

# dormakaba, numeri e prospettive di un leader mondiale dopo un anno dalla fusione

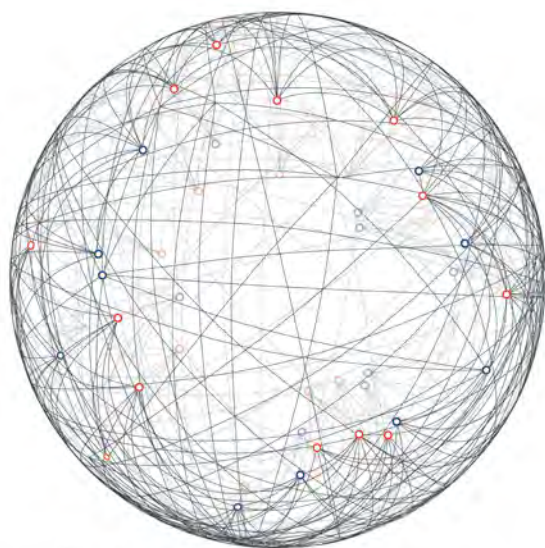
*a colloquio con Luca Negrini, Sales&Marketing manager dormakaba, Country Italy  
a cura della Redazione*

**A un anno dalla fusione tra Dorma e Kaba, che ha dato vita a uno dei importanti operatori mondiali della sicurezza, è stato presentato il primo bilancio consolidato di Gruppo. Quali sono i dati più significativi di questo esercizio fiscali?**

La fusione tra Dorma e Kaba ha portato alla nascita di **dormakaba**, oggi uno dei primi tre leader mondiali nel mercato della sicurezza e degli accessi. Dopo il primo anno di operatività congiunta, il Gruppo ha visto il proprio fatturato crescere e consolidarsi raggiungendo i 2.302, 6 milioni di CHF, registrando quindi un incremento del 2,6%. La crescita organica registrata è del 2,3%, che si attesta alla soglia limite più alta del range obiettivo da 1,3% al 2,3%. Il margine EBITDA, inoltre, è passato dal 13,5% al 14,4%. In particolare, il segmento EMEA ha mantenute le aspettative e l'organizzazione Country Italia ha chiuso con una crescita di turnover di oltre il 10% rispetto all'anno precedente già positivo.

**Come si configura il Gruppo in termini di linee di prodotto e di presenza geografica?**

Se già Dorma e Kaba erano presenti in modo importante in Europa, Asia e America, ora il Gruppo dormakaba, oltre a rafforzarsi in questi continenti, ha raggiunto una presenza importante anche in Africa.



**Circa 16.000 dipendenti nel mondo...  
e forte presenza grazie anche a una rete di partner  
globale in più di 130 Paesi!**

Sono già in corso da mesi, infatti, delle Value Driver Iniziative, atte a portare le due forze vendita ad una effettiva ed efficace compenetrazione che permetta la distribuzione di tutto il portafoglio, ora completo, di prodotti e soluzioni di security dormakaba in tutto il mondo da un'unica e coesa forza vendite. I primi risultati si sono già visti nell'anno fiscale appena concluso. Ci aspettiamo che le sinergie di mercato, tra solution e product portfolio, porteranno

a breve/medio termine una notevole espansione del business. Questo sicuramente e in particolare in Italia, dove siamo già diventati il primo player di mercato nel mondo degli accessi sicuri.



**La recente fiera Security Essen ha visto il nuovo Gruppo dormakaba come protagonista assoluto nei diversi stand allestiti con un'intensa partecipazione di pubblico, che dimostra l'interesse degli operatori per la nuova realtà e i prodotti presentati. Quali sono state le più importanti novità presentate a Essen dai diversi marchi del Gruppo?**

La novità principale per dormakaba è stata quella di presentare per la prima volta sul mercato agli oltre 40.000 visitatori della Fiera, il portafoglio di prodotti e soluzioni congiunto in uno stand di 700 m<sup>2</sup> con un nuovo corporate design aziendale elegante e di alta qualità. In modo particolare la fiera Security Essen è stata la vetrina per le soluzioni più innovative dedicate alla sicurezza come ad esempio **Exivo**, la soluzione di controllo accessi web-based offerta in modalità Software as a Service semplice da installare. Le altre novità di interesse sono state: la soluzione mobile specifica per il mercato alberghiero, la nuova porta girevole con un design rinforzato e resistente alle esplosioni e Keylink, un nuovo sistema di progettazione più semplice e flessibile per la creazione dei piani

di chiusura meccanici. Il Security Essen è stata anche l'occasione per presentare la nuova app "dormakaba 360° City", una piattaforma virtuale in 3D interattiva che definisce un nuovo approccio nel presentare l'ampio portafoglio dormakaba. La fiera Security Essen 2016 è stato un altro grande successo per noi, siamo molto soddisfatti dei risultati. La frequenza e la qualità dei 1200 visitatori ricevuti al nostro stand è stata eccezionale.

**Integrazione tra sistemi di sicurezza passiva e sicurezza attiva, tra sicurezza fisica e sicurezza informatica, tra tecnologie e servizi: come si propone dormakaba in termini di strategie di prodotto nei confronti di questi principali trend del mercato globale della sicurezza, anche in relazione allo sviluppo di IoT previsto nei prossimi futuro?**

Integrazione di soluzioni e IoT sono da tempo due value driver dei due Gruppi e quindi ora master piece di dormakaba.

Le nostre soluzioni di accesso sicuro nascono da anni, sia come soluzioni SW che HW, per essere facilmente integrate nei grandi sistemi. Prova ne sono, ad esempio:

- la nuova soluzione di controllo accessi EACM, per grandi clienti SAP ora nativamente sviluppata dentro SAP ed integrata con layer quali SAP Success Factor
- tutta la nuova serie Glass di Door Hardware pensata per essere facilmente integrata in qualunque environment di edificio, con impatto visivo e fisico tendente a zero.

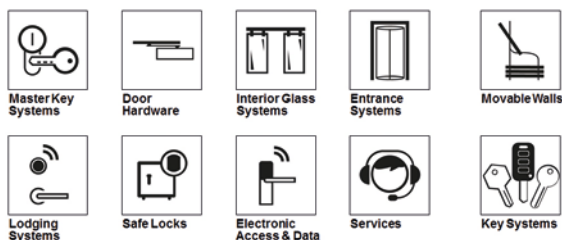
Anche l'IoT è parte fondamentale della strategia dormakaba con la presentazione ad Essen di Exivo, una soluzione di controllo accessi totalmente cloud based che si appoggia a dispositivi di campo IoT, completamente sviluppati dalle fabbriche del Gruppo.

**Quali sono le strategie di supporto ai partner dei diversi canali di prodotto nei confronti dei rispettivi mercati verticali, i cui utenti finali sono sempre più orientati alle soluzioni integrate?**

Il supporto al mercato dei partner è oggi di fondamentale importanza per dormakaba in particolare per il mercato residenziale e del terziario avanzato. Partendo dal nostro network di fedelissimi e altamente professionali locksmith e distributori, abbiamo sviluppato Exivo che permetterà di portare il controllo accessi professionale nei mercati del residenziale, con un supporto diretto a tutta la filiera degli installatori di sicurezza e piccoli medi system integrators.

Al contempo abbiamo rinnovato la gamma di Door Hardware per il Glass e migliorato in modo sostanziale la filiera dell'Entrance System, porte automatiche e tornelli, a favore della nostra ampia piattaforma di partner nel mondo degli infissi e del general contracting.

Infine, anche nel settore dell'ospitalità, grazie alla compenetrazione dei due portafogli prodotti, mettiamo oggi a disposizione dei nostri partner soluzioni complete sia per l'accesso fisico alle stanze



che per la gestione di reception ed uffici.

Ogni canale di partnership potrà giovare delle specifiche expertise in un sistema sinergico di “push pull” per portare all’end user soluzioni di sicurezza integrata proponibili anche attraverso i canali indiretti, “push pull” che cercheremo di sostenere con la presenza diretta dormakaba sui grandi key account.

**dormakaba** 

**CONTATTI: DORMA ITALIANA SRL**  
dorma.italy@dorma.com  
www.dorma.com/it

**CONTATTI: KABA SRL**  
info.it@kaba.com  
www.kaba.it