



El acceso inteligente y seguro

dormakaba 

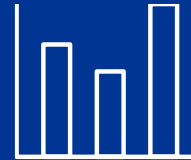
CREACION COMPAÑIA



dormakaba 



En el top 3 del mercado mundial de soluciones de acceso y seguridad



Más de 2.000 millones de francos suizos en ventas. Dormakaba cotiza en el SIX Swiss Exchange (DOKA)



Alrededor de 16.000 empleados en todo el mundo



Filiales en más de 50 países



Amplia oferta de productos, soluciones y servicios para el acceso seguro a edificios y habitaciones de una sola fuente



Fuerte presencia con socios globales en 130 países

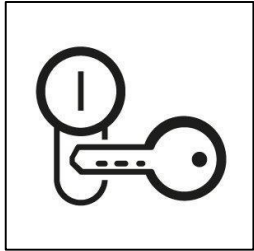
Quiénes somos

Dormakaba España

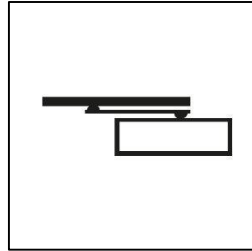
Estamos a su disposición durante todas las fases de desarrollo de su proyecto de construcción:
Desde la consulta inicial hasta la última manilla de la puerta.



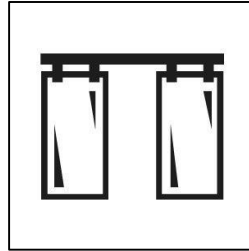
Soluciones de acceso inteligente y seguras de una sola fuente



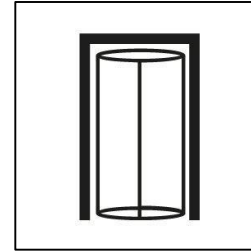
Cilindros mecánicos y planes de cierre



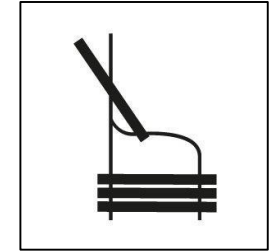
Cierrapuertas y herrajes para puertas



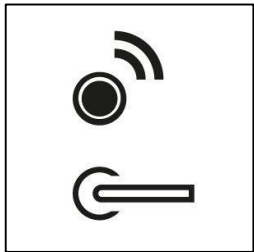
Sistemas de herrajes para puertas de vidrio



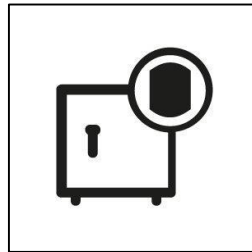
Sistemas de entrada



Muros móviles



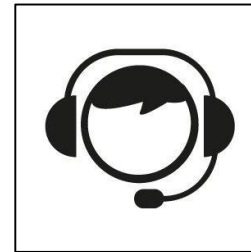
Cerraduras y sistemas de hotel



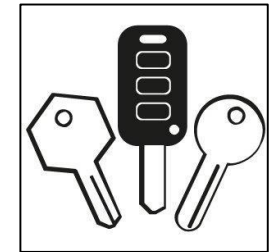
Cerraduras de cajas fuertes



Control de acceso electrónico & datos



Servicios



Key Systems

Soluciones de acceso inteligentes y seguras de un solo proveedor



01



02



03



04

01 Cilindros mecánicos y planes de cierre

Seguridad óptima con asignación flexible de derechos de acceso - para el mejor control posible, bajos costes y mayor comodidad.

02 Cierrapuertas y herrajes para puertas

Soluciones tecnológicas de puertas de larga duración y atractivas - para mayor comodidad en el lugar, fácil montaje y funcionalidad fiable de una sola fuente.

03 Sistemas de herrajes para puertas de vidrio

Soluciones de sistemas de alta calidad hechas de vidrio - para una amplia gama de aplicaciones diarias y de oficina.

04 Sistemas de entrada

Soluciones de acceso automatizadas - para un acceso conveniente y automatizado a edificios.

Soluciones de acceso inteligentes y seguras de un solo proveedor



05



06



07



08

05 Cerraduras y sistemas de hotel

Cerraduras de hotel y sistemas de bloqueo, así como soluciones de gestión de acceso para casas de vacaciones - para una protección fiable además de conveniente y eficiente de todo tipo de propiedades.

06 Cerraduras de cajas fuertes

Cerraduras de seguridad - para una protección óptima de los bienes, objetos de valor, información o sustancias peligrosas contra el acceso no autorizado.

07 Control de acceso electrónico & datos

Control de acceso electrónico y gestión de la mano de obra - para la gestión eficaz del acceso, la seguridad y la recopilación de datos.

08 Servicios

Servicios a medida y mantenimiento personalizado - para la integridad funcional a largo plazo de todo tipo de soluciones de acceso y seguridad.

Soluciones de acceso inteligentes y seguras de un solo proveedor



09



10

09 Muros móviles

Soluciones de partición de pared flexibles y eficaces - para la configuración de espacios individuales en hoteles, centros de conferencias, estudios y otros lugares.

10 Key Systems

Gamas de llaves y máquinas de corte de llave, así como soluciones automotrices que van desde llaves de vehículos hasta dispositivos de programación - para cada situación de acceso.

WTC Barcelona



- Sistema de control de acceso electrónico
- MKS

La Salle Bonanova

- Sistema de control de acceso basado en Kaba exos 9300
- Componente digital
- Barrera vial
- Torniquetes
- ED y MKS



Hospital Quirón / Córdoba



- Puertas automáticas
- Cerradura
- Control de acceso electrónico
- Sistema de llave maestra

Torre Sevilla

- Puertas automáticas
- Pasillos HSB
- Control de acceso electrónico (exos)
- Componentes digitales
- Sistema de llave maestra
- Adaptación e instalación de herrajes para puertas



Ferrari Land

Torniquetes



➤ Departamento Insales

- Gestiona solicitudes creando nuevas oportunidades de negocio. (Telefónica, correo).
- Soporte comercial a red de distribuidores. (arquitectos, estudios de ingeniería, cadena de hoteles, etc).
- Seguimiento de propuestas.
- Capturación leads (clientes potenciales).

➤ Departamento Postventa

- Planificar y gestionar el mantenimiento de clientes directos e indirectos.
- Atención de incidencias.
- Asesoramiento técnico para mejorar las instalaciones existentes y sobre normativas aplicables en materia de mantenimiento y seguridad de uso.

➤ Departamento Ingeniería

- Consultoría de los sistemas de acceso y de presencia.
- Adaptación e integración de los sistemas a las necesidades del cliente.
- Soporte técnico.
- Garantizar la disponibilidad del servicio para el cliente.

➤ Departamento Oficina Técnica

- Apoyo al departamento de ventas para el desarrollo de proyectos. Consultoría técnica en acceso, sostenibilidad y seguridad.
- Análisis de costo. Proyecto de prescripción, prescrito en fase de licitación y calificado.
- Al día de hoy se introduce tecnología BIM, la cual será obligada en España para proyectos públicos en 2020.

¿Quieres saber más acerca de dormakaba?

902 224 111

info@dormakaba.com

www.dormakaba.es

dormakaba España S.A.U.
Madrid
C/ María Tubau 4
28050 Madrid
España
902
www.dormakaba.com
info@dormakaba.com

dormakaba 

Disclaimer

This communication contains certain forward-looking statements, e.g. statements using the words "believes", "assumes", "expects", or formulations of a similar kind. Such forward-looking statements are based on assumptions and expectations which the company believes to be well founded, but which could prove incorrect. They should be treated with appropriate caution because they naturally involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which could mean that the actual results, financial situation, development or performance of the company or Group are materially different from those explicitly or implicitly assumed in these statements. Such factors include:

The general economic situation / Competition with other companies / The effects and risks of new technologies / The company's ongoing capital requirements / Financing costs / Delays in the integration of acquisitions / Changes in operating expenses / Fluctuations in exchange rates and raw materials prices / Attracting and retaining skilled employees / Political risks in countries where the company operates / Changes to the relevant legislation / Realization of synergies / Other factors named in this communication

If one or more of these risks, uncertainties or other factors should actually occur, or if one of the underlying assumptions or expectations proves incorrect, the consequences could be materially different from the assumed ones. In view of these risks, uncertainties and other factors, readers are cautioned not to place undue reliance on such forward-looking statements. The Company accepts no obligation to continue to report or update such forward-looking statements or adjust them to future events or developments. The Company emphasizes that past results and performances cannot lead to conclusions about future results and performances. It should also be noted that interim results are not necessarily indicative of year-end results. Persons who are unsure about investing should consult an independent financial advisor.

This document constitutes neither an offer to sell nor a call to buy securities of dormakaba in any legal system.

dormakaba®, Kaba®, DORMA®, Com-ID®, Ilco®, La Gard®, LEGIC®, SAFLOK®, Silca® etc. are registered brands of dormakaba Group. Country-specific requirements or business considerations may mean that not all dormakaba Group products and systems are available in all markets.