

SEMPRE PIÙ CONNESSA, SMART E INTEGRATA

Questo il trend che, oggi e sempre più in futuro, guiderà l'evoluzione della gamma veicolata dalle aziende sul mercato. La platea degli utilizzatori che interpreta la serratura come un elemento cardine di un sistema integrato di sicurezza che trova nelle funzionalità intelligenti un proprio valore aggiunto è infatti in continuo aumento

Lo scenario con cui si stanno confrontando le aziende è estremamente complesso. Illuminante al riguardo la dichiarazione di **Michele Schiavarelli**, Product Manager **Cisa**. "Il mercato della ferramenta è fortemente legato al settore dell'edilizia che sta affrontando una discontinuità senza precedenti. Il Super bonus e gli incentivi hanno fatto decollare la domanda, ma l'aumento del costo delle materie prime, la scarsa repe-



Cisa: La serratura motorizzata *Domo Connexa* trasforma la porta blindata in una *Smart Door* controllabile a distanza e in tutta sicurezza da smartphone o da piattaforma web e integrabile con gli assistenti vocali e i sistemi di domotica.

ribilità delle stesse, l'interruzione delle catene di fornitura, l'aumento del costo dell'energia, del gas e dei carburanti e non da ultimo l'instabilità legata al conflitto in Ucraina, hanno fatto schizzare i costi di produzione alle stelle. Relativamente alle materie prime, e in particolare ai metalli, da un paio di anni stiamo assistendo a un'estrema volatilità dei prezzi con aumenti significativi. Nel corso del 2021, Cisa si è fatta carico degli aumenti, al fine di agevolare gli acquisti dei nostri clienti ed evitare che i costi si trasferissero direttamente sui clienti finali, inibendo così la propensione alla spesa. Nel 2022 stiamo proseguendo con la stessa attenzione al mercato, cercando di coniugare correttamente gli aumenti dei costi con le esigenze della clientela". Dopo aver riscontrato che "da un lato gli incentivi per l'edilizia continuano a trainare il mercato, dall'altro gli aumenti sui costi delle materie prime fanno rivedere i capitoli e slittare i tempi", **Miryam Sarti**, Responsabile Comunicazione Esterna di **Viro** prevede "per il mercato serrature un andamento in linea con il 2021". Parla di "un andamento positivo che, secondo le nostre previsioni, proseguirà in crescita, grazie anche alla spinta del trend consolidato nel corso del 2021" anche **Ermanno Formisano**, Market

Leader Southern Eastern Europe di **Iseo Ultimate Access Technologies**. "In questo scenario gioca un ruolo importante l'impulso proveniente dai settori dell'edilizia, che, anche in relazione agli effetti prodotti dall'introduzione dei diversi bonus, interesserà il mercato in modo favorevole almeno per altri due anni. L'imprevedibilità e discontinuità che sta caratterizzando gli avvenimenti recenti sia a livello sanitario che umanitario" prosegue Formisano, "genera poi un ulteriore fattore da tenere in considerazione, la difficoltà di approvvigionamento, una variabile intervenuta a livello globale per la quasi totalità dei business e che, per quanto riguarda la nostra realtà, influisce specialmente sulle materie prime dell'elettronica. A tal proposito, siamo fortunatamente riusciti a mantenere al minimo il rincaro sui listini e siamo fiduciosi di poter continuare su questa scia". Descrive uno scenario caratterizzato da luci, ma anche da numerosi elementi d'incertezza **Gian Piero Marchetti**, Product Marketing Manager Locks **Assa Abloy**. "Dopo un periodo di sofferenza legato al Covid, abbiamo registrato un recupero e ritorno ai livelli degli anni precedenti. Nonostante uno scenario molto sfidante, puntiamo a una crescita rilevante per il 2022. Il fattore edilizio

ha aiutato molto la ripresa e continua a trainare il business nonostante la fermata degli incentivi. Il fortissimo aumento dei costi delle materie prime è la vera sfida. Da una parte, con la politica di approvvigionamenti pianificati con largo anticipo limitiamo al massimo l'impatto sui prezzi di mercato, dall'altro effettuiamo, comunque, nel corso dell'anno degli aggiustamenti di prezzo calibrati per categoria di prodotto e riposizionamenti dedicati. L'attuale discorso geopolitico", conclude Marchetti, "rende lo scenario più preoccupante



Iseo - Argo 3.0 introduce una nuova generazione di dispositivi smart per le serrature delle porte, caratterizzati dal Bluetooth Smart 5.0 e lo Smart Gateway che ne consentono l'utilizzo da remoto. Con Argo 3.0 è possibile gestire e controllare in locale sia i dispositivi Bluetooth Smart 5.0 e Bluetooth Smart 4.0. Mantiene i più alti standard di sicurezza anche da remoto, grazie alla presenza della crittografia end-to-end.

Quanto è importante l'innovazione in questa categoria di prodotto e su quali aspetti vi state concentrando?

ABUS è molto attenta all'innovazione tecnologica, e dalla continua ricerca ed innovazione nascono i cilindri in Titanium™, un nuovo materiale basato su una speciale lega leggera di alluminio, caratterizzata da robustezza e leggerezza. Grazie ai continui studi, vogliamo inoltre migliorare le prestazioni di sicurezza dei nostri prodotti per garantire una maggior tranquillità e per rendere la vita di tutte le famiglie "un poco più sicura".

Loris Monducci, Direttore Vendite Italia Abus Italia

In questa categoria di prodotto, quando si parla di meccanico, non ci sono grandi salti innovativi. Ci siamo, per questo, focalizzati su alcune caratteristiche peculiari per diversificarci e far percepire il valore aggiunto, in modo da sensibilizzare anche l'utilizzatore finale. È il caso della serratura Omega, dotata della Blue Silence Technology che permette una riduzione del rumore fino al 60% e previene i graffi causati dallo sfregamento rispetto a un tradizionale scrocco in metallo.

Gian Piero Marchetti, Product Marketing Manager Locks Assa Abloy

L'innovazione è importante quanto la sicurezza in questo settore, e direi che vanno di pari passo. Negli ultimi anni abbiamo assistito a una crescita dei prodotti mecatronici e credo che in questo ambito assisteremo alle maggiori novità che saranno presentate sul mercato. Abbiamo approcciato da poco questo specifico comparto e a breve presenteremo i primi prodotti.

Massimo Caselli, Direzione Commerciale di Cipierre

Da sempre in prima linea nell'innovazione, già da alcuni anni Cisa investe nello sviluppo di soluzioni smart, dotate di scheda elettronica e motore, e gestibili attraverso app, smartphone e device contactless. La tendenza delle nuove serrature per porte blindate è quella di essere integrabili con i moderni sistemi di domotica/smart home tramite Bluetooth e di gestione centralizzata degli accessi. In questo modo è possibile interagire con gli ingressi anche da remoto e disporre di un controllo totale degli accessi. Il propieta-

rio può assegnare in tempo reale credenziali per l'accesso a familiari, amici o collaboratori che potranno così entrare senza chiavi, utilizzando il proprio smartphone, mentre il proprietario è a chilometri di distanza.

Michele Schiavarelli, Product Manager Cisa

L'innovazione è la filosofia che guida Iseo da 50 anni, ma è oggi, un elemento imprescindibile per il settore, che lega sempre più prodotti e funzionalità al digitale ed alle tecnologie connesse. Le serrature, infatti, non rappresentano più unicamente una questione di mero accesso, regolamentando tradizionalmente entrate e uscite, ma è necessario che gestiscano una tipologia diversificata di informazioni e servizi, come, ad esempio, orari di accesso, livello di autorizzazioni e di identificazione o tempo di permanenza in una struttura. È questa evoluzione culturale che, unita a una sempre maggiore integrazione tra il meglio della meccanica di precisione e l'elettronica smart, ha portato Iseo a ridisegnare il valore della sicurezza nella nuova dimensione della libertà di movimento, attraverso la filosofia Ultimate Access Technologies.

Ermanno Formisano, Market Leader Southern Eastern Europe di Iseo Ultimate Access Technologies

L'innovazione è fondamentale e gli investimenti in attrezzature tecnologicamente avanzate mirano a contenere i costi di produzione e garantire un prodotto di qualità costante che viene riconosciuto dai nostri clienti.

Federico Rigodanzo, Sales Assistant di STV Serrature

Innovazione e attenzione alle esigenze dell'utente finale. L'impegno è costante, soprattutto nei confronti dell'evoluzione delle tecniche di scasso. Ad esempio, i flessibili a batterie, sempre più potenti, facilitano al ladro le aperture con scasso e, per poter rispondere efficacemente a chi ricerca sicurezza e qualità, dobbiamo focalizzarci sul miglioramento dei prodotti in gamma e sull'innovazione costante.

Miriam Sarti, Responsabile Comunicazione Esterna di Viro

[Clicca qui](#)

Cipierre - Grazie all'innovativo sistema magnetico brevettato, le protezioni magnetiche brevettate BKL/M offrono un numero elevatissimo di cifrature magnetiche pur mantenendo la dimensione della chiave piccola e non invasiva. L'innovativo sistema del piastrino rotante richiusibile brevettato impedisce l'identificazione della tipologia di cilindro e l'ingresso di polvere, umidità o qualsiasi materiale che possa alterare il funzionamento del cilindro.



e riscontriamo inevitabilmente un atteggiamento prudente da parte del mercato e degli stessi clienti, che sono molto cauti nel fare investimenti rilevanti". Anche **STV Serrature** è impegnata a contenere per quanto possibile le ricadute dei tanti rincari. "La nostra azienda, nonostante i forti incrementi dei costi delle materie prime, dei costi energetici e logistici, mantiene gli impegni in corso con i propri clienti", afferma **Federico Rigodanzo**, Sales Assistant prima di riferire che "l'andamento del mercato è buono e stimiamo che nei prossimi mesi resti stabile anche a causa della mancanza di alcuni mercati dovuta alle tensioni politiche". Il mercato, dichiara **Loris Monducci**, Direttore Vendite Italia **Abus Italia**, "continua a chiedere prodotti affidabili, sicuri, di facile utilizzo e dal design accattivante. Stiamo crescendo in Italia in modo significativo, anche grazie ai prodotti che rispettano i principali parametri di sicurezza come alta resistenza agli attacchi esterni, controllo della duplicazione chiave grazie alla tecnologia meccanica brevettata e, non ultimo, caratteristiche progettuali innovative". L'edilizia continuerà a trainare il mercato anche secondo **Massimo Caselli**, Direzione Commerciale di **Cipierre**. "L'andamen-

to di questo specifico ambito è decisamente in crescita e crediamo lo possa essere anche per il resto dell'anno, grazie anche alla politica di incentivi alla ristrutturazione che coinvolge il mondo della porta blindata. Nel breve non vediamo una flessione dovuta agli scenari geopolitici e di crescita dei prezzi delle materie prime, piuttosto riteniamo che una flessione vi sarà a cominciare dal 2023". Guarda al futuro con qualche preoccupazione **Davide Cretti**, Presidente di **Sina Serrature**. "I primi dati del 2022 hanno evidenziato un buon andamento delle vendite ma i continui e consistenti rincari delle materie prime e l'incerto scenario geopolitico stanno impattando negativamente sui mercati e sulle previsioni dei prossimi mesi".

Connettività e smartness sono ormai un driver di vendita

Le novità di prodotto che presentiamo in questo speciale sono particolarmente rappresentative dell'evoluzione della serratura che, da oggetto a sé stante, si è trasformata in una fondamentale componente di una soluzione di sicurezza integrata che sfrutta la connettività per assicurare funzionalità sempre più intelligenti. **Michele Schiavarelli** riferisce che "le soluzioni smart sono sempre più ricercate in tutti quei segmenti in cui Cisa opera per la sicurezza degli accessi. Nel mondo hospitality, ad esempio, sono sempre più richie-

ste le nostre soluzioni integrate con i sistemi per gestire a distanza o in modalità self le operazioni di check-in e check-out. Le soluzioni contactless tramite chiave digitale, che consentono agli ospiti di utilizzare il proprio smartphone per accedere alle camere e agli ambienti hanno visto un'accelerazione con la pandemia, grazie alla maggior protezione che offrono a ospiti e personale. Nel mondo residenziale, da diversi anni abbiamo implementato il percorso One Path to Home, cioè un'esperienza di accesso senza barriere al proprio appartamento per sé e per chiunque sia autorizzato tramite credenziali di accesso facilmente gestibili via smartphone. La platea di utenti è sempre più ampia, da chi vuole semplicemente gestire il portone di accesso condominiale dal proprio smartphone a chi si occupa della sicurezza di grandi strutture ospedaliere che può monitorare in ogni istante lo storico di accessi e autorizzare e negare ingressi in tempo reale". **Massimo Caselli** di **Cipierre** ritiene che questi "saranno sempre più temi che coinvolgeranno una vasta platea. Oggi il mercato è sufficientemente maturo per farne un aspetto del tutto normale". Smartness e connettività sono sicuramente dei driver di vendita, afferma **Gian Piero Marchetti** di **Assa Abloy** secondo cui "la platea va dal residenziale al commerciale. Per ognuno di questi ambiti offriamo una proposta



Assa Abloy - La serratura Omega di Mul-T-Lock, assicura una silenziosità senza precedenti. Testato per raggiungere i 500.000 cicli, il sistema permette una riduzione del rumore fino al 60% rispetto a uno scrocco tradizionale in metallo grazie a un inserto particolare applicato sullo scrocco stesso. La tecnologia bist blue silence technology riduce anche l'usura del battente ed è di serie sulla serratura Omega che al suo interno racchiude un nucleo in microfusione con perni disposti su tre file che la rendono praticamente inviolabile.

Così si comunicano le nuove serrature all'interno del punto vendita

I nuovi prodotti vengono comunicati tramite i tradizionali strumenti di marketing (leaflet, brochure, newsletter) ai quali affianchiamo display e POS dedicati. Inoltre, in un mondo digitale, i nostri canali social stanno acquisendo sempre maggior importanza. All'interno delle nostre pagine Facebook, Instagram e Youtube, il ferramenta e anche l'utilizzatore possono trovare informazioni, video, foto e tutorial dedicati.

Loris Monducci, Direttore Vendite Italia Abus Italia

Siamo presenti sul punto vendita con espositori mono-prodotto e 'funzionali'. Ripropongono soluzioni che simulano la realtà e consentono di provare il prodotto in store. Mettiamo a disposizione, inoltre, brochures, leaflet, cataloghi e i nostri canali digitali come il web e i social media. A completamento di questo pacchetto, i nostri sales specialist sul territorio sono dedicati a formazioni sul prodotto.

Gian Piero Marchetti, Product Marketing Manager Locks Assa Abloy

Il punto vendita nel nostro settore è sempre molto congestionato. Pertanto risulta complesso trovare soluzioni che possano rimanere a lungo esposte in maniera adeguata. Credo che da questo punto di vista gli strumenti quali device o direttamente i Social possano aiutare sia i produttori, ma anche i rivenditori stessi.

Massimo Caselli, Direzione Commerciale di Cipierre

La nostra area Sales & Marketing Support è sempre molto attiva nell'aiutare i nostri clienti a promuovere le soluzioni Cisa presso gli utenti finali che in questo caso sono quelli che stanno spingendo la richiesta per soluzioni sempre più smart. La comunicazione all'interno dei punti vendita è

rafforzata dalle attività sulle riviste di settore specializzate e consumer, online e sui social, un canale che sta avendo una crescita importante per la facilità di raggiungere i nostri target con messaggi molto mirati. L'evoluzione del consumatore in ottica smart porta non solo allo sviluppo di nuovi prodotti che lo rendono sempre più protagonista e in controllo della propria sicurezza ma anche di una comunicazione più digitale, social e interattiva.

Michele Schiavarelli, Product Manager Cisa

Attualmente la nostra strategia di comunicazione non prevede l'integrazione di un'attività simile all'interno dei punti vendita. Ci stiamo concentrando in modo particolare sulla stampa non solo di settore, ma anche generalista. Questo perché, in abbinamento ai nostri prodotti, vogliamo promuovere i nostri valori e la nostra filosofia. Non escludiamo in futuro di poter prevedere delle comunicazioni pensate per le ferramenta.

Ermanno Formisano, Market Leader Southern Eastern Europe di Iseo Ultimate Access Technologies

Le novità vengono presentate direttamente alle aziende produttrici di porte dal nostro Ufficio Tecnico presso il nostro stabilimento durante delle giornate formative.

Federico Rigodanzo, Sales Assistant di STV Serrature

Dalla promozione del nuovo prodotto, ad espositori esplicativi del suo funzionamento e materiale pubblicitario di supporto, come video, depliant e cataloghi: questi sono i principali sistemi che usiamo per diffondere l'informazione nel punto vendita.

Miryam Sarti, Responsabile Comunicazione Esterna di Viro



Viro - Il gruppo di fissaggio Eagle per serrande è resistente alla corrosione, di facile installazione e comodo nell'utilizzo. Non vi sono componenti da posizionare o rimuovere ad ogni apertura/chiusura e, non trovandosi al suolo, è maggiormente preservato dagli agenti atmosferici e dalla sporcizia. Si ancora, ad altezza occhi, sullo stipite a lato della serranda con 4 viti di fissaggio in acciaio al carbonio, temprate e con impronta Torx, garantendo un montaggio facile e sicuro su diversi materiali edili (anche calcestruzzo o muratura) senza l'utilizzo di tasselli.

attualmente, sempre affiancate da una componente tradizionale, che mantiene un buon margine sul mercato", rileva **Ermanno Formisano di Iseo**. "Al momento, la richiesta di soluzioni smart e tecnologicamente all'avanguardia è sicuramente più accentuata nel segmento che riguarda progetti, imprese, aziende ed edifici commerciali. Siamo convinti, però, che il target consumer, nell'accezione più tradizionale, incrementerà il proprio interesse verso questi prodotti con andamento esponenziale, anche grazie, ad esempio, al cambio generazionale che si adatterà ad individui abituati a dialogare con tecnologie di ultima generazione". **Miryam Sarti**,

Responsabile Comunicazione Esterna di **Viro** interpreta connettività e smartness più come "una predisposizione del mercato" che come "un driver di vendita. L'utente", spiega "si aspetta sempre più queste funzioni, pertanto si cerca di ampliare la gamma proponendo prodotti tecnologici a costi competitivi".

Occorre sviluppare nuove competenze

Per esprimere tutto il proprio potenziale questa evoluzione tecnologica della serratura comporta un up grade nelle competenze di tutta la filiera. "I nostri rivenditori devono acquisire le competenze legate al mondo della connettività, alla gestione elettronica de-

I target individuati come strategici

I nostri canali strategici sono in primo luogo gli specialisti, come i locksmith, e i distributori, specializzati o generici, che costituiscono un punto di riferimento per il mercato italiano nel settore sicurezza.

Loris Monducci, Direttore Vendite Italia Abus Italia

Il mondo dei serramentisti e gli Oem sono per noi strategici per via del nostro background su entrambi i canali e anche perché si sono dimostrati abbastanza reattivi dopo la pandemia, percorrendo la strada delle ristrutturazioni. Agli Oem ci rivolgiamo con prodotti soprattutto per blindato di Mul-T-Lock.

Gian Piero Marchetti, Product Marketing Manager Locks Assa Abloy

Escluso il mondo del produttore di porte, a livello distributivo vediamo che il Grossista prosegue nel diventare sempre più attore protagonista nel mondo della sicurezza. Sicuramente sarà l'interlocutore più interessante nel prossimo periodo.

Massimo Caselli, Direzione Commerciale di Cipierre

Viviamo ormai in un mondo iperconnesso dove basta un comando vocale o il semplice tocco di un pulsante per ottenere il servizio desiderato. Anche la sicurezza è sempre più smart e integrata con i sistemi di domotica e assistenza vocale. App e smartphone ci permettono di controllare l'ambiente-casa e gestire la sicurezza domestica da remoto e almeno uno su cinque utenti sceglie questa soluzione. Nel futuro il mercato dello smart living sarà sempre più strategico e dinamico, e prevediamo una crescita non solo delle nuove generazioni di millennial, smart users e nomadi digitali ma anche della Silver Economy, dato che le nostre soluzioni sono sicuramente di grande aiuto alle

persone anziane che desiderano muoversi in autonomia e sicurezza, avvalendosi della facilità offerta dalla tecnologia digitale. Con l'invecchiamento progressivo della popolazione è prevedibile una sempre maggior richiesta di soluzioni per la sicurezza integrabili con il mondo dell'healthcare.

Michele Schiavarelli, Product Manager Cisa

All'interno del nostro business, abbiamo identificato 4 segmenti di mercato strategici declinati nei canali Trade, Consumer, End User e Oem. A livello nazionale, stiamo investendo molto sul canale Professional End User, che abbiamo identificato come quello che, nei prossimi anni, registrerà la maggiore espansione in termini di fatturato e di volumi. Questo ragionamento è legato in particolar modo alle opportunità che le risorse e le possibilità previste dal PNRR porteranno al nostro Paese e, allo stesso modo, che le riforme di ripresa dalla crisi sanitaria porteranno in tutta Europa. La distribuzione classica continuerà a rappresentare un core business sostanziale per la nostra azienda e, su questo fronte, ci aspettiamo una crescita stabile.

Ermanno Formisano, Market Leader Southern Eastern Europe di Iseo Ultimate Access Technologies

Il nostro mercato si rivolge principalmente ai produttori di porte ed esportatori.

Federico Rigodanzo, Sales Assistant di STV Serrature

Il nostro target di riferimento è sicuramente la distribuzione in ferramenta, al dettaglio e all'ingrosso, ma ci rivolgiamo anche agli installatori, laddove il contenuto tecnologico è maggiore.

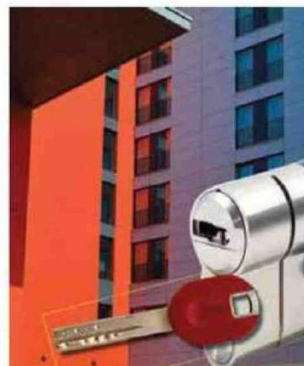
Miryam Sarti, Responsabile Comunicazione Esterna di Viro

gli accessi e all'utilizzo di credenziali elettroniche", spiega **Loris Monducci** assicurando che **Abus** "sostiene e incentiva la crescita di questo know how grazie all'organizzazione di webinar e tutorial e mette a disposizione un'accademia, che ha lo scopo di fornire tutte le informazioni tecniche e laboratori per i nostri rivenditori".

L'esperienza di **Gian Piero Marchetti** di **Assa Abloy** è che "i rivenditori si stanno evolvendo sul fronte delle soluzioni integrate digitali, ma anche sul mondo meccanico, in cui oggi troviamo delle potenti forme di integrazione. La serratura Omega di Mul-T-Lock è, in tal senso, innovativa in quanto integra in una serratura il cilindro di altissima sicurezza. Ciò significa acquistare una serratura e avere automaticamente incluso anche il cilindro". Tornando alle nuove competenze dei rivenditori, Marchetti ritiene siano "legate al saper spiegare e commercializzare prodotti con tecnologie diverse dalle tradizionali - infatti non siamo più di fronte a una serratura classica con cilindro europeo - e al veicolare all'utilizzatore finale il valore aggiunto di queste soluzioni. Per supportare i rivenditori in questo percorso di 'aggiornamento' organizziamo corsi di formazione ad

hoc e forniamo materiale esplicativo e di marketing così da supportarli anche nel sell out". Individua come necessaria una formazione sempre più approfondita volta a far acquisire ai diversi attori le giuste conoscenze in ambito impiantistico anche **Massimo Caselli** di **Cipierre** che "dopo essere stato in passato appannaggio all'attività dell'elettricista, oggi deve far parte del bagaglio professionale del nostro partner. Di conseguenza le aziende produttrici devono sobbarcarsi l'onere formativo in questo ambito per trarne un vantaggio nel medio lungo periodo". Rispetto alle classiche soluzioni meccaniche, rileva **Michele Schiavarelli**, Product Manager **Cisa**, "le soluzioni elettroniche integrate richiedono maggiori competenze tecnologiche e un approccio più consulenziale. Per questo al momento sono soprattutto i rivenditori più evoluti ad essere in grado di fornire questo tipo di servizio. In tal senso è molto importante la collaborazione con i produttori e noi di Cisa siamo al fianco dei rivenditori con diverse attività di formazione sia presso le loro sedi, sia presso il Cisa Innovation Center, sia tramite l'organizzazione di corsi di formazione online, anche su richiesta di argomenti specifici da parte dei distributori e installatori". Un impegno che è giustificato anche dalla consapevolezza che, come sottolinea Schiavarelli, "questo è un mercato in forte crescita e rappresenta un'ottima opportunità di business per chi saprà coglierla". Come in molti altri settori, rileva **Ermanno Formisano** di **Iseo** "le innovazioni tecnologiche si devono confrontare con una parte di addetti ai lavori ancorata alle soluzioni più tradizionali, ed è così che avviene anche all'interno del nostro business. Per questo, oltre ad interfacciarsi con le nuove generazioni di rivenditori, sicuramente più affini ai prodotti più all'avanguardia, la formazione deve rimanere un punto cardine della strategia delle aziende, come lo è per noi, che offriamo in modo costante e continuativo corsi di

Abus Italia - L'azienda offre un'ampia gamma di soluzioni di sicurezza nei settori della sicurezza domestica e mobile, e rappresenta un gruppo aziendale familiare, operante a livello internazionale, con circa 4000 collaboratori. La rete di produzione è formata da sedi internazionali che realizzano insieme agli stabilimenti tedeschi sinergie efficaci e garantiscono elevati standard di qualità riconosciuti e certificati. È specializzata nella progettazione e nella produzione di cilindri di sicurezza ed impianti di chiusura. (Nella foto Bravus MAX Pro)



formazione sia relativi alla parte tecnica dei prodotti, che a quella commerciale. Siamo felici di riscontrare un numero sempre crescente di richieste in questo senso, dal momento che molte ferramenta stanno cercando di specializzarsi e rimanere al passo con i tempi". Secondo **Federico Rigodanzo** di **STV Serrature** "i rivenditori hanno una maggiore competenza tecnica, ormai necessaria per la vendita di qualsiasi prodotto. I nostri venditori sono formati e periodicamente aggiornati sui nostri prodotti che anticipano delle soluzioni innovative". Il rivenditore è sempre stato abituato a conoscere bene i prodotti riconosce **Miryam Sarti** di **Viro**, prima di sottolineare che "ora più che mai, tale conoscenza diventa fondamentale per ridurre lo stock e acquistare prodotti con più funzionalità. Per rispondere alle domande del cliente finale, è importante avere un buon assortimento, e solo una conoscenza approfondita permette di proporre gli articoli più adatti alle esigenze. Per questo proponiamo video tutorial sui prodotti e offriamo corsi di formazione in presenza e da remoto, oltre a diverso materiale integrativo come depliant, opuscoli ed espositori".



STV Serrature - Una delle ultime novità dell'azienda specializzata nella produzione di serrature per porte interne, serrature per porte in alluminio, cilindri e maniglie per porte scorrevoli Silent: la fluidità del meccanismo la rende molto silenziosa ed è facilmente installabile grazie al contrattore per l'incontro.