



Open, Close, Live

www.agb.it

# GDS

IL GIORNALE  
DEL  
SERRAMENTO

SUPPLEMENTO 1  
AL 190

scopri il mondo



MOTTURA S.p.A.  
SISTEMI  
& TENDE TECNICHE

Mottura  
SERRATURE DI  
SICUREZZA S.p.A.

EDITORIALE

## LA SICUREZZA DIVENTA COMFORT

**L** benessere negli ambienti chiusi, siano essi residenziali o di altra tipologia, passa inevitabilmente anche attraverso aspetti psicologici e legati alla tranquillità di chi li vive. Il tema della sicurezza è quanto mai di attualità e coinvolge l'involucro, soprattutto nei punti di accesso agli edifici e nelle aperture dei volumi. Questo numero Speciale di GDS approfondisce il tema della sicurezza attraverso l'analisi dei sistemi attivi o passivi sviluppati dai produttori. Sistemi che devono essere pensati e progettati in maniera idonea in base alle esigenze del progetto ma che devono anche essere installati correttamente per garantire le performance e gli standard che si vogliono raggiungere. Saper scegliere non è facile e farlo per tempo può permettere di evitare spiacevoli sorprese!

90190>  
9 771123 8 90214

Daide Cattaneo

OBIETTIVO CONNETTERE TECNOLOGIE E PROTOCOLLI CON MATERIALI E DESIGN IN LINEA CON LE TENDENZE DELL'ARCHITETTURA

# INCIGNITA "INTRUSIONI" PERCHÉ PREOCCUPARSI?



**È** a partire dalla percezione della sicurezza di ciascuno che, poi, prendono avvio le conseguenti azioni del singolo, quindi, l'installazione di chiusure di sicurezza e la scelta di soluzioni capaci di far salire il senso di serenità all'interno degli involucri edilizi. In questo ambito, l'Istat - Istituto nazionale di statistica - ha recentemente redatto l'indagine "Sicurezza dei cittadini", che fornisce un quadro articolato sulla preoccupazione di subire reati e sulle dirette conseguenze. Effettuata su un campione di 50.351 individui, nel biennio 2015-2016 e pubblicata a fine 2018 dopo la rielaborazione dei dati e dei contenuti, l'indagine sottolinea come, negli anni, sia stato registrato un miglioramento generalizzato nella preoccupazione, ma rimanga un senso di insicurezza al quale i cittadini reagiscono con strategie di difesa individuali e personali. Concentrandosi sugli spazi dell'abitare e sulle soluzioni messe in atto per rendere gli involucri più sicuri, l'Istat sottolinea come il 72,1% delle famiglie abbia almeno un sistema di sicurezza. PAG. 4

Fissare Ancorare Connettere



Via Marze, 30 C - 36060 Romano d'Ezzelino (VI)  
Telefono 0424-512111 - Fax 0424-512115  
E-mail: info@heco.it - http://www.heco.it

INTERVISTA A CECILIA SCOLARI, MARKETING AND COMMUNICATION MANAGER ALIAS

# UNO SGUARDO AL FUTURO

a cura di Federica Galò

INTERVISTA  
ALIAS



Cecilia Scolari,  
marketing  
and communication  
manager Alias

**F**in dal proprio esordio Alias si pone come principale obiettivo quello di creare porte blindate con un impatto estetico minimale. Un apposito dipartimento di Ricerca e sviluppo, guidato da Michelangelo Maiori, ha



portato così l'azienda a sviluppare soluzioni rivoluzionarie per il mercato. Nei modelli Alias le strutture dell'anta e del telaio sono realizzate in acciaio zincato e le porte hanno doppia coibentazione e sono corredate di sistemi brevettati che rendono la posa più semplice. Tutti i prodotti in classe 3 e 4 si fregiano di certificazioni antieffrazione, trasmittanza termica e isolamento acustico rilasciate dai più importanti istituti di prova riconosciuti in Europa.

**Il tema della sicurezza è purtroppo di stretta attualità. Qual è il vostro approccio e quali le principali evoluzioni che avete visto negli ultimi anni?**

Il termine "evoluzione" è connotato ad Alias. Sin dai propri esordi l'azienda ha saputo anticipare i tempi, ponendo sul mercato prodotti realmente innovativi e capaci di leggere i futuri bisogni del grande pubblico. Questa è stata la sua arma vincente, la ratio che l'ha resa un caso imprenditoriale di grande successo vista la rapidità esponenziale della sua crescita: in poco meno di 20 anni si è collocata tra gli indiscussi leader di mercato. La celebre Wing, la prima vera porta blindata completamente compianare alla parete interna, ne è un esempio.

Un approccio, dunque, che ne delinea la forte identità: proporre "progetti/prodotto" che diventano collezioni e simboli d'eccellenza del *made in Italy*.

**Cosa pensate dell'integrazione tra sicurezza attiva e passiva?**

Avere sguardi proiettati al futuro significa anche saper dare soluzioni concrete capaci di semplificare e, quindi, migliorare la qualità della vita dei nostri utenti, creando in loro l'esigenza/desiderio di ricorrervi.

La vita di oggi porta i membri delle nostre famiglie a trascorrere gran parte delle nostre giornate fuori casa. Poter controllare da remoto i nostri spazi, gli accessi e i tentati accessi agli stessi, comodamente dal lavoro grazie a uno *smartphone* è un enorme vantaggio.

Sapere, per esempio, di essere avvisati con un messaggio, in tempo reale, nel caso in cui qualche malintenzionato provi a forzare la serratura utilizzando un'impronta digitale non riconosciuta, sapere di non avere mazzi di chiavi duplicabili da persone di servizio, ma codici di accesso che possono essere cancellati per sempre e reimpostati in qualsiasi momento, sapere di poter tranquillamente essere a chilometri di distanza dal proprio B&B, ma di poter comunque inviare mazzi di chiavi virtuali al nostro ospite che in *last minute* ha prenotato e arriva di notte, gestire il tutto con una semplice *e-mail*, certamente fa stare più tranquilli, aumenta la qualità della nostra vita e la nostra sicurezza.

**Quali sono i sistemi più importanti che avete sviluppato?**

Alias ha pensato di proporre soluzioni com-

## EVOLUZIONE TECNOLOGICA

**L**a produzione Alias di porte blindate è caratterizzata da una forte impronta tecnologica: in un settore dove, da oltre trent'anni, le porte blindate si realizzano tramite la presso-piegatura, Alias introduce la profilatura. La profilatura consiste nella lavorazione della lamiera di acciaio zincata la quale, attraverso alcune rulliere, si trasforma in profili a sezione continua.

Successivamente, questi profili vengono assemblati e saldati al *laser* con un impianto di ultima generazione.

Per quanto riguarda il reparto produttivo, possiamo affermare che una buon parte dello stabilimento è dedicato interamente al settore falegnameria, dove vengono eseguite le lavorazioni di taglio e fresatura dei pannelli tramite pantografi.

L'assemblaggio viene effettuato su due linee distinte, la prima assorbe l'80% della produzione tramite una catena di montaggio parzialmente automatizzata, la seconda riguarda i prodotti più particolari dove, su ogni porta, interviene un solo operatore.

plete e integrate per il controllo degli accessi non solo in ambito residenziale, ma anche alberghiero, integrando alla porta sistemi capaci di essere programmati secondo esigenze sempre personalizzabili, tutte con un semplice *click*.

**Qual è la percezione dell'utente nei confronti delle vostre soluzioni? Quali i parametri che vengono utilizzati per la scelta (qualità dei materiali, semplicità di utilizzo, invasività delle soluzioni, costi eccetera)?**

L'utente che sceglie prodotti Alias vuole assicurarsi la certezza di soluzioni innovative dove eleganza e contemporaneità si coniugano alle più alte prestazioni tecniche. È un utente che spesso vuole una soluzione personalizzata e perfettamente integrata al progetto d'interior di riferimento.

È un utente che è fiero del logo Alias inciso a laser sulla carena tanto da, un po' come accade nel mondo della moda, arrivare a chiedere alla produzione se sia possibile incidere le iniziali del proprio nome accanto al logo (un vero successo). ▶