

I tornelli Gunnebo, un'eccellenza italiana adottata dalla Svezia

*a colloquio con Mauro Bonetto, Entrance Control Business Area Manager per Gunnebo Italia
a cura della Redazione*

I tornelli fabbricati nello stabilimento Gunnebo di Lavis vengono commercializzati in tutto il mondo unendo la qualità del prodotto italiano con l'immagine svedese. Com'è formata la struttura produttiva di Lavis che produce i tornelli per tutto il Gruppo? Qual è la sua storia?

Lo stabilimento per i prodotti dell'Entrance Control di Lavis (TN) risulta essere attualmente un'eccellenza nell'ambito degli stabilimenti produttivi del Gruppo Gunnebo.

La costruzione dei prodotti per il controllo accessi è iniziata in Trentino quasi cinquanta anni fa. Nel 1969 è nata infatti l'azienda ITALDIS a Trento, che distribuiva in Italia prodotti per il controllo degli accessi nel mondo Retail. Nel 1975 è iniziata una produzione propria di questi articoli per il mercato Italiano.

I prodotti - girelli, portelli meccanici o motorizzati e tamponamenti - servivano per direzionare gli utenti di un negozio a compiere un percorso pre-determinato, senza poter tornare sui propri passi.

Nel 1979 è stato costruito il primo tornello di fabbricazione italiana, quando ancora pochissimi in Italia conoscevano il significato della parola "tornello", inteso come dispositivo che risponde all'esigenza di chi vuole che all'interno di un sito transitino solamente le persone autorizzate.

Oggi lo stabilimento di 4300 mq (di cui 1500 dedicati ad uffici) occupa 78 persone e produce circa 4500 varchi all'anno, ovvero tornelli, varchi motorizzati e tornelli a tutta altezza, dei quali più del 90% viene esportato in tutto il mondo.

Grazie al know how acquisito in decenni di specializzazione, il Gruppo Gunnebo ha deciso di potenziare l'ufficio tecnico di Trento.

La commercializzazione di questi prodotti viene fatta



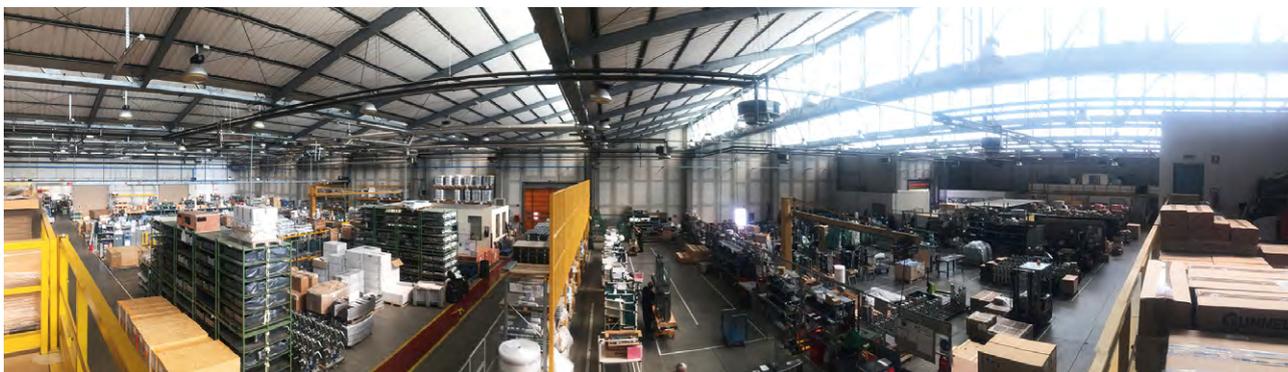
attraverso le Sales Company Gunnebo presenti nei vari paesi. In Italia la Sales Company è la GUNNEBO ITALIA SpA.

Quali sono i principali mercati in Italia per le vostre soluzioni di controllo fisico degli accessi?

Il reparto R&D di Entrance Control Gunnebo è molto dinamico nella ricerca di nuove soluzioni e di personalizzazioni che rispondono alle richieste di mercato.

Uno dei mercati principali è il **Trasporto Pubblico**. Operando in tutto il mondo, si devono affrontare caratteristiche ambientali e culturali diverse. Ad esempio, un varco adatto a Seul non può essere uguale ad uno installato all'aperto a Stoccolma ed un varco per la metropolitana di Honk Kong, con tutti gli utenti composti ed educatamente in fila, non può essere uguale a un tornello in certe metropolitane del Sud Europa, dove il "salto del tornello" sta diventando una disciplina sportiva...

Per ogni realtà, viene realizzato o personalizzato un



prodotto specifico che tiene conto di molteplici fattori e delle richieste del cliente. Ad esempio, negli **Aeroporti** c'è una standardizzazione maggiore sia per quanto riguarda le caratteristiche comportamentali del pubblico che quelle climatiche, dal momento che tutti ambienti sono climatizzati. In generale, in tutti gli aeroporti lo standard di sicurezza è molto elevato, motivo per cui le caratteristiche base dei prodotti sono simili. Per creare maggior valore aggiunto, vengono sviluppati varchi diversi a seconda dello specifico servizio che devono svolgere. I varchi di **Presecurity** permettono il transito solo agli utenti muniti di boarding pass; i varchi **Immigration Gate** controllano, attraverso dati biometrici e passaporto elettronico, che la persona in transito sia quella riportata sul boarding pass; i varchi **Boarding-Gate (BoardSec)** controllano l'accesso ai gate; infine, i varchi antiriflusso PasSec obbligano gli utenti a transitare in un senso specifico impedendo l'ingresso in una zona protetta.

Per il **Retail** abbiamo una serie di prodotti denominati **POS (Point Of Sale)** che comprendono girelli portelli meccanici, portelli motorizzati e transennature, per indirizzare gli utenti a compiere un determinato percorso. Le persone entrano dall'ingresso e devono uscire esclusivamente dalla zona casse.

Quali sono le diverse prestazioni dei tornelli Gunnebo, in relazione al loro impiego?

Il mercato più ampio è formato dalle aziende, fabbriche, istituti di credito e assicurazioni che vogliono effettuare il controllo degli utenti in transito, previo riconoscimento. Questo sistema soddisfa due obiettivi: il primo è di Security, consentendo il transito solo a chi è autorizzato; il secondo è di Safety, potendo determinare in ogni momento quante persone si trovano all'interno dell'area protetta, un dato

necessario ai fini della sicurezza sul lavoro.

Per questi utilizzi, proponiamo sei famiglie di prodotti, che si differenziano in base ai principi di funzionamento, alle dimensioni ed ai livelli di sicurezza, ognuna con diverse personalizzazioni per i diversi contesti applicativi.

Fin dagli anni '80, avevamo notato la necessità di verificare l'effettivo transito attraverso il varco da parte degli utenti. Succedeva – e succede anche oggi, come dimostrano i vari episodi di “furbetti del cartellino” - che degli impiegati usavano il badge per richiedere manualmente l'accesso, facevano ruotare il tripode del tornello e tornavano a casa. Per risolvere questo problema, siamo stati i primi ad introdurre l'**Improper Transit Control (ITC – kit)**, un dispositivo che monitora l'effettivo transito dell'utente e segnala l'eventuale anomalia al sistema di rilevamento delle presenze. Oggi questo dispositivo può essere applicato o è già presente in tutte le sei famiglie di varchi.

Altro mercato interessante è quello da noi indicato come **Leisure** e si riferisce in particolare a palestre, piscine, saune, parchi divertimento eccetera. In questi ambiti, l'obiettivo non è tanto il controllo dell'effettivo transito dell'utente quanto che lo stesso non tenti di entrare in modo fraudolento, scavalcando il varco. Per questo, già negli anni '90 avevamo realizzato un tornello a tripode in grado di rilevare sia i tentativi di transito sotto o sopra il braccio del tripode, sia gli scavalcamenti del cassonetto del tornello.

Parliamo dell'estetica dei tornelli, che talvolta devono venire installati in contesti con particolari esigenze, ad esempio musei, luoghi monumentali o locali di alta rappresentanza.

Per quanto funzionale possa essere, il tornello è sempre una presenza impattante a livello estetico. In passato, ci

siamo più volte confrontati con architetti e arredatori che non vedevano di buon occhio dover installare varchi nel sito da loro disegnato. A questo proposito, negli ultimi anni abbiamo realizzato una serie di varchi con un design molto accattivante, che ha incontrato il loro favore.

Abbiamo realizzato un sito specifico (www.speedstile.com), dove il cliente/arredatore trova, oltre alle schede tecniche e specifiche del prodotto, anche tutte le personalizzazioni che si possono applicare al varco: colori, lunghezze e larghezze speciali, top modificati. Inoltre, sempre nello stesso sito, si trova un'applicazione, con un video tutorial che spiega come usarla, per configurare da soli il proprio dispositivo e avere così un'idea del varco personalizzato.

Per poter aiutare maggiormente gli arredatori, è stata creata una APP ("GUNNEBO", scaricabile gratuitamente da APPSTORE) da installare su IPAD o Tablet Window, che permette di inserire in una fotografia del proprio sito il varco scelto, per avere un'idea ancora più precisa dell'impatto che avrà il sito corredato con quel varco.

Ci può descrivere la struttura e le attività della Business Area che commercializza i tornelli in Italia?

Nonostante il quartier generale di Gunnebo Italia sia a Vimodrone, gli uffici della Business Area Entrance Control sono a Lavis nello stabilimento Gunnebo Entrance Control SpA. Avendo la possibilità di gestire direttamente i rapporti con l'ufficio tecnico del Gruppo e potendo seguire le varie



fasi di produzione e di personalizzazione del prodotto, possiamo essere più reattivi alle richieste dei clienti.

Hanno sede a Lavis l'ufficio tecnico, il customer service e il marketing. Per poter essere più vicini al cliente, la forza vendita formata da tre key account, opera sul territorio tra Milano e Roma. Ognuno segue i clienti direzionali che hanno il quartier generale nella zona in cui operano. Tutti i collaboratori hanno un'esperienza più che decennale nel campo dell'Entrance Control, conoscono i clienti, i mercati, le tendenze e i prodotti, anche per quanto mi riguarda. L'esperienza acquisita in questi anni sia in campo tecnico che commerciale mi permette di coprire la carica di Business Line Manager e di Product Line Manager.



GUNNEBO
For a safer world®

CONTATTI: GUNNEBO ITALIA SPA
Tel. +39 02 26710410
www.gunnebo.it