PASSIONE, QUALITÀ E FLESSIBILITÀ PER UNA REALIZZAZIONE SARTORIALE: NE ABBIAMO PARLATO CON LORENZO MURATORI, DIRETTORE GENERALE DI VIGHI SECURITY DOORS

SPECIALIZZATI IN SICUREZZA

a cura di Ileana Pucci

UN MIX VINCENTE DI SECURITY ED ESTETICA

Se all'esterno la personalizzazione della porta blindata è richiesta nel caso di nuove costruzioni, poiché nella ristrutturazione spesso è vietata da esigenze di condominio oppure di rispetto della facciata, la personalizzazione del pannello interno è ormai diventata una regola che, grazie a decorazioni particolari e disegni stampati, ha permesso alla porta blindata di "conquistare" carattere e personalità che, in maniera forte, contraddistinguono le porte blindate della collezione "Claudia Meraviglia creative", firmata da Claudia Meraviglia, e "Ventesimosecolo", progettata dai designer Ferdinando Tedesco e Jennifer Bassani.

I pannelli di quest'ultima collezione sono suddivisi in tre linee: anniTrenta, anniCinquanta e anniSettanta e propongono la rilettura creativa di geometrie, textures e cromatismi degli stilemi dei tre decenni di cui portano il nome, creando un legame tra modernità e passato. Con il modello Afrika della collezione Claudia Meraviglia creative, Vighi Security Doors è stata premiata nel 2016 al "granDesignEtico International Award" e nel 2018 è "Design management award".

Ovviamente, la ricerca dell'azienda prosegue anche su altri fronti. Attualmente, ha portato a termine un progetto per l'installazione di un allarme sonoro all'interno della porta blindata, denominato SecurSound, che si attiva quando la porta viene chiusa e reagisce con un allarme alle vibrazioni create da piede di porco, trapano e altri strumenti utilizzati in caso di tentativi di scasso.

È certamente alta la specializzazione nella produzione di sistemi di sicurezza che Vighi Security Doors ha maturato in tanti anni di presenza sul mercato. Certo, la denominazione dell'azienda è più recente poiché è stata aggiornata quando, nel 2012, Vighi Giorgio Porte Blindate, azienda di Colorno (Pr), tra i primi produttori di porte blindate ad aver adottato il cilindro europeo antieffrazione e un sistema di chiusura innovativo sviluppato internamente, è stata acquisita dagli attuali soci: Lorenzo Muratori e Agostino Parigi che, ricalcando le orme del fondatore, sono impegnati ogni giorno in azienda, rispettivamente nei ruoli di direttore generale e direttore amministrativo e finanziario.

Come quasi sempre accade, il cambio di proprietà innesca un rinnovamento e anche in casa Vighi tante cose sono state rinnovate. Quello che, però, è rimasto un punto fermo sono i valori aziendali: passione per il proprio lavoro, qualità, Ricerca&Sviluppo e flessibilità per realizzare in maniera "sartoriale" i prodotti e soddisfare le esigenze di un mercato che cambia rapidamente.

«La flessibilità è un nostro punto di forza – afferma Lorenzo Muratori – Con la carpenteria interna possiamo costruire il sistema di sicurezza con una serie di variabili e, grazie alla falegnameria anch'essa interna, realizziamo pannelli con qualsiasi disegno per rispondere a tutte le esigenze in termini di essenze legnose, colore e laccature fino ad arrivare al restauro di vecchi portoncini che, su richiesta, possiamo blindare. Questo è possibile per le capacità professionali che abbiamo all'interno dell'azienda». D'altronde la capacità di personalizzazione è fondamentale. Il mercato della porta blindata è cambiato, le normative sono cambiate e sono cambiate le esigenze dell'utente finale che vuole qualcosa in più della sicurezza.

Le porte blindate Vighi hanno sposato questa domanda diventando sempre più sicure in classe 3, 4 e 5 per l'antieffrazione, soddisfacendo i requisiti della marcatura Ce e delle normative sull'isolamento termico e acustico, ma con il progetto Vighi Art and Design, l'azienda ha dato "personalità" alla porta d'ingresso. Ha affidato la progettazione del pannello interno ad artisti e designer rendendola un primario elemento di interior design.

Oggi l'azienda ha 54 dipendenti, una capacità produttiva di circa 15mila porte blindate all'anno e un fatturato per il 2017 di oltre 9 milioni di euro di cui circa il 13% è realizzato all'estero.

La sua rete di vendita, di oltre 300 rivenditori, presidia il territorio nazionale ma è concentrata soprattutto nelle regioni del Nord e del Centro.

NUOVI PROPOSITI

Con l'apertura dei Vighi Store, in ottica di servizio, Vighi Security Doors ha rafforzato la sua vicinanza a un mercato in rapida trasformazione al quale occorre comunicare i propri valori. La semplicità dell'allestimento dà al cliente la chiara percezione di trovarsi in un punto vendita di prodotti in cui la garanzia di elevate prestazioni tecniche deve essere prevalente.

Presso i suoi store, l'azienda presenta l'intera gamma di porte blindate. Alcune sono in vista su strutture realizzate ad hoc, altre sono montate su espositori a telai scorrevoli

Da qualche anno, a Parma, Bologna e Melegnano, è presente con Vighi Store, punti vendita diretti aperti in ottica di servizio con l'obiettivo di far apprezzare la sua intera gamma a privati, professionisti e rivenditori, spesso accompagnati dai propri clienti.
Presso i suoi store, l'azienda vende ma sempre con grande attenzione a non entrare in concorrenza con i suoi rivenditori di zona. Attualmente il progetto Vighi Store è in fase evolutiva poiché l'azienda sta lavorando per evolverlo, partendo dal restyling del marchio per arrivare all'ampliamento dell'offerta con l'introduzione di tutto ciò che è sicurezza passiva, in modo da dare una risposta più incisiva in un ambito di mercato in cui i punti vendita specializzati non sono molto numerosi.

INTERVISTA A LORENZO MURATORI

AFFIDARSI A SPECIALISTI

Vighi Security Doors distribuisce le sue porte blindate solo attraverso showroom specializzati gestiti da rivenditori "puri" e da serramentisti, produttori di infissi di alluminio, pvc o legno che hanno pensato di supportare la produzione con l'apertura della sala mostra. «Non abbiamo rivenditori generalisti – spiega Lorenzo Muratori – perché, per vendere le porte di sicurezza, il personale deve essere molto ben preparato a livello tecnico e avere competenze specializzate e da aggiornare costantemente».

Come formate, in particolare, i serramentisti a vendere il vostro prodotto?
Quando un produttore di infissi decide di vendere le porte blindate, gli proponiamo di frequentare un corso di formazione perché, con le nuove normative e soprattutto le nuove aperture elettroniche motorizzare, occorre far conoscere bene le caratteristiche dei prodotti. Bisogna anche dire che il serramentista è facilitato nella vendita della porta blindata perché ha una specializzazione rispetto a misure che variano e alle tante problematiche da risolvere durante l'installazione.

Preparate i posatori dei vostri rivenditori?
Ai nostri corsi sono sempre invitati sia i rivenditori che i loro posatori che possono anche frequentare uno stage durante il quale hanno l'opportunità di assistere in cantiere al montaggio "a regola d'arte" della porta blindata che, comunque, è spiegato puntualmente nelle istruzioni di montaggio che consegniamo con la porta.