

FADINI 

K123

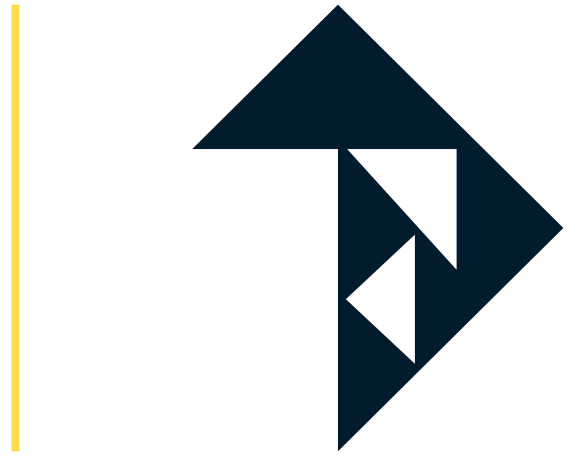
LA

CIGNO

COMPANY JOURNAL



REBRANDING



Intervista a Paolo Fadini,
Presidente di Meccanica Fadini S.r.l.

Il 2023 è iniziato con importanti novità per l'azienda. Ci può spiegare cosa comporta la trasformazione in società a responsabilità limitata?

Certamente. La trasformazione in società a responsabilità limitata è un passo significativo che implica un cambiamento nel nostro assetto aziendale. Questo ci consente di definire meglio la responsabilità legale e di adottare una struttura che si allinea alle esigenze della nostra crescita futura.

In concomitanza con questa trasformazione, avete avviato il processo di rebranding del vostro marchio. Qual è l'obiettivo dietro questa decisione?

L'obiettivo principale è aumentare la nostra visibilità a livello internazionale e farci conoscere. Il rebranding è parte di una strategia più ampia che mira a rafforzare la nostra presenza globale.

Come si integra questo impegno in fiere internazionali con i vostri piani commerciali?

Le fiere internazionali rappresentano un'opportunità straordinaria per incontrare nuovi partner e clienti, consolidare relazioni esistenti e presentare i nostri prodotti e servizi a livello globale. Questo fa parte di un piano commerciale ambizioso che prevede nuove collaborazioni, aperture di filiali e partnership strategiche.

Quali novità prodotto possiamo aspettarci nei prossimi anni?

Stiamo lavorando su nuovi prodotti di rilievo che arricchiranno la nostra offerta sul mercato. Queste innovazioni saranno parte integrante del nostro impegno a fornire soluzioni di alta qualità e a rimanere all'avanguardia nell'industria.

Infine presentate in questi giorni LA CIGNO, il nuovo company journal che porta con sé un vento di freschezza e innovazione. Ma cosa si cela dietro questo nome intrigante?

LA CIGNO è un omaggio al nostro passato pionieristico. Nel lontano 1967, abbiamo registrato uno dei nostri primi brevetti: una piattaforma mobile idraulica. Questo nome, così simbolico, cattura l'anima dell'innovazione FADINI. Questo magazine, che verrà pubblicato ogni trimestre, è la nostra finestra sull'evoluzione di FADINI, un modo per mantenere i nostri clienti informati su ogni aspetto della nostra crescita. Siamo pronti a condividere con voi un mondo di storie e progressi.

Interview with Paolo Fadini,
President of Meccanica Fadini S.r.l.

The year 2023 has started with significant changes for your company. Could you explain what the transformation into a limited liability company entails?

Certainly. The transformation into a limited liability company is a significant step that involves a change in our corporate structure. This allows us to better define legal responsibility and adopt a structure that aligns with the needs of our future growth.

In conjunction with this transformation, you've initiated a rebranding process for your brand. What is the objective behind this decision?

The primary objective is to increase our visibility on an international level and make ourselves known. Rebranding is part of a broader strategy aimed at strengthening our global presence.

How does this commitment to international exhibitions integrate with your business plans?

International exhibitions represent an extraordinary opportunity to meet new partners and customers, strengthen existing relationships, and showcase our products and services on a global scale. This is part of an ambitious business plan that includes new collaborations, branch openings, and strategic partnerships.

What new products can we expect in the coming years?

We are working on significant new products that will enrich our product offerings in the market. These innovations will be an integral part of our commitment to providing high-quality solutions and staying at the forefront of the industry.

Lastly, you've recently introduced LA CIGNO, the new company journal, which brings a breath of freshness and innovation. What is the story behind this intriguing name?

LA CIGNO is a tribute to our pioneering past. Way back in 1967, we registered one of our first patents: a mobile hydraulic platform. This name, so symbolic, captures the spirit of FADINI's innovation. This magazine, which will be published quarterly, serves as our window into FADINI's evolution, a way to keep our customers informed about every aspect of our growth. We are ready to share a world of stories and progress with you.

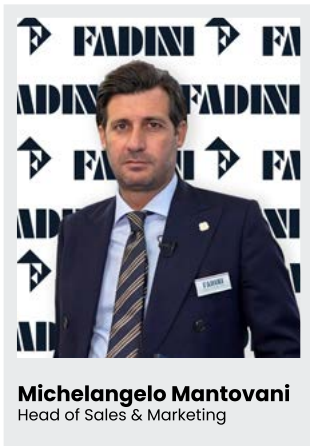


NUOVO CENTRO LOGISTICO

Ampliamento del magazzino con una nuova ala dedicata alla logistica al fine di garantire elevati standard di efficienza nella gestione della spedizione dei prodotti finiti. Installazione sul tetto di un impianto fotovoltaico di 52,92 kWp, per una produzione annua stimata di 58.300 kWh.

NEW LOGISTICS CENTER

Expansion of the warehouse with a new bay dedicated to logistics in order to further optimize our process product shipments. Installation of a 52.92 kWp photovoltaic system on the roof, with an estimated annual production of 58,300 kWh.



Michelangelo Mantovani
Head of Sales & Marketing

La parola a Michelangelo Mantovani, Head of Sales di Meccanica Fadini S.r.l.

Potresti condividere la vision che guida l'azienda?

La nostra vision è di essere leader nell'innovazione e nella creazione di soluzioni che cambiano il gioco per i nostri clienti. Vogliamo guidare verso un futuro sostenibile e tecnologicamente avanzato, mettendo sempre al primo posto le esigenze dei nostri clienti.

E qual è la mission dell'azienda per il 2024?

Stiamo portato avanti progetti molto ambiziosi. Abbiamo dato il via alla nuova strategia sull'asset management, per sviluppare e perfezionare un'area sempre più integrata come quella dell'automazione e dei dissuasori, con l'obiettivo di arricchire le nostre competenze e di offrire soluzioni su misura per i nostri clienti e partner. La nostra mission è di fornire costantemente soluzioni di alta qualità che migliorino le loro vite e il loro business. Vogliamo essere il partner fidato che offre un valore eccezionale e un supporto insuperabile, garantendo il successo dei nostri clienti. Il nostro obiettivo per il 2024 è rafforzare la nostra presenza diretta sui principali mercati globali.

Infine, potresti condividere i valori fondamentali che guidano l'azienda?

I nostri valori fondamentali sono quelli che ormai da anni ci contraddistinguono come l'innovazione, l'integrità e la dedizione in quello che facciamo; rapportati e integrati con quello che ad oggi il mercato ci richiede. L'innovazione ci spinge a cercare costantemente soluzioni migliori. L'integrità è al centro di tutto ciò che facciamo, da come trattiamo i nostri clienti alle relazioni interne. La collaborazione è essenziale per raggiungere il successo, lavorando insieme come un team. E la dedizione, infine, è il nostro impegno costante per superare le aspettative dei nostri clienti e raggiungere i nostri obiettivi.

The word now goes to Michelangelo Mantovani, Head of Sales at Meccanica Fadini S.r.l.

Could you share the vision that drives the company?

Our vision is to be a leader in innovation and creating game-changing solutions for our customers. We want to drive toward a sustainable and technologically advanced, always putting our customers' needs first.

And what is the company's mission for 2024?

We are pursuing very ambitious projects. We kicked off the new strategy on asset management, to develop and refine an increasingly integrated area such as automation and bollards, with the aim of enriching our expertise and to offer tailor-made solutions for our customers and partners.

Our mission is to consistently provide high-quality solutions that improve their lives and businesses. We want to be the trusted partner that offers exceptional value and unsurpassed support, ensuring our customers' success. Our goal for 2024 is to strengthen our direct presence in key global markets.

Finally, could you share the core values that guide the company?

Our core values are those that have distinguished us for years now such as innovation, integrity and dedication in what we do; related to and integrated with what the market demands today.

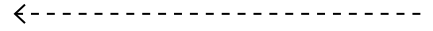
Innovation drives us to constantly seek better solutions. Integrity is at the core of everything we do, from how we treat our customers to our internal relationships. Collaboration is essential to achieving success by working together as a team. And finally, dedication is our unwavering commitment to exceed our customers' expectations and achieve our goals.

WORLDWIDE

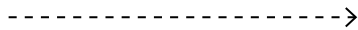
REFERENCE INSTALLATIONS



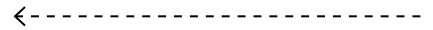
PIAZZA BRA
Verona, Italy



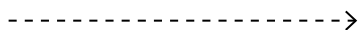
HIMMERLANDRESORT
Denmark



**PARCO ARCHEOLOGICO
DI MORGANTINA**
Sicily, Italy

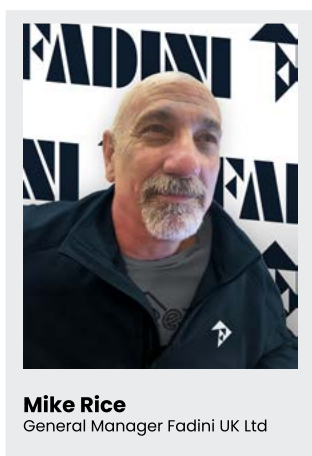


**THE PARLIAMENT
OF ALBANIA**



NUOVA FILIALE

NEW SUBSIDIARY



Mike Rice
General Manager Fadini UK Ltd

Introduzione di Mike Rice

Mike ha lavorato nel settore dell'automazione per cancelli nel Regno Unito e in Irlanda per oltre 20 anni e ha acquisito sia una vasta conoscenza che un livello di rispetto da parte dei clienti che ha gestito. Mike crede fermamente che la chiave per una grande relazione cliente-fornitore sia il desiderio di instaurare una comprensione reciproca per garantire che ciascuna delle due parti possa aiutare l'altra a vantaggio di entrambe.

In qualità di grande appassionato di molti sport, Mike si impegna a formare il suo staff nella nuova operazione per creare un team vincente e amichevole, che lavori insieme per far crescere il marchio Fadini nel Regno Unito.

Perché la prima filiale Fadini nel Regno Unito?

Mentre il marchio Fadini è presente nel Regno Unito da molti anni attraverso canali di distribuzione, i recenti cambiamenti nella struttura di gestione di Fadini hanno alimentato il desiderio di adottare un approccio più internazionale all'esposizione del marchio Fadini. Poiché il Regno Unito ha rappresentato uno dei mercati più importanti e dinamici per Fadini nel corso degli anni, è stata una scelta ovvia quando si è considerato il primo passo per ottenere una presenza veramente globale.

Cosa rappresenta il Regno Unito per Fadini?

Per Fadini, il Regno Unito rappresenta una grande opportunità per sfruttare la reputazione del marchio accumulata nel corso di molti anni di utilizzo dei prodotti nel mercato locale. Con le nuove linee di prodotti appositamente progettate con il mercato britannico, Fadini si aspetta di vedere una rapida espansione in un mercato molto esigente.

Come vedi il futuro del mercato britannico in relazione all'automazione dei cancelli e ai dissuasori?

Il Regno Unito ha vissuto molti anni di crescita costante, sia attraverso nuove installazioni che attraverso sostituzioni, e con la molteplicità di sviluppi abitativi in tutto il paese in aumento rapido, il mercato dell'automazione sembra destinato a continuare a crescere a questo ritmo.

Tuttavia, poiché molte delle grandi marche di automazione operanti nel Regno Unito si sono sviluppate e hanno diversificato le loro offerte, sembra che in molti casi abbiano perso i loro principi fondamentali e, di conseguenza, le relazioni interpersonali che avevano alla base delle loro attività.

Per molti installatori nel Regno Unito, un approccio più personale e diretto nell'assistenza e supporto stanno permettendo ai partecipanti al mercato più recenti di prosperare. È questo desiderio e determinazione, parte del DNA di Fadini, a fornire quel tocco personale e, naturalmente, prodotti molto affidabili, che garantiranno al marchio Fadini un futuro brillante nel Regno Unito.

Introduction of Mike Rice

Mike has been working in the UK and Ireland's Electric gate industry for more than 20 years and has gained both a wealth of knowledge and a level of respect from the customers that he has managed. Mike firmly believes that the key to a great client-supplier relationship is the desire to form a mutual understanding to ensure each party can help the other to the benefit of both.

As a great follower of many forms of sport, Mike aims to coach his staff in the new operation to create a winning and friendly team, working together to grow the Fadini brand across the UK.

Why the first Fadini Branch in UK?

Whilst the Fadini brand has been available in the UK for many years through distribution channels, recent changes within the Fadini management structure have fuelled the desire to take a more international approach to the exposure of the Fadini brand. As the UK has represented one of the most important and vibrant markets for Fadini over the years, it was an obvious choice when considering the first steps to achieve a truly worldwide presence.

What does UK represent for Fadini?

For Fadini the UK represents a great opportunity to leverage the reputation of the brand garnered over many years of product use within the local market. With newly developed product ranges, which have been designed with the UK market in mind, Fadini expects to see rapid expansion across, what is, a very discerning UK customer base.

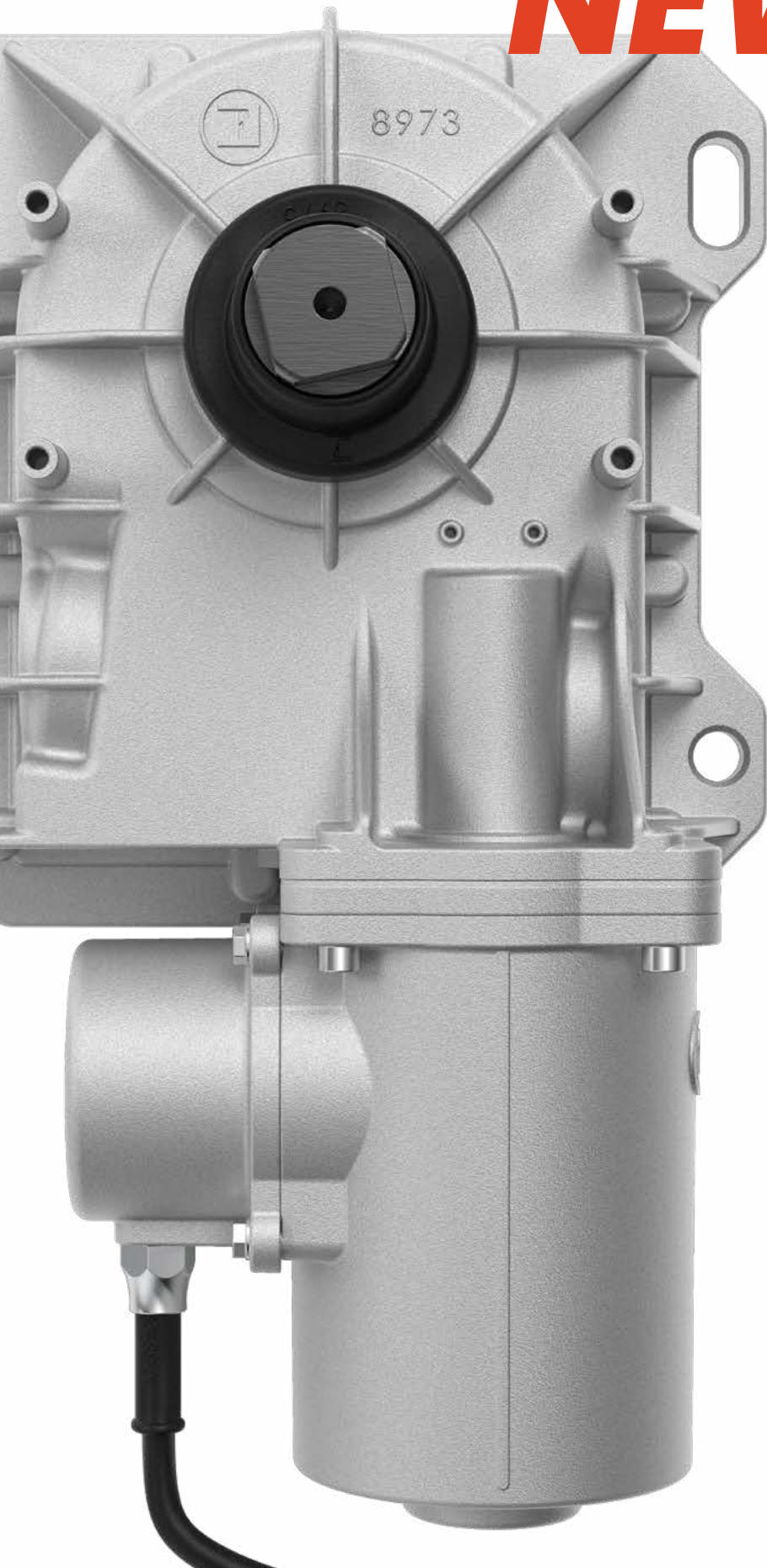
How do you see the future of the UK market related to gate automation & Bollards?

The UK has experienced many years of steady growth from both new and replacement installations and with the multitude of housing developments across the country increasing rapidly, the automation market appears set to continue this pace of growth.

However as many of the larger automation brands operating in the UK have grown and diversified their offerings, it seems in many cases they have lost their core principles and subsequently the people to people relationships that their businesses had been built on.

For many installers within the UK the more personal touch and genuine offers of assistance and support are enabling the more recent market entrants to flourish. It is this desire and determination, part of the DNA of Fadini, to provide that personal touch and of course very reliable products that will ensure the Fadini brand will secure a bright future in the UK.

NEW



CASSA DI FONDAZIONE E COPERCHIO
IN ACCIAIO ZINCATO A FREDDO

FOUNDATION BOX IN STEEL
WITH ELECTROLYTIC COATING



CASSA DI FONDAZIONE IN ACCIAIO ZINCATO
A CALDO, COPERCHIO IN ACCIAIO INOX

FOUNDATION BOX IN STEEL HOT-DIP
GALVANIZING, LID IN STAINLESS STEEL



CASSA DI FONDAZIONE E COPERCHIO
IN ACCIAIO INOX

FOUNDATION BOX IN STAINLESS STEEL

Motoriduttore elettromeccanico a montaggio interrato per l'automazione di cancelli a battente e porte ad ante battenti, per uso residenziale o collettivo (condominiale). IP67 grado di protezione dagli agenti atmosferici. MCBF 250.000 cicli. Predisposizione delle batterie nella versione 24 Vdc. La cassa di fondazione è disponibile in tre diverse opzioni: acciaio zincato a freddo, acciaio zincato a caldo con coperchio in acciaio inox AISI 304 oppure completamente realizzata in acciaio inox AISI 304

Electromechanical gear motor for the automation of swing gates and swing doors, for residential or collective (condominium) use. IP67 weatherproof rating. MCBF 250.000 cycles. Battery provision in 24 Vdc version. The foundation box is available in three different options: cold zinc-coated steel, hot-dip galvanized steel with AISI 304 stainless steel cover, or entirely made of AISI 304 stainless steel

724 | max 800 kg | 3,5 m | 24 Vdc

730 | max 800 kg | 3,5 m | 230 Vac



JUNIOR series
electromechanical operator
624 max 400 kg | 24 Vdc
633 max 600 kg | 230 Vac
650 max 1.200 kg | 230 Vac



NYOTA 115 EVO
electromechanical operator
max 1.850 kg | 230/400 Vac



MEC 200
electromechanical operator
max 2.000 kg | 230/400 Vac



FIBO series
electromechanical operator
300 - 1,5 HP | max 2.500 kg | 230/400 Vac
400 - 3 HP | max 4.000 kg | 230/400 Vac

CANCELLI A BATTENTE | SWINGING GATES



DARDO series
electromechanical operator
424 max 400 kg | 2,5 m | 24 Vdc
430 max 350 kg | 2,8 m | 230 Vac



HINDI 880 SPRINT
oil-hydraulic operator
max 400 kg | 2,3 m | 230 Vac



NUPI 66
oil-hydraulic operator
max 400 kg | 2,5 m | 230 Vac



HINDI 880 EVO
oil-hydraulic operator
max 550 kg | 4,5 m | 230 Vac



MEC 800 SPECIAL
oil-hydraulic operator
max 1.200 kg | 10 m | 230 Vac



BART 350
electromechanical operator
max 300 kg | 1,8 m | 24 Vdc



APROLI 280 BATT
oil-hydraulic operator
max 400 kg | 2 m | 230 Vac



APROLI 280/700 ROBUSTO
oil-hydraulic operator
max 400 kg | 3 m | 230 Vac



FOX series
electromechanical operator
724 max 800 kg | 3,5 m | 24 Vdc
730 max 800 kg | 3,5 m | 230 Vac



COMBI 740
oil-hydraulic operator
max 700 kg | 4 m | 230 Vac



COMBI 787
oil-hydraulic operator
max 1.000 kg | 6 m | 230 Vac



DRIVE 700
oil-hydraulic operator
max 700 kg | 4 m | 230 Vac

PORTE INDUSTRIALI E DA GARAGE | INDUSTRIAL AND GARAGE DOORS



APROLI 380 LB
oil-hydraulic operator
max 250 kg | 230 Vac



MEC 200 LB
electromechanical operator
max 50 m² | 230/400 Vac



FIBO LB series
electromechanical operator
> 50 m² | 230/400 Vac



APROLI 480
oil-hydraulic operator
max 7 m² | 230 Vac

BARRIERE AUTOMATICHE | AUTOMATIC BARRIERS



BARRI 88
oil-hydraulic operator
4 m | 230 Vac



BAYT 980
oil-hydraulic operator
per aste fino a 8 m | for beams up to 8 m
230 Vac

BAYT 980
con movimentazione manuale | with manual movement
per aste fino a 6 m | for beams up to 6 m

Elettronica di **COMANDO E SICUREZZA** | Electronics for **COMMAND AND SECURITY**



TRIFO 11
fotocellula a luce infrarossa
modulata
modulated infrared photocell
distance 6 m



DIFO 33
fotocellula a luce infrarossa
modulata
modulated infrared photocell
distance 12/30 m



ORBITA 57
fotocellula orientabile
adjustable photocell
distance 6/15 m



ARPO 58
dispositivo di sicurezza via radio
radio safety device
distance 100 m



ZERO.PH
fotocellula a luce infrarossa
modulata
modulated infrared photocell

NEW VERSION
4 coppie sincronizzabili
4 synchronizable pairs
distance 20 m



ZERO.K
selettore a chiave cilindro
standard
key switch with standard
cylinder



ZERO.EK
selettore a chiave mezzo
cilindro a profilo europeo
key switch with
half Euro cylinder



ZERO.DGT
tastiera digitale
digital keypad



ZERO.SAPE
lettore di prossimità
proximity reader



ZERO.PB
pulsantiera a tre tasti
switch with three buttons



VIX 53
868,19 MHz rolling code
transmitter
distance 250 m

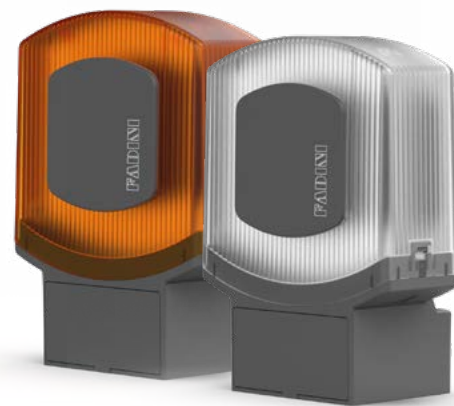


DIVO 71
433,92 MHz autoapprendimento
auto-learning - rolling code transmitter
distance 120 m

ZERO.L

lampeggiante a led
led flashing light

24 Vac/dc | 230 Vac



DISSUASORI AUTOMATICI oleodinamici a scomparsa AUTOMATIC BOLLARDS retractable oil-hydraulic



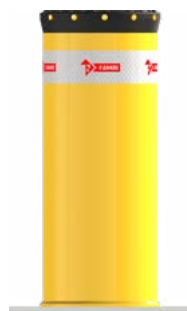
CORAL series

ø 100 mm
h 500 | 600 | 800 mm
δ 5 mm



VIGILO series

ø 200 mm
h 500 | 600 | 800 mm
δ 4 mm
inox AISI 304 stainless steel



TALOS 94 series

ø 275 mm
h 500 | 600 | 700 | 800 mm
δ 4 mm
inox AISI 304 stainless steel
inox AISI 316 stainless steel



TALOS 96 series

ø 275 mm
h 700 mm
δ 12 mm
inox AISI 304 stainless steel



TALOS C730

Truck | 7,5 tons | 48 km/h

Classification performance: K4 | M30 | C730

Certified:

ASTM F2656-18A C730

PAS 68:2013 V/7500 (N3)/48

IWA 14-1:2013 V/7200 [N3C]/48

ø 275 mm | h 1.000 mm | δ 12 mm

inox AISI 304 stainless steel



TALOS M50

Truck | 7,5 tons | 80 km/h

Classification performance: K12 | M50 | C750

Certified:

ASTM F2656-15 C750

PAS 68:2013 V/7500 (N3)/80

IWA 14-1:2013 V/7200 [N3C]/80

ø 275 mm | h 1.000 mm | δ 20 mm

inox AISI 304 stainless steel

EFO

(Emergency Fast Operation)

funzione d'emergenza
per sollevamento rapido
features for fast rising



STRABUC 930 OPINAT

omologato con decreto

Ministero dei Trasporti

D.D. 25477 | 09/08/2006

ø 275 mm | h 700 mm | δ 12 mm

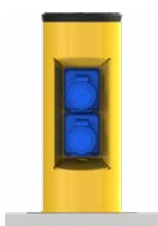


DISSUASORI SEMIAUTOMATICI | SEMIAUTOMATIC BOLLARDS



GASPO 252

ø 200 mm
h 500 mm
δ 4 mm
inox AISI 304 stainless steel



GASPO 254

per erogazione dell'energia elettrica
for electric power supply
ø 200 mm
h 500 mm
δ 4 mm



TALOS 94 series

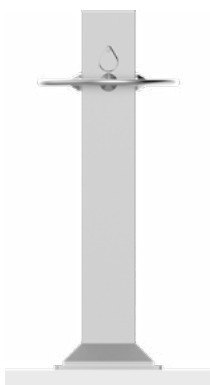
ø 275 mm
h 500 | 600 | 700 | 800 mm
δ 4 mm
inox AISI 304 stainless steel

DISSUASORI RIMOVIBILI | REMOVABLE BOLLARDS



POSTO 22

□ 50x50 mm
h 920 mm
δ 4 mm



SIBLI 17

□ 120x120 mm
h 780 mm
δ 4 mm
inox AISI 304 stainless steel



VIMARI 2316

ø 200 mm
h 500 | 800 mm
δ 4 mm
inox AISI 304 stainless steel



STRAMARI 2320

ø 275 mm
h 700 mm
δ 4 mm

DISSUASORI FISSI | FIXED BOLLARDS

I dissuasori fissi hanno design simile ai dissuasori automatici ed è quindi consentito l'utilizzo combinato di entrambe le versioni

Fixed bollards to match automatic bollards, allowing in this way the combined installation of both versions

CORAL series | VIGILO series | TALOS 94 series | TALOS M30 | TALOS C730 | TALOS M50 | SICU 18 | VISUAL 344

ELPRO

Programmatori elettronici di comando per qualsiasi esigenza di installazione
Electronic control units for any installation requirements





Michael Thomas
President of Michael Thomas GmbH

Michael Thomas è il presidente di Michael Thomas GmbH Perimeter Engineering & Solution, distributore dei prodotti FADINI in Germania dal 2010. Con una carriera consolidata nel settore dell'ingegneria perimetrale e delle soluzioni, Michael è un esperto nel campo della sicurezza e della protezione. La sua leadership e la collaborazione con FADINI hanno portato a progetti di successo e innovazione nel mercato tedesco.

È un piacere avere l'opportunità di parlare del vostro progetto con FADINI. Potresti condividere come è nata l'idea per il nuovo dissuasore TALOS C750?

L'idea dei nuovi dissuasori è nata dalla necessità di rispondere alla richiesta specifica di un importante cliente (NATO) per un grande progetto nel nord del paese. Volevamo una soluzione innovativa e affidabile, e abbiamo trovato in FADINI il partner ideale per realizzarla in tempi rapidi.

Il tempo è spesso un elemento critico in progetti come questo. In quanto tempo FADINI è stata in grado di sviluppare il primo campione dei dissuasori per il crash test?

Il team di FADINI ci ha davvero sorpreso positivamente. Hanno sviluppato il primo campione in un tempo incredibilmente breve, permettendoci di rispettare i nostri tempi di sviluppo. Questo è stato fondamentale per il successo del progetto.

Potresti condividere qualche dettaglio su come hanno gestito questa parte del progetto?

La risposta di FADINI alle nostre richieste tecniche è stata impeccabile. Abbiamo avuto bisogno di alcune personalizzazioni specifiche e hanno dimostrato di essere flessibili ed efficienti nell'adattare il progetto alle nostre esigenze, anche in corso d'opera. Questa flessibilità è stata davvero un punto di forza.

Guardando al futuro, come pensate che la realizzazione del nuovo TASLOS C750 possa influenzare la vostra azienda in termini di referenza e attrattiva per altri progetti simili?

Siamo fiduciosi che i nuovi dissuasori saranno una referenza importante per noi. Questo progetto ci ha mostrato che possiamo contare su FADINI per realizzare soluzioni innovative e di alta qualità. Ci aspettiamo che questa collaborazione ci renda più attraenti per altre opportunità simili e che possiamo continuare a crescere insieme.

Michael Thomas is the President of Michael Thomas GmbH Perimeter Engineering & Solution, German distributor of FADINI products since 2010. With an established career in the perimeter and solutions engineering industry, Michael is an expert in the field of safety and security. His leadership and collaboration with FADINI have led to successful projects and innovation in the German market.

It is a pleasure to have the opportunity to talk about your project with FADINI. Could you share how the idea for the new TALOS C750 bollard was born?

The idea for the new bollards was born from the need to respond to the specific request of an important customer (NATO) for a large project in the north of the country. We wanted an innovative and reliable solution, and we found in FADINI the ideal partner to create it quickly.

Time is often a critical element in projects like this. How long did it take for FADINI to develop the first sample of bollards for the crash test?

The FADINI team really surprised us positively. They developed the first sample in an incredibly short time, allowing us to meet our development timelines. This was critical to the success of the project.

Could you share some details on how they handled this part of the project?

FADINI's response to our technical requests was impeccable. We needed some specific customizations and they proved to be flexible and efficient in adapting the project to our needs, even during construction. This flexibility was truly a strength.

Looking to the future, how do you think the creation of the new TASLOS C750 could influence your company in terms of reference and attractiveness for other similar projects?

We are confident that the new bollards will be an important reference for us. This project showed us that we can count on FADINI to create innovative, high-quality solutions. We expect that this collaboration will make us more attractive for other similar opportunities and that we can continue to grow together.



07 JUNE 2023

CTS Crash Test Service
Munster
Germany



TALOS

C750

Truck | 7,5 tons | 80 km/h

Classification performance:
K12 | M50 | C750

Certified:

PAS 68:2013 V/7500[N3]/80/90

IWA 14-1: V/7200[N3C]/80/90

ø 355 mm | h 1.100 mm | δ 30 mm

inox AISI 304 stainless steel

CLASSIFICATION PERFORMANCE
K12 | M50 | C750



**CHECK
IT OUT!**





BAYT 980 VELOCE

TECNOLOGIA OLEODINAMICA
OIL-HYDRAULIC TECHNOLOGY

TEMPO DI APERTURA | **2 s**
OPENING TIME

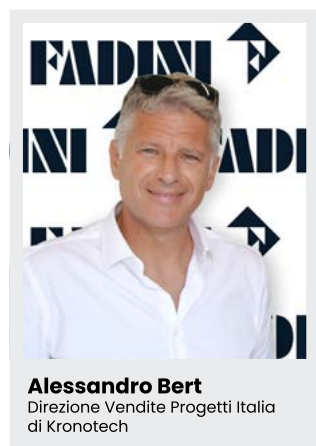
CONTROLLO ACCESSI E GESTIONE PARCHEGGI ACCESS CONTROL AND PARKING MANAGEMENT

Partnership with:



P_KING

Kronotech Parking Technology



Alessandro Bert
Direzione Vendite Progetti Italia
di Kronotech

Intervista all'ing. Alessandro Bert, Direzione Vendite Progetti Italia di Kronotech.

Prima di iniziare, potresti raccontarci un po' della tua esperienza e del tuo background professionale?

Ho una ventennale esperienza nel settore del controllo accessi e della gestione parcheggi. Nel corso della mia carriera, ho avuto l'opportunità di collaborare con diverse aziende del settore, finalizzando progetti di rilievo. Sono entusiasta di questa nuova collaborazione con FADINI.

Per FADINI, è di vitale importanza aver trovato un partner come KRONOTECH per rispondere alle crescenti richieste di un

sistema di gestione parcheggi sicuro, semplice e affidabile. Ci piacerebbe sapere perché hai scelto di collaborare con la nostra azienda. Quali sono stati i motivi di questa scelta?

La decisione di collaborare con FADINI è stata basata su diversi fattori chiave. La Vostra azienda ha una solida reputazione nel settore e una consolidata esperienza nella fornitura di barriere stradali oleodinamiche oltre che dissuasori automatici. La qualità dei vostri prodotti è universalmente riconosciuta, il che è fondamentale per soddisfare le esigenze dei nostri clienti. Ci accomuna la metodologia di lavoro pre e post vendita volta al concetto di global customer satisfaction.

Molto interessante. Parlando dei prodotti, cosa pensi della gamma di dissuasori FADINI?

I dissuasori FADINI sono noti per la loro qualità e affidabilità. Ho avuto l'opportunità di esaminare attentamente la gamma di dissuasori offerti da FADINI, e sono rimasto impressionato dalla loro innovazione, versatilità e dai crash test effettuati. Questi dissuasori sono essenziali per garantire la sicurezza e il controllo degli accessi e sono una componente fondamentale dei nostri progetti.

Interview with Eng. Alessandro Bert, Sales Director of Projects Italy at Kronotech.

Before we begin, could you tell us a little about your experience and professional background?

I have twenty years of experience in the access control and parking management sector. Throughout my career, I have had the opportunity to collaborate with various companies in the industry, finalizing significant projects. I am excited about this new collaboration with FADINI.

For FADINI, it is of vital importance to have found a partner like KRONOTECH to meet the growing demands for a safe, simple, and reliable parking management system. We would love to know why you chose to collaborate with our company. What were the reasons for this choice?


The decision to collaborate with FADINI was based on several key factors. Your company has a solid reputation in the industry and extensive experience in providing hydraulic road barriers as well as automatic bollards. The quality of your products is universally recognized, which is essential to meet the needs of our customers. We share a pre and post-sales work methodology aimed at the concept of global customer satisfaction.

Very interesting. Speaking of products, what do you think of the FADINI bollard range?

FADINI bollards are known for their quality and reliability. I had the opportunity to closely examine the range of bollards offered by FADINI, and I was impressed by their innovation, versatility, and the crash tests achieved. These bollards are essential to ensure safety and access control and are a fundamental component of our projects.

COMING SOON

IN 2024



Barriera stradale elettromeccanica a 24 Vdc, dotata di LED multicolori digitali sia sull'armadio che sull'asta. Grazie al suo tempo di apertura inferiore ai 2 secondi e ad una larghezza di passaggio utile fino a 5 metri, questa barriera offre prestazioni di alto livello. Inoltre, è equipaggiata con un encoder integrato per un controllo preciso. Possibilità di alloggiare direttamente sull'armadio una telecamera TCP/IP di lettura targhe. Progettata per un utilizzo intensivo, questa barriera può gestire oltre 300 cicli all'ora.

24 Vdc electromechanical road barrier, equipped with digital multicolored LEDs on both the cabinet and the boom. Thanks to its opening time of less than 2 seconds and a useful passage width of up to 5 meters, this barrier offers high-performance capabilities. Furthermore, it is equipped with an integrated encoder for precise control. There is the possibility of directly housing a TCP/IP license plate reading camera on the cabinet. Designed for intensive use, this barrier can handle over 300 cycles per hour.



LET'S MEET

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

15 - 17 November 2023
Pad. 7P - Stand E19 F18
Milano, Italy



19 - 23 February 2024
Hall 8, Booth A11
Messe Stuttgart, Germany

INTERTRAFFIC

16 - 19 April 2024
Hall 10, Booth 108
Amsterdam, Netherlands

MECCANICA FADINI S.r.l.
Via Mantova, 177/A
37053 Cerea (VR) Italy

Ph. +39 0442 330422
Fax +39 0442 331054
info@fadini.net



fadini.net