



U N A S T O R I A I M P O R T A N T E

Il **futuro dell'energia e la sostenibilità** sono i focus principali su cui DKC sta investendo, anche attraverso il **progetto di comunicazione online Innovation Hub**: un modo per esplorare ancora più approfonditamente il potenziale di crescita per il mercato elettronico e per trovare la logica continuazione del Gruppo, con progetti dedicati all'elettronica di potenza e alla capacità di gestire l'accumulo di energia, soprattutto quella prodotta da fonti sostenibili, industriale e domestica.



SEMPRE AL
TUO FIANCO



GRUPPO INTERNAZIONALE

DALLE RADICI ITALIANE

Dopo una prima esperienza in Italia nel settore delle telecomunicazioni, nel 1998 il Gruppo DKC diventa una solida ed efficiente realtà nella progettazione, produzione e commercializzazione di sistemi portacavi. Il suo esordio ha visto una forte paternità italiana che ha puntato al territorio russo per sfruttarne le potenzialità e creare nuove opportunità. Da una prima produzione di tubi corrugati, nel 2000 DKC arricchisce la propria offerta con nuove soluzioni e con una fitta rete di collaborazioni, tra contatti produttivi e tecnologici. Vengono introdotti a catalogo il materiale plastico e pure il canale metallico dell'azienda CEPI, con la quale viene creata una Joint Venture allo scopo di fabbricare, in Russia, parte del sistema di canalizzazioni metalliche.

L'esperienza in Russia ha portato tanta soddisfazione, **ma nel 2008 la voglia di tornare in Italia e di indagare le opportunità del Paese d'origine hanno prevalso.** Da queste premesse nasce **DKC Europe** e con essa una coraggiosa politica di acquisizioni di importanti aziende italiane, ricche di know how e di conoscenza del territorio: la loro situazione di difficoltà si è trasformata con DKC in una nuova occasione di integrazione che ha permesso di riappropriarsi e rilanciare tecnologie **Made in Italy** per esportare nuovi prodotti in Russia e incentivare contemporaneamente il mercato italiano.

Oggi DKC ha acquisito all'interno del suo gruppo ben 8 brand, ciascuna con specificità e competenze di alto livello. In pochissimi anni, **il Gruppo DKC ha strutturato una team di risorse qualificate e motivate con le quali affermarsi in un mercato internazionale** fortemente competitivo e diventare protagonista del futuro; nello stesso tempo, **ha ampliato la linea di prodotti** con soluzioni innovative e affidabili, rafforzando il proprio ruolo nel segmento della protezione di cavi, distribuzione, controllo dell'energia e della transizione energetica.



I fattori che hanno determinato questa rapida crescita sono:

- **ampia disponibilità di prodotti tecnologicamente innovativi, funzionali e affidabili**
- **collaborazione tra le risorse e creazione di un gruppo dinamico, affiatato e coeso**
- **logistica efficace e servizio di assistenza pre e post vendita efficiente**

DKC ha saputo dare vita a significative attività ed aziende in Italia, Russia, Ucraina, Romania, Ungheria, Cina, Tunisia potendo contare, oltre che sullo spirito imprenditoriale e la lungimiranza dei Soci, sul valore aggiunto assicurato da **collaboratori di provenienze e culture diverse che sono stati capaci di integrarsi brillantemente tra di loro** e che hanno contribuito in maniera fondamentale al successo del Gruppo.



LE ORIGINI

Passione: il fil rouge di DKC è senza dubbio la passione. Per il **lavoro**, per le **persone** che ne fanno parte e che lo esercitano. E perché la passione è ciò che ha unito alcuni giovani ragazzi in **una forte amicizia**; e sempre la passione li ha portati a identificare nella **prospettiva professionale** un ulteriore punto d'unione.

La storia di DKC, infatti, nasce da giovani imprenditori italiani e russi che, legati da un'amicizia sincera, hanno creduto e costruito insieme una delle realtà industriali più importanti d'Europa nel settore dell'energia elettrica.



LA NASCITA DI UN'AMICIZIA



Erano infatti gli anni Novanta quando **Marco Cecconi** - 30 anni, una mente brillante e tanta ambizione - lavorava prima a Roma e poi a Pescara per una piccola e familiare azienda di telecomunicazioni, in un'epoca in cui le telecomunicazioni erano ancora monopolio dello Stato.

Bravo sul lavoro e piuttosto creativo, sognava un modo di fare impresa fondato su veri valori umani, coltivati non solo con i propri clienti ma addirittura con i propri competitor.

E **Dmitry Kolpashnikov** era proprio un competitor. Giovane ventiduenne di origini russe, di estrazioni modeste ma sveglio e intraprendente, stringe con Marco un ottimo feeling e lo invita ad andare proprio nella sua terra. Cosa che avviene il **9 maggio del 1992**. Marco, per la prima volta, fa visita a Dmitry, in un periodo storico in cui la Russia si trova a vivere grandi difficoltà conseguenti alla caduta del muro di Berlino. **Ma la crisi** - come spesso accade - **portava con sé nuove opportunità**. In quei lunghi giorni, passati a chiacchierare per le strade di Mosca di sogni e libertà, Marco e Dmitry capiscono che insieme possono osare verso **una nuova avventura professionale**.

LA GRANDE SFIDA

Nell'**autunno del 1994** è Dmitry che viene in Italia, a Milano, per partecipare alla fiera SMAU; qui incontra nuovamente Marco e **il loro sogno prende finalmente vita**. Ne parlano, ne progettano, ne definiscono. Ma ci vuole ancora tempo perché il progetto possa davvero essere pronto. Nel frattempo, il **19 agosto del 1998** la Russia viene colpita da un'altra grandissima crisi questa volta finanziaria. La crisi impatta anche sul sistema oligarchico di capitalismo selvaggio che riesce ad arricchire pochi e a scontentare molti, compresi i due aspiranti imprenditori, assolutamente distanti da quell'ideologia politica e da quel modo di sviluppo economico. La loro **mission**, infatti, era chiara fin da subito: non si trattava solo di generare guadagno, ma soprattutto di impegnarsi per creare ricchezza anche al di fuori dei propri interessi immediati.

Marco e Dmitry cavalcano con ostinazione e moto contrario il nuovo stallo e **nel 1998 a Tver**, a 150 km da Mosca, compare **per la prima volta il marchio DKC**. È solo uno schizzo a penna, quel logo. Ma il sogno è finalmente diventato realtà.



Dietro ogni impresa di successo c'è qualcuno che ha preso una decisione coraggiosa.
(Peter Ferdinand Ducker)



IL SOGNO DIVENTA REALTÀ

Con DKC, i due amici - a quel punto soci e produttori a tutti gli effetti - decidono di investire le modeste disponibilità sulla **resina di PVC**, acquistando e rendendo produttive due linee di estrusione di seconda mano per la produzione di tubo corrugato. Il loro lavoro apporta un **radicale cambiamento nel sistema di installazione di impianti elettrici in Russia**, e permette ai due imprenditori di viaggiare nel Paese, creando nuovi **sistemi di vendita e di distribuzione**, e fornendo **supporto ai propri partner** per sviluppare molte altre iniziative. Una vera e propria rivoluzione che, in soli due anni porta all'avvio di altre due linee di estrusione e alla produzione di 40.000 km di tubo corrugato.



Ed è proprio a questo punto, **nel 2000**, che entra in squadra **Sandro Bergamo**, manager della Bocchiotti SpA – storica azienda genovese con una posizione di rilievo nel panorama italiano dell'elettrotecnica - appena andato in pensione.

La **sinergia professionale** tra il dottor Bergamo, Marco Cecconi e Dmitry Kolpashnikov è da subito evidente. Ma ad essa si aggiunge anche una **forte complicità umana**, che porta Sandro Bergamo ad entrare con entusiasmo nel team, iniziando così un nuovo percorso lavorativo.

Forte della sua competenza, Sandro Bergamo si occupa di **arricchire l'offerta di DKC** con nuove soluzioni e di implementare la rete di collaborazioni, interpretando le nuove esigenze di mercato e stabilendo, in Italia, nuovi contatti produttivi e tecnologici. DKC ne trae beneficio fin da subito: vengono quindi introdotti a catalogo il canale plastico, dovuto proprio al supporto della Bocchiotti, e, successivamente, il metallo dell'azienda CEPI, con la quale viene creata una joint venture allo scopo di fabbricare, in Russia, parte del sistema di canalizzazioni metalliche.

SANDRO BERGAMO

un nuovo amico, una nuova sfida professionale



Il successo è immediato, con un **fatturato in crescita del 60-70% all'anno** e con l'ottenimento di nuove quote mercato. Era il risultato di un grande impegno e di una altrettanto importante intuizione strategica, che aveva colto i punti deboli della crisi del 98, aveva saputo individuare l'enorme potenziale di sviluppo generato dal ritiro di molte aziende europee dalla Russia e, al contempo, aveva colto la necessità di ridare vigore al settore dell'energia, oltre che alla ristrutturazione dei sistemi abitativi e urbanistici. Aver resistito al crollo del 1998 e aver puntato alla localizzazione sul territorio russo aveva quindi permesso a DKC di fornire direttamente in loco quelle risorse che, a quei tempi, avrebbero richiesto importazioni dall'estero, consentendo contemporaneamente di creare nuova occupazione e ricchezza. Una scelta di coraggio e di visione che contraddistinguerà sempre l'azienda e il suo team.



L'esperienza in Russia e nel contempo riprodotta in Ucraina portò sì tanta soddisfazione, ma ad un certo punto la **voglia di tornare in Italia** prevalse. Si cercò quindi di capire se il progetto DKC potesse funzionare anche in Italia, con l'acquisizione di aziende in madrepatria in un mercato europeo che presentava, però, condizioni totalmente differenti.

INTERNAZIONALIZZAZIONE AL CONTRARIO

Ma la storia di DKC ci insegna che le difficoltà non rappresentano un ostacolo da evitare, ma sono uno stimolo per migliorare. E così nel 2008 avviene un altro importante salto in avanti: il rientro in Italia. Il crollo economico italiano di quegli anni, infatti, non ha impedito a DKC di individuare i margini di crescita e di sviluppo di una nazione sicuramente avanzata e, al contempo, significativa per la proprietà, che dall'Italia era partita per trovare fortuna e lì voleva tornare per crearne di nuova.



E così è stato: **nasce quindi DKC Europe** e Marco, Dmitry e Sandro cercano con cura aziende italiane in crisi da integrare nel Gruppo portando la loro esperienza, il loro know how, il proprio network e la conoscenza del territorio. Si è trattato di una **accurata politica di acquisizioni** che ha avuto come scopo quello di riappropriarsi di **tecnologie Made in Italy** da rilanciare per esportare nuovi prodotti in Russia, incentivando contemporaneamente il mercato italiano. Spesso il raro fenomeno di DKC è stato definito **“internazionalizzazione al contrario”**, indicando un processo partito dall'Italia, portato in Russia e poi di nuovo in Italia, che ha sempre mirato a valorizzare le realtà produttive in ottica local nel segno di una visione multi-prospettica che ha inteso lo sviluppo economico-industriale non solo rivolto al guadagno, ma soprattutto al **bene comune**.



un'accurata politica, DKC si espande

ACQUISIZIONI



Oggi DKC in Italia ha integrato ben 8 brand, dando lavoro e opportunità: dopo **CEPI**, già partner nella joint venture in Russia e divenuta a tutti gli effetti una realtà di DKC, sono seguite **Costel, Cosmec, Conchiglia, Enercov, Steeltecnica** per arrivare alle recenti **RGM e Sati Italia**, con la connessa **Sati Tunisia**. Sono trascorsi altri 15 anni, dal ritorno in Italia, costellati di successi grazie a un'offerta costantemente arricchita e implementata, con soluzioni versatili e tailor made che hanno tradotto l'alta qualità delle numerose sedi produttive in loco e in Europa, portandola ad affermarsi come estremamente competitiva per tutti i più importanti mercati del mondo. DKC in Italia è a tutti gli effetti una realtà concreta e fortemente specializzata che si può avvalere di un **reperto di Ricerca & Sviluppo di oltre 50 persone** che lavorano nei settori più avanzati: quello dell'ibrido, della mobilità elettrica, del controllo dell'idrogeno, delle fuel cell. E lo fa con quella passione che ne ha definito le origini, guidandola non solo nel presente ma anche nelle prospettive di un futuro già ricco di progetti, per cogliere al meglio i potenziali dei prossimi scenari.

LA STORIA

gli avvenimenti cruciali anno per anno

Acquisizione di **SATI ITALIA**, brand riconosciuto nel settore elettrico industriale italiano. **Questa partnership rappresenta** un nuovo passo verso l'integrazione tecnologica e il rafforzamento della leadership di mercato nel settore della canalizzazione metallica.

Acquisizione di una quota di controllo della società **RGM**, specializzata nella realizzazione di sistemi per la conversione di potenza per un'ampia gamma di applicazioni nei mercati dei trasporti, dei sistemi ibridi e dell'accumulo di energia, industriale e medicale

Introduzione sul mercato di **NetOne S** che assicura maggiore versatilità in situazioni con limitato spazio a disposizione e quando si ha la necessità di utilizzare un numero inferiore di unità Rack.

Acquisizione in Italia dell'azienda **Steeltecnica** che da oltre 40 anni opera nel settore della **carpenteria leggera** nei comparti elettrici ed elettronici per il mercato nazionale che internazionale

Integrazione in DKC Power Solutions delle strutture organizzative e commerciali delle **Linee Hercules e Steeltecnica**

Nuovo stabilimento a **Novi Ligure**

Acquisizione di **COST.E.L.** in Italia, azienda specializzata nella produzione di quadri elettrici conto terzi (**Linea RamBlock**). Apertura di un nuovo stabilimento in Ungheria e Romania

2007

1998

Apertura del **primo stabilimento** in Russia a Tver con la produzione e distribuzione del tubo corrugato

Acquisizione di **SCM**, presente fin dagli anni '60 sul mercato italiano, come **CEPI Italia**; specializzata nella progettazione e produzione di canalizzazioni metalliche (**Linea Combitech**)

2008

2011

Apertura a Roma della sede produttiva e commerciale dei condizionatori per quadri elettrici (**Linea RamKlima**)

2013

2014

Entrano a far parte del Gruppo:

- **Cosmec**, azienda leader nella produzione di sistemi per la protezione dei cavi negli impianti elettrici
- **Conchiglia**, storica azienda che opera nel mercato dei componenti per illuminazione pubblica, distribuzione elettrica in bassa tensione, gas/acqua e segnaletica stradale

Apertura a Brescia della nuova sede produttiva **Linea Hercules**

2015

2016

2018

Inserimento di:

- Prodotti per l'organizzazione del cablaggio strutturato
- Armadio Rack 19" climatizzato e monitorato per la gestione dati (**Linea Net One**)
- Nuova soluzione di Motor Control Center (**MCC**) e sistemi di protezione dei cavi per correnti fino a 1600A

2019

2020

2021

Dal presente al futuro: innovazione, sostenibilità e integrazione

Negli ultimi tempi, purtroppo, l'intero sistema economico-politico-sociale internazionale si è trovato ad affrontare una congiuntura di grandi difficoltà: innanzitutto la pandemia del Covid-19, uno sconvolgimento mondiale che ha messo a nudo le fragilità delle imprese e delle persone.

Alle persone, ancora una volta, **DKC ha prestato la maggiore attenzione fedele a una mission indiscutibile**; sono state fatte scelte concrete per agevolare il connubio tra lavoro e famiglia, per garantire tutta la sicurezza necessaria, dallo smart working alla flessibilità, e la ricompensa è stata una chiusura d'anno migliore del precedente e la necessità di fare nuove assunzioni.

Ed ora è arrivata la guerra, quella della Russia sul territorio ucraino che però è anche quella fra nazionalismi e giochi di potere. E a pagarne il prezzo maggiore sono i civili: le persone. Quelle che hanno **rappresentato la passione di DKC fin dall'inizio degli anni Novanta**, quando due giovani hanno saputo riconoscere i reciproci valori, li hanno coltivati per un'amicizia solida e duratura e li hanno sfruttati per dare vita a **un'impresa capace di dare beneficio anche al territorio**.

DKC, oggi più che mai radicata sul suolo italiano ed europeo ma consapevole e fiera delle sue radici internazionali, vuole dare un **messaggio di pace e di integrazione**. DKC rappresenta un sistema vincente di collaborazione lavorativa e di comunicazione attiva tra popoli diversi ma uniti dalla stessa visione: generare nuova produttività e upgrade tecnologico per offrire innovazione professionale. La sua affermazione di brand innovativo e internazionale si basa proprio sulla capacità di unire empaticamente forze e professionalità per un'economia sostenibile e in continua evoluzione.

Negli anni trascorsi in Russia così come in Ucraina, a Kiev, dove ha sede una sua realtà produttiva, DKC ha potuto constatare il valore delle persone a prescindere dalla nazionalità. Ci sono sistemi politici ed economici che utilizzano potenti lobby intrecciate nel territorio per i loro obiettivi, ma ci sono anche numerose persone che guardano al progresso con abnegazione e condivisa passione.



A queste noi ci rivolgiamo in ogni angolo di Terra dove siamo presenti e con loro ci sentiamo di stringere la più forte delle alleanze: quella umana.

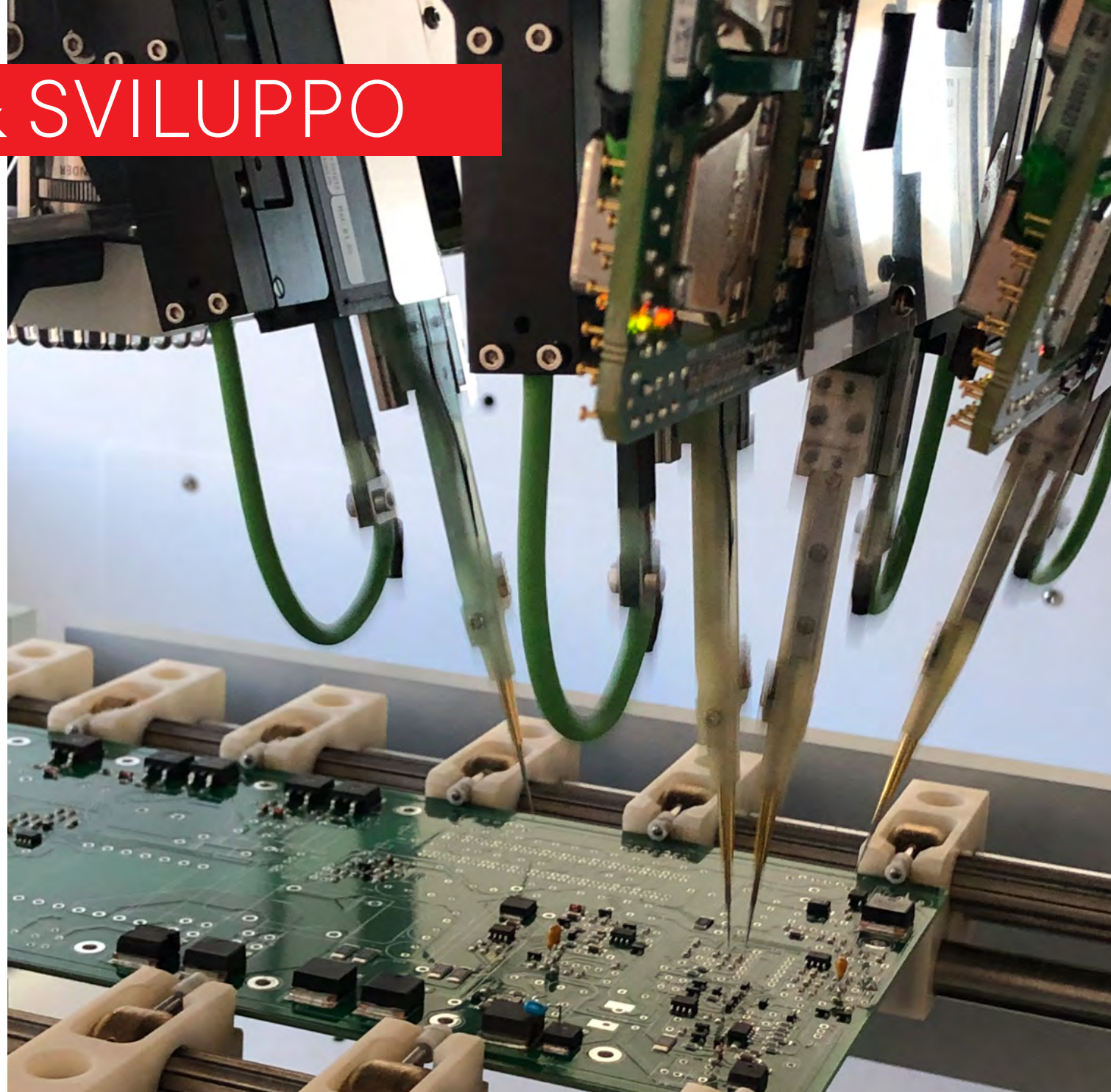
RICERCA & SVILUPPO

DKC crede molto nel valore di Ricerca&Sviluppo, consapevole che solo una **visione dinamica e rivolta al futuro** può garantire la solidità di un'azienda nel mercato e agli occhi dei propri stakeholder.

Proprio in quest'ottica, già da alcuni anni, il Gruppo sta destinando percentuali crescenti della propria spesa alle attività di Marketing e alla Ricerca di nuovi ambiti di sviluppo, col fine di **garantirsi la migliore competitività sui mercati, soprattutto nel lungo termine.**

Questa inclinazione all'innovazione va poi di pari passo con l'**importanza che l'azienda riconosce da sempre alle persone, al loro valore e alla loro proattività** verso il consolidamento della nostra realtà: per questo ad ogni acquisizione DKC ha fatto sempre seguire un'implementazione di personale dedicato proprio alla ricerca e sviluppo, facendo crescere ogni ramo d'acquisizione anche in **termini di forza strategica e di know how.**

All'interno della sua politica di Ricerca e Sviluppo, DKC ha colto anche gli input che la Comunità Europea offre, sia in termini di bandi e incentivi, verso l'innovazione soprattutto in **ambito di sostenibilità energetica**; inoltre, una voce importante ha rappresentato anche l'investimento complessivo sostenuto dal gruppo per rinnovare il proprio **reparto produttivo in chiave 4.0**: un adeguamento verso la nuova rivoluzione industriale che vede nell'automazione una soluzione importante per l'**ottimizzazione delle risorse energetiche** e per una produttività **sempre più attenta** anche agli **aspetti ecosostenibili.**



LA STRATEGIA

INTENTO ECONOMICO

La vocazione di DKC è operare nel mercato elettrotecnico realizzando prodotti adatti a soddisfare le esigenze dei propri clienti. Le soluzioni sono rivolte a **professionisti e installatori** specializzati in impianti elettrici, automazione industriale e conversione dell'energia.

OBIETTIVI

Crescere sui propri mercati allineandosi alle esigenze evolutive del settore, **avendo come riferimento la crescita umana ed economica in una prospettiva di sviluppo sostenibile.**

STRATEGIA

Sostenere e rafforzare il canale tradizionale della distribuzione attraverso **grossisti e rivenditori**. Fidelizzare gli **installatori e progettisti** affiancandoli nella scelta dei prodotti in relazione alle esigenze applicative. **Investire nel settore professionale dei grandi clienti**, dei grandi progetti e delle opere infrastrutturali.



MISSION

La vocazione di DKC è operare nel mercato elettrotecnico realizzando prodotti adatti a soddisfare le esigenze dei propri clienti. Le soluzioni sono rivolte a **professionisti e installatori** specializzati in impianti elettrici, automazione industriale e conversione dell'energia.



Progettare e realizzare un percorso di successo insieme a clienti e partners.

VISION



I VALORI

Un Gruppo, come DKC, nato dalla condivisione di tre amici e sviluppato sulla scelta comune di cogliere le sfide e trasformarle in opportunità non può certo prescindere da una forte componente etica aziendale. Una guida determinata dalla solida componente umana che precisa il “credo” di DKC e che indirizza le persone che la definiscono nel loro approccio: tra di loro, con i clienti, con i fornitori, con altri stakeholder.

Legalità

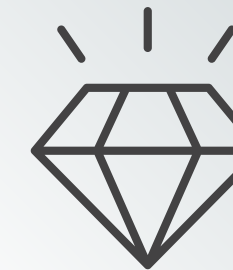
Come la trasparenza, come il rispetto, come la responsabilità, anche la legalità è un valore imprescindibile per DKC. In una politica volta all'internazionalizzazione, dove le filiali operano in mercati differenti non solo per settorialità ma anche per ubicazione geografica, DKC ha sempre ritenuto imprescindibile il rispetto delle legislazioni e di tutte le norme vigenti in qualunque territorio si trovi ad operare con attività produttive o di tipo commerciale.

Onestà e correttezza

Ogni tipo di rapporto in DKC è improntato sui principi di correttezza, collaborazione, onestà e reciproco rispetto. Per questo promuoviamo un atteggiamento che sia rivolto all'ascolto e alla ricezione delle diverse esigenze, impegnandoci a garantire attenzione e considerazione delle necessità che scaturiscono all'interno dell'azienda sia tra il personale che verso i clienti, i fornitori e gli altri stakeholder. E diamo massima priorità alla parola data, ci preoccupiamo di prendere impegni che possano essere mantenuti nella piena considerazione degli equilibri complessivi.

Responsabilità verso la collettività

Il territorio è la nostra casa, il punto di partenza e di arrivo di ogni progetto, di ogni scommessa. Per questo, per gratitudine verso ciò che ci è stato dato e per consapevolezza del valore che ne scaturisce, DKC opera tenendo conto delle esigenze della comunità nel cui ambito svolge la propria attività e contribuisce al suo sviluppo economico, ambientale, sociale, culturale e civile.



Valorizzazione e integrità delle risorse

DKC tutela e promuove il valore delle risorse umane: è attenta a cogliere i sintomi di difficoltà come le necessità di nuovi stimoli; cerca di offrire il proprio supporto al personale, anche contribuendo ad accrescere il patrimonio delle competenze possedute da ciascun dipendente, e favorisce il lavoro di squadra, sicura che il successo del team ha priorità rispetto all'affermazione del singolo. DKC, inoltre, si impegna a promuovere il rispetto dell'integrità fisica, morale e culturale della persona, garantendo la dignità individuale e ambienti di lavoro sicuri.

Cura e soddisfazione del cliente

Il cliente è mittente e destinatario del successo e dello sviluppo di DKC; per questo la sua cura - attraverso un servizio efficace, puntuale e competente - e la sua soddisfazione - con un confronto costante e proficuo, con la ricerca di soluzioni customizzate e performanti - sono al centro delle attività e dei comportamenti dell'azienda.

Trasparenza

Essere trasparenti, per DKC, significa dare e ricevere fiducia, nella piena consapevolezza dei propri obiettivi e degli impegni presi. Per questo il gruppo - nel suo management così come nelle attività quotidiane di ogni singolo appartenente al team - si impegna a informare in modo chiaro e trasparente tutti gli stakeholder in relazione alla propria situazione e al proprio andamento economico e gestionale, senza favorire alcun gruppo d'interesse o singolo individuo. Il miglior partner è quello su cui poter contare.

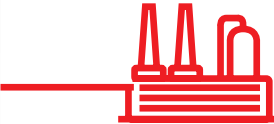
I NUMERI

Con un **turnover di gruppo di oltre 450 milioni di euro** e un team di **4000 dipendenti**, DKC può dire di avere vinto una scommessa importante: con un accurato processo di “internazionalizzazione al contrario” che dall’Italia ha portato la società in Russia e poi di nuovo in Italia, DKC ha generato fiducia nel tessuto economico del Paese e ha consolidato la sua posizione tra le aziende italiane più all’avanguardia.

Il Gruppo DKC è dunque una realtà **proiettata verso il futuro**, che investe costantemente nel **pool di 50 persone**, tra tecnici e professionisti, **dedicati alla Ricerca&Sviluppo** per trovare soluzioni sempre più competitive, in linea con la forte spinta all’automazione generata dalla rivoluzione industriale 4.0 e in grado di garantire performances sempre più elevate in nome della sicurezza e della sostenibilità.



115.000 m²
Magazzini



200.000 m²
Stabilimenti di produzione



25 Sedi in 8 Nazioni



Oltre 4.000
Dipendenti



USD 453 milioni
Fatturato consolidato 2021

200 mila mq di stabilimenti produttivi e 115 mila mq di magazzini, con 25 sedi distribuite in 8 differenti nazioni nel mondo: questi sono solo alcuni dei numeri che definiscono DKC.

In poco più di 20 anni dall’apertura del primo stabilimento, DKC ha saputo crescere come azienda, da un punto di vista produttivo e di visione, affermandosi nei principali mercati **per spirito evolutivo e di innovazione.**

Merito di una **visione strategica** che ha saputo trasformare le crisi in opportunità e che ha fortemente creduto nella sinergia tra competenze qualificate e riconosciute nei territori di riferimento.

Ciò che ne è derivato è stata una **coraggiosa politica di acquisizioni** che ha rafforzato la leadership e ha implementato in termini quantitativi e qualitativi l’offerta, assicurando la migliore assistenza ai clienti e una gamma di prodotti sempre più tailor made.

I SETTORI e le Linee Produttive

Distribuzione

Linee **Hercules e Steeltecnica**

DKC è una solida ed efficiente realtà attiva nella progettazione, produzione e commercializzazione di sistemi versatili e funzionali per **installazioni elettriche e automazione industriale**.

L'utilizzo di materie prime di elevata qualità, il lavoro in costante aggiornamento del nostro team di Ricerca & Sviluppo orientato alla realizzazione di prodotti innovativi, e l'attenzione che l'azienda riserva alle richieste e alle novità provenienti dal mercato, sono i punti di forza che rendono la **gamma di prodotti DKC un alleato prezioso** per tutte le applicazioni in cui la protezione, il trasporto, e la distribuzione di energia elettrica sono di primaria importanza.



Installazione

Linee **Combitech, Conchiglia e Cosmec**

Infrastrutture IT

Linee **NetOne e RamBatt**



Automazione

Linee **RamBlock e RamKlima**



DKC offre **soluzioni efficienti e innovative**, focalizzandosi sui **concetti chiave di funzionalità, affidabilità e qualità** per supportare concretamente ogni giorno la realizzazione di impianti e progetti nel mondo.



COMBITECH

Soluzioni per la
protezione cavi mediante

sistemi di canalizzazioni metalliche

- canali e passerelle metalliche ad incastro
- passerelle a filo
- passerelle a scaletta
- sistema di sospensioni

Applicazioni

Impianti industriali, centri commerciali e magazzini, impianti sportivi, strade e autostrade, ambiente marino, ingegneria civile, data center, aziende agricole, rete elettrica, apparecchiature di telecomunicazione e sistemi di controllo, impianti di climatizzazione.



Materiali disponibili:

Canali e passerelle ad incastro e sistemi di passerelle a scaletta

Acciaio Sendzimir, acciaio zincato a caldo per immersione dopo la lavorazione, acciaio zincato ZL (Magnelis/alluminio e magnesio), acciaio verniciato con resine epossipoliestere, blu elettrico o grigio RAL 7035, acciaio inox AISI 304/316/316L.

Sistemi di passerelle a filo

Acciaio elettrozincato, acciaio zincato a caldo per immersione dopo la lavorazione, acciaio inossidabile AISI 304/316/316L.

Conchiglia

Soluzioni per la protezione di
apparati elettrici da esterno
per reti in Bassa Tensione



Prodotti per Impianti B.T e Industriali

Soluzioni per distribuire e controllare energia in sicurezza attraverso prodotti che garantiscono l'isolamento delle apparecchiature interne e la protezione dagli urti e agenti atmosferici

Pubblica Illuminazione

Soluzioni che rendono la derivazione elettrica semplice, rapida, sicura e soluzioni per ottimizzare l'impiego dell'energia elettrica

Segnaletica e Sicurezza

Soluzioni per migliorare la sicurezza della mobilità in condizioni di scarsa visibilità o in situazioni di pericolo grazie ad apparecchiature di segnaletica stradale e autostradale, di sicurezza nelle gallerie e di assistenza alla guida in caso di scarsa visibilità

Gas / Acqua

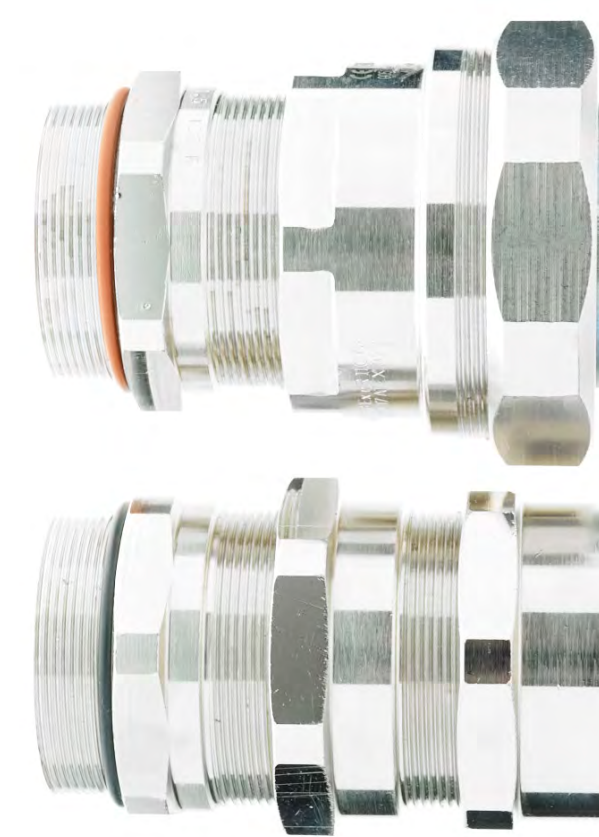
Soluzioni per proteggere e controllare le condotte gas-acqua con dispositivi anticorrosione





COMEC

Sistemi metallici e plastici
per la protezione di
cavi elettrici



**Sistemi metallici e
Sistemi plastici**

Applicazioni

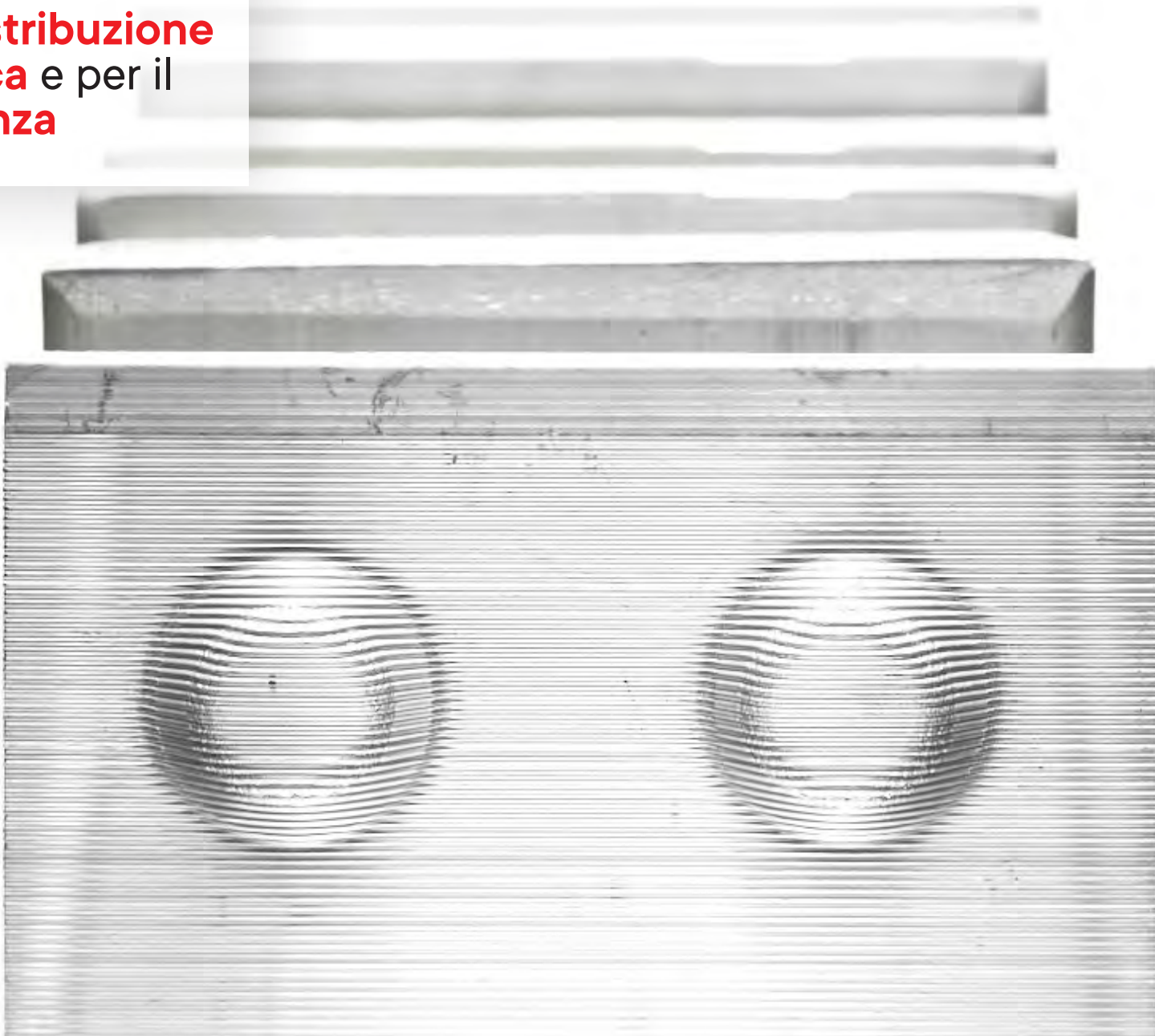
Ferrovio, marino, produzione energia,
infrastrutture e tunnel, industriale-bordomacchina,
raffinerie, alimentare-chimico farmaceutico,
terziario, impianti e centri di distribuzione gas,
industrie cartarie e tessili, impianti di trattamento
acque, centrali elettriche.

**Prodotti certificati ATEX/IECEX
per la protezione dei cavi in
ambienti potenzialmente esplosivi**



Per ambienti con
alto potenziale di
rischio urti,
intemperie, incendio,
atti vandalici ed
esplosione

Soluzioni per la **distribuzione di energia elettrica** e per il **trasporto di potenza**



Condotti sbarre Lightech

Per alimentazione di piccole utenze e corpi illuminanti; per l'impiego nella distribuzione di energia elettrica con correnti nominali da 25 e 40A e tensioni nominali d'impiego di 400V

Gamma completa di condotti sbarre per piccola, media e grande potenza

Condotti sbarre Powertech

Per il trasporto e distribuzione di energia elettrica di grande potenza. Disponibili per correnti nominali da 630A a 5000A con conduttori in alluminio; per correnti nominali da 800A a 6300A con conduttori in rame. Adatti per connessioni a quadri elettrici di trasformatori e generatori. Distribuzione di energia elettrica in strutture industriali, commerciali, residenziali



Condotti sbarre Distritech

Per il trasporto e distribuzione di energia elettrica di media potenza. Disponibile per correnti nominali da 160A a 630A con conduttori in alluminio e da 250A a 800A con conduttori in rame. Adatto per il settore industriale, commerciale e dei servizi. Viene anche utilizzato in cabina elettrica come collegamento tra quadro e quadro quando le potenze necessarie non superano gli 800A.

 **net one**

Armadio Rack con UPS,
climatizzatore e
sistema antincendio

**net
one**



Soluzione per Compact Data Center o Disaster Recovery, basata su un Armadio Rack 19", allestito con un sistema di condizionamento, un gruppo di continuità ed un sistema di rilevamento ed estinzione incendi.

Versatile e adatto per
differenti soluzioni di
installazione,
garantendo continuità
e sicurezza anche in
ambienti gravosi.

Il tutto controllato da un terminale Embedded che, attraverso un'interfaccia interattiva touch, permette di tenere sotto controllo tutti i parametri dell'armadio che saranno sempre disponibili in ogni momento anche online.

È un'ottima soluzione per ridurre i tempi di installazione delle infrastrutture IT.



NORMA 50

Flessibile e sviluppato specificatamente su commessa composto da strutture e sistemi di distribuzione primaria per la realizzazione di:

- **Power Center** con accessibilità anteriore e posteriore
- **Motor Control Center** a cassette fissi
- **PMCC automazione** di forte potenza, altamente customizzati

NORMA 30

Sistemi per la distribuzione secondaria fino a 630A

NORMA 40

Sistemi per la distribuzione secondaria fino a 1600A

NORMA 20

Casse di distribuzione terminale a parete



Sistemi di conversione per l'energia

Efficienza energetica e innovazione

Una vasta gamma di **gruppi statici di continuità UPS, convertitori statici e stabilizzatori elettronici, tutti declinati in versione monofase e trifase**, si caratterizzano per la tecnologia in costante evoluzione e sensibile alle normative green, risultando applicabili nelle differenti aree di utilizzo in campo informatico, elettromedicale e di infrastrutture.

Gli UPS sono il sistema più semplice ed efficace per neutralizzare le perturbazioni presenti nella rete elettrica. Interfaccia tra la rete di alimentazione e le utenze, l'**UPS garantisce continuità e qualità dell'energia elettrica** fornita ai carichi che alimenta, qualunque siano le condizioni della rete di alimentazione.



Soluzioni per automazione industriale e la distribuzione di energia in Bassa Tensione

Armadi per automazione industriale

CQE Armadi componibili, CAE armadi monoblocco saldati e CAES armadi monoblocco semplificati



Applicazioni

Ideali negli impianti industriali, nel settore dell'elettronica, a bordo macchina per la distribuzione di energia a bassa tensione.

I prodotti possono essere utilizzati per ospitare apparecchiature elettriche e computer, o fungere da quadro di comando nei processi di automazione industriale.

L'elevato grado di protezione dei prodotti garantisce **applicazioni sicure e durevoli** anche in ambienti caratterizzati da alte temperature, percentuali elevate di umidità e vibrazioni.

Casse

CE e Casse di derivazione CDE. Disponibili anche nella versione INOX.

Pulpiti

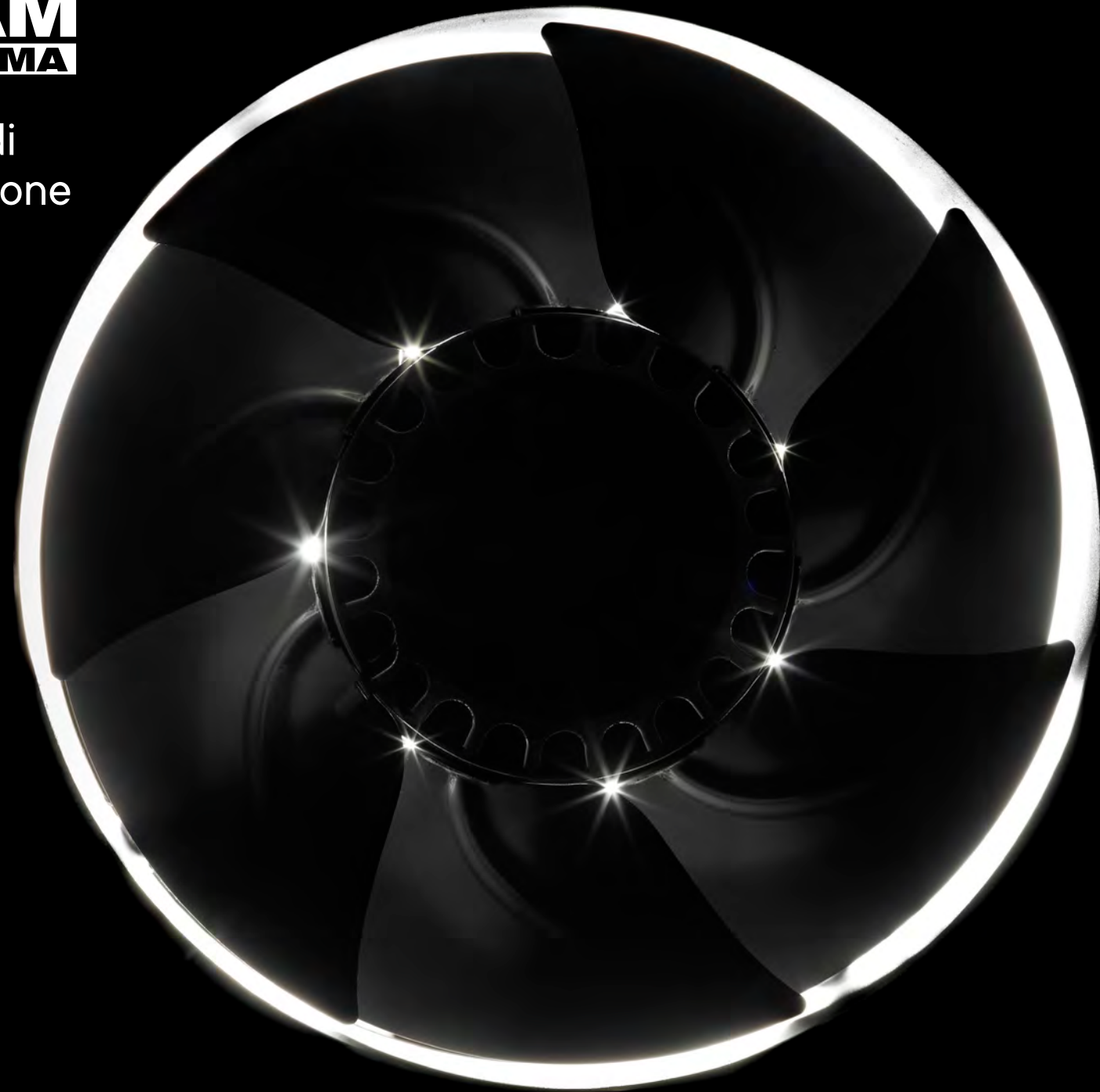
Nella versione Compatto, Componibile e Video

Sistemi di sospensione a braccio portante

Versione Light, Medium e Heavy



Soluzione di climatizzazione per quadri elettrici



Le soluzioni della Linea Ramklima assicurano elevate condizioni di protezione da acqua, polvere e sostanze chimiche, di aerazione e di raffreddamento, in tutti quei contesti dove l'esposizione del quadro elettrico è più a rischio, con la conseguente possibilità di danneggiamento dei componenti interni.

Condizionatori da tetto

Soluzione ideale per raffreddamento di armadi in batteria o in quelle applicazioni in cui lo spazio ai lati del quadro elettrico è particolarmente ridotto

Sistemi di ventilazione (ventilatori e filtri)

Rappresenta la soluzione migliore quando la temperatura ambiente permette di mantenere un buon raffreddamento all'interno dell'armadio

Condizionatori a parete

Soluzione ideale di raffreddamento per tutte le applicazioni in cui è necessario raffreddare e mantenere separati il quadro elettrico dall'ambiente circostante

Condizionatori SLIM

Per soddisfare le esigenze di una minore sporgenza e risparmiare spazio sui fianchi dell'armadio

Facilità di installazioni e performance di alto livello



DKC Europe srl

Il presente documento è parte integrante del patrimonio DKC Europe. Imitazioni e riproduzioni, anche parziali, sono vietate salvo nostra autorizzazione. DKC Europe si riserva il diritto di modificare le caratteristiche e /o le dimensioni dei prodotti illustrati nel presente catalogo, in qualsiasi momento e senza obbligo di preavviso.

Le misure riportate dei prodotti e/o componenti sono fornite a titolo informativo e pertanto non vincolanti essendo possibile la loro modifica senza preavviso.

SEGUICI SUI
NOSTRI SOCIAL



www.dkceurope.com