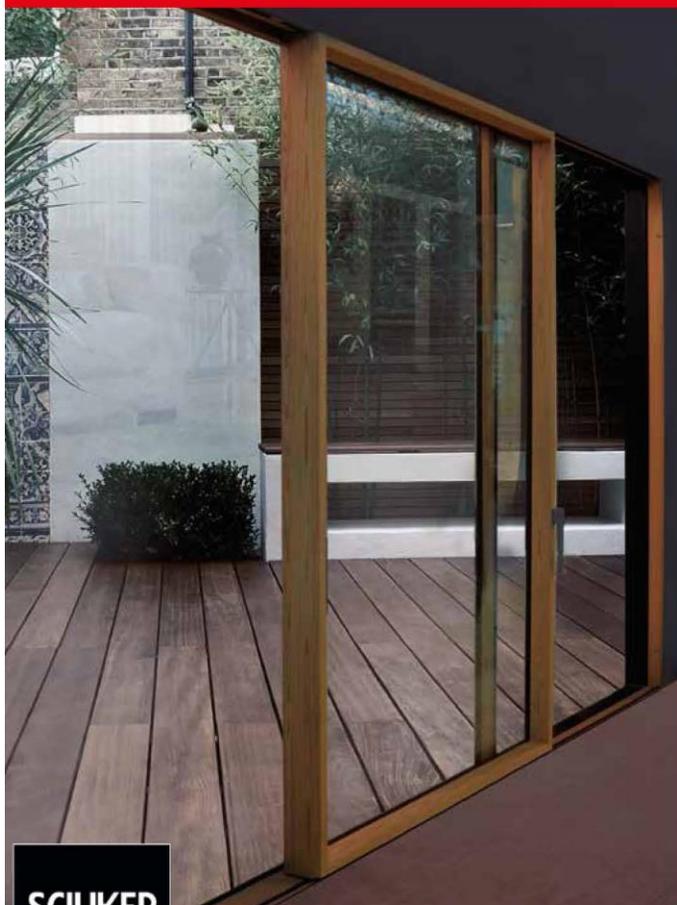


show ROOM

SETTEMBRE/OTTOBRE 2018
anno XXIV numero 5

DBI INFORMATION
digital, business & publishing

PORTE & FINESTRE



**SCIUKER
FRAMES**



UNA FINESTRA SULLA BORSA



LA FINESTRA CHE DÀ OSSIGENO AL PIANETA



VISIONI STRATEGICHE

Sguardi proiettati al futuro, menti lungimiranti, personale appassionato e valori incrollabili, questi sono gli ingredienti giusti per distinguersi sul mercato

A cura della redazione



Progettisti interni al lavoro.

Non solo prodotti ma progetti, non dipendenti ma un gruppo orgoglioso, non punti di forza ma solidi valori, ... Cecilia Scolari, responsabile marketing di Alias racconta questa realtà piacentina, i suoi plus, le proposte più interessanti, il coinvolgimento sociale e i capi saldi nei quali l'azienda crede da sempre.

Chi è Alias? Quali sono i vostri maggiori punti di forza?

«Alias è un'azienda che progetta e produce porte blindate e grate di sicurezza, commercializzandole in Italia e in oltre 30 paesi del mondo. È un caso imprenditoriale di grande successo, considerata la rapidità esponenziale della sua crescita: a pochi anni dalla sua nascita, avvenuta nel 2002, si è subito collocata tra gli indiscussi leader di mercato. Ha sede a Piacenza e rappresenta oggi una delle realtà più dinamiche di settore. La sua forte identità sul mercato si spiega in ragione di alcuni valori, o punti di forza se preferisce, che l'hanno "ispirata" fin dai suoi esordi: visione,

Ricerca&Sviluppo, design e capacità delle persone».

Ci spiega meglio questi valori?

«Con visione intendo la capacità di saper guardare al futuro, anticipando i tempi, che è sicuramente una delle nostre armi vincenti. È la mente lungimirante del fondatore, Dario Vaccari, forte di una pregressa e appassionata conoscenza del mercato di settore, unitamente al supporto tecnico di Maurizio Castignoli, hanno permesso e permettono all'azienda di proporre al mercato progetti/prodotto diventati collezioni e simboli d'eccellenza del Made in Italy. Una capacità di visione che richiede anche il coraggio di investire costantemente in attività di Ricerca&Sviluppo, per fare (e non solo dire) innovazione. Parola che in Alias non è un'intenzione aprioristica, ma il risultato di un percorso. Per questo l'azienda ha istituito al suo interno un apposito dipartimento, dove tutti i giorni persone, sotto la direzione di

Michelangelo Maiori, sperimentano, studiano, si impegnano nello sviluppo di prodotti sempre più evoluti in termini di prestazioni tecniche e soluzioni estetiche, rapportandosi di continuo con la produzione - anzi, lavorando proprio nel cuore della produzione. Come dicevo, la porta Alias è quindi un "oggetto/progetto" e grazie all'esperienza pluriennale di un team di professionisti composto anche da architetti, che affiancano la ricerca tecnica e formale al valore squisitamente funzionale del prodotto, si è da subito introdotto nella progettazione e nella produzione il valore della modernità e della cura dei dettagli, sia dal punto di vista tecnico/costruttivo, sia estetico e quindi del design. Laddove la porta era semplicemente una blindata, Alias ha cambiato il paradigma che regola il settore. La meccanica è diventata estetica e la porta di ingresso è diventata l'impensabile: elemento d'arredo capace di conferire prestigio e carattere a ogni ambiente pur continuando a



Cecilia Scolari,
responsabile
marketing Alias.



La porta Alias è un "oggetto/progetto" che abbraccia nella progettazione e nella produzione il valore della modernità e della cura dei dettagli, sia dal punto di vista tecnico/costruttivo sia estetico e quindi del design

essere elemento fondamentale di protezione. La capacità delle persone, il valore delle risorse umane e delle loro relazioni è un altro dato esperienziale che può senz'altro essere considerato punto di forza imprescindibile in Alias. Mi piace sottolineare come l'età media dei 120 dipendenti non vada oltre i 40 anni di età. L'approccio alle assunzioni è sempre stato incentrato sulle competenze delle persone anche e soprattutto dotate di visioni differenti, ma anche sulle loro capacità relazionali. E così il confronto tra persone con responsabilità di governo e di direzione ai diversi livelli, avviene all'insegna di una dialettica costruttiva capace di far prevalere la logica delle competenze e il comune riferimento al bene dell'azienda. Questo valore, questo saper condividere visioni differenti in una dialettica costruttiva, ha portato la governance Alias - sempre la stessa...squadra vincente non si cambia! - a continuare a mettere in pratica quello "scatto

in avanti" che ha fatto e continua a fare la differenza. Produrre in Italia, compiendo l'intero ciclo produttivo internamente (ricerca-progettazione-sperimentazione-produzione-confezionamento-spedizione-assistenza post vendita) comporta un'unione d'intenti tra chi decide la strategia produttiva e chi la mette in pratica con dedizione e lavoro, cura, versatilità e velocità».

Quali sono i vostri prodotti di punta? Cosa li distingue da altri presenti sul mercato?

«Come detto, scegliere Alias significa assicurarsi la certezza di soluzioni innovative dove eleganza e contemporaneità si coniugano alle più alte prestazioni tecniche: in una parola, significa assicurarsi bellezza. Tutto questo è senza dubbio esaltato dal sistema Wing che trasforma la funzione dell'oggetto porta blindata in un elemento di arredo che, con delicatezza e discrezione, arricchisce un interior, permettendo all'architetto

di trovare nella soglia non più un limite, ma un'occasione per esaltare le qualità del suo progetto. Sistema Wing, nel cui cuore pulsa Wing Wall, la prima vera porta blindata completamente complanare alla parete interna, è un progetto firmato per Alias dall'architetto Ivo Pellegrini e risale a ben 10 anni fa! Wing Wall è la dimostrazione di come l'eccellenza, la bellezza senza tempo di certe soluzioni innovative paghi, non vinta dal tempo (Wing è protetta da 9 brevetti). Con Wing genialità è sinonimo di semplicità, pulizia delle linee, discrezione massima. Ecco, quando parlavo di visione, velocità, capacità di guardare avanti e anticipare il futuro, mi riferivo a fatti, collezioni che hanno percorso i tempi di dieci anni. Forte del vantaggio competitivo, Alias non si è certo seduta, ma si è sempre impegnata in una quotidiana attività di Ricerca&Sviluppo. E così è nata Wing Wall E12-60: "l'unica porta blindata raso muro dotata di caratteristiche di

SRR
incontri

Blindata per interni Dream.



Wing al FuoriSalone a Palazzo Cusani.



“

Per stare al passo di questo futuro anticipato occorre saper guidare il cambiamento, uscire dai confini dell'azienda ed essere presenti negli showroom dei nostri clienti

resistenza al fuoco. Wing Wall E12-60 è infatti in grado di superare i 60 minuti di resistenza al fuoco secondo la recente normativa europea EN 1634-1. Un'unica tipologia di serramento blindato riunisce in tal modo distinte qualità, come la sicurezza all'effrazione e la resistenza al fuoco, alle quali si somma la rilevante capacità di isolamento termico (1W/m2k) e di abbattimento acustico (40 dB). Le linee stilistiche di Wing Wall E12-60 sono pensate per rendere agevole l'inserimento nei più disparati contesti, anche grazie alle diverse versioni disponibili di rivestimento: caratteristica accentuata, sul piano tecnico, dalla rilevante facilità di montaggio". Questa è la motivazione con cui l'Osservatorio permanente del Design ha inserito Wing Wall E12-60 all'interno

dell'ADI DESIGN INDEX 2016. Recente motivo di orgoglio, a proposito di soluzioni innovative capaci di risolvere bisogni e criticità provenienti dal mercato, è Dream, la porta blindata per interni presentata lo scorso anno a Made Expo che sta ora godendo del meritato successo. Una porta blindata per interni...dove è la novità? Vi starete chiedendo. Dream è una piattaforma blindata facile da posare e studiata per accogliere qualsiasi tipo di telaio e pannello. È, quindi, personalizzabile a piacere. Ha tutto l'aspetto di una normale porta per interni ed è perfettamente integrata con tutte le altre presenti nell'immobile. Anzi, può essere rivestita, sia come rivestimento che come coprifilatura, esattamente con le stesse finiture delle porte interne

preesistenti. Può essere anche installata nella versione rasomuro e garantisce un comfort acustico a completa tutela della privacy, senza uguali: isola infatti l'ambiente con un valore certificato di 33 dB, pari al doppio di una porta per interni tradizionale. È quindi pensata per blindare oltre che le classiche camere da letto, anche quegli studi professionali (avvocati, medici,...) che, oltre a dover proteggere documenti e dati sensibili, hanno necessità di tutelare la privacy dei clienti anche dal punto di vista acustico».

Com'è strutturata la vostra rete distributiva?

«Alias dispone di una rete capillare di retailer selezionati su tutto il territorio nazionale, in grado di seguire da vicino il cliente finale in tutte le fasi dell'acquisto della porta, dal preventivo all'eventuale installazione. I nostri partner sono formati e specializzati attraverso un programma di affiancamento continuo gestito direttamente da un team di specialisti tecnico-commerciali interni ad Alias, diretti da Giovanni Alberti, che li supporta per ogni esigenza di pre e post

SRR
incontri

Blindata per interni Dream.



Wing al FuoriSalone a Palazzo Cusani.



“

Per stare al passo di questo futuro anticipato occorre saper guidare il cambiamento, uscire dai confini dell'azienda ed essere presenti negli showroom dei nostri clienti

resistenza al fuoco. Wing Wall E12-60 è infatti in grado di superare i 60 minuti di resistenza al fuoco secondo la recente normativa europea EN 1634-1. Un'unica tipologia di serramento blindato riunisce in tal modo distinte qualità, come la sicurezza all'effrazione e la resistenza al fuoco, alle quali si somma la rilevante capacità di isolamento termico (1W/m2k) e di abbattimento acustico (40 dB). Le linee stilistiche di Wing Wall E12-60 sono pensate per rendere agevole l'inserimento nei più disparati contesti, anche grazie alle diverse versioni disponibili di rivestimento: caratteristica accentuata, sul piano tecnico, dalla rilevante facilità di montaggio". Questa è la motivazione con cui l'Osservatorio permanente del Design ha inserito Wing Wall E12-60 all'interno

dell'ADI DESIGN INDEX 2016. Recente motivo di orgoglio, a proposito di soluzioni innovative capaci di risolvere bisogni e criticità provenienti dal mercato, è Dream, la porta blindata per interni presentata lo scorso anno a Made Expo che sta ora godendo del meritato successo. Una porta blindata per interni...dove è la novità? Vi starete chiedendo. Dream è una piattaforma blindata facile da posare e studiata per accogliere qualsiasi tipo di telaio e pannello. È, quindi, personalizzabile a piacere. Ha tutto l'aspetto di una normale porta per interni ed è perfettamente integrata con tutte le altre presenti nell'immobile. Anzi, può essere rivestita, sia come rivestimento che come coprifilatura, esattamente con le stesse finiture delle porte interne

preesistenti. Può essere anche installata nella versione rasomuro e garantisce un comfort acustico a completa tutela della privacy, senza uguali: isola infatti l'ambiente con un valore certificato di 33 dB, pari al doppio di una porta per interni tradizionale. È quindi pensata per blindare oltre che le classiche camere da letto, anche quegli studi professionali (avvocati, medici,...) che, oltre a dover proteggere documenti e dati sensibili, hanno necessità di tutelare la privacy dei clienti anche dal punto di vista acustico».

Com'è strutturata la vostra rete distributiva?

«Alias dispone di una rete capillare di retailer selezionati su tutto il territorio nazionale, in grado di seguire da vicino il cliente finale in tutte le fasi dell'acquisto della porta, dal preventivo all'eventuale installazione. I nostri partner sono formati e specializzati attraverso un programma di affiancamento continuo gestito direttamente da un team di specialisti tecnico-commerciali interni ad Alias, diretti da Giovanni Alberti, che li supporta per ogni esigenza di pre e post