

Il Made in Italy apprezzato all'estero

Un intervento che semplifica il lavoro degli installatori, grazie a un **risparmio in termini di tempo e denaro**. Aggiungendo tra i propri plus, la totale conformità verso l'usabilità degli utenti con disabilità

Farfisa è una delle aziende protagoniste nel settore della produzione di apparecchi e sistemi di videocitofonia e controllo accessi, attiva da ben 55 anni. La società, con sede unica ad Osimo (AN), concretizza il valore del made in Italy con la scelta della produzione in loco. Anche per la selezione dei partner fornitori, predilige – quando possibile - quelli a km 0, praticamente un'azienda "Made in Marche". Queste decisioni coraggiose e controcorrente riempiono ancora più d'orgoglio

quando il marchio Farfisa viene scelto anche dai partner clienti stranieri. E uno di questi casi di successo è rappresentato da una recente installazione di un impianto videocitofonico montato in Gran Bretagna, nella città di Hull, nello Yorkshire. Si tratta nello specifico di una installazione video, realizzata in occasione della ristrutturazione di un prestigioso edificio dichiarato di interesse storico culturale che era stato precedentemente convertito in 55 appartamenti: il City Exchange. Il committente aveva



richiesto un aggiornamento del sistema citofonico, poiché il vecchio impianto iniziava a dare problemi ed era quasi a fine vita.

Dal progetto all'installazione

Lo staff del distributore Farfisa in Inghilterra ha lavorato a stretto contatto con il cliente, hanno identificato insieme la necessità di 2 posti esterni con telecamere e controllo accesso tramite tastiera, che fossero conformi DDA. Il Disability Discrimination Act è infatti un protocollo a cui l'impianto si deve attenere; per esserne dichiarato conforme, il sistema deve specificatamente rispondere ad alcune richieste circa l'usabilità per il mondo degli utenti con

disabilità, si tratta di una domanda sempre più diffusa e sta prendendo piede velocemente anche negli appalti in Italia. Il sistema 2 fili Duo è stato valutato la soluzione ideale, già programmato internamente, viene consegnato pronto per l'installazione al cliente installatore. Si è stati in grado di riutilizzare il cablaggio esistente, risparmiando su nuovi cavi dunque tagliando su tempo e denaro.

Chiaramente nella scelta dei modelli da utilizzare nel sistema, gioca un grosso ruolo la coerenza - in termini di design ed eleganza - con l'ambiente in cui vengono montati. La decisione dei prodotti da montare è ricaduta sul pannello esterno della serie Hero e sui monitor serie ZHero. Il posto esterno Hero

L'INTERVENTO IN SINTESI



Location:

Hull, East Yorkshire, Gran Bretagna

Tipologia:

Impianto videocitofonico con materiale Farfisa

Tecnologia:

Sistema digitale 2 fili Duo System (possibili fino a 20.000 utenze)

- 2 posti esterni TD2000HE serie Hero
- 55 posti interni ZH1252WE serie ZHero
- 3 montanti
- Recupero cablaggio precedente



racchiude in un unico modello il top in termini di performance tecnologiche e di sicurezza, a cominciare dal pannello in acciaio inox 316L, tasti in acciaio e 6 viti di sicurezza Torx con piolo centrale. I 14 tasti sono grandi e retroilluminati, il display grafico è ampio

e retroilluminato anch'esso, la telecamera grandangolare. Hero può gestire fino a 500 utenze con password personalizzabili, predisposta per il montaggio di qualsiasi lettore di prossimità. Provvisto di sintesi vocale e tasti in rilievo in Braille e altre caratteristiche tecniche, abbraccia le linee guida diffuse a livello internazionale dal punto di vista dell'accessibilità. Il monitor della serie ZHero mostra con design essenziale e pulito, schermo 4.3" e tasti di comando, risulta ergonomico e semplice nell'utilizzo.

Il costante supporto di Farfisa insieme all'affidabilità del distributore inglese hanno portato alla consegna puntuale del materiale e corrispondente programmazione in laboratorio. All'installatore è stato garantita precedentemente una formazione adeguata che gli ha consentito di lavorare in maniera efficiente. Le richieste del committente sono state dunque soddisfatte e il risultato finale è stato ben accolto da tutte le parti. ■

LA VOCE DEI PROTAGONISTI

Abbiamo intervistato Donato Vimini, Export Manager di Farfisa, per approfondire la relazione con i clienti esteri e i progetti futuri dell'azienda.

Quali sono i Paesi in cui Farfisa esporta maggiormente?

Farfisa ha da sempre l'export nel proprio DNA. Anche molto prima che si evidenziasse l'export come opportunità alternativa di crescita in tempi di crisi localizzate, Farfisa era già competente e molto attiva in diverse zone del mondo. Par-

liamo di relazioni più che ventennali in alcuni Paesi del Sud America, Medio Oriente, Nord e Sud Africa, Canada, anche Europa e Paesi in Oceania.

E quali le modalità di relazione che stabilite con la vostra rete di partner esteri?

In Farfisa tutto lo staff – commerciali e non – è sempre stato pronto e preparato a nuove modalità di relazione, quindi anche durante lo stop dovuto alla pandemia covid-19, abbiamo continuato

incessantemente le relazioni con i nostri partner esteri, attraverso tutti gli strumenti e le piattaforme tecnologiche, garantendo qualità e puntualità dei servizi dei nostri dipartimenti. Anche nei periodi in cui le fiere non erano possibili, abbiamo creato nuove relazioni e instaurato nuove collaborazioni.



Donato Vimini,
Export Manager
di Farfisa

Nell'installazione che abbiamo presentato, come valuta la collaborazione con il vostro distributore in Inghilterra che avete assistito in questo caso di successo?

Il rapporto che Farfisa ha con Access Security Products è la relazione tipica che teniamo con i nostri distributori, noi li chiamiamo partner. Il nostro partner conosce i prodotti e l'azienda, noi garantiamo il massimo della formazione attraverso uno staff competente, composto da ingegneri e tecnici del Servizio Tecnico Commerciale, per supporto in caso di soluzioni "tailor made" o informazioni specifiche sul funzionamento di qualche sistema. Tutto poi è completato dal servizio dei nostri due dipartimenti, quello Logistico e

Customer Care. Il tutto è correlato dal sito internet, sempre aggiornato e ricco di documentazione anche tecnica e da tutti i tools digitali fruibili gratuitamente.

Concludendo e allargando l'orizzonte, quali sono i progetti e le strategie che intende attuare l'azienda?

Siamo appena tornati dalla fiera The Security Event a Birmingham dove abbiamo avuto un bel riscontro e dove abbiamo presentato la nuova linea di posti interni Astro, composta da videocitofono, citofono con cornetta e citofono vivavoce, un'attrattiva per il design essenziale e ricercato, che esprime egregiamente ergonomia ed eleganza.