

FF SYSTEMS

SOTTO LA BOTOLA C'È TANTA INNOVAZIONE



acqua, elementi che rappresentano le nostre linee di muratura, sia per interno che per esterno e che applica il concetto di filo muro per le ispezioni degli qualsiasi luogo.

and water, elements that represent our drywall and panels, both for indoor and outdoor use, and which make the concept simple for inspecting access panel anywhere.

ADRIANO DE SURY,
AMMINISTRATORE
DELEGATO FF SYSTEMS

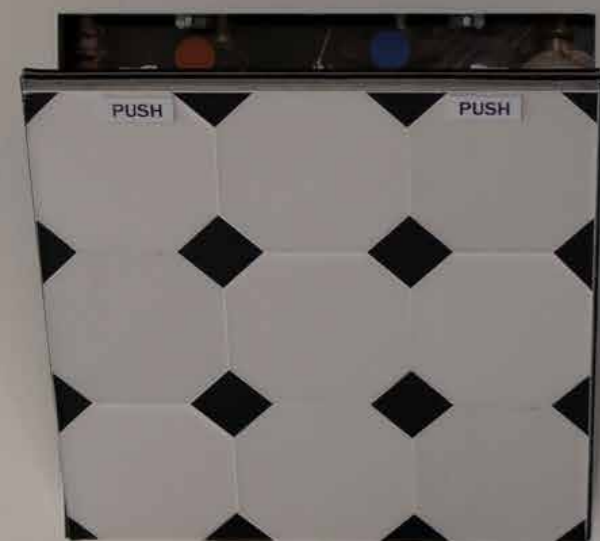
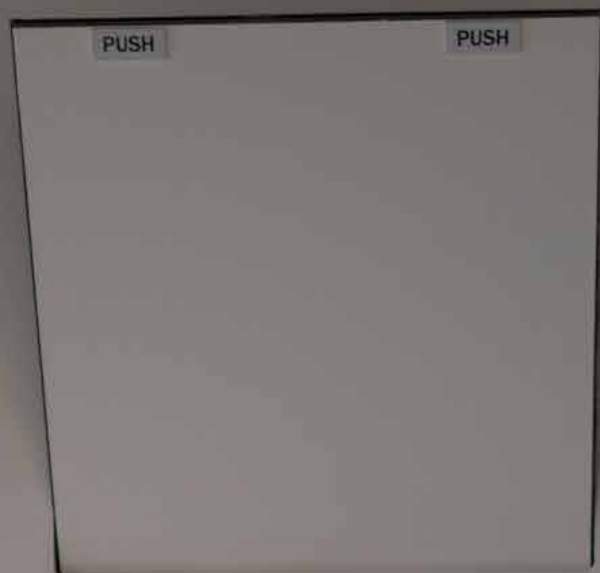
L'azienda è punto di riferimento per chiusini e sportelli destinati all'ispezione. Non hanno bisogno di manutenzione, sono anche fuori standard e il diffondersi dell'edilizia a secco li rende ancora più richiesti. E sono in arrivo delle novità

Veronica Monaco

Sotto le botole e i chiusini da pavimento di FF Systems si nasconde un mondo di innovazione: sistemi filomuro per una perfetta integrazione con la superficie, certificazioni antincendio e prestazioni acustiche, fino a misure e soluzioni fuori standard per offrire una soluzione a qualsiasi esigenza progettuale in materia di sistemi di ispezione. Nata nel 2005 a Lainate (Milano) e ora con sede a Busto Arsizio (Varese), il braccio commerciale e distributivo del gruppo tedesco FF Systems opera su tutto il territorio nazionale ponendo grande attenzione alle necessità del mercato locale. *YouTrade* ha incontrato l'amministratore delegato Adriano de Sury per scoprire i vantaggi delle soluzioni dell'azienda e le novità in vista per il 2023.

Domanda. FF Systems è un gruppo internazionale specializzato nella produzione e commercializzazione di botole e chiusini a pavimento. Quando è nata la filiale italiana?

Risposta. FF Systems è stata fondata in Germania nel 1991. Pian piano si è espansa in altri Paesi tra cui l'Italia, dove è arrivata nel 2005. Prima come ufficio commerciale a Lainate, in provincia di Milano, poi nel 2007 la società si è trasferita a San Vittore Olona (Milano) con un magazzino di distribuzione e un reparto produttivo per i prodotti fuori standard. Nel



2015 FF Systems Italia si è spostata a Busto Arsizio (Varese) nella sede attuale e il gruppo si trasforma da FF Systembau in FF Systems per rimarcare il profilo sempre più internazionale del gruppo. La proprietà dell'azienda resta la holding tedesca, che possiede partecipazioni nelle varie filiali estere. In Italia è socia al 100%, quindi è l'unica proprietaria.

D. Quali sono state le tappe fondamentali della crescita?

R. L'evoluzione dei sistemi a secco, soprattutto in Italia, dove questo settore scontava un ritardo rispetto agli altri Paesi, ci ha dato una grande spinta. Poi, l'introduzione di prodotti certificati. Si è partiti con l'antincendio: quando è cambiata la normativa, passando da quella nazionale a quella europea, sono stati realizzati grossi investimenti per aggiornare tutte le certificazioni. Un prodotto macrosettoriale come il nostro che riesce a possedere tutte queste certificazioni è difficile da sostenere se non si ha un trend di vendita importante, per cui c'è stato un grande salto di fatturato. Inoltre, la crescita esponenziale del settore dell'impiantistica, anche nel residenziale privato, e l'attenzione, molto italiana, al design e all'estetica ha portato a una richiesta molto importante di prodotti «invisibili», in grado di coniugare le esigenze tecniche di ispezione degli impianti alle esigenze estetiche di sportelli nascosti alla vista.

D. Com'è organizzata l'azienda in Italia?

R. Abbiamo un ufficio commerciale e uno per l'export. Poi, c'è la parte operativa con il customer service e la logistica. Infine, un reparto produttivo che si occupa di tutte le richieste di prodotti non standardizzati per il mercato locale.

D. Quindi, fate molta progettazione di prodotti ad hoc?

R. Sì, ci sono stati addirittura prodotti non standard che sono stati poi inseriti a catalogo. Nascono tipicamente da un'esigenza dei progettisti: FF Systems trova una soluzione e sviluppa un prodotto adatto per un progetto specifico. Capita a volte che la soluzione sia talmente interessante che venga resa disponibile per tutti.

D. Uno degli aspetti più interessanti per i rivenditori è la logistica: come siete organizzati e quali sono mediamente i tempi di consegna dei vostri prodotti?

R. Abbiamo sempre puntato tantissimo sulla logistica, non importando prodotti dall'estero. Ci scontriamo spesso con realtà che hanno prezzi più bassi, quindi il nostro investimento è sempre stato mirato al servizio al cliente, partendo proprio dalla logistica. Abbiamo una serie di prodotti stoccati a magazzino che comprendono sia soluzioni classiche sia misure fuori standard, che per nostra esperienza sappiamo essere molto richieste dal mercato. Tutti questi prodotti sono

realizzati non su commessa, ma in anticipo, e sono dunque già stoccati a magazzino in modo da poter offrire ai clienti tempi di consegna molto più veloci, tra le 24 e le 48 ore, in tutta Italia.

D. Quali sono i vostri prodotti di punta?

R. Per quanto riguarda le vendite il nostro prodotto di punta è lo sportello di ispezione F2. È un prodotto standard per il largo consumo, realizzato con una lastra di cartongesso e una di alluminio. Non presenta viti, ha già una superficie finita che può essere imbiancata come la parete o il soffitto, quindi diventa a scomparsa totale. Rimane soltanto la fuga, che permette di aprire e chiudere lo sportello montato su cartongesso. A livello tecnico il nostro prodotto di punta è lo sportello antincendio F5 per cavedi tecnici e d'ispezione. Si lega sempre al settore dei sistemi a secco, quindi per applicazioni su cartongesso, ma può essere applicato anche su muratura, settore nel quale abbiamo investito tanto nel corso degli anni e che ci sta dando grandi risultati. A catalogo abbiamo inserito tutta una serie di prodotti specifici anche per le costruzioni tradizionali perché sono in forte crescita.

D. Quali sono i plus dello sportello di ispezione F2?

R. Non ci sono viti, staffette, nessun tipo di giunzione meccanica, tutto è saldato sul telaio in alluminio. Lo sportello è composto da una lastra in cartongesso idrorepellente: fino alla misura 80x80 centimetri non è avvitata, ma incollata con un procedimento ad hoc, quindi la finitura risulta molto più semplice in fase di installazione e montaggio.

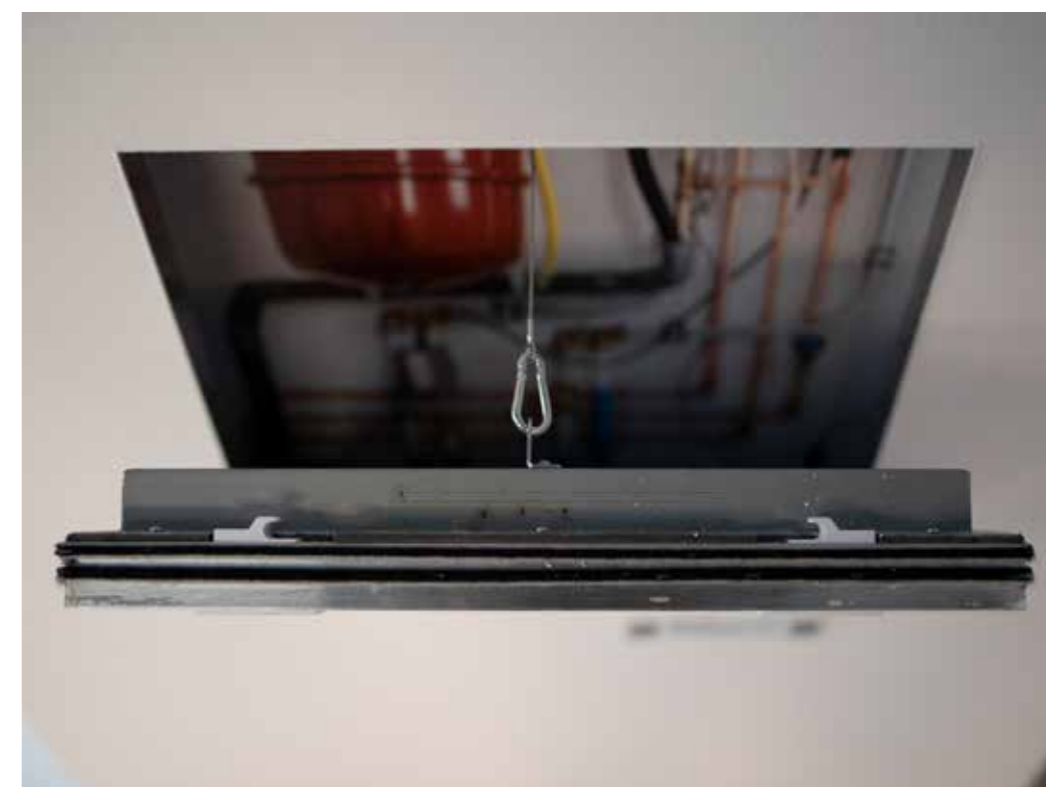
D. Ci sono altri prodotti innovativi?

R. Da qualche anno abbiamo inserito una gamma di prodotti per l'ispezione con certificazioni di isolamento acustico, che vanno dai 26 ai 46 decibel, per pareti e controsoffitti. Questi prodotti consentono di risolvere i problemi di rumore dei cavedi tecnici, soprattutto negli alberghi dove solitamente sono posizionati nei corridoi, magari adiacenti alle camere. FF Systems Italia ha studiato un prodotto, certificato sia per l'antincendio sia per l'acustica, a tenuta di fumi, di aria e polveri. Tra le novità ci sono anche le botole e i chiusini a pavimento. Offrono soluzioni sia a semplice sollevamento manuale sia con chiusura servo assistita, con apertura dall'interno o dall'esterno, riempibili con la pavimentazione o con lastra in acciaio zincato, alluminio o acciaio inox. Abbiamo anche prodotti per il pavimento a tenuta d'acqua e antincendio, con varie portate, dai pedonabili ai carrabili. Anche questo rappresenta un fiore all'occhiello, perché gli sportelli di ispezione antincendio a pavimento sono veramente molto rari da trovare sul mercato. Dove c'è bisogno di ispezionare qualsiasi impianto, FF Systems Italia c'è.

D. Quali sono i prodotti più richiesti dal mercato italiano?



ALCUNE PROPOSTE
FF SYSTEMS





ciso sul vostro business?

R. Indirettamente hanno inciso anche sul nostro lavoro, anche se i nostri prodotti non rientravano direttamente nei bonus, tranne che nella classica detrazione al 50% per le ristrutturazioni edilizie. Anche se non direttamente trainati, c'è stato un incremento importante del macrosettore degli sportelli per esterno grazie al superbonus e al bonus facciate. Con i nostri sportelli

CHIUSINO D'ISPEZIONE
IN ALLUMINIO.
SOTTO, CHIUSINO
SERVOASSISTITO. A
DESTRA, CHIUSINO
D'ISPEZIONE IN ACCIAIO
INOX CON LASTRA
ZIGRINATA E APERTURA
SERVOASSISTITA

R. In questo momento i prodotti antincendio per i cavedi tecnici degli impianti che passano da piano a piano, oltre al prodotto standard F2, che è sempre molto apprezzato perché adatto a moltissime applicazioni. Un'altra soluzione molto richiesta è lo sportello a pavimento MAGB servo assistito con pistoni, adatto soprattutto per le pavimentazioni bordo piscina, dove c'è bisogno di ispezionare i filtri. Infine, stanno crescendo le richieste per le grandi aperture a soffitto: gli impianti sono sempre più grandi e richiedono sportelli d'ispezione sempre più sovradimensionati. FF Systems è rimasta al passo con i tempi ideando XXL, una soluzione che può arrivare anche oltre i 2x1,5 metri, combinando più sportelli che diventano un vano unico di apertura.

D. Quali sono le soluzioni che possono interessare maggiormente la riqualificazione dei condomini?

R. Tutti gli sportelli per l'ispezione dell'impiantistica, sia nelle aree comuni sia all'interno degli appartamenti. Un primo esempio è il classico sportello per l'impianto idraulico, solitamente in plastica e a vista: se progettato in anticipo può essere utilizzato uno sportello FF Systems completamente nascosto e verniciato a filo muro. Sempre da progettare in anticipo, nei condomini possono essere efficaci tutti i nostri sportelli filomuro per le derivazioni elettriche, che consentono di ottenere un risultato molto estetico e pulito.

D. In qualche modo bonus e superbonus hanno in-



che si integrano nella facciata siamo stati in grado di rispondere alle esigenze di copertura o ripristino delle ispezioni esistenti con soluzioni estetiche.

D. Che cosa richiedono i vostri prodotti per quanto riguarda la manutenzione?

R. I nostri sportelli non richiedono nessuna manutenzione. Basta aprirli e chiuderli nella maniera corretta.

D. Come si articola il vostro rapporto con i distributori di materiali edili?

R. Ci rivolgiamo a tutta la distribuzione, che va dal classico magazzino edile allo specialista di costruzioni a secco. Disponiamo di una rete vendita sul campo in grado di offrire un primo supporto di assistenza e consulenza. Anche all'interno dell'azienda il nostro ufficio tecnico e commerciale è disponibile, telefonicamente o via mail, a risolvere richieste particolari o specifiche esigenze tecniche, oltre a consigliare il prodotto giusto.

D. E per quanto riguarda la formazione?

R. Organizziamo solitamente corsi con la rete vendita dei nostri clienti per offrire una conoscenza dei nostri prodotti a 360 gradi. Ci affidiamo tantissimo al canale della distribuzione perché, soprattutto in Italia, la nostra proposta passa esclusivamente attraverso i rivenditori. Non vendiamo direttamente alle imprese.

D. Avete in programma qualche novità per quest'anno?

R. Sì, sono allo studio nuovi prodotti specifici che saranno inseriti a breve, sia per quanto riguarda l'impiantistica elettrica sia per l'antincendio, ed è previsto un ampliamento di gamma nel settore delle botole a pavimento per quanto riguarda le misure utilizzabili.

D. Quanti prodotti avete a catalogo oggi?

R. Circa 50-60 prodotti.

D. Com'è andato il primo quadrimestre dell'anno rispetto al 2022 e quali sono i vostri obiettivi a fine anno?

R. Siamo molto soddisfatti. Il primo quadrimestre è andato molto bene, sia grazie all'aumento delle vendite e all'inserimento di nuovi prodotti sia al supporto sul campo dei nostri venditori. Per quest'anno ci aspettiamo di mantenere lo stesso trend. Siamo ottimisti.