ferrutensil.com
Ferrutensil Professional

RIVENDITORE
Ferramenta Olivetti, il riferimento per 30 mila professionisti

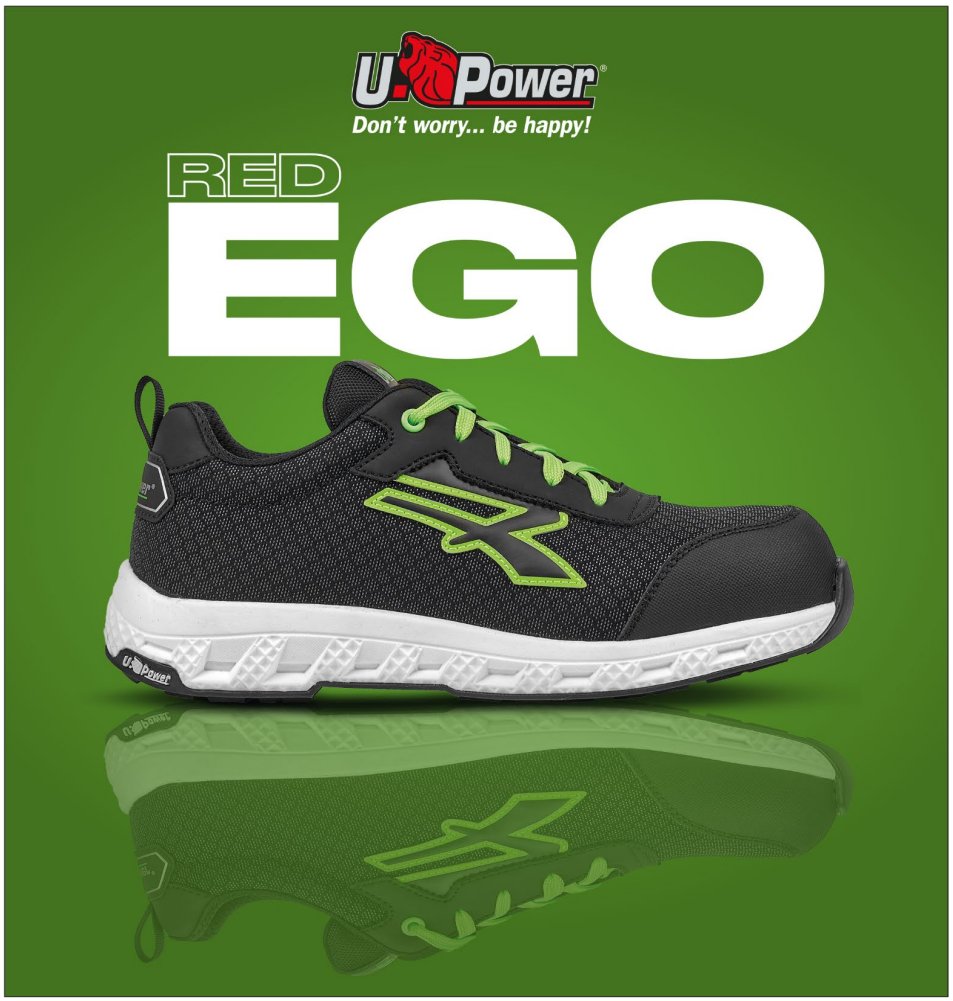
FERRAMENTA YOUNG
Azzurro Group: la distribuzione diventa protagonista del cambiamento

ASSOCIAZIONI
Assoferma: sicurezza, un settore da 1,6 mld di euro

DOSSIER
Sicurezza: produzione e distribuzione raccontano i trend del settore

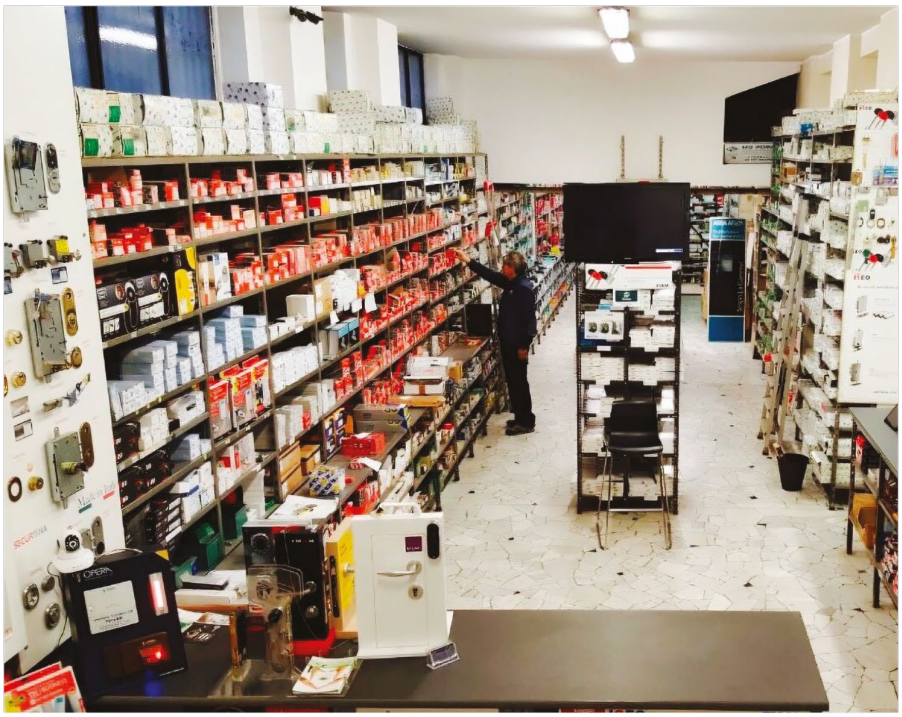
ferrutensil.com
Ferrutensil Professional

IL MAGAZINE PER L'UTENSILERIA E LA FERRAMENTA SPECIALIZZATA



APRILE 2025 - Anno 39 - N°3

Clicca qui



PRODUTTORI SERRATURE, IL FUTURO È SMART

Nel contesto post pandemico, la sicurezza domestica, in cui le serrature svolgono un ruolo primario, risulta sempre più prioritaria per gli italiani. Abbiamo quindi intervistato 7 player per offrire una panoramica del mercato e approfondire le caratteristiche più ricercate dai consumatori e la direzione in cui sta andando l'evoluzione tecnologica.

La pandemia ha trasformato il concetto di casa in un luogo multifunzionale e sentirsi al sicuro al proprio interno, grazie ad esempio a sistemi di sicurezza, contribuisce al benessere personale. Dal 3° Rapporto dell'Osservatorio sulla Sicurezza della Casa Censis-Verisure emerge, infatti, che l'89,2% degli italiani considera la sicurezza domestica una componente essenziale per la qualità della vita, il 74,4% ritiene che dotarsi di sistemi di sicurezza aumenti la serenità e il 57,3% afferma che questi aiutino a ridurre l'ansia. Proprio per que-

Clicca qui

HANNO RISPOSTO ALLE NOSTRE DOMANDE...









1. ***Valentina Caccavale***, *director & head of sales & marketing* ***Assa Abloy***.
2. ***Michele Schiavarelli***, *product marketing manager* ***Cisa***.
3. ***Ermanno Formisano***, *market leader Southern Eastern Europe* ***Iseo Ultimate Access Technologies***.
4. ***Sergio Olivi***, *general manager* ***O.M.R.***.
5. ***Marco Muraro***, *direzione commerciale* ***Potent***.
6. ***Marco d'Adda***, *responsabile commerciale e ricerca & sviluppo* ***Sacar Due***.
7. ***Lucio Zannoni***, *product marketing manager* ***Yale Italy & Greece***.

sti motivi, l'85,5% degli italiani possiede almeno un dispositivo di sicurezza, il 45,3% pensa che ne adotterà uno nei prossimi mesi e ben il 50,1% è intenzionato a investire di più in sistemi di protezione nei prossimi anni. Per rispondere a questa esigenza di mercato, l'innovazione nel campo della sicurezza si dimostra la chiave di volta e qui entrano in gioco le serrature smart. La porta di casa non è più solo un elemento architettonico, ma un simbolo di sicurezza e privacy da proteggere con chiavi e serrature sempre più avanzate: il 50,3% ritiene utile dotarsi di una serratura gestita a distanza tramite app e circa un terzo di questi dichiara di essere pronto ad adottare questa tecnologia. Risulta quindi essenziale il ruolo delle aziende della sicurezza. E per capire concretamente a che punto siamo in Italia, abbiamo chiesto a 7 player di fornirci una panoramica del mercato e di approfondire il loro rapporto con i rivenditori mettendo in luce anche le caratteristiche più ricercate dai consumatori e la direzione in cui sta andando l'evoluzione tecnologica.

Il mercato

Gli attori della sicurezza passiva hanno evidenziato un andamento perlopiù positivo, o comunque in linea con le previsioni, contraddistinto però da un clima di incertezza dovuto alla situazione congiunturale. Anche le prospettive per il 2025 si aprono a una lettura a due vie: da un lato si prospetta un trend stabile, mentre dall'altro emerge positività, in particolar modo dalle aziende che stanno puntando sull'innovazione di prodotto.

"Mottura ha chiuso il 2024 con un buon risultato, nonostante l'incertezza e le congiunture macroeconomiche particolarmente importanti che caratterizzano il contesto attuale – afferma **Valentina Caccavale, director & head of sales & marketing Assa Abloy** –. Per il 2025 si prospetta un altro anno ricco di sfide con un mercato altrettanto incerto, tuttavia le nostre previsioni sono stabili, di mantenimento dei risultati ottenuti nell'anno precedente". Un mercato generale incerto riferito anche da **Marco Muraro, direzione commercia-** >>>

Clicca qui
MOTTURA

le Potent, "Nel 2024 il mercato delle serrature in Italia ha registrato una lieve flessione complessiva, in particolare nella seconda metà dell'anno, principalmente per un clima generale di cautela. L'inizio del 2025 ha mostrato segnali incoraggianti e una ritrovata fiducia tra gli operatori del settore. Tuttavia, sarà fondamentale monitorare attentamente l'evoluzione della situazione geopolitica internazionale, che potrebbe influenzare sensibilmente le dinamiche del mercato globale".

Gli attori della sicurezza passiva hanno evidenziato un andamento perlopiù positivo, o comunque in linea con le previsioni, contraddistinto però da un clima di incertezza dovuto alla situazione congiunturale.

"Nel 2024, il mercato delle serrature ha registrato una crescita notevole. Questa tendenza è sostenuta dall'aumento della domanda di sicurezza domestica, evidenziata anche dal 3° Rapporto dell'Osservatorio sulla Sicurezza della Casa Censis-Verisure, che mostra come l'89,2% degli italiani consideri la sicurezza domestica essenziale per il proprio benessere – riferisce **Michele Schiavarelli, product marketing manager Cisa** –. Le prospettive per il 2025 indicano un ulteriore consolidamento di queste tendenze, con un'attenzione crescente verso una sempre maggiore integrazione di componenti elettronici e digitali in sistemi tradizionalmente meccanici".

Nello specifico della propria realtà, **Ermanno Formisano, market leader Southern Eastern Europe Iseo Ultimate Access Technologies**, sostiene che "Nel corso del 2024 le vendite sono state in linea con quanto previsto. Nel 2025, ci aspettiamo una domanda crescente soprattutto per le soluzioni della linea Connected, che offrono la possibilità di gestire gli accessi da remoto, opzione sempre più richiesta dal mercato. Per questo, prevediamo un trend positivo, in particolare per prodotti come Multiblindo Smart e X1R Smart".

Analogamente **Sergio Olivi, general manager O.M.R.**, dichiara che "Il mercato delle serrature nel 2024 ha confermato le aspettative, con un andamento in linea con le previsioni, sia in termini di produzione che di distribuzione. Per il 2025, le prospettive sono di crescita, spinte dall'evoluzione tecnologica e dall'introduzione di serrature elettroniche di nuova genera- >>>

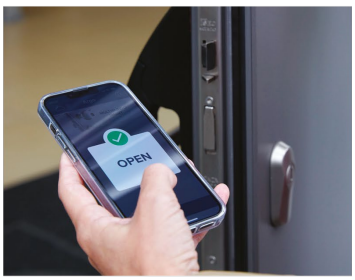
CISA



RS5 è il cilindro antieffrazione con tecnologia brevettata Radial System resistente anche ai decoder tipo Topolino. Con 5 file di perni radiali in acciaio carbonitrurato, offre il massimo livello di protezione contro le tecniche di scasso più evolute (SKG***). Il sistema modulare brevettato offre una resistenza allo strappo e all'estrazione del cilindro superiore del 60%. Le chiavi possono essere duplicate solo nei centri Cisa autorizzati e sono associate a un'identità digitale, che consente il monitoraggio in tempo reale delle richieste di duplica, con notifiche push e storico accessibile da smartphone e web.

ISEO

Multiblindo Smart è la serratura automatica, motorizzata, connessa e autorichiudente, progettata da Iseo per garantire massima sicurezza e libertà di movimento. Grazie al Connection Box può essere gestita con Argo App. La serratura può essere aperta dai lettori 1NCA Smart Readers di Iseo e la tecnologia di richiusura automatica si attiva non appena l'anta viene accostata. Dotata di design elegante e minimale, con finiture curate per adattarsi ad ogni ambiente, si distingue per l'elevata affidabilità, con catenacci in acciaio carbonitrurato rinforzato, per una resistenza all'effrazione conforme ai più alti standard normativi.



Clicca qui

zione. A questo si aggiunge il valore della continuità: Moia offre soluzioni compatibili con i modelli storici dei principali marchi italiani, garantendo affidabilità e supporto nel tempo".
"Il 2024 è stato per Yale un anno positivo, grazie all'introduzione di alcuni nuovi importanti player del mercato tradizionale e al consolidamento del pacchetto clienti storici, frutto di un'attenta analisi di assortimento prodotto dedicato al singolo canale distributivo e una strategia di pricing ottimizzata alla crescita del valore percepito per i nostri partner – racconta **Lucio Zannoni, product marketing manager Yale Italy & Greece** –. Grazie all'introduzione di diverse novità durante l'anno, ci aspettiamo un 2025 in continua crescita, nel quale Yale si ritaglierà un importante spazio che rinforzerà la sua posizione di brand storico nel mondo della sicurezza".

MOTTURA



Fiori all'occhiello dell'offerta di Mottura sono le serrature bNova e bBlock. bNova è una serratura elettronica motorizzata, controllabile da remoto sia dalle soluzioni mobile/web dell'azienda che da sistemi di terze parti, per portare il controllo accessi residenziale e commerciale a nuovi standard di comodità senza rinunciare alla sicurezza. bBlock è una serratura meccanica con un sistema blocca aste elettromeccanico integrato, anch'essa controllabile da remoto, che aggiunge un controllo delle credenziali digitali alla consueta sicurezza meccanica delle serrature Mottura per porte blindate.



O.M.R.

La serratura a combinazione meccanica di O.M.R. è una soluzione solida, resistente e durevole, con un design moderno e minimale, pensata per installazioni su armadi e locker in ambienti ad alta rotazione come palestre, musei, scuole e simili. L'utente può scegliere un codice personale diverso ad ogni apertura e, una volta inserito il codice, quando si chiude la serratura ruotando la ghiera esterna, la combinazione torna automaticamente a 0000, grazie alla funzione di autoscramble che impedisce che il codice rimanga visibile dopo l'uso. Sicurezza, praticità e design la rendono una scelta ideale per ambienti di grande passaggio.



"Per quanto ci riguarda – commenta **Marco d'Adda, responsabile commerciale e ricerca & sviluppo Sacar Due** –, il mercato è rimasto pressoché stabile, tenendo presente che il settore delle serrature è per la maggior parte rivolto a ricambi o sostituzioni. Essendo un comparto soggetto a questo tipo di vendita ha un mercato piuttosto stabile che penso si ripeterà anche nel 2025".

Supporto al rivenditore

Sono molteplici le iniziative intraprese dai player per supportare il canale tradizionale nell'indirizzare il cliente verso il prodotto più adatto in base alle esigenze riferite per fidelizzarlo: dai materiali promozionali tradizionali a quelli digitali, sempre più ampiamente utilizzati e sviluppati, fino ai momenti di incontro in presenza.
"Per noi di Yale – garantisce **Lucio Zannoni** –, il rapporto con i rivenditori non si limita alla fornitura di prodotti, ma si basa su una vera e propria collaborazione. Offriamo formazione tecnica frequente per accrescere le competenze sugli aspetti importanti, come installazione e sostituzione, fondamentali per fidelizzare i clienti. Inoltre, il nostro team di supporto affianca costantemente i rivenditori nella scelta delle soluzioni più adatte, risolvendo dubbi e garantendo assistenza continua. Grazie a materiali promozionali sempre aggiornati e fruibili anche digitalmente in ogni momento, ogni punto vendita può comunicare al meglio il valore dei nostri prodotti e guidare il cliente nella scelta giusta".
Guidare il cliente è un aspetto sottolineato anche da **Marco d'Adda** di Sacar Due "Stiamo investendo molto nel supporto alla vendita, sia in termini di strumenti per aiutare la comprensione e il montaggio dei vari prodotti, sia in termini di formazione del personale tramite videoconferenze e incontri mirati. Per la didattica abbiamo creato dei QR code personalizzati per singolo negozio che, se scansionati, permettono di accedere a informazioni aggiuntive del prodotto fino ad arrivare al video di montaggio. Inoltre, attraverso la didattica cerchiamo di guidare il cliente nella scelta corretta del prodotto in base alle proprie necessità, indicando le misure necessarie da conoscere e gli accorgimenti da tenere in considerazione per evitare un acquisto errato".
"La nostra rete commerciale supporta capillarmente il canale ferramenta attraverso una continua presenza sul territorio italiano ed estero, garantendo visite periodiche >>>

Clicca qui
MOTTURA

ai punti vendita e fornendo consulenza diretta e personalizzata – segnala **Marco Muraro** di Potent –. Per favorire il rapporto con il cliente finale, utilizziamo cataloghi tecnici dettagliati, sviluppati in modo chiaro e intuitivo, insieme a strumenti di media marketing digitale e newsletter periodiche dedicate alla presentazione approfondita dei prodotti e delle loro specifiche tecniche. Inoltre, partecipiamo attivamente agli eventi organizzati dai nostri clienti, quali fiere e open day, per presentare i prodotti e fornire un supporto diretto alla clientela".

Sono molteplici le iniziative intraprese dai player per supportare il canale tradizionale nell'indirizzare il cliente verso il prodotto più adatto in base alle esigenze riferite per fidelizzarlo.

"Come Mottura riteniamo che il supporto ai nostri partner sia un asset strategico fondamentale per consolidare relazioni durature, garantire un alto livello di competenza tecnica e commerciale e promuovere soluzioni di sicurezza innovative e affidabili – assicura **Valentina Caccavale** di Assa Abloy –. Offriamo corsi tecnici sui prodotti, con focus su installazione, configurazione e manutenzione. Crediamo inoltre nell'utilità e facilità di fruizione dei video tutorial. Oltre a queste iniziative, il team Tecnico Mottura supporta direttamente i clienti, affiancando anche i venditori. Abbiamo rafforzato, con la creazione di un nuovo team, il supporto pre e post-vendita per dare assistenza mirata nella scelta dei prodotti più adatti a rispondere alle richieste dei clienti finali e risolvere eventuali problematiche o chiarire dubbi".

Dal canto suo, **Ermanno Formisano** di Iseo mette l'accento sull'importanza della formazione "Nel contesto attuale, che vede una complessità sempre maggiore delle tecnologie di accesso, l'aggiornamento dei nostri collaboratori e clienti diventa ancora più fondamentale. Oltre ad una formazione continua e completa, organizziamo training periodici sui nuovi prodotti e aggiornamenti, con corsi che vengono svolti nella ferramenta interessata o in Iseo. I nostri rivenditori sono tecnici e consulenti, capaci di indirizzare il cliente verso il prodotto che più si adatta alle sue esigenze. Per questo, è indispensabile investire nella formazione, soprattutto nel campo dei prodotti connessi, dove il coinvolgimento attivo di installatori, progettisti e system integrator diventa fondamentale per la comprensione completa di una tecnologia".

Sergio Olivi di O.M.R. racconta che: "Il supporto ai rivenditori del canale ferramenta passa principalmente attraverso strumenti digitali avanzati, che permettono di offrire assistenza e formazione in modo semplice ed efficace. Il nostro sito web è un punto di riferimento fondamentale, dove è possibile trovare tutte le caratteristiche tecniche dei prodotti, descrizioni dettagliate e video tutorial di manutenzione e installazione. Uno strumento particolarmente apprezzato da specialisti e locksmiths è l'app Trova la serratura, che guida l'utente nell'individuazione del ricambio compatibile Moia attraverso un ciclo di semplici domande. In aggiunta, il nostro servizio clienti offre un supporto diretto con tecnici commerciali esperti, tramite chat, chiamate e videochiamate".

Infine, **Michele Schiavarelli** di Cisa riferisce che: "Cisa considera i rivenditori nel canale ferramenta dei veri e propri partner, ai quali

POTENT



Nel catalogo di Potent è stato recentemente introdotto il cilindro modello 597 frizionato, una soluzione altamente affidabile e innovativa ideale per porte in legno, metallo e basculanti. Il cilindro con sistema antistrappo girevole, piastrina antitrapano e boccola in acciaio cromato, offre un'alta resistenza ai tentativi di scasso. Facilmente intercambiabile con altri modelli già installati e distribuiti sulle serrature Potent, presenta una chiave piatta reversibile con oltre 40.000 combinazioni possibili, garantendo praticità e massima sicurezza.

Clicca qui

fornire non solo prodotti innovativi, ma anche un supporto completo in termini di formazione e consulenza. Attraverso il nostro team di promotori, offriamo formazione diretta ai professionisti presso i punti vendita o nelle nostre sedi, assicurando che siano sempre aggiornati sulle ultime innovazioni e sulle migliori pratiche di installazione e manutenzione. Questo impegno si traduce in una collaborazione continua che permette ai rivenditori di fornire una consulenza specializzata e aggiornata ai loro clienti".

Innovazione tecnologica

Le serrature smart rappresentano il cuore dell'evoluzione tecnologica. Tuttavia, appare evidente dalle affermazioni dei vari player che non si può prescindere dalle soluzioni meccaniche, più tradizionali. Tra le caratteristiche più ricercate dai consumatori, la sicurezza, che si traduce anche nella resistenza alle più recenti metodologie di effrazione, e la compatibilità, con diverse piattaforme o con modelli precedenti.

"Anche il settore della ferramenta sta vivendo una fase di innovazione tecnologica, con l'introduzione di soluzioni digitali che si affiancano e supportano quelle tradizionali – evidenzia **Sergio Olivi** di O.M.R. –. Sebbene la sicurezza, l'affidabilità e la comodità rimangano caratteristiche fondamentali, notiamo che le tecnologie più avanzate stanno iniziando a conquistare spazio sugli scaffali delle ferramenta italiane. Ad esempio, quello delle serrature biometriche, in ambienti come uffici, laboratori e studi è un aspetto che sicuramente risalta agli occhi dei clienti, che sempre più apprezzano il prestigio di utilizzare dispositivi tecnologicamente avanzati. E, cosa ancora più importante, oggi i costi di queste tecnologie sono diventati accessibili, rendendole una scelta alla portata di tutti".

Anche **Ermanno Formisano** di Iseo fa notare che: "Negli ultimi anni, il settore è cambiato, grazie a fattori come l'evoluzione tecnologica: innovazione e ricerca sono essenziali per sviluppare soluzioni che combinino sicurezza e flessibilità. Da sempre, Iseo ha come obiettivo quello di soddisfare le esigenze di sicurezza e affidabilità nel controllo accessi di diverse tipologie di clienti e di segmenti di mercato, garantendo al tempo stesso completa libertà di movimento. Le soluzioni Connected di Iseo sono un chiaro esempio dell'impegno aziendale nell'integrazione di diverse tecnologie rispondendo alle esigenze moderne e anticipando le sfide future nel settore della gestione degli accessi".

"Negli ultimi anni, la ferramenta ha assistito a un'evoluzione significativa delle serrature, grazie all'introduzione di soluzioni innovative che migliorano sicurezza, praticità e controllo. Le tradizionali serrature meccaniche, pur restando un punto di riferimento – osserva **Lucio Zannoni** di Yale -, sono sempre più affiancate da sistemi avanzati che >>>

SACAR DUE



Tra gli articoli presenti nel catalogo di Sacar Due figurano anche prodotti per mettere in sicurezza i garage, che molto spesso custodiscono beni di valore, come biciclette, moto o auto. Tra questi, la serratura antiscasso per basculanti con foro per cilindro tondo o foro per cilindro sagomato, che garantisce maggiori standard di sicurezza in caso di effrazione. Inoltre, per evitare tagli e perforazioni della lamiera, si consiglia l'applicazione della piastra di rinforzo in acciaio zincato, disponibile sia liscia che grecata, con fori per il fissaggio di serrature e viti di fissaggio incluse.

YALE



Smart Lock Linus L2, punta di diamante dell'offerta Yale dedicata alla domotica residenziale, è facile da installare, configurare e utilizzare. Offre un controllo completo degli accessi, anche da remoto e senza l'utilizzo di nessun accessorio supplementare, garantendo la massima comodità e protezione senza costi aggiuntivi. Il suo design elegante si integra perfettamente in ogni ambiente, mentre le funzionalità avanzate e la interoperabilità, non solo con gli altri prodotti Yale ma anche con le principali piattaforme di domotica, lo rendono la scelta ideale per una casa sempre connessa e sicura, tutto a portata di smartphone.

Clicca qui

sfruttano la tecnologia digitale per garantire una protezione su misura e una gestione più intelligente degli accessi. Per i professionisti del canale tradizionale, rimanere aggiornati sulle nuove tecnologie e sulle tendenze è essenziale per offrire ai clienti le migliori soluzioni di sicurezza disponibili al miglior prezzo. E in questo ambito, Yale vanta una expertise decennale sulla produzione e commercializzazione di sistemi smart".

"Le innovazioni tecnologiche più significative sono certamente le serrature elettroniche – asserisce **Marco d'Adda** di Sacar Due –. Queste soluzioni permettono l'apertura di porte, cancelli e mobili direttamente dal cellulare o da remoto attraverso dei codici di accesso o semplicemente con un clic. In questo modo è possibile non solo liberarsi delle chiavi ma anche avere il controllo degli accessi. Certamente al momento queste sono soluzioni piuttosto costose ma è possibile, che in futuro, se verranno utilizzate su larga scala, potranno essere più accessibili per tutti".

Le serrature smart rappresentano il cuore dell'evoluzione tecnologica. Tuttavia, appare evidente dalle affermazioni dei vari player che non si può prescindere dalle soluzioni meccaniche, più tradizionali.



Foto cortesia Iseo

Valentina Caccavale di Assa Abloy entra più nel dettaglio delle caratteristiche ricercate dai consumatori: "Le principali innovazioni nel settore riguardano gli ecosistemi di sicurezza smart, come la piattaforma Mottura bTechnology per il controllo remoto tramite applicazione o pc, mentre relativamente alla meccanica, l'uso di soluzioni avanzate che danno al cliente la possibilità di essere protetto dalle più recenti tecnologie di scasso. Le caratteristiche più ricercate sono affidabilità e robustezza, facilità di installazione e utilizzo, nonché compatibilità e versatilità. I clienti vogliono prodotti resistenti alle più recenti metodologie di effrazione ed adattabili a diverse tipologie di porte e ambienti, assieme a un esteso assortimento di ricambi per la base installata esistente".

Anche **Michele Schiavarelli** di Cisa menziona l'importanza non solo di qualità e durabilità, ma anche della resistenza contro le tecniche di scasso più avanzate "Il settore delle serrature sta vivendo una trasformazione significativa, con la crescente introduzione di tecnologie elettroniche e digitali per rispondere alle richieste di un mercato che esige prodotti di altissima qualità ma anche più facili da gestire e controllare in tempo reale. Tra le caratteristiche più apprezzate c'è sicuramente la resistenza contro le tecniche di scasso più avanzate, come i decoder del tipo Topolino, e la duplicazione protetta delle chiavi. Dal punto di vista degli installatori, la richiesta è di soluzioni sempre più personalizzabili e facili da installare. Anche la qualità Made in Italy rappresenta un valore riconosciuto, garanzia di prestazioni e durabilità".

"Negli ultimi anni abbiamo puntato con decisione sull'innovazione tecnologica per rispondere efficacemente alle sempre più sofisticate richieste di sicurezza del mercato. Abbiamo introdotto cilindri dotati di sistemi avanzati anti-manipolazione e anti-effrazione, progettati per essere semplici e pratici nell'uso quotidiano. Parallelamente, abbiamo ottimizzato le serrature a ingranaggi per porte blindate, migliorando la robustezza e la resistenza ai tentativi di scasso. Per fronteggiare la crescente concorrenza, – rivela **Marco Muraro** di Potent – puntiamo inoltre sulla qualità eccellente dei nostri prodotti, una caratteristica distintiva e riconosciuta del nostro marchio". ■

di Sara Cavallini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Clicca qui

MOTTURA