



## LANDING PAGES

PERIODICO DI INFORMAZIONE  
AZIENDALE / CORPORATE  
INFORMATION MAGAZINE



### EDITORIALE / EDITORIAL

# Giuseppe Violini

Managing Director

2

Levy,  
Clementi

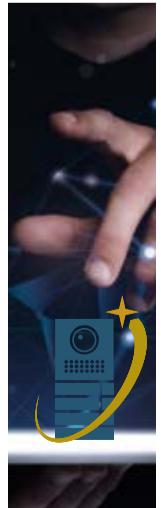
/ products  
Astro



3

IP EVO

/ Case History  
POLAND



4

/ Testimonial:  
George  
Thanelas

/ newsletter



Crescere in maniera importante conquistando nuovi mercati è la sfida che Farfisa ha intrapreso e che conta di vincere attraverso la qualità e la competenza delle persone.

Attraverso la collaborazione con l'**Ing. Alessandro Levy Bacchielli**, che ha assunto da qualche mese il ruolo di **Chief Commercial Officer** e di cui troverete nella pagina seguente una breve intervista, ci avvaliamo di una risorsa di alto spessore, con una vasta e variegata esperienza di direzione e sviluppo commerciale, capace di portare innovazione e un'attenzione all'ottimizzazione totalmente in linea con la nostra cultura e valori.

Sono sicuro che Alessandro saprà tradurre la nostra volontà di crescita in azioni concrete ed efficaci.

*Growing significantly by conquering new markets is the challenge that Farfisa has undertaken and which we expects to win through the quality and competence of its people.*

*Through the co-operation with **Ing. Alessandro Levy Bacchielli**, we have a high-profile resource, with vast and varied experience in commercial management and development, capable of bringing innovation and a focus on optimization, totally in line with our culture and values. Alessandro took on the role of **Chief Commercial Officer** a few months ago, you can find a brief interview on the following page.*

*I am sure that Alessandro will be able to translate our desire for growth into concrete and effective actions.*



## Alessandro Levy Bacchielli

*Chief Commercial Officer*

**Farfisa è un marchio storico e prestigioso, che con prodotti affidabili, di lunga durata e che coniugano innovazione, design, accessibilità e facilità di installazione ha enormi potenzialità di crescita.**

Lavoro con clienti e collaboratori con spirito costruttivo in un'ottica di lungo termine, cerco continuamente di individuare miglioramenti, e conto di dare il mio contributo valorizzando i nostri punti di forza, introducendo elementi di differenziazione rispetto ai nostri competitor e dando una notevole spinta alla nostra presenza commerciale e allo sviluppo di nuovi mercati.

**Sono convinto che insieme a tutto il team Farfisa riusciremo a ottenere grandi risultati!**

**Farfisa is a historic and prestigious brand, which with reliable, long-lasting products that combine innovation, design, accessibility and ease of installation has enormous growth potential.**

I work with customers and collaborators with a constructive spirit in a long-term perspective, I continually try to identify improvements, and I believe to give my support by enhancing our strengths, introducing elements of differentiation with respect to our competitors and giving a significant boost to our commercial presence and the development of new markets.

**I am convinced that together with the whole Farfisa team we will be able to achieve great results!**



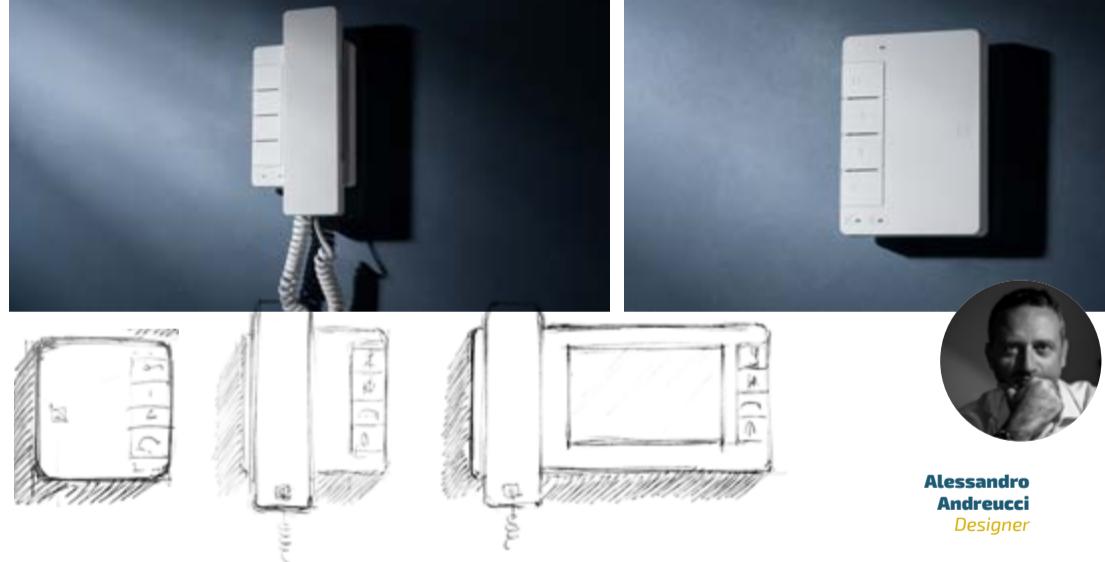
Di dimensioni compatte, **Astro è la linea di posti interni** caratterizzata da un look essenziale e fresco, può esaltare qualsiasi arredamento. L'offerta Astro si compone di **3 prodotti: citofono con cornetta, citofono vivavoce e videocitofono 4.3"**, completamente prodotti in Italia. Astro dialoga con tutti i posti esterni Farfisa nelle installazioni Duo System, programmazione Bluetooth. **Astro, design looks beyond.**

Parla il designer / **Alessandro Andreucci** / Designer speaking

"Quello che mi ha colpito di Farfisa sin dall'inizio sono state due cose: le capacità tecniche e tecnologiche dell'azienda che progetta e produce i propri prodotti e l'immediata sintonia con le persone coinvolte nel progetto, che è stata alla base di un percorso condiviso e sinergico. Oggi, dopo aver sviluppato insieme altre due linee, Sette e Alba, posso confermare con soddisfazione che la positiva sensazione iniziale era corretta. Sono convinto che insieme a Farfisa in questi anni abbiamo

sviluppato delle linee che coniugano funzionalità e rigore estetico, forme disegnate per durare nel tempo, che pongono sempre l'utilizzatore e le sue esigenze al centro del progetto."

"Two things struck me about Farfisa right from the start: the technical and technological capabilities of the company that designs and manufactures its products and the immediate harmony with the people involved



Compact in size, **Astro is the line of indoor stations** characterized by an essential and fresh look, it can enhance any decor. The Astro offer consists of **3 products: door phone with handset, hands-free door phone and 4.3" video door phone**, completely produced in Italy. Astro communicates with all Farfisa external units in Duo System installations, Bluetooth programming. **Astro, design looks beyond.**

**CLICCA QUI /  
CLICK HERE**



## Mauro Clementi

**Responsabile Commerciale Italia**

Entra a far parte del team commerciale e porta grande energia in azienda Mauro Clementi, nel ruolo di Responsabile Commerciale Italia. Sua quindi la **competenza dell'intero mercato domestico**, curando con attenzione la catena distributiva, a partire dalle reti di agenzie e centri di assistenza, fino ai grossisti, con un occhio particolare alla figura dell'installatore. Mauro Clementi, con esperienza maturata in campo affine per decenni, si racconta con sicurezza e un gran sorriso:

"Sono pronto ad affrontare sfide interessanti, per ottenere successi anche in quelle zone di Italia dove ancora Farfisa non è ben diffusa. Ho il supporto di un team di colleghi professionisti competenti ed entusiasti, su cui posso contare per far crescere la videocitofonia Farfisa. Prestissimo vedrete novità con soluzioni dav-

**vero molto interessanti** e non vedo l'ora di presentarvele e di darvi l'opportunità di crescere con noi. Quello che il mercato percepisce è una marcia diversa, la mia idea è far conoscere Farfisa e scoprire i vantaggi che i nostri sistemi portano a tutti gli attori standard della filiera distributiva, ma anche a nuovi target. La mia esperienza, la mia disponibilità e i miei obiettivi sono le opportunità migliori sul campo".

Mauro Clementi joins the commercial team and brings great energy to the company, in the role of Sales Manager for Italy. He therefore has the **expertise of the entire domestic market**, carefully taking care of the distribution chain, starting from the network of agencies and assistance centers, up to wholesalers, with particular attention to the figure of the installer. Mauro Clementi,

with experience gained in a similar field for decades, talks about himself with confidence and a big smile: "I'm ready to face interesting challenges, to achieve success even in those areas of Italy where Farfisa is not yet widespread. I have the support of a team of competent and enthusiastic professional colleagues, on whom I can count to grow Farfisa video door entry systems. Very soon you will see news with very interesting solutions and I can't wait to present them to you and to give you the opportunity to grow with us. What the market will perceive is a different gear, my idea is to make Farfisa known and discover the advantages that our systems bring to all the standard players in the distribution chain, but also new targets. My expertise, my availability and my goals are the best opportunities on the field".



# Nuova Tecnologia IP EVO: / New IP EVO Technology:

vivere più' smart con l'**IP puro** al servizio di tutti  
/ smarter living with **pure IP** at everyone service

Siamo orgogliosi di presentare il risultato dei recenti impegni del nostro R&D, con il supporto ed il know how del team commerciale, di chi tasta il mercato e conosce le esigenze del cliente, anticipandone le soluzioni: la nuovissima tecnologia IP EVO. Si tratta di "**IP puro**" e dedicato a complessi multiutenza, per questo una soluzione innovativa e molto competitiva sul mercato, per rispondere ad esigenze precise di altissimo livello dal punto di vista funzionale e di sicurezza. La prima fase del progetto offre la soluzione IP EVO attraverso il **posto esterno che dialoga con smartphone, con i più diffusi assistenti vocali digitali** e con futuri videocitofoni specifici, comodamente attraverso una app dedicata. La pulsantiera -solida e compatta- ha la placca in acciaio inox 316L, con tasti in acciaio e 6 viti si sicurezza Torx con piolo centrale, per il massimo di sicurezza, il montaggio è ad incasso. Integra telecamera 5 megapixel, ampio display grafico e 16 tasti. È predisposta per il montaggio del modulo RFID. Connessa tramite diverse possibilità di collegamento ad

internet, Ethernet, WiFi, e modulo opzionale LTe/4G, consentirà anche l'integrazione con telecamere di videosorveglianza e sistemi di attuazione evoluti come QR code, NFC ed Apple Wallet. Attraverso la app, l'installatore può comodamente effettuare registrazioni, aggiornamenti, configurazioni da remoto, mentre dal punto di vista dell'utente finale, la **app IP EVO consente la gestione degli accessi** in totale sicurezza tramite smartphone. Grande attenzione è stata data anche alla **sicurezza informatica**: è presente un sistema di sicurezza integrato con chip dedicato. Le applicazioni possibili sono svariate: grandi complessi per esempio studentati, residence case vacanze, dove il target di utilizzo è giovane, veloce, in una parola "smart" che esige soluzioni performanti, di design ed in completa sicurezza, dove la connessione è sempre garantita.

We are proud to introduce the result of the recent efforts of our R&D, thanks to the support and know-how from the Sales team, who understands the markets and knows the cus-

mer's needs, moving up with the solutions: the new IP EVO technology. It is "**pure IP**" and it is conceived for multi-user estates, this is why it is an innovating solution. It is very competitive on the market, because it answers to precise extremely high requirements, both in functionality and security. The first phase of the project offers IP EVO solution through an **entry door station which communicates with smartphones, with the most widespread digital voice assistants** and with future specific videointercom units, conveniently via a dedicated app. The push-button panel - solid and compact - has a 316L stainless steel plate, with steel buttons and 6 Torx security screws with a central pin, for max security, installation is flush-mounted. 5 mega-pixel camera integrated, large graphic display and 16 keys. It is ready for the assembly of the RFID module. Connected via various internet connection options, Ethernet, WiFi, and an optional LTe/4G module, it will also allow integration with video surveillance cameras and advanced implementation systems such as QR

code, NFC and Apple Wallet. Through the app, the installer can easily carry out remote recordings, updatings and configurations, while from the point of view of the end user, the **IP EVO app allows access management** in total security via smartphone. Great attention has also been given to **computer security**: there is an integrated security system with a dedicated chip. The possible applications are varied: large complexes such as student residences, holiday homes, where the target user is young, fast, in a word "smart" that requires high-performance, design and completely secure solutions, where the connection is always guaranteed.



**Roberto Canullo**  
Technical Director

## Case History **Warta Towers** POLAND

Grande complesso edilizio sorto nella nuova area residenziale di Poznan, in Polonia. Si tratta di un imponente palazzo composto da varie aree, che prevede 21 posti esterni e un totale di più di **300 appartamenti** dotati di tutti i confort e anche qualche locale commerciale al pian terreno. Large building complex built in the new residential area of Poznan, Poland. It is an imposing building made up of various areas, which provides 21 outdoor entry door stations and a total of more than **350 apartments** equipped with all comforts and also some commercial premises on the ground floor.

### PROGETTO

Vasto complesso edilizio di alto livello costruito nel nuovo quartiere residenziale di Poznan in Polonia. Si tratta di più di 350 appartamenti in totale, suddivisi in 5 scale e 21 posti esterni.

### ANALISI

In questa installazione, il contractor richiede garanzia nelle performance, assistenza nella programmazione delle soluzioni, integrazione con impianto elettrico e automatismi.

### ANALYSIS

In this installation, the contractor requires guaranteed performance, assistance in planning solutions, integration with the electrical system and automation.



### SOLUZIONE

**Duo System** risulta la soluzione che matcha le esigenze e le performance: lunghe distanze tra posti interni e posti esterni, accessibilità trasversale. **Posti esterni Solvo. Posti interni serie Exhibto.**

### FARFISA SOLUTION

**Duo System** is the solution that matches needs and performance: long distances between indoor and outdoor stations, transversal accessibility. **Solvo door stations. Exhibto series internal stations.**

**CLICCA QUI /  
CLICK HERE**



**Lorenzo Gambetti**  
Farfisa Technical Dept.





CLICCA QUI /  
CLICK HERE

**GEYER**

## parla / speaking with **GEORGE THANELAS**

Breve intervista a / Short interview with

### 1) Quando è iniziata la vostra collaborazione?

La nostra collaborazione è iniziata nel 2011. Finora abbiamo implementato moltissimi progetti di successo, i nostri clienti sono soddisfatti della qualità e dell'esperienza Farfisa.

### 2) Come può definire la relazione tra Geyer e Farfisa?

La relazione con Farfisa si basa su fiducia, affidabilità e dialogo reciproci, a qualsiasi livello. Aggiungo che una delle chiavi di successo risiede nel supporto e nello spirito di gruppo.

### 3) Perché scegliete i prodotti e l'azienda Farfisa?

La decisione di collaborare con Farfisa si basa su qualità e design di prodotto, insieme ad affidabilità dell'azienda. Stiamo parlando di prodotti realizzati in Europa, con un design ricercato, conforme agli standard della nostra clientela. Inoltre, il know-how e l'esperienza del personale specializzato sono fattori chiave per la collaborazione con Farfisa. Disponibilità veloce dei materiali, nessuna mancanza nelle consegne e prodotti di alta qualità sono i motivi principali per mantenere viva questa collaborazione e giorno dopo giorno sviluppare il brand awareness nei consumatori.

### 4) Come può definire il mercato Greco e le previsioni del mercato della videocitofonia?

Nel mercato Greco la competizione è alta, perché la maggioranza delle aziende hanno introdotto nel loro ventaglio di offerta prodotti di qualità mediocre, con performance limitate, ma a buon prezzo. Le priorità dei consumatori consistono nella qualità delle funzionalità tecnologiche, nel servizio e naturalmente nel prezzo. Inoltre, l'evoluzione della tecnologia si mescola con la presenza di tecnologie smart con cui ci confrontiamo quotidianamente: Smart Home, Smart Cities, Smart Building che necessitano integrazione e flessibilità da parte del sistema videocitofonico in piattaforme specifiche. Questo dimostra che la domanda di queste tipologie di installazioni sta costantemente aumentando.

George Thanelas

### 1) how long do you co-operate with Farfisa?

Our cooperation started in 2011. Till now we have implemented many successful projects and our customers enjoy best the quality and experience of Farfisa products.

### 2) how do you define your relationship with Farfisa?

Our business relation with Farfisa consists of mutual trust, reliability and communication is all levels. Our support and the team spirit for both sides is one the keys of success.

### 3) why do you choose Farfisa products (AND Farfisa company)?

The decision to cooperate with Farfisa was based on their quality, reliability as well as their design, since they are European manufactured products with a sophisticated design, harmonized with the standards of our customers. In addition, the specialized knowledge and experience of the company were key factors of cooperation with Farfisa. Fast delivery of materials, absence of shortages and top-quality products are the main reasons to keep this cooperation alive and day by day establish the brand in consumer awareness.

### 4) how do you define the Greek market and the previsions of videointercom market?

The competition in the Greek market is high because major companies in the industry have entered products in their product range in mediocre quality, limited or promising capabilities, in low prices. It is a fact that the priority of consumers is the technical capabilities and services, the quality and of course the price range. In addition, the evolution of technology combined with the presence of smart technologies in our lives such as : Smart Home, Smart cities, Smart building necessitate the integration and cooperation of the video door entry system in specific platforms, which proves that the demand for these types off installations has been constantly increasing lately.

George Thanelas



interview by: **Giovanna Fangi** Marketing Department



ISCRIVITI ALLA NOSTRA

# NEWSLETTER

SUBSCRIBE TO OUR

[www.farfisa.com](http://www.farfisa.com)