

IL SUCCESSO DI DE CHECCHI EMERGE GRAZIE ALLA VINCENTE COMBINAZIONE DI INVESTIMENTI IN AUTOMAZIONI E RISORSE UMANE QUALIFICATE. SOTTO: WOODLED, IL BATTISCOPA LUMINOSO BREVETTATO DA DE CHECCHI NON È SOLO ELEGANZA, DIVENTA ANCHE LUCE D'EMERGENZA, ALLARME ANTINTRUSIONE E SEGNALAZIONE VISIVA DI EVENTI. UN PRODOTTO RISULTATO DI UN'INTUIZIONE LEGATA ALLA PASSIONE E ALLA PAZIENZA ARTIGIANA DELL'AZIENDA. PAGINA PRECEDENTE: SISTEMA DI CONTROLLO DELLA QUALITÀ.

THE DE CHECCHI SUCCESS ARISES FROM THE WINNING COMBINATION OF INVESTMENT IN AUTOMATION AND HUMAN RESOURCES. BELOW: WOODLED, THE LIGHTED SKIRTING-BOARD PATENTED BY DE CHECCHI IS NOT MERELY ELEGANCE, BUT ALSO BECOMES EMERGENCY LIGHT, BURGLAR ALLARM AND EVENT INDICATOR, A PRODUCT RESULTING FROM AN INTUITION LINKED TO THE PASSION AND CRAFTY PATIENCE OF THE COMPANY. PREVIOUS PAGE: QUALITY CONTROL SYSTEM.



# ELVOX

www.elvox.com

Guardando il moderno complesso produttivo della Elvox si può intuire molto sull'attitudine all'innovazione, alla funzionalità e forse al sogno che regna all'interno di questa struttura. L'azienda è cresciuta nel tempo dagli inizi degli anni Cinquanta quando il suo fondatore, Orlando Miozzo, divenuto in seguito Cavaliere del lavoro, ne ha gettato le basi. Dalla riparazione di apparecchi radio, affinando le sue sempre più sorprendenti capacità di tecnico, indagando i segreti dell'elettronica, ha iniziato a dar vita alle sue invenzioni dando forma ai primi apparecchi intercomunicanti e videocitofonici. Perché questa storia inizia così, dal coraggio, dalla determinazione e dalla capacità di un giovane artigiano padovano di realizzare un progetto ambizioso: creare un'azienda per mettere a frutto il proprio talento. Un cammino segnato da scelte perspicaci e da numerose intuizioni tutte sapientemente raccolte nel museo aziendale. Come lo sviluppo del primo videocitofono, poi diffuso in tutto il mondo, o l'introduzione delle ultime tecnologie disponibili, fino alle recenti sfide lanciate nel campo della domotica. Oggi Elvox è l'azienda leader internazionale nella videocitofonia e punto di riferimento nei settori dell'automazione, della telefonia e dei sistemi di videosorveglianza. Una realtà fin dai suoi esordi sinonimo di abilità nel guardare avanti, nell'investire e diversificare. Una crescita testimoniata da una rete commerciale estesa in oltre 60 Paesi del mondo, anche con la presenza di alcune filiali dirette, destinate ad aumentare nei prossimi anni.

**Ma a parlare per Elvox sono soprattutto i risultati come ci racconta l'Amministratore Delegato Flavio Miozzo:**

«Perseguire gli obiettivi di crescita è un'impresa continua che parte dall'organizzazione. Principio che parte dalla valorizzazione delle risorse interne e che, nel nostro caso, ha contemplato negli ultimi due anni l'inserimento di nuove figure manageriali di elevata esperienza e profilo professionale, perché le risorse umane, questo è il credo aziendale, sono il principale patrimonio sul quale investire. Sostenere la crescita dell'azienda investendo sullo sviluppo organizzativo significa imparare ad interpretare gli scenari futuri inserendosi, con successo, nei mercati di riferimento. Una necessità aziendale ma anche un'opportunità di crescita professionale per tutti i dipendenti Elvox. Tutto sempre con l'obiettivo di garantire futuro all'azienda, perseguendo gli obiettivi di fatturato, attuando il piano strategico, guadagnando quote di mercato in Italia ed entrando in nuovi mercati esteri con maggior presenza e piani di sviluppo. Un esempio concreto di questi

risultati è la chiusura del 2009, che ha visto Elvox come unica azienda italiana del settore videocitofonia a non chiudere in negativo, con un mercato in flessione del -10% videocitofonia e -22% settore elettrotecnico. Tra il 2008 e il 2011 l'azienda ha stanziato oltre 15 milioni di euro di investimenti. Sono molti i progetti di revisione del catalogo che sono stati attivati. Nuove soluzioni, sviluppate internamente o adottate grazie a partnership esterne che consentono di usufruire rapidamente, ed innovativamente, dell'eccellenza tecnologica disponibile.»

**Come si sviluppa il design in Elvox?**

«Il design di Elvox è sviluppato internamente, lo è sempre stato nel senso che tutti i prodotti sono frutto del gusto, dell'attenzione e dello studio prima di Orlando Miozzo e poi delle persone cresciute in azienda. Il design in Elvox è visto più che come un accento estetico o una nota di distinzione stilistica, come un elemento di utilità e funzionalità. Storicamente Elvox nasce come laboratorio di riparazione e quindi ha sempre posto attenzione ai limiti dei dispositivi presenti sul mercato e alle possibilità di miglioramento degli stessi. All'inizio si è cercato di migliorare il segnale audio, oggi si realizzano prodotti impiegando la miglior tecnologia disponibile. La qualità nella modalità d'uso e nell'interfaccia, la comprensibilità dei dispositivi è fondamentale. La conoscenza dei materiali e delle tecnologie e la loro disponibilità è assai rilevante. L'avvento dell'LCD, che ha sostituito il tubo catodico, ha permesso ad esempio di fare dei videocitofoni piatti e i primi monitor orientabili. In generale il design, per noi, è sempre legato a risolvere problemi di funzionalità.»

**Tutto in Elvox nasce a Campodarsego. È ancora possibile crescere nel mondo stando nel "proprio paese"?**

«Per fare ciò occorre una mentalità manageriale e internazionale allo stesso tempo. Recitando un vecchio adagio che non smette di essere attuale, sempre più: Think Globally, Act Locally. Per crescere è importante essere aperti a continue innovazioni, considerare dimensione e necessità globali, sviluppare progetti di medio e lungo corso, non perdendo però di vista le priorità e le specifiche necessità nelle differenti aree internazionali nelle quali si opera. È un altro modo di mettere in evidenza uno dei principali valori, di sempre, per Elvox: quello di essere in grado di rispondere a specifiche necessità, di impianto, con dedicate soluzioni tecniche. Quindi, differenti attenzioni e strategie locali formano l'insieme più ampio della strategia generale.»

Looking at the modern production complex of Elvox one can guess a lot about its attitude towards innovation, functionality and perhaps to the dream that reigns inside this structure. Over time the company has grown from the beginning of the fifties, when its founder, Orlando Miozzo, who then became Cavaliere del Lavoro (Knight of the Order for Labour), has led the foundations. From the repair of radio devices, refining his ever more surprising technical capacities, researching the secrets of electronics, he started to give life to his inventions giving shape to the first intercommunicating devices and video entry phones. For this story begins like that, with courage, determination and the capacity of a young craftsman from Padua to accomplish a prestigious project: create a company to exploit his talent. A journey marked by clever choices and by numerous intuitions all skillfully collected in the corporate museum. Like the development of the first video entry phone, subsequently spread throughout the whole world, or the introduction of the latest available technologies, to the recent challenges in the field of home automation. Today Elvox is the international leader in video door entry systems, and a benchmark in the branches of automation, telephone and video surveillance systems. A reality that from its very beginning has been synonymous to the ability to look ahead, to invest and diversify. A growth testified by a marketing network in over 60 countries throughout the world, even with the presence of some direct branches, bound to increase in the years to come.

**But to speak for Elvox are above all the results, as CEO Flavio Miozzo tells us:**

«The pursue of growth targets is a continuing enterprise that begins from the Organisation. A principle that starts with the enhancement of the internal resources and that, in our case, has in the last two years implied the introduction of new highly experienced and professionally profiled managerial figures, because human resources, in our corporate belief, are the primary assets to invest in. To support the growth of the company by investing in the organisational development means to learn to read future scenarios by successfully integrating in the target markets. A corporate necessity but also an opportunity of professional growth for all Elvox employees. All this with the aim of ensuring future to the company, pursuing revenue targets, implementing the strategical plan, gaining market shares in Italy and entering new foreign markets with greater presence and development plans. A concrete example of

these results is the closure of 2009, which saw Elvox as the only Italian company not to close the branch of the video door entry systems in decline, and this with a market decline of -10% for video entry systems and -22% for electrotechnics. Between 2008 and 2011 the company has allocated over 15 million euros for investments. Many reviewal projects for the catalogue have been activated. New solutions, internally developed or adopted thanks to external partnerships, that allow to benefit rapidly and innovatively from the available technological excellence.»

**How is design developed in Elvox?**

«In Elvox design is internally developed, it always has been in the sense that all products are the result of the taste, the attention and research first of Orlando Miozzo, and then of the persons that grew within the company. In Elvox design is viewed more as an aesthetic accent or as a note of stylistic distinction, rather than as an element of utility and functionality. Historically Elvox started as a repair lab and hence has always given attention to the limits of the devices on the market and to the opportunities for their improvement. At the beginning we tried to improve the sound signal, today we manufacture products using the best available technology. Quality in user modes and interface, the user friendliness of our devices is crucial. The expertise in materials and technologies and their availability is very important. The arrival of the LCD, that has substituted the cathode ray tube, has for example allowed to make flat video entry phones and the first swivel monitors. Generally design, to us, is always related to solving functional problems.»

**All in Elvox originates in Campodarsego. Is it still possible to expand globally from within your "hometown"?**

«To do so requires a managerial and at the same time international mindset. Quoting an old saying that is still going strong, ever more: Think Globally, Act Locally. In order to expand it is important to be open towards continuous renewal, to consider global dimension and need, to develop medium and long term projects, without losing sight of the priorities and specific necessities of the different international areas in which you operate.

It is another way of highlighting one of the main values, ever, for Elvox: That of being capable of answering to specific structural requirements, with dedicated technical solutions. Thus, differing attentions and local strategies forge the greater whole of the general strategy.»



CON IL NUOVO MILLENNIO E L'APRIRSI DI NUOVE OPPORTUNITÀ DI MERCATO ELVOX CONTINUA NELLA SUA STRATEGIA DI RICERCA E INNOVAZIONE CON PRODOTTI SEMPRE PIÙ ALL'AVANGUARDIA E FUNZIONALI.  
SOTTO: LA NUOVA SEDE ELVOX A CAMPODARSEGO, CHE RIFLETTE UNA VISIONE DELL'ARCHITETTURA QUALE PROSEGUIMENTO DEL MARKETING AZIENDALE CON MEZZI NUOVI E CONTEMPORANEI.  
WITH THE NEW MILLENNIUM AND THE OPENING OF NEW MARKET OPPORTUNITIES ELVOX CONTINUES IN ITS STRATEGY FOR RESEARCH AND INNOVATION WITH MORE AND MORE ADVANCED AND FUNCTIONAL PRODUCTS.  
BELOW: THE NEW ELVOX HEADQUARTERS IN CAMPODARSEGO REFLECT A VISION OF ARCHITECTURE AS A CONTINUATION OF MARKETING WITH NEW AND CONTEMPORARY MEANS.



