

# Le novità di NSC Italia per l'antincendio alla Fiera SICUREZZA 2021

intervista a Carlo Ficano, Direttore commerciale NSC Italia

**NSC Italia è cresciuta molto nei due anni trascorsi dall'ultima edizione della fiera SICUREZZA. Ci può riassumere le tappe percorse e presentare l'attuale organizzazione operativa?**

Naturalmente l'epidemia ha caratterizzato ed influenzato l'andamento commerciale ed il nostro sviluppo. Tuttavia, siamo molto soddisfatti del lavoro svolto negli ultimi due anni. Siamo riusciti a crescere bene e a raggiungere gli obiettivi che ci eravamo prefissati per il 2021 grazie al consolidamento della clientela preesistente ed alla attivazione di nuovi contatti.

La nostra crescita sia in termini di presenza sul territorio che di incremento sensibile di fatturato è dovuta prevalentemente alla qualità ed all'elevato contenuto tecnologico dei nostri prodotti FIRE ed EVAC, semplici ed al contempo versatili nella programmazione, ideali per impianti di ogni dimensione. La nostra struttura interna è oggi più organizzata e, grazie all'inserimento in azienda di nuove figure, riusciamo a essere ancora più efficienti e reattivi alle esigenze dei clienti. Il nostro target non è cambiato: i nostri clienti potenziali sono system integrator, aziende di installazione e distributori.

Investiremo ancora per ulteriori inserimenti allo scopo di migliorare la nostra presenza verso gli studi tecnici, consapevoli che la sinergia tra le centrali di rivelazione fumi e le centrali EVAC rendono il pacchetto molto interessante. Dal punto di vista operativo, stiamo continuando a dare enfasi ad un aspetto per noi importante, la formazione. Abbiamo organizzato, sia durante i mesi centrali dell'epidemia che immediatamente fuori dal periodo più complesso, numerosi corsi di formazione e incontri on-line che vertevano sulle normative di riferimento e sugli aspetti tecnici più inerenti ai nostri prodotti.

**Possiamo parlare dei programmi per il 2022?**

Dal 2019, quando NSC ha iniziato ad operare sul nostro territorio con la filiale italiana, il nostro obiettivo è sempre stato quello di comunicare ai potenziali partner il corretto posizionamento

tecnico e commerciale del brand e dei nostri prodotti, sottolineando che l'aspetto che ci differenzia dai competitor è il valore tecnico.

La consapevolezza che abbiamo su questo concetto è il punto di partenza sulla proposta e sugli obiettivi futuri, dal momento che puntiamo al mercato partendo dal prodotto.

Questo significa che l'obiettivo per il 2022 sarà di acquisire nuove quote di mercato ed incrementare il numero dei nostri partner, facendo formazione e facendo conoscere i nostri prodotti sotto l'aspetto tecnico.

Ci concentreremo su determinate aree e potenzieremo la struttura aziendale al fine di essere più presenti sul territorio. L'obiettivo per il 2022 è già fissato ed è molto ambizioso; siamo molto ottimisti alla luce dell'andamento del 2021 e l'andamento generale del nostro comparto, nel contesto della situazione macroeconomica che il nostro paese sta vivendo.

**Quali sono le linee di prodotto che offrite al mercato italiano e le novità che avete esposto in Fiera SICUREZZA?**

Le linee di prodotto sono state: rivelazione fumi, EVAC e spegnimento.

Con l'edizione di SICUREZZA 2021 alla quale abbiamo partecipato diamo a tutti gli effetti inizio al 2022, dal momento che abbiamo presentato due importanti novità ad alto contenuto tecnologico, riguardanti la gamma di centrali di rivelazione incendi **Solution F1** (2-18 loop) e l'intera nuova gamma di centrali **EVAC**.

Questi prodotti faranno da traino per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.



Per quanto riguarda la linea di prodotti rivelazione fumi, Solution F1 è una gamma di centrali antincendio di nuova generazione, modulari e ultramoderne, sviluppate per soddisfare gli standard e i requisiti internazionali di massimo livello. Queste centrali sono dotate di numerose funzioni, alcune delle quali uniche nell'industria della sicurezza. Durante la Fiera, è stata presentata la nuova scheda loop multi-protocollo con funzioni e performance uniche nel mercato.

Relativamente alla nuova gamma EVAC, i prodotti che abbiamo presentato sono la due nuove centrali **MILO** e **BOX 500**, che si integrano perfettamente all'interno delle nostre piattaforme già esistenti. Il sistema MILO con le 4 varianti degli

amplificatori in "Classe D", riescono a soddisfare un'ampia gamma di applicazioni. Con un totale di 1024 zone di allarme, può gestire al meglio le situazioni pratiche. Il sistema rileva automaticamente tutte le espansioni connesse all'unità e tutte le configurazioni del sistema. Il controller supervisiona ogni estensione connessa attraverso un cablaggio UTP (Unshielded Twisted Pair), Flexnet e audio via Ethernet.

Il BOX500 è un sistema plug&play intelligente di allarme vocale con amplificatori integrati con solo 2U per Rack e può essere personalizzato con controller addizionali.

Può essere utilizzato come dispositivo indipendente o collegato in rete fino a 10 dispositivi.

#### **B01266-00 – Loop Card Multiprotocollo**

La scheda di espansione offre due loop oppure quattro linee aperte. La scheda è prodotta per centrali Solution F1. Supporta entrambi i protocolli (Hochiki e Apollo).

Ha un'elevata portata di corrente sul loop.

B01266-00 è la versione standard, la B01276-00 è certificata SIL 2.



#### **Box 500 – Il tutto fare compatto**

Il BOX-500 è un sistema di allarme vocale compatto, certificato EN 54-16, è veloce, sicuro e controllato.

BOX-500 ha, grazie alle sue funzioni all'avanguardia, eccellente qualità audio e flessibilità.

Lo si può installare anche nel più piccolo degli spazi, è uno dei più versatili e ha il sistema audio/allarme vocale più conveniente al mondo. Ha 2 amplificatori in classe D, 6 zone, 3 ingressi audio, una matrice audio 6x6, DSP e un display LCD.



Contatti:  
NSC Italia Sistemi di Sicurezza Srl  
Tel. +39 (0) 030.22193265  
[www.nsc-italia.it](http://www.nsc-italia.it)