti di altri.

MA COSA CHIEDE LA NORMA?

Ecco, in modo schematico e sintetico, cosa dice la Uni 11557:2023. Prima di tutto, è bene ricordarlo, la norma è stata concepita per permettere ai professionisti del settore di accedere a una certificazione volontaria delle loro competenze, con l'obiettivo di essere inseriti in un albo specifico che ne attesti la comprovata professionalità. Di seguito la suddivisione dei capitoli, e i requisiti/percorsi richiesti per poter essere ammessi e certificati.

PREREQUISITI

Serraturiere Junior: diploma di scuola secondaria di secondo grado oppure due anni di formazione professionalizzante, 1 anno di esperienza lavorativa nel settore, 8 ore di corso di formazione.

Serraturiere Senior: diploma di scuola secondaria di secondo grado oppure due





anni di formazione professionalizzante, 5 anni di esperienza lavorativa e 24 ore di corso di formazione.

Serraturiere Maestro: diploma di scuola secondaria di secondo grado oppure due anni di formazione professionalizzante, 10 anni di esperienza lavorativa e 32 ore di corso di formazione.

Serraturiere Auto: diploma di scuola secondaria di secondo grado oppure due anni di formazione professionalizzante, non è un livello extra ma un profilo parallelo. È un serraturiere che si occupa di un particolare tipo di lavoro. Paragonabile al senior 5 anni di esperienza lavorativa e 24 ore di corso di formazione

Tecnico di contenitore di sicurezza ad uso domestico: diploma di scuola secondaria di secondo grado oppure due anni di formazione professionalizzante, 5 anni di esperienza lavorativa, 24 ore di corso di formazione.

Tecnico di casseforti professionali: diploma di scuola secondaria di secondo grado oppure due anni di formazione professionalizzante, 10 anni di esperienza lavorativa e 32 ore di corso di formazione.

Documentazione necessaria

- Curriculum con le evidenze lavorative
- Autodichiarazione del titolo di studio o equipollente
- Attestato di formazione

Esame

Tutte le prove sono a sbarramento: ovvero se superi la prova, passi a quella successiva. Altrimenti ti fermi e hai tempo un anno per ripetere le prove non superate.

Prova scritta con quiz (dalle 20 alle 30 domande, a seconda del profilo). Ogni domanda ha 4 possibili risposte; solo 1 è quella corretta. Il candidato supera la prova se almeno il 60% delle sue risposte è corretto.

Caso studio (non richiesto per i serraturieri junior) è una prova scritta dove viene simulata una situazione reale. Ai candidati viene chiesto un vero e proprio svolgimento. Lo sbarramento è sempre del 60%.

Prova orale. È la prova più snella. Di solito serve per approfondire alcune tematiche o per correggere gli errori delle prove scritte.

Prova pratica: al candidato viene chiesto di eseguire un intervento che varia a seconda della sua qualifica. La prova è generata secondo un elenco prove di esempio incluso nella norma. Il Maestro Serraturiere è sottoposto a due prove pratiche.

Mantenimento

Obiettivo della norma è anche mantenere elevato nel tempo lo standard di qualità dei tecnici qualificati. Per questo il tecnico deve periodicamente:

- Dichiarare il continuo esercizio della professione
- Dichiarare di non aver subito reclami relativi all'ambito della certificazione o di averli gestiti adeguatamente
- Dimostrare ogni anno di aver preso parte a corsi professionalizzanti per restare al passo con la sua formazione e informazione.

Rinnovo

Il certificato ha una durata prevista dalla norma di 5 anni. Dopo di che il candidato dovrà procedere al rinnovo, che consiste in un piccolo esame.

La libertà di vivere
sistemi di accesso
affidabili ed evoluti
che aprono a una nuova
qualità della vita.



ISEO[®]
ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES

R500 SPI
Sistema di chiusura
brevettato con PIN SPI
anti-duplicazione



La libertà è proteggere anche dalla duplicazione illecita. Il sistema R500 SPI, brevettato fino al 2036, risponde ai più alti standard di sicurezza. La chiave presenta sui due lati un PIN SPI che agisce come dispositivo anti-duplicazione, interagendo con elementi speciali all'interno del cilindro, che è dotato di dispositivi antitrapano multipli e tre file di cifratura, sia nella versione modulare che in quella compatta.

Cresce l'integrazione



tra sistemi attivi e passivi

I dispositivi attivi e passivi sono considerati sinergici nell'ottenere i massimi livelli di sicurezza e per questo acquistati assieme come un ecosistema.

Il mercato dei dispositivi per la sicurezza domestica e degli edifici continua a crescere sia in Italia sia all'estero. Gli analisti di diverse società concordano sul fatto che questa tendenza è destinata a proseguire. Marketsandmarkets stima che il settore **a livello globale** passerà da 102,7 miliardi di dollari registrati nel 2021 a circa **140 miliardi entro il 2026**, con una crescita media del 6,4%.

Un sondaggio di OnePoll realizzato su un campione di 4.000 consumatori, dei quali 1.000 italiani, ha rilevato che tra le soluzioni relative alla smart home acquistate sia online sia offline, **nel 48% dei casi si tratta di impianti di sicurezza**, come telecamere, dispositivi per assicurare la chiusura delle porte o per rilevare la presenza di fumo nell'ambiente. E se non c'è dubbio che le nuove tecnologie suscitino grande interesse nei consumatori, ciò non significa che i dispositivi passivi siano stati abbandonati. Tutt'altro: la sicurezza è sempre più intesa come l'insieme di **soluzioni attive e passive** che concorrono, con funzioni diverse, a impedire intrusioni indesiderate.



SICUREZZA ATTIVA IN ITALIA

Anie Sicurezza è l'Associazione che all'interno di Federazione Anie, raggruppa i principali operatori in Italia del macrosettore della sicurezza attiva, che include antincendio, antintrusione, televisione a circuito chiuso (TVCC), controllo accessi e building automation. Gli ultimi dati pubblicati dall'organizzazione fotografano il settore nel 2021, mostrando un **trend in crescita per tutti i segmenti**. Il fatturato totale del comparto è aumentato del 12,3%, con un incremento del 13% per il mercato interno. L'export è cresciuto dell'11% mentre le importazioni hanno visto un aumento del 21,1%. Analizzando l'andamento dei singoli segmenti, l'insieme dei **dispositivi antintrusione ha registrato un incremento del fatturato del 15,2%**, trainato dalle Tv a circuito chiuso, che

Comparto sicurezza attiva Italia	Variazione 2021/2020
Fatturato totale	+12,3%
Mercato interno	+13,0 %
Esportazioni	+11,0 %
Importazioni	+21,1 %

Segmenti sicurezza fatturato Italia	Variazione 2021/2020
Antincendio	+12,8 %
Antintrusione di cui:	+15,2%
- Antintrusione e sistemi di monitoraggio centralizzati	+2,4%
- Controllo accessi	+1,3%
- TV.CC.	+18,2%
Building automation	+2,2 %

Fonte: Anie Sicurezza - Federazione Anie

segnano un +18,2%. Una crescita più moderata si osserva invece per i sistemi di monitoraggio centralizzati (+2,4 %) e il controllo accessi (+1,3%).

LA SICUREZZA OGGI È UN SISTEMA

Lo dicono i dati e lo confermano i professionisti del settore: la sicurezza di casa è concepita sempre più come un sistema, sapientemente progettato da esperti, nei quali componenti di sicurezza passiva come porte blindate, grate, serrature sempre meno violabili concorrono a limitare le intrusioni assieme a una serie di **dispositivi evoluti che interagiscono tra loro** (telecamere, sensori, allarmi...). Una prova tangibile emerge dall'Osservatorio sulla sicurezza della casa, realizzato da **Verisure** in collaborazione con il **Censis**, che ha rilevato come gli Italiani adottino raramente un solo dispositivo di sicurezza, ma ne installino diversi. «La media – si legge nell'ultima edizione dell'Osservatorio – è di **3 dispositivi di protezione per ciascuno**. Un italiano ogni cinque, circa 10 milioni in totale, dichiara che la propria abitazione è dotata di almeno 5 dispositivi di protezione». Lo stesso studio, del resto, evidenzia che la paura più grande e frequente della popolazione, segnalata dal **55% del panel interpellato**, è proprio quella di **subire un furto o una rapina in casa**. Non è un dato da poco, se si pensa che il timore



di un'intrusione domestica supera quello di subire un'aggressione fisica (41,1%) e di avere un'emergenza medica (29,6%).

PORTA BLINDATA E ALLARME I SISTEMI PIÙ USATI

Tra le sempre più numerose soluzioni disponibili per la sicurezza della casa, gli Italiani si affidano ancora ampiamente ai sistemi più tradizionali, ai quali si stanno affiancando le nuove tecnologie. L'Osservatorio Verisure-Censis rileva infatti che **nel 65,7% delle abitazioni la porta d'ingresso è rigorosamente blindata, mentre nel 37% è stato installato un sistema di allarme**. Inoltre, il 32,8% dei cittadini ha le **inferriate alle porte o alle finestre di casa**, il 30,3% ha una telecamera e il 19,6% possiede una cassaforte. Gli allarmi di ultima generazione sembrano però essere considerati dagli Italiani tra i sistemi di sicurezza più sicuri. Secondo l'elaborazione del Censis su un'indagine Verisure-Sondea relativa al 2021, questa soluzione è ritenuta più efficace per proteggere l'abitazione dal 42,9% degli Italiani, contro il 14,5% di grate e finestre rinforzate e porte blindate e il 13,7% di telecamere e fotocamere di sicurezza.

VENDERE SICUREZZA ONLINE: DUE MODALITÀ DA CONSIDERARE

Se ormai acquistare prodotti e servizi online è la norma per gran parte della popolazione italiana, va sottolineato che gran parte di questi acquisti sono destinati alla casa, compreso tutto ciò che riguarda la sicurezza. L'indagine Istat "Aspetti della vita quotidiana", ha messo in luce che nel 2022 il **48,2% della popolazione** dai 14 anni in su ha usato Internet nei 12 mesi precedenti l'intervista per fare **acquisti online**. Lo studio ha rilevato che abbigliamento e articoli per la casa sono le aree merceologiche per le quali si ricorre più frequentemente all'e-commerce.

L'attuale offerta del settore sicurezza nel canale online è molto frammentata. Le modalità di approccio al cliente sono essenzialmente due: la **vendita di singoli prodotti/dispositivi e la proposta di un progetto più complesso e personalizzato**. Nel concreto non è difficile entrare in uno dei siti dei principali marketplace online e trovare un antifurto, una videocamera o un'inferrata. Diverso è invece proporre al cliente un progetto per installare il giusto sistema di sicurezza o un mix di sistemi per la propria abitazione e le proprie esigenze specifiche. Nel panorama online attuale, questo tipo di offerta si trova raramente ed è per lo più non una vendita ma un primo contatto di società che presentano soluzioni e servizi e formulano preventivi a distanza relativi a un progetto personalizzato. Si trovano poi **operatori online specializzati solo sui sistemi digitali e tecnologici**, che vendono quindi solo sicurezza attiva, più semplice da proporre a distanza perché spesso molto automatizzata e installabile dallo stesso utente. Resta quindi evidente che la proposta online difficilmente può prescindere dall'essere affiancata da un servizio di **consulenza professionale**, in quanto i consumatori non sempre hanno le competenze tecniche necessarie per scegliere le soluzioni giuste. Ed è forse per questo motivo che, soprattutto per la sicurezza passiva l'offerta online è meno presente e, quando la si trova, è proposta spesso assieme al servizio di installazione, come fanno le catene specializzate in ferramenta e bricolage che vendono anche online.

La ribalta... delle **basculanti**

In molti casi rappresentano il primo baluardo di difesa delle nostre abitazioni dai malintenzionati. Ma nella concezione ordinaria e comune, sono spesso sottovalutate, se non addirittura bistrattate. Sono le porte basculanti, che chiudono garage e rimesse.



Custodiscono le nostre auto, le nostre biciclette, i nostri motorini e spesso anche i nostri ricordi; rappresentano un accesso di servizio alle residenze. Negli anni le abbiamo viste cambiar d'abito, diventare più belle, aprirsi e chiudersi magicamente da sole. Ma in fatto di sicurezza propriamente detta, sono sempre rimaste un poco ai margini del mercato, *cenerentole della sicurezza*. Oggi invece salgono alla ribalta e diventano protagoniste, e non solo di questo approfondimento giornalistico. Il motivo è piuttosto semplice: i malintenzionati sono sempre pronti a cogliere le nostre debolezze a usarle a loro vantaggio. **Hanno imparato che in garage e rimesse non c'è presidio, c'è scarsa sicurezza.** E se le auto sono ben ardue da rubare, perché chiuse a chiave e allarmate, le nostre biciclette invece, sempre più performanti e costose, sono assai facili da arraffare, così come le attrezzature da sci, da hobby, da pesca, e così via. **Gioco forza quindi, il mercato ha dovuto correre ai ripari, iniziando a studiare nuove strategie per contrastare**

L'onda d'urto della nuova tendenza

fraudolenta. La porta basculante, rientra nel classico capitolato base; le imprese più accorte la installano bella da vedere e automatizzata da aprire e chiudere. Ma senza troppo preoccuparsi delle sue caratteristiche intrinseche di sicurezza.

Così è iniziata l'era delle basculanti di nuova generazione, prodotte con materiale più spesso e resistente al taglio.

Ma non sempre questo basta. E comunque sia, non tutti possono permettersi di sostituire la porta "leggera" del garage con una più performante.

Sta all'utilizzatore finale quindi, occuparsi della questione e studiare il miglior modo per aumentarne le prestazioni. Qui entrano in gioco gli specialisti della sicurezza, ma anche i dettaglianti tradizionali di ferramenta, quelli veri e preparati, capaci non solo di vendere, ma anche e soprattutto di erogare consulenza e supporto.

Sono loro, di fatto, i referenti più significativi, per il mercato della sicurezza delle porte basculanti.

E oggi, hanno strumenti e prodotti sempre più sicuri e semplici da proporre agli utenti finali.

I CONSIGLI DEGLI ESPERTI **Ovvero: come strutturo la mia offerta?**

Emanuela Dal Fabbro, *direttore commerciale Disec*, è indubbiamente uno dei riferimenti più competenti, in materia di protezione delle porte basculanti.

E.D.F.: Ridurre il rischio di accesso fraudolento ai nostri garage è diventato centrale, soprattutto nei grandi centri urbani, ma non solo. Gli spazi residenziali sono sempre più ridotti, così cantine e rimesse si trasformano in autentiche dependance, che ospitano autentici pezzi delle nostre vite. E c'è di più. La loro collocazione ordinaria non è a "portata d'orecchio o di occhio"; **quindi i malintenzionati hanno vita relativamente facile.** Ecco perché già da alcuni anni abbiamo strutturato prodotti specifici per questo tipo di destinazioni.

iKey: Come ad esempio?

E.D.F.: Le placche metalliche che proteggono dall'interno la lamiera della porta, introno alla serratura, rendendone



più difficile la foratura. E poi le lamelle che proteggono e rendono inaccessibile dall'esterno la leva di sblocco della serratura. Non solo: anche i sistemi di aggancio e protezione degli angoli della basculante, che rendono davvero difficile la vita ai malintenzionati che vorrebbero invece aprirla come una scatola.

iKey: Questo è tutto quanto dovrebbe proporre un rivenditore?

E.D.F.: Anche la questione serratura non andrebbe trascurata. **Noi consigliamo sempre una protezione.** Poi è chiaro, tutto dipende anche da cosa l'utente voglia preservare e proteggere. Il rivenditore prima di proporre soluzioni e prodotti dovrebbe sempre fare qualche domanda al consumatore.

iKey: Qualche consiglio tecnico ulteriore, al rivenditore?



LA NUOVA GENERAZIONE DELLE BASCULANTI

Filippo Vergani Direttore vendite Lombardia e Triveneto **Dierre**.

“Le porte basculanti di nuova generazione, quelle come il **nostro modello Security**, tengono già conto di tutte le più cogenti necessità di sicurezza. Giusto per intenderci: Security è in lamiera elettrozincata, è realizzata con sistema di punzonatura, ha sei punti di chiusura, monta un cilindro europeo di ultima generazione, ed è equipaggiata con un sistema tubolare di rinforzo dell’anta nella parte più “attaccata” dai malintenzionati. Ora, quando un consumatore sceglie la via della sostituzione della sua basculante, è importante consigliarlo al meglio, tenendo presente che oggi i costruttori di porte si sono strutturati per rispondere al meglio non solo alle esigenze di estetica, ma anche di **funzionalità e sicurezza**, anche in materia di porte per garage”.



Gianni De Magistris è il responsabile commerciale di **O.M.R.** Ecco la sua opinione a proposito di sicurezza e basculanti.

G.D.M.: In passato il garage rappresentava solo e unicamente un ricovero per l’auto e per qualche oggetto di minimo valore; le chiavi dell’auto erano ben custodite in casa, e noi non davamo troppo peso alla sicurezza della rimessa. Oggi le cose sono decisamente cambiate, sotto tutti i punti di vista. Ecco perché credo sia davvero importante, per il mercato, **iniziare una corretta diffusione dei prodotti adeguati, anche in questo ambito.**

iKey: Che possiamo identificare come?

G.D.M.: Prima di tutto iniziando a considerare quella del garage una porta im... portante! Quindi smettendo di ragionare solo in termini di risparmio. Anche questa chiusura merita **soluzioni di qualità, performanti e corrette.**

iKey: Ma tutto questo richiede necessariamente l’intervento di uno specialista?

G.D.M.: Richiede la consulenza di una persona competente. Ma questa può essere facilmente acquisita anche da un dettagliante tradizionale, purchè interessato a formarsi e informarsi. Anche perché **oggi la filiera è supportata non più solo da noi produttori, ma anche dai distributori all’ingrosso** più attenti, che sanno affiancare i dettaglianti sia materia commerciale che in ambito formativo.

iKey: Come vede il futuro della sicurezza delle porte basculanti?

G.D.M.: Credo molto nella qualità dei prodotti, e nell’intelligenza delle soluzioni più attuali, come ad esempio le chiusure magnetiche. Allo stesso tempo ritengo che **il mercato si orienterà verso le soluzioni più semplici.** O meglio capaci di dare risposte efficienti ed efficaci al desiderio di sicurezza, senza complicare la vita a installatori e utenti finali.

E.D.F.: Uno e uno solo: **non sottovalutare mai fantasia e tenacia dei malintenzionati!** Ad esempio, a proposito di placche di protezione della serratura: noi ne abbiamo realizzate di tre dimensioni. Questo per evitare che il ladro possa sapere a monte dove forare, per evitarne la barriera. I rivenditori dovrebbero avere l’accortezza di alternare la loro vendita, così da mischiare per bene le carte in tavola.

iKey: Sotto il profilo installativo, questi prodotti presentano particolari competenze?

E.D.F.: Si tratta di dispositivi semplici da applicare che non richiedono puntuali competenze. Possono essere venduti anche direttamente all’utente finale, purchè si abbia la cura di dargli adeguate informazioni tecniche. Ad esempio, sempre restando in tema di placche di protezione delle serrature, bisogna ricordare che le lamiere delle basculanti presentano scanalature differenti. **Per questo noi abbiamo realizzato delle dime che consentano il corretto e ideale ancoraggio delle placche ad ogni tipo di porta.**



Anche **Gian Luca Vettorazzi**, titolare di **Potent**, ha una chiara visione della questione.

G.L.V.: Credo che oggi più che mai sia necessario generare un'offerta calibrata, a proposito di porte basculanti. Perché è vero, **sono in aumento i consumatori che chiedono maggiore sicurezza**, perché in garage custodiscono anche oggetti di valore (auto, bici, monopattini e quant'altro). Ma questo non vale sempre, e per tutti.

iKey: Quindi, lei cosa consiglia ai rivenditori?

G.L.V.: Di calibrare bene la loro offerta, di assortire prodotti capaci di tener conto delle differenti potenziali richieste del mercato. Perché **sottodimensionare una chiusura è pericoloso, ma sovradimensionarla può non essere per nulla utile.**

iKey: Come dovrebbe comportarsi, allora, il rivenditore?

G.L.V.: Come sa fare molto bene. Ovvero: agendo da consulente, **facendo domande al consumatore prima di proporre soluzioni.** E poi avendo in assortimento prodotti idonei a soddisfare esigenze diverse.

iKey: Nel nostro catalogo sono presenti anche prodotti specifici?

G.L.V.: Sì certamente. Particolarmente interessanti ad esempio, sono le nostre **spranghe per porte basculanti o il Kit per rinforzare le chiusure esistenti**, concepite proprio per questa applicazione specifica.



A PROPOSITO DI AUTOMAZIONE

Quando si parla di basculanti e loro sicurezza, la questione dell'automazione dell'apertura/chiusura non può che essere centrale. Tanto più se si inquadra la questione nel complesso assetto della distribuzione tradizionale di ferramenta.

Quella dei telecomandi per aperture infatti è diventata un'area di fatturato interessante, per molti rivenditori al dettaglio. Il settore negli anni è cresciuto, si è consolidato, generando un business di tutto rispetto, ma non solo; si è rivelato anche elemento distintivo in termini di servizio alla clientela.

Ma come può, un telecomando, migliorare la sicurezza complessiva di

una porta basculante per garage? Ne abbiamo parlato con **Arianna Dosa**, referente dell'ufficio vendite in **Sice Tech**, azienda specializzata proprio nella produzione e distribuzione di telecomandi.

iKey: Prima di tutto, inquadrando il reparto e le sue peculiarità: duplicare un telecomando per accessi, richiede competenze specifiche?

A.D.: Certo, questo è un ambito che richiede l'acquisizione di alcune informazioni e competenze di base, indispensabili per poter essere operativi. Ma per raggiungere i requisiti essenziali è sufficiente **scegliere un fornitore**



in grado di erogare corretta formazione, costante assistenza e giusta tecnologia di prodotto e di supporto.

iKey: Ma un punto vendita per generare un buon movimento commerciale in questo reparto, deve strutturare l'offerta aggiungendo anche altre famiglie di prodotti o servizi?

I PIÙ USATI DAI MALINTENZIONATI

Per aprire le basculanti classiche, quelle in lamiera leggera per intenderci, tra i malintenzionati hanno preso piede due metodi.

METODO 1

Foro (piccolo, anche con un semplice chiodo) della lamiera in prossimità della serratura; inserimento di un fil di ferro; aggancio della levetta di sblocco della serratura; strattone deciso. E il gioco è fatto. Servono abilità, conoscenza della posizione della leva di sblocco (non dimentichiamo che la conoscenza di questi dettagli è materia di studio per i malintenzionati), poco tempo. Rumore? una botta.

Gli strumenti di protezione sono due:

- **placche metalliche di rinforzo** intorno alla serratura, per rendere difficile la foratura;
- **piastrine metalliche** proteggono leva di sblocco,

che la rendano inaccessibile anche riuscendo a praticare il foro nella porta.

METODO 2

Apertura a scatoletta. Ovvero: sollevando, letteralmente sollevando, uno dei due angoli della basculante.

Gli strumenti di protezione consistono in sistemi di aggancio, ancoraggio e protezione delle estremità delle porte, che impediscano ai malintenzionati di agire con delle leve e rafforzino la solidità tra montanti e parti mobili, oppure in vere e proprie spranghe.

Per concludere: non dimentichiamo che la serratura di per sé stessa, può essere sempre attaccata. Allora consigliare all'utente una serratura più performante, con tanto di protezione, è importante come lo sono placche e lamelle di protezione, e sistemi di ancoraggio degli angoli.

A.D.: Come sempre un reparto completo aiuta il punto di vendita a qualificarsi, agli occhi dell'utente finale. E la duplicazione delle chiavi è la prima attività complementare alla nostra, naturalmente. Ciò detto, in realtà **i telecomandi possono anche seguire un percorso commerciale tutto loro, grazie al quale generano reddito anche da soli.** Ne abbiamo testimonianza quotidiana, attraverso gli ordini dei nostri clienti.

iKey: A questo punto veniamo al cuore della questione: un telecomando può rappresentare un elemento di sicurezza, quando si parla di basculanti per garage?

A.D.: Va detto: un telecomando è prima di tutto un accessorio di comodità. Dopo di che però, è anche un elemento di sicurezza ulteriore. Non ritarda il tempo di apertura di un varco da parte di un malintenzionato, **ma certamente rende più sicura l'uscita e l'entrata da parte dei residenti,** che non si espongono e sono così meno vulnerabili.

iKey: Esistono telecomandi più sicuri di altri?

A.D.: Credo esistano telecomandi che meglio prevengono l'errore umano rispetto ad altri. **Mi riferisco in maniera particolare ad alcune referenze concepite proprio per**

evitare apertura inconsapevoli da parte degli utilizzatori. Noi ad esempio abbiamo studiato delle soluzioni differenti, per ridurre il rischio di tocco inavvertito.

iKey: Come ad esempio?

A.D.: Alcuni nostri prodotti hanno tasti laterali, altri hanno sedi molto incavate e tasti più rigidi così da renderne ben improbabile l'utilizzo accidentale. Una serie poi è dotata di un accessorio per aggancio all'aletta parasole dell'auto, **perché il telecomando sia sempre a portata di mano ma non a portata di tocco accidentale.**

L'esperienza in sicurezza non si vende online





Come emerge dalla testimonianza di Luca Carola, titolare di un negozio di soluzioni per la sicurezza a Milano, nel settore la consulenza tecnica resta insostituibile.

Benchè non manchi un'ampia offerta di prodotti per la sicurezza sul canale online, ci sono diversi elementi che continueranno a portare i consumatori in negozio. Molte soluzioni, infatti, richiedono una conoscenza esperta e una competenza professionale da parte di veri addetti ai lavori sia per comprendere il vero livello di efficacia di un prodotto sia perché questo venga installato nel modo corretto. Come spiega **Luca Carola**, titolare di un **negozio specializzato in sicurezza situato in Viale Bligny a Milano**, «il mercato online e quello fisico in questo settore sono due mercati diversi. In genere chi compra online è affascinato dalle nuove tecnologie ma non sempre acquista un prodotto che effettivamente risponde concretamente alle sue esigenze. Spesso si trovano prodotti con diverse funzionalità ma che poi possono non essere così efficaci sugli aspetti strettamente legati alla sicurezza. Ci sarà sempre una fascia di consumatori che preferisce il Fai da Te, ma molti continueranno a venire in negozio, sia per avere una consulenza tecnica e professionale, sia per una corretta installazione del prodotto. Nella vastissima offerta su Internet tra l'altro è davvero molto difficile orientarsi per chi non è addetto ai lavori».



LA CAPACITÀ DI REALIZZARE UN PROGETTO

Le necessità legate alla sicurezza a volte richiedono **l'installazione di più prodotti**. In questo caso l'esperienza è ancora più fondamentale, perché ogni dispositivo o articolo deve essere scelto coerentemente in base a una serie di funzioni che devono essere **complementari tra loro**. «Quando si realizzano progetti più articolati per creare soluzioni mirate alla sicurezza di un determinato ambiente – spiega Luca – bisogna saper selezionare prodotti di diverso tipo, per i quali un occhio esperto può fare la differenza per non rischiare di acquistare articoli, anche molto

costosi, che non rispondano concretamente alle attese. Poi può anche capitare che arrivi un cliente in negozio che chiede di montare un dispositivo che ha acquistato autonomamente, ma si tratta di casi rari».

I MARCHI PIÙ USATI

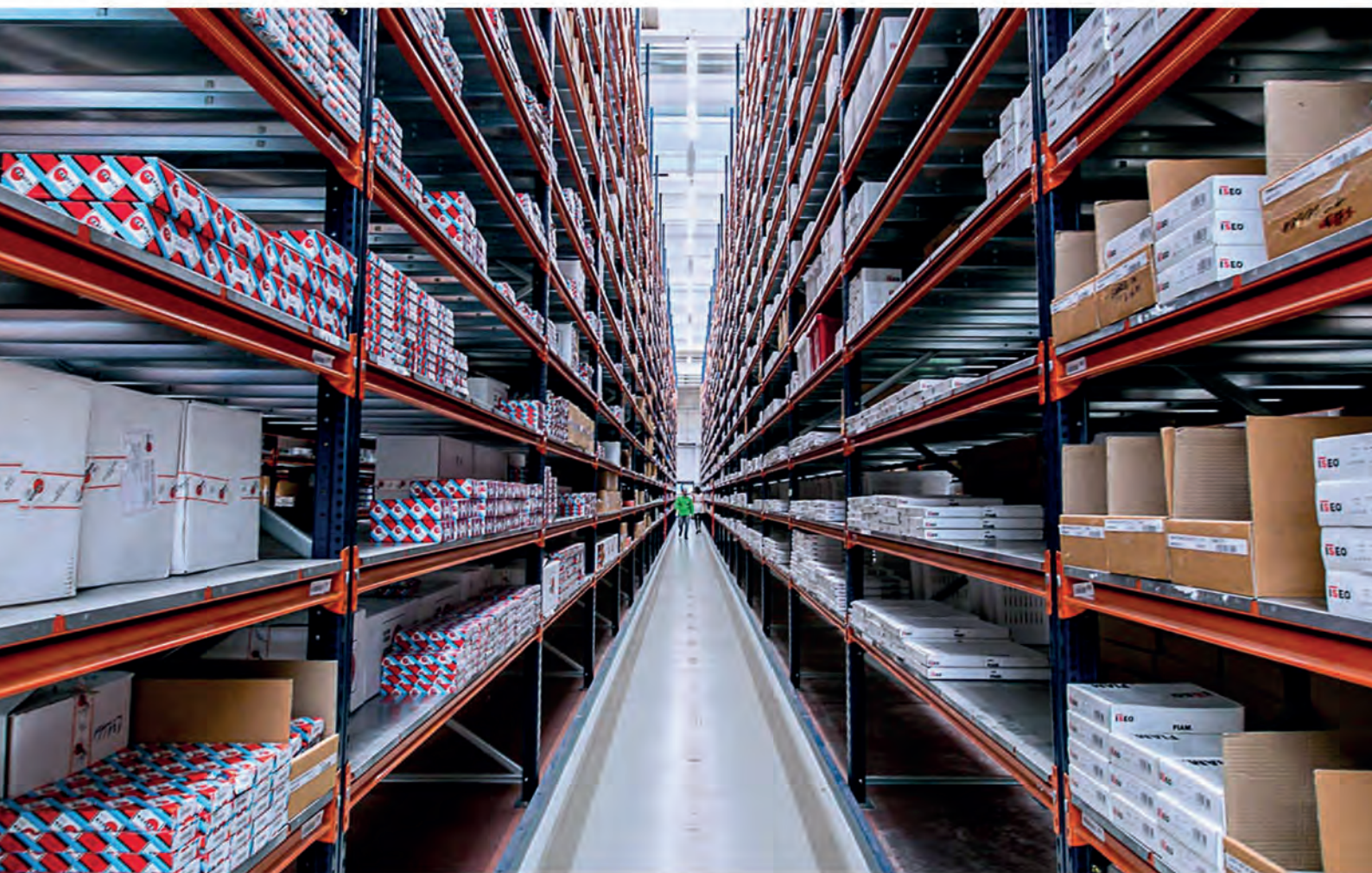
Quanto alla scelta dei prodotti, Luca si affida ai grandi nomi della sicurezza, a cominciare da **Cisa**. «Lavoriamo ampiamente con Cisa, sia per i cilindri sia per le serrature. Recentemente abbiamo introdotto anche i cilindri **Abus** e, dati alcuni casi di **furti con l'acido** verificatisi ultimamente in zona, vendiamo anche alcuni defender **Disec**, tra cui un nuovo modello magnetico studiato appositamente per fronteggiare questo problema. E anche qui la consulenza è fondamentale: siamo noi a far conoscere al pubblico queste nuove soluzioni, che non sono ancora note ai consumatori. Qualcuno viene in negozio raccontando di furti avvenuti con l'uso di acido e chiedendo come potenziare la sicurezza e noi andiamo a presentare le novità disponibili più efficaci. Un altro mercato importante per un'attività come la nostra è la **manutenzione condominiale**. Ci occupiamo in particolare di interventi su **chiudi porta**, per le quali usiamo prodotti **Assa Abloy**, e **serrature elettriche**».

CENTO E PIÙ INTERVENTI AL MESE

Gli specialisti in sicurezza sono coinvolti in diverse attività arrivando a svolgere migliaia di interventi all'anno. «Il nostro punto vendita – racconta Luca – effettua circa **1.500 interventi all'anno**, mediamente **120 al mese**, tra cui la gran parte sono manutenzioni condominiale mentre, per quanto riguarda i privati, prevalgono la sostituzione di serrature per la necessità del cliente di cambiare le chiavi o migliorare il livello di sicurezza della propria serratura. Tra i principali problemi che incontriamo nel nostro lavoro, negli ultimi anni abbiamo riscontrato un **rilevante aumento dei prezzi dei prodotti**, che a volte è difficile da accettare da parte dei clienti. Ci capita di proporre soluzioni evolute e valide, ma il costo finale è davvero elevato, specie nell'alto di gamma, sia per gli articoli tradizionali sia per quelli digitali».

“DAL 1908 AL VOSTRO FIANCO”

VENDITA ALL'INGROSSO DI SICUREZZA-SERRATURE-FERRAMENTA



INDIRIZZO SEDE

VIA PUECHER, 1 - 20037, PADERNO DUGNANO (MI)



AGENTI

45 AGENTI SUL TERRITORIO NAZIONALE



SPEDIZIONI

CONSEGNA RAPIDA IN 24/48H IN TUTTA ITALIA



MAGAZZINO

7000 MQ DI MAGAZZINO
DOTATO DI RADIOFREQUENZA



ASSORTIMENTO

OLTRE 35.000 REFERENZE ATTIVE



SERVIZIO LABORATORIO

UNIFICA CILINDRI, DUPLICAZIONE CHIAVI

Sicurezza vuol dire (anche) **innovazione**



Il futuro della sicurezza è digitale: nasce il nuovo cilindro CISA RS5 con duplica digitalizzata che integra in un'unica soluzione tecnologia meccanica di nuova generazione e funzioni digitali per una protezione completa e sempre a portata di mano.



Giuseppe Pozzi,
Cylinder
& Key Platform
Leader CISA.

iKey: Come si sta evolvendo il mercato delle serrature di sicurezza e quali sono le nuove sfide che dovete fronteggiare? È ancora possibile essere portatori di innovazione in questo settore?

G.P.: Le tecniche di scasso ed effrazione stanno diventando sempre più evolute e proteggere la sicurezza richiede un approccio a 360°. Per esempio, **RS5, l'ultimo cilindro nato da CISA**, è dotato sia del più alto livello di sicurezza meccanica sia di una protezione

digitale attiva sulla sua chiave, per **evitare contraffazioni e duplicazioni non autorizzate**. Sviluppare prodotti innovativi è ancora possibile ma richiede molte più risorse e investimenti che in passato. Mettere sul mercato un prodotto top di gamma come il cilindro RS5 ha comportato un processo di ricerca, sviluppo e testing molto impegnativo anche economicamente. A questo si aggiunge l'investimento in formazione e comunicazione per aiutare gli operatori e i consumatori a godere appieno di tutti i vantaggi offerti da questo nuovo sistema.

iKey: Dal punto di vista della sicurezza meccanica, cosa offre di nuovo il cilindro RS5?

G.P.: Il cilindro è l'evoluzione della gamma RS3, che quest'anno compie 30 anni. Detto così potrebbe sembrare vecchia, ma ci basta pensare alla Porsche 911 che ha il doppio dei suoi anni per capire come ogni modello abbia innovato il precedente restando però fedele all'idea ispiratrice. Ho scomodato un mito per spiegare il concetto, ma di fatto **RS5 è il punto**



di arrivo di 30 anni di esperienza ed eccellenza nello sviluppo di cilindri di massima sicurezza e racchiude al suo interno la tecnologia brevettata antieffrazione Made in Italy più avanzata mai sviluppata da CISA. RS5 utilizza una tecnologia radiale di ultima generazione a 5 file di perni in acciaio carbonitrurato e un sistema modulare brevettato con montaggio dall'interno del gruppo rotore che lo rende 60% più resistente allo strappo, e aumenta di 700 kg la sua resistenza all'estrazione. Il cilindro offre il massimo livello di resistenza alle effrazioni, certificato SKG***. Anche il design del cilindro è nuovo, con l'elemento modulare a vista che funge anche da deterrente.

iKey: Cosa deve fare chi volesse sostituire un precedente modello della gamma con il nuovo RS5?

G.P.: Basta che si rechi in un Centro CISA autorizzato ad acquistare il nuovo modello. RS5 è retrocompatibile con il primo RS3 lanciato nel 1993 ed è anche attiva la protezione sulla duplica della chiave. Più facile a farsi che a dirsi.

« **RS5, l'ultimo cilindro nato da CISA, è dotato sia del più alto livello di sicurezza meccanica sia di una protezione digitale attiva sulla sua chiave, per evitare contraffazioni e duplicazioni non autorizzate** »

iKey: Ci sono altre novità oltre alla tecnologia impiegata per sviluppare il nuovo cilindro?

G.P.: Come detto prima, è necessario combattere su più fronti per proteggere la sicurezza degli ambienti e delle persone. Il successo delle serrature smart ci ha ulteriormente confermato qualcosa di cui eravamo già convinti, ovvero che le persone vogliono poter controllare in prima persona ed essere sempre connesse alla propria sicurezza. Nel caso delle serrature, una volta installato il cilindro, quello che si può controllare è la chiave. Conoscere il numero di chiavi che sono in giro ed **essere informati in tempo reale delle richieste di duplica tramite e-mail o SMS per prevenire la duplica senza il consenso del proprietario è oggi possibile grazie alla piattaforma SECURiCARD di CISA.** Quest'ultima permette di visualizzare tutte le operazioni, attivare una verifica in due passaggi della duplica e anche richiedere una duplica digitalizzata. Tutte operazioni queste che **consentono ai proprietari di essere protagonisti attivi della propria sicurezza** e che tutelano gli operatori, in quanto tutti i movimenti sono tracciati e salvati in cloud. Per accedere a tutti questi servizi gratuiti, ai proprietari basta attivare l'account associato all'ID della chiave. Questo approccio nuovo lo abbiamo voluto trasmettere anche con un look completamente rinnovato. **La chiave, infatti, è stata disegnata in collaborazione con il Laboratorio di Ergonomia e Design dell'Università degli Studi di Firenze.** Con il suo design iconico, caratterizzato dall'impugnatura sfaccettata e multi-riflettente, consentirà a ognuno di proteggere la propria casa con stile e intelligenza.



Soluzioni **innovative**, sempre

Marco Polo propone soluzioni facili per gli specialisti in serrature e negli anni ha consolidato un'ampia presenza sul mercato nazionale grazie a tecnologie d'avanguardia ed al potenziamento della rete di agenti regionali.

Anche quest'anno l'azienda porta al **Convegno ERSI in Bologna** alcune interessanti novità ricche di tecnologia, facili da applicare e leggere nel prezzo: **Proxy2**, la tastiera "intelligente" per il controllo accessi e **Junior**, la linea compatta di Bacheche Elettroniche per tutte le tasche.

Proxy2 è una tastiera con relè a bordo per l'apertura controllata di un varco, che utilizza 4 tecnologie di identificazione: codice numerico, tessera RFID (125 Khz), impronta digitale e App Smart life, l'APP che opera come chiave, come programmatore del sistema e come registro degli eventi.

Tramite l'APP, si programmano i profili degli utenti (fino a 100) che possono accedere con una delle metodologie indicate sopra, si programmano i parametri della tastiera e si visiona la memoria



eventi. **Proxy2** è disponibile in due versioni: con **solo Bluetooth**, per una gestione via APP in locale e con **Wi-Fi integrato**, per una gestione via APP da remoto. Inoltre, è possibile utilizzare un gateway Wi-Fi esterno, che può controllare fino a 6 tastiere **Proxy2** nel raggio di 9 metri con collegamento via Bluetooth. **Proxy2** è dotata di sistemi di protezione anti-manomissione.

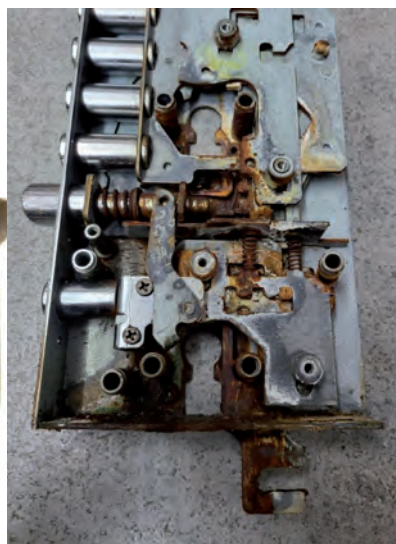
Junior è la linea di bacheche a 15, 26 o più posti chiave facile da installare e da programmare, **con software "in Cloud"** e con supporto vocale per la guida alle operazioni di prelievo delle chiavi. Gli utenti possono essere identificati con varie modalità: codice numerico, tessere RFID, impronta digitale o riconoscimento facciale. Si programma in pochi minuti, presso il cliente o in laboratorio, con il nostro supporto da remoto e senza rischi di errore. Si installa in un istante, grazie alla staffa di ancoraggio a parete. Si gestisce dal suo display touch facile e intuitivo oppure da una postazione PC in rete, senza necessità di alcuna installazione software. È collegata ad un servizio "in Cloud" per la duplicazione sicura della memoria di programmazione e del registro degli eventi e per gli aggiornamenti software periodici automatici.

Il mercato delle soluzioni per il Controllo Accessi e per la Gestione delle Chiavi è in continuo sviluppo, per la sempre più forte spinta all'automazione dei processi gestionali e di controllo in ambito logistico ed immobiliare e queste tecnologie assolvono importanti compiti che non possono più essere assegnati al personale: la **logistica aziendale, la gestione immobiliare e il controllo delle flotte di veicoli**.

Marco Polo è ben attrezzata per dimostrazioni a distanza o dal vivo, analisi delle esigenze per lo studio di progetti e per la loro quotazione economica. Marco Polo è al tuo fianco, sempre!

Protezioni efficaci contro l'attacco dell'acido

Disec da sempre studia, progetta e realizza accessori per la protezione di serrature e sistemi di chiusura. Oggi più che mai è riferimento per i consumatori ma anche per i rivenditori più qualificati.



Nella lunga competizione tra guardie e ladri, questi ultimi sono sempre alla ricerca di nuovi metodi per riuscire ad aprire le porte dei privati cittadini con tecniche ogni volta più ingegnose e silenziose. L'ultima di queste riguarda l'uso di un acido speciale che ha un forte impatto su alcuni tipi di metallo, quali ottone, zama ecc. Con l'utilizzo di tale sostanza le parti metalliche di cilindri e serrature subiscono un processo di scioglimento del materiale che rende molto facile l'apertura della serratura.

DiSec, sempre all'avanguardia e sempre pronta a trovare una soluzione ai più svariati attacchi alle serrature, **ha sviluppato dei sistemi che rendono inefficace l'uso di tale acido.**

Il protettore magnetico MR500, e tutta la gamma MAGROUND, totalmente in acciaio



INOX, con le loro chiavi magnetiche ostruiscono e vanificano l'attacco dell'acido. Disponibili in diverse versioni per adattarsi a tutti i tipi di porta, tutta la gamma è già in commercio da diverso tempo ed è disponibile in varie finiture.

CHI È DISEC

Nata nel 2000 per sviluppare nuovi sistemi di protezione per serrature, DiSec è riuscita a ricavarsi una posizione di leader nel mercato con prodotti innovativi che rispondono alle moderne richieste di sicurezza. Offre una vasta gamma di protezioni antivandalo e antieffrazione, magnetiche e non, e una serie importante di mostrine, accessori e dispositivi di valido aiuto per i locksmiths.

La stretta collaborazione con gli specialisti del settore ha permesso di sviluppare una **gamma di prodotti altamente all'avanguardia che ben si attaglia alle specifiche necessità degli utenti**. Per rispondere in modo rapido ed efficace alle diverse necessità DiSec (la cui produzione avviene interamente in Italia) si è attrezzata con le più moderne tecnologie Cnc e laser per una produzione di precisione e di qualità certificata,

riconosciuta ed attestata dall'Istituto Giordano, (Ente Certificatore Europeo) e dal certificato UNI EN ISO 9001. DiSec ha ottenuto anche la certificazione ambientale UNI EN ISO 14001 che attesta l'attenzione e l'impegno quotidiano per il rispetto dell'ambiente e per il risparmio delle risorse naturali.

DISEC S.R.L.

Prodotti per la sicurezza
Via Enrico De Nicola, 2 - 31058 Susegana (TV)
Tel: (+39)0438453040 Fax: (+39)0438453033
www.disec.it - disec@disec.it
<https://vimeo.com/disectv>
<https://www.youtube.com/user/DiSecTV>
<https://www.instagram.com/disecsr/>
<https://www.facebook.com/disecmadeinitaly/>
<https://it.linkedin.com/company/disec-srl>



Distribuzione

capillare
dal 1908

L'azienda milanese che da più di 110 anni distribuisce serrature & accessori, cilindri, chiavi e ferramenta ai negozi al dettaglio con una particolare attenzione alle innovazioni made in italy.



Presente su quasi tutto il territorio nazionale grazie alla rete di vendita specializzata, porta avanti fermamente la missione di distribuire capillarmente tutti i prodotti sul catalogo nel minor tempo possibile, tramite corrieri espressi e mezzi propri. La vision è di fidelizzare i clienti con risposte veloci, personale tecnico, mentre i valori sono il servizio e l'attenzione al cliente, accompagnati dall'innovazione, senza la quale non ci sarebbe miglioramento per l'intera filiera di appartenenza, dalla produzione fino alla vendita al consumatore finale.

IL PORTALE WEB B2B

È attivo ormai da un anno il sito e-commerce B2B completamente rivisitato e rinnovato, disponibile per tutti i clienti registrati. **Il sito è stato migliorato** a livello estetico, di risoluzione delle immagini, e reso più veloce nel caricamento

dei dati; si può anche interrogare la giacenza di magazzino in tempo reale, e c'è un pannello tutto nuovo per gli agenti di commercio che lavorano già oggi sempre connessi e che avranno notevoli facilitazioni della gestione degli ordini, del loro storico, della scontistica, delle premialità, e delle richieste di preventivi per tutti gli articoli non presenti a catalogo da parte della clientela. A breve seguiranno tante novità sui continui sviluppi. L'azienda dal lontano 2008 possiede già l'e-commerce aziendale in cui si può sfogliare tutto il catalogo dei prodotti disponibili a magazzino e, si può scegliere se acquistare e ritirare al banco la merce oppure farsela spedire in negozio direttamente. La missione di ribaltare completamente l'organizzazione interna dell'azienda e aiutare a informatizzare anche tutti i propri clienti è quello che ci porterà a camminare insieme nel futuro. L'unico modo per restare uniti, assicurarsi che i nostri prodotti Made in Italy vadano a gonfie vele, è invitare i negozi di sicurezza e ferramenta ad usare pc e smartphone coi loro collaboratori e clienti (fabbrici, posatori, falegnami, operai, e utilizzatori finali...). Questi strumenti che vengono già usati per essere presenti sui social network o per chattare, dovrebbero diventare il mezzo di lavoro quotidiano per comprare e vendere prodotti di sicurezza o ferramenta, anche quelli più specializzati.

Comprare dai distributori tramite il canale e-commerce, e vendere tramite il proprio e-commerce in negozio, dovrebbe diventare la prassi (visto anche il momento storico attuale, che ci ha obbligato anche a lavorare sempre connessi da remoto). Per pubblicizzare questi servizi a ogni persona che entra in ferramenta ci vuole però che il proprietario creda nel progetto e in questa sfida, e che si attrezzi per affrontarla. Tutelare il proprio know-how e la conoscenza in materia di sicurezza è importante, ma se si impara a facilitare la vendita dei prodotti di questo settore, e si aumenta l'utilizzo dell'e-commerce per vendere ciò che si ha nel proprio negozio, è la strada da percorrere per arrivare al consumatore finale prima dei big player stranieri.

IL LABORATORIO DELLE UNIFICHE DEI CILINDRI

È nato due anni e mezzo fa, per poter accontentare le esigenze e le urgenze di quei clienti che non avevano al loro interno una figura che si occupasse solo di gestire gli impianti dei cilindri masterizzati



in negozio. Il team tecnico di Malfatti & Tacchini ha deciso di gestire un elenco di prodotti limitato a un certo numero di referenze (quelle più alto rotanti) con un listino prezzi dedicato.

La cosa più importante è senza ombra di dubbio la velocità, poiché come tutti sanno, ormai, il cliente finale vuole le sue unifiche quasi in tempo reale. Questo progetto in cui sta investendo l'azienda ha come credo quello di aiutare tutti i negozi di ferramenta che vogliono dare qualche servizio in più all'utilizzatore finale e cercare di uscire dalla lotta dei prezzi e dei prodotti più battagliati che ormai si trovano anche in altri canali oltre che nel dettaglio tradizionale.

IL NUOVO CATALOGO SERRATURE E CHIAVI 2023

È uscito nel primo trimestre 2023 il nuovo attesissimo catalogo delle serrature e della sicurezza di Malfatti&Tacchini!

Dopo un paio di anni che non veniva rinnovato, è stato preparato con un lavoro certosino alle spalle, il nuovo "concept" di catalogo cartaceo (sempre imprescindibile per i negozi specializzati per la consultazione sul banco vendite). **Il catalogo è sempre più digitale**, riporta per ogni prodotto un codice QR, tramite cui si accede al sito e si vede la giacenza e il prezzo aggiornato.

Lo stesso catalogo è sfogliabile in PDF con un menu laterale (indice) in cui si può rapidamente raggiungere la pagina desiderata, oppure la categoria merceologica o il fornitore ricercato.

Le ferramenta hanno accolto molto positivamente la novità poiché così riducono le telefonate e le perdite di tempo per domandare prezzi/giacenze al centralino o al loro agente di riferimento. Al contrario è diventato "il mezzo" per fare preventivi velocemente ai clienti che entrano in negozio in tempo reale e, se si vuole proseguire dal QR, si può anche concludere l'ordine aggiungendo il prodotto direttamente in carrello dallo smartphone/pc/tablet una volta che si è registrati e si è loggati nel proprio profilo.



- 1.000 PAGINE DI PRODOTTI
- Oltre 200 pagine solo di chiavi
- 50 fornitori partner
- 20.000 referenze
- Informazioni tecniche organizzate in tabelle
- Letture facilitate per serrature blindate

Dove nasce il **futuro** della sicurezza

Cilindri, defender, chiavi, rostri, cerniere fino ai più sofisticati sistemi domotici per governare in maniera smart l'apertura e chiusura di una porta blindata: non si contano le soluzioni sviluppate da Dierre per proteggere la sicurezza delle nostre case.

Meccanismi all'avanguardia, progettati e costruiti internamente dall'azienda nella sede di Villanova d'Asti con l'obiettivo di coniugare affidabilità e innovazione, senza dimenticare quella semplicità di utilizzo che è il requisito indispensabile per **rendere davvero accessibili a tutti le tecnologie più avanzate.**

Un ideale viaggio nei brevetti ideati dalla prima azienda italiana di porte blindate non può che iniziare dalle serrature, e in particolare dai cilindri. Quelli **Dierre**, raggruppati nelle linee New Power e D-Up, dispongono 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 non solo acquisisce una notevole resistenza a ogni tipo di effrazione, ma **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. È il caso della cosiddetta "tecnica del tubo", chiamata così perché il ladro utilizza appunto un



« **Dierre** sa coniugare affidabilità e innovazione, senza dimenticare quella semplicità di utilizzo che è il requisito indispensabile per **rendere davvero accessibili a tutti le tecnologie più avanzate** »

tubo per spezzare il cilindro della serratura e aprire la porta.

In caso di serrature a doppia mappa gli scassinatori utilizzano invece il famigerato grimaldello bulgaro: uno strumento in grado di aprire le serrature a doppia mappa riproducendo il profilo della chiave originale. Per bloccare questo tipo di furti **Dierre ha brevettato Lock Trap System**. Il sistema entra in funzione appena il grimaldello bulgaro viene inserito nella serratura, bloccandone completamente il funzionamento e impedendo l'ingresso nell'abitazione. Una trappola per "topi d'appartamento" che si disattiva una volta che il grimaldello viene estratto dalla serratura. A questo punto la chiave originale torna a funzionare correttamente, senza ulteriori disagi.

E se invece si smarriscono le chiavi? In questo caso entra in funzione il **brevetto MIA**, che consente la sostituzione in autonomia del blocchetto centrale nel giro di pochi minuti e senza l'intervento di un tecnico specializzato. Una soluzione efficace che tutela la privacy e mette al riparo da costi imprevisti.

Le serrature Dierre sono abbinate a chiavi di ultima generazione, anche in versione elettronica o key card, e possono essere attivate anche da lettori di impronte digitali o funzionare con app per l'apertura a distanza della porta. In particolare, l'azienda ha sviluppato le **chiavi di derivazione automobilistica Jack Key ed Easy Key**, abbinate rispettivamente ai cilindri New Power e D-Up. Jack Key è reversibile e ha un'apertura a scatto, proprio come la chiave della macchina, mentre Easy Key chiave



tradizionale e transponder passivo che apre elettronicamente la serratura una volta avvicinato alla porta.

L'ultima frontiera dell'innovazione targata Dierre sono i **sistemi Bluetooth myRELAY e mySAFE**, che consentono di gestire l'apertura non solo di porte blindate ma anche di cancelli automatici e cassaforti digitali da smartphone e tablet tramite l'app myDOOR. Sulla porta blindata domotica Next Elettra è addirittura disponibile su richiesta un maniglione touchless con tecnologia di riconoscimento tramite transponder attivo. Quando il padrone di casa si avvicina riconosce la chiave a distanza e proietta un fascio di luce sul pavimento. Basta oltrepassarlo per sbloccare la serratura senza estrarre telecomando o cellulare. Comodissimo quando si hanno le mani impegnate. **Perché la vera innovazione è quella che ci semplifica la vita.**

Una vera rivoluzione, una macchina che ha l'ambizione di essere lo strumento di lavoro che ogni ferramenta può portare sempre direttamente con sé per offrire un servizio di duplicazione immediato.



Con **messenger** la copia della chiave è sempre a portata di tutti



Gia da diversi mesi Keyline ha lanciato sul mercato internazionale una nuova duplicatrice elettronica! L'ultima nata si chiama **Messenger, una macchina portatile e leggera**, la più smart mai realizzata da Keyline, progettata per dare a tutti la possibilità di **duplicare chiavi piatte, laser e punzonate in totale mobilità**.

La scelta dei materiali, le caratteristiche strutturali e la maniglia per il trasporto la rendono una **duplicatrice estremamente leggera e compatta**, ma mantenendo alta qualità, efficienza e precisione.

Messenger, infatti, è una macchina che offre la possibilità di **duplicare le chiavi in mobilità**,



« *Messenger, infatti, è una macchina che offre la possibilità di duplicare delle chiavi in mobilità, nel luogo dove il cliente risiede o dove ne ha necessità attraverso l'uso di una piccola macchina facilmente trasportabile perché di piccole dimensioni* »

nel luogo dove il cliente risiede o dove ne ha necessità: lo specialista può duplicare le chiavi richieste anche fuori dal consueto luogo di lavoro, dove tutte le macchine sono abitualmente attaccate ad una presa di corrente elettrica. Questa nuova duplicatrice permette di risparmiare tempo e fornire un servizio di duplicazione rapido ed efficiente, in mobilità.

La macchina è molto semplice da utilizzare: l'utente può controllare facilmente tutte le funzionalità attraverso **l'App Keyline Duplicating Tool, utilizzabile con uno smartphone o un tablet Android**. L'app ha molte nuove funzionalità, una interfaccia grafica customer-oriented con procedure veloci e intuitive e il database completo di chiavi automotive e residenziali.

Messenger ha in dotazione 2 nuovi morsetti. Il **morsetto Q**, per chiavi laser e punzonate, è un'innovazione nel mondo della duplicazione: con un unico morsetto è possibile tagliare

una grande varietà di chiavi residenziali.

Il **morsetto N**, per chiavi piatte automotive, permette invece il taglio simmetrico su entrambi i lati senza dover ruotare la chiave.

L'hardware e il software di Messenger sono stati progettati dal team R&D di Keyline per dare ad ogni utente una duplicatrice efficace e funzionale. Una vera rivoluzione, una macchina che ha l'ambizione di essere lo strumento di lavoro che ogni nostro cliente può portare sempre direttamente con sé, perché può essere utilizzata in ogni tipo di situazione, grazie all'alimentazione a batteria da 36 V, che permette all'utilizzatore di intervenire veramente ovunque.

E le novità non sono finite: **le modalità di vendita si ampliano con un nuovo sito dove è possibile acquistare Messenger** direttamente e comodamente online con qualche clic! Visita subito il sito <http://keylinemessenger.com>, scopri i dettagli, guarda il video dedicato e acquista la tua! Ti aspettiamo online!



Gamma prodotti ampia e **diversificata**



ISEO Ultimate Access Technologies ha da sempre l'obiettivo di rispondere alle esigenze di diverse tipologie di clienti e segmenti di mercato, dalla sicurezza generale, alla manutenzione degli edifici, fino allo sviluppo edilizio.

Iseo realizza e mette a disposizione numerose soluzioni, grazie alla sua abilità nell'integrare il settore più tradizionale di prodotti di sicurezza meccanici con il comparto più innovativo di articoli e sistemi elettronici, mantenendo alta l'attenzione alla qualità del design italiano e all'innovazione della tecnologia contemporanea. Tutto questo grazie all'offerta di soluzioni "**Mechanical**" da un lato e "**Connected**" dall'altro: le prime rappresentano soluzioni legate ai range di prodotti più tradizionali, quelli che da sempre testimoniano l'alto livello qualitativo e l'affidabilità dell'azienda, le seconde invece riguardano il mondo delle soluzioni "connesse", quelle basate su applicazioni, software e tecnologie che necessitano di connettività wireless,

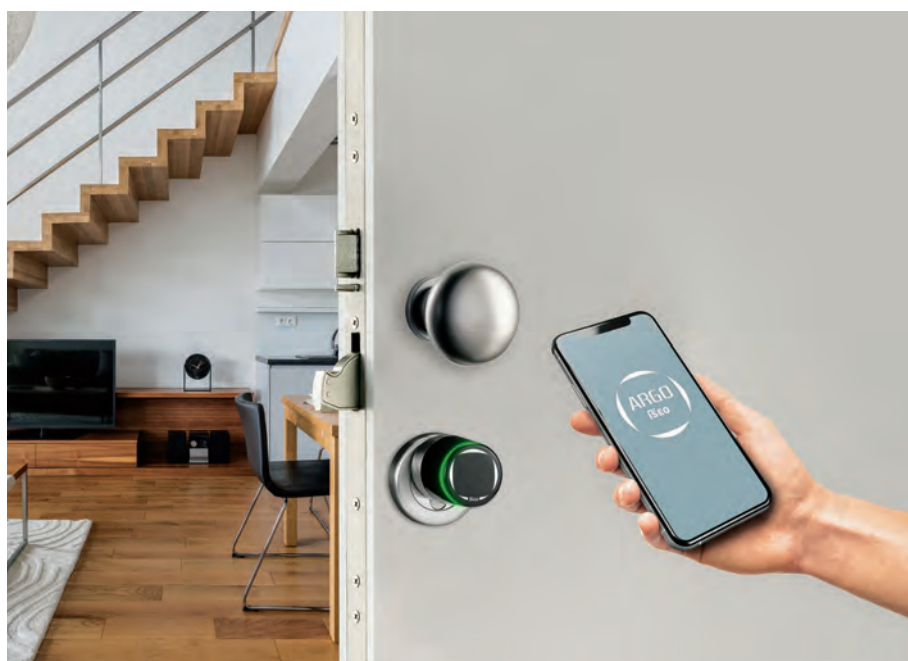
indipendentemente dal protocollo o dalla piattaforma specifica.

L'offerta di ISEO spazia da prodotti brevettati e personalizzati per rispondere sia alle richieste del mercato globale in generale, ma anche per le necessità di specifici Paesi (come il cilindro **F6 Extra S3** a chiave verticale, resistente a bumping, effrazione e strappo pensato per il Regno Unito), fino all'innovativo **R ME** al top della sicurezza grazie a un elemento mobile inserito nella chiave; è possibile scegliere tra sistemi di chiusura meccanici come serrature meccaniche e per porte blindate, cilindri e chiavi, lucchetti, chiudiporta e dispositivi antipanico, fino a sistemi di chiusura elettronici controllati e attivati tramite tecnologia smart (come la **Chiave mecatronica F9000** dotata



di tecnologia Bluetooth), che permettono standard di sicurezza elevati e flessibilità sia per gli utenti finali residenziali sia commerciali. Tra i prodotti di punta, c'è poi **X1R Smart**, la serratura elettronica motorizzata progettata appositamente per l'applicazione su porte blindate che, grazie alla solidità della struttura meccanica, è classificata al massimo grado per la resistenza contro l'effrazione. Ancora, **Libra LE60**, il cilindro modulare elettronico che si può assemblare in soli 60 secondi e il cui design unico ed innovativo, insieme alle finiture e alle numerose colorazioni disponibili, ne permettono l'inserimento armonico nei contesti architettonici più esigenti. Per gestire al meglio le soluzioni connesse di ultima generazione, c'è **Argo App**, l'applicazione gratuita per il controllo accessi interamente sviluppata da ISEO e compatibile con tutta la gamma dei prodotti elettronici della linea Smart: grazie alla tecnologia Bluetooth consente di aprire tutte le porte di casa o di qualunque attività mediante uno smartphone (iOS o Android) che ha visto recentemente un ulteriore aggiornamento del software (**Argo 3.1**) e che integra una nuova importante funzionalità in grado di migliorare l'accessibilità per gli utenti ipovedenti.

« L'offerta di **ISEO** spazia da prodotti brevettati e personalizzati per rispondere sia alle richieste del mercato globale in generale, ma anche per le necessità di specifici Paesi, fino all'innovativo **R ME al top della sicurezza grazie a un elemento mobile inserito nella chiave** »



In costante **evoluzione**

L'azienda di Parma, ormai riferimento nel mercato dei telecomandi per automazioni, in pochi anni ha raggiunto una importante maturità, con presenza commerciale in tutto il mondo. Il segreto di tanto successo? Ricerca, sviluppo, innovazione e molta cura nella progettazione e realizzazione dei prodotti.



Sice Tech nasce nel 2010 da un'idea illuminata di due soci: Luca Da Canal e Manuel Berzioli.

Il progetto è chiaro: disegnare, produrre e distribuire accessori universali per le automazioni dei cancelli.

Durante i primi due anni, l'azienda si occupa di rispondere alle richieste di mercato, e sceglie la strada della distribuzione dei prodotti operando su due binari paralleli. Da un lato quello dei prodotti universali importati dall'azienda taiwanese Remocon, e dall'altro quello dei prodotti originali provenienti dai costruttori di automazioni più conosciuti.

Due anni dopo, Sice Tech è pronta per fare un importante salto di qualità: progetta e lancia il suo primo radiocomando universale **WHY EVO**, ed è subito un gran successo.

L'azienda inizia così la propria espansione verso i mercati internazionali, diventando in brevissimo tempo il punto di riferimento per i distributori del settore.

Le sfide quotidiane e la domanda di mercato nel corso degli anni spingono Sice Tech a investire nei campi di ricerca e sviluppo in maniera costante e tale da realizzare ulteriori prodotti per la gestione delle automazioni di cancelli; l'espansione è metodica e continua, e nel giro di pochi anni porta nuovi progetti e sempre nuove forze in campo.

Nel tempo, l'evoluzione aziendale genera la necessità di definire con chiarezza tutto ciò che si è costruito, attraverso la registrazione di brevetti e marchi. **Oggi Sice Tech esporta in tutto il mondo le sue tecnologie e continua a innovarsi.**

WHY EVO – WHY EVO MINI CON NOA

Radiocomando Multifrequenza per codici fissi e rolling code, oggi con un firmware completamente nuovo (NOA), offre migliori performance e una lista di compatibilità ampliata.

Inoltre è dotato della funzione **DOUBLE-CHECK** per una copia ancora più precisa e accurata ed è in grado di comunicare, tramite led, se i codici al suo interno sono fissi o rolling tramite la nuova funzione **MASTER-LED**.

Ultimo punto a suo favore, non meno importante, è la distanza operativa che è stata migliorata su tutte le frequenze con un occhio di riguardo per la 868 MHz.

Viene presentato in 3 nuovissime versioni e ovviamente è compatibile con il Visor-Clip come i modelli precedenti.

QZERO

Classico e apprezzato modello

autoapprendimento per frequenze quarzate, da oggi disponibile la versione restyling con logo in alto-rilievo e una moderna texture di design.

KEYPAD

Dopo aver inventato e lanciato sul mercato il primo **wireless Keypad universale in assoluto**, oggi Sice Tech propone una versione rinnovata sia nel design che nel firmware. Ora la programmazione e l'utilizzo di questo device sorprenderanno per la loro semplicità, fin dal primo utilizzo.



nuovo modello
WIRELESS KEYPAD | **why**PAD





supplemento al n° 104 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

Camilla Fiorin

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@iferr.com

Hanno collaborato

Marta Colletto, Tiziana Corti

Stampa

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

GOOD
DESIGN

MES
S
G



Portatile all-in-one,
controllata via Bluetooth
dall'app KDT,
per essere usata
ovunque.



MESSENGER[®]

Duplicatrice elettronica **on-the-go**
per chiavi piatte, laser e punzonate

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



KEYLINE

A BIANCHI I770 GROUP COMPANY



Scopri di più su



keylinemessenger.com

EXPERIENCE THE NEW



WILD TOBACCO



DEEP

why

EVO
MINI

EVO

FIRMWARE



GREEN



OLIVE GREEN



Silca

La Soluzione Completa

Tradizione e Innovazione. Metallo e Digital. Storia e Futuro.

Le due anime di Silca diventano una sola grazie alla passione di creare e realizzare, da sempre, soluzioni complete e uniche per i propri clienti e per chiunque nel mondo si occupi di chiavi.



www.silca.biz
www.silca-automotive.com