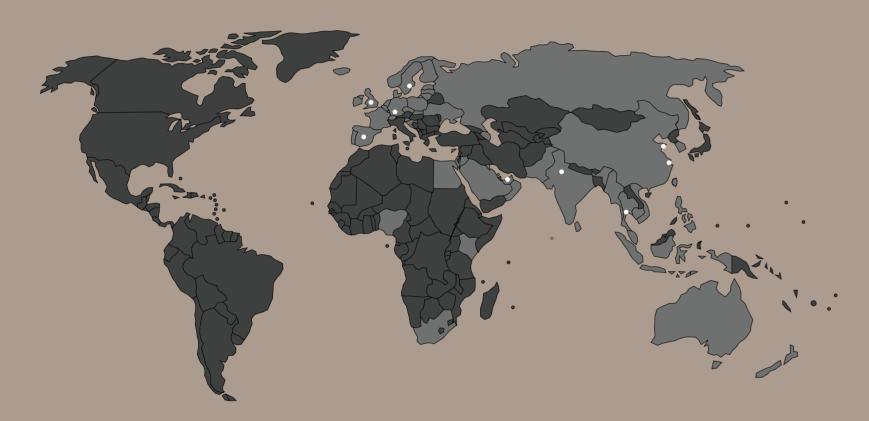


170 distributeurs, installateurs et centres de services dans 50 pays



Nous contacter













SOMMAISE

Toujours regarder vers l'avenir

Mon ascenseur et moi À la rencontre de propriétaires

La sécurité en détail Le système vis écrou

16 Participez aux tables rondes créatives d'Aritco

> Solutions vertes ntretien avec Jan Knikker

30 ans Durable de A à Z

32

Améliorer l'accès à une eau propre Aritco soutient une solution innovante

L'histoire d'Aritco Un plan simple, imaginé sur une table de salon

Le niveau supérieur de l'urbanisation

Duo dynamique Petra et Daniel : à la pointe dans la mise au point des produits

Bienvenue à la Villa Luciani

28

Grimpez Découvrez les showrooms d'Aritco

Installation en un clin d'œil

34

3 modèles, des centaines d'options







Nous étions bien préparés à ces nouvelles interactions avec les clients, les architectes et les constructeurs, car nous nous sommes lancés dans l'aventure numérique depuis des années déjà.

> acontez-nous l'année 2020 qu'a vécue Aritco.

Comme la plupart des gens dans le monde, nous avons été particulièrement choqués quand la pandémie s'est déclenchée. Nous avions l'avantage d'avoir pu suivre sa rapide évolution et constater directement ses retombées grâce à notre présence en Chine. Cela dit, même pour nous, tout ce en quoi nous croyions a été totalement bouleversé. Tout à coup, plus aucune prévision ne tenait. Nous avons donc dû définir de nouvelles perspectives fondées sur des scénarios pessimistes, moyens et optimistes pour Aritco. Nous avons ensuite paré à nos autres obligations en poursuivant nos activités au quotidien et en instaurant progressivement un suivi hebdomadaire des retombées de la pandémie sur notre entreprise.

Quelles ont été les conséquences ?

Au début, les fermetures ont provoqué une grande insécurité sur les installations chez tous nos partenaires. Allions-nous pouvoir entrer dans les domiciles et les bâtiments pour réaliser les installations prévues ? Les flux de commandes ont donc immédiatement chuté. Ensuite, bien évidemment, nous ne pouvions plus rencontrer personne, participer à des salons ou recevoir des clients dans nos showrooms.

Cependant, il s'avère que nous étions bien préparés à ces nouvelles interactions avec les clients, les architectes et les constructeurs, car nous nous sommes lancés dans l'aventure numérique depuis des années déjà. Nous disposions donc des outils, des forums et des espaces numériques pour aller à la rencontre du monde. Associé à notre marque solide et à notre culture d'entreprise unique, cela nous a permis de maintenir notre dynamique en 2020. Avec l'évolution de la pandémie, nous avons commencé à subir les conséquences des pénuries d'acier et de cuivre, car les capacités de production des matières premières n'ont pas encore retrouvé leurs niveaux antérieurs.

Vous avez tout de même réussi à rapidement et correctement prévoir l'évolution des aspirations des personnes à travers le monde. Comment y êtesvous parvenus ?

En écoutant nos clients, en participant aux

discussions et en concentrant nos efforts dans la recherche, nous obtenons une vision plus complète de l'évolution de la situation et de son orientation. Nous avons ainsi pu, en y associant nos propres connaissances et les idées de personnes qui maîtrisent ces questions et disposent d'une vision à long terme, aider nos clients et partenaires à comprendre les aspirations d'aujourd'hui et de demain en matière de mode de vie. Nos ascenseurs ne sont pas seulement là pour permettre à des personnes de passer d'un étage à un autre. Ils peuvent offrir de nouvelles possibilités pour votre foyer et votre façon de vivre. Offrir de nouvelles possibilités!

Comment décririez-vous les besoins de vos clients ?

Je dirais que les clients qui achètent un ascenseur pour leur maison se divisent entre ceux qui répondent à un besoin et ceux qui satisfont un désir. Le client qui répond à un besoin cherche à améliorer l'accessibilité chez lui. Il veut simplement pouvoir continuer à vivre dans sa maison et a besoin de l'ascenseur pour s'y déplacer. Celui qui veut satisfaire un désir n'a pas besoin d'ascenseur pour améliorer l'accessibilité. Ce client considère l'ascenseur comme un outil qui lui permet d'ajouter une fonctionnalité intelligente ou une solution appréciable à son domicile. Il élargit le champ des possibles ou simplifie la vie chez soi. L'ascenseur devient ainsi un nouveau dispositif qui s'intègre naturellement dans un foyer mo-

Qu'est-ce qui va compter pour Aritco au cours des années à venir ?

Sur le plan stratégique, nous concentrons nos efforts sur quatre piliers et nous travaillons chaque jour pour les consolider. Nous cherchons à savoir comment nos partenaires et nous mêmes pouvons inspirer nos clients pour qu'ils deviennent de véritables fans. Comment pouvons-nous faire évoluer nos méthodes de travail et notre mentalité pour avoir un impact aussi positif que possible sur le monde qui nous entoure ? Que devons-nous faire pour aider nos partenaires du monde entier à réussir encore mieux ? Et comment devenir un employeur de classe internationale pour nos collaborateurs ?



MARTIN IDBRANT ÂGE: 48 ans **VILLE:** Stockholm **TITRE:**PDG

L'histoire d'Aritco

PLATEFORMES ÉLÉVATRICES DELUIS 1995

En 1995, quatre jeunes entrepreneurs ont décidé de lancer un plan simple, mais brillant pour améliorer la mobilité des personnes, où qu'elles se trouvent.

etter, Klas, Roine et Claes ont fondé Aritco dans un salon de la petite ville de Kungsängen, à côté de Stockholm, en 1995. Ils bénéficiaient tous les quatre d'une longue expérience dans le secteur des ascenseurs et tous s'accordaient sur l'existence d'un besoin pour un nouveau type de produit : un ascenseur facile à installer, simple à utiliser et beaucoup moins cher que ce qui était alors proposé sur le marché. Ces quatre ingénieurs ont construit leur premier ascenseur entièrement à la main et l'ont baptisé Aritco 7000.

Le produit a connu un succès immédiat. La vision des fondateurs - améliorer la mobilité partout grâce à des plateformes élévatrices intelligentes et compactes - était devenue réalité. Aritco s'était imposé comme un acteur de poids sur le marché suédois. De nouveaux propriétaires ont acquis Aritco en 2005, ce qui a permis à la société de s'étendre à travers le monde et de concevoir des modèles supplémentaires. Un réseau mondial de services - installations, réparations en ventes - a été mis en place au cours de la dernière décennie. La société s'est davantage centrée sur le design et le confort, ce qui a donné naissance à l'Aritco HomeLift, une véritable réussite internationale dès son lancement, en 2016. Lors du rachat d'Aritco par la société d'investissement Latour en 2016, l'expérience acquise par celle-ci avec le développement de sociétés comme ASSA Abloy et Securitas a été cruciale pour l'avenir d'Aritco.

Aujourd'hui, plus de 35 000 domiciles, bureaux et bâtiments publics dans le monde disposent d'un ascenseur Aritco. Les ascenseurs sont construits à côté de Stockholm, mais l'usine a connu plusieurs déménagements avec la croissance des volumes. Notre volonté d'offrir à davantage de personnes de nouvelles possibilités en matière de mobilité grâce aux plateformes élévatrices est ainsi plus forte que jamais.

1995

Fondation d'Aritco. Lancement du premier ascenseur de la société, l'Aritco 7000.

2005

Aritco sort son deuxième ascenseur privatif, l'Aritco 6000.

2014

Aritco fonde un réseau mondial de partenaires pour l'installation et l'entretien de ses ascenseurs sur tous les marchés

2016

Lancement mondial de l'Aritco HomeLift, dont le design a été confié à Alexander Lervik. La société d'investissement Latour rachète Aritco.

2020

Lancement mondial de l'Aritco HomeLift Access, de l'Aritco PublicLift Access, au design signé Alexander Lervik, et de l'Aritco PublicLift Cabin*. ascenseur privatif de la société, l'Aritco 4000. Lancement de l'Aritco 9000, le premier ascenseur à cabine d'Aritco. Aritco ouvre un showroom à Metzingen, en Allemagne. Il sera suivi par plus de 100 autres sites à travers le monde. Aritco transfère son siège et son usine dans de nouvelles installations de pointe à Järfälla. 2021

Aritco franchit une nouvelle étape

le marché à proposer une garantie

historique en étant le premier sur

produit de cinq ans sur tous ses

modèles d'ascenseurs.

2020 : Aritco HomeLift Access avec DesignWall Sheets en option.

Histoires de client

MON ASCENZEUR ET MOI

Certains clients d'Aritco veulent préparer leur maison pour l'avenir. D'autres souhaitent améliorer leur quotidien ou donner à tous les membres de leur famille accès à tous les étages de leur maison. Découvrez quelques-uns de nos clients et leurs ascenseurs.

Modèle d'ascenseur :

Aritco HomeLift

censeur?

Propriétaire : Marianne

Roscoe-Hudson
Installé à : Dorset, Royaume-Uni

Pourquoi vouliez-vous un as-

Nous avons décidé de construire une nouvelle maison avec une salle de séjour située au premier étage. Elle nous permet de profiter de vues formidables sur Poole Harbour et l'Île de Purbeck, dans le Dorset. Comme nous voulions que cette maison soit la dernière, nous devions nous assurer que, même quand nous ne serions plus capables d'utiliser les escaliers, nous n'aurions pas à nous

installer au rez-de-chaussée, voire à la vendre et à déménager.

Comment avez-vous choisi entre les différents modèles d'ascenseurs ?

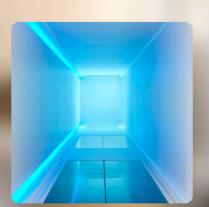
Il n'y avait qu'un seul modèle qui pouvait nous convenir – le S15 – le plus grand. Nous avons des amis en fauteuil roulant et nous devions veiller à ce qu'ils puissent nous rendre visite. Nous avons plus de 60 et 70ans alors, nous aussi, nous devrons peut-être prochainement utiliser un fauteuil roulant.

Qu'est-ce qui a été le plus surprenant dans l'ascenseur? La rapidité avec laquelle on s'habitue à un équipement aussi fantastique. Pour nous, c'est devenu normal, mais il surprend toujours ceux qui viennent nous voir!

Qu'est-ce que vous appréciez le plus ?

L'ascenseur est silencieux et fiable. Il est facile d'utilisation. On ne l'entend pas fonctionner quand on n'est pas à l'intérieur et c'est seulement quand on voit la lumière approcher qu'on sait que l'ascenseur bouge!







Il a suffi de percer un trou dans le plafond pour installer l'ascenseur, c'était la solution idéale.

Modèle d'ascenseur :

Aritco 7000

Propriétaire : Andreh Gharhah **Installé à :** Jéricho, Palestine

Pourquoi avez-vous besoin d'un ascenseur?

J'avais besoin d'un ascenseur pour permettre aux clients d'accéder aux autres étages. Avant de le recevoir, les étages supérieurs étaient inaccessibles aux clients en fauteuil roulant. Comment avez-vous découvert les ascenseurs Aritco? J'ai vu une publicité de Smou Elevators & Escalators Co, sur Fasebook.

Pourquoi avez-vous choisi Aritco?

Nous sommes installés dans un bâtiment existant et aucun ascenseur n'avait été prévu. L'autre option consistait à construire une cage à l'extérieur et il n'y avait aucun emplacement idéal. Un ascenseur pour lequel il suffit de percer un trou dans le plafond était la solution idéale.

Comment avez-vous choisi entre les différents modèles d'ascenseurs ?

Le modèle AHL était mon préféré, mais l'Aritco 7000 était celui qui correspondait le plus à mon budget. De plus, il me fallait un ascenseur pour une utilisation publique.

Comment avez-vous personna-

Un représentant de Smou a visité le site et nous avons abordé les différentes options. Les images visibles sur les sites Internet de Smou et d'Aritco ont été très utiles pour découvrir les options proposées. Le catalogue et les fiches de données étaient faciles à comprendre et Hasan maîtrisait parfaitement son sujet et a su répondre à mes questions.

Quels sont les problèmes quotidiens que l'ascenseur a résolus pour vous ?

L'ascenseur nous a vraiment facilité la vie, car nous devons souvent passer d'un étage à un autre. Je pense aussi qu'il nous a permis d'augmenter nos ventes, étant donné que les personnes âgées et les personnes en fauteuil roulant peuvent accéder aux autres étages.

Qu'est-ce que vous appréciez le plus ?

J'ai vraiment apprécié le fait que l'ascenseur ne nécessite pas de fosse comme un modèle traditionnel. Il est livré avec sa propre cage alors il n'y a pas non plus besoin de se préoccuper d'en construire une sur place. Il n'a pas non plus besoin d'espace supplémentaire au sommet. Et, ce qui ne gâche rien, il est vraiment très beau et s'intègre parfaitement dans son environnement. Il n'a réclamé qu'une préparation minimale.

Recommanderiez-vous Aritco ?

Sans l'ombre d'un doute! Peu d'ascenseurs peuvent rivaliser avec Aritco quand la place manque et que vous souhaitez ajouter un ascenseur dans un bâtiment existant où rien n'a été prévu.

Qu'est-ce qui a été le plus surprenant dans l'ascenseur ?

J'aime l'apparence de l'ascenseur et comme il s'intègre parfaitement à tous les étages.







Le système d'entraînement vis-écrou le rend sûr, en cas d'urgence, la chute est impossible.

Modèle d'ascenseur :

Aritco HomeLift

Propriétaire: M. Qian

Installé à: Yanzhou. Chine

Pourquoi avez-vous choisi l'Aritco HomeLift ?

L'ascenseur est installé au centre de la cage d'escalier. L'espace disponible y est suffisant et il correspond plutôt bien à l'AHL S15. De plus, je trouve que l'Aritco HomeLift est plus beau que les autres modèles.

Pourquoi avez-vous besoin

d'un ascenseur?

Notre maison a quatre étages sur une hauteur totale de 15 mètres. Mes parents vivent avec nous. Et nous avons deux enfants. Pour faciliter la vie de tous, nous avons besoin d'un ascenseur.

Pourquoi un ascenseur d'Aritco?

Nous avons comparé différentes marques d'ascenseurs, y compris des entreprises nationales ou des modèles importés. Notre principale préoccupation, c'était la sécurité. J'ai découvert le système d'entraînement vis-écrou des ascenseurs Aritco, qui empêche la chute en cas d'urgence. C'est pourquoi j'ai choisi Aritco.

Comment avez-vous personnalisé votre ascenseur ?

J'ai opté pour un ascenseur de couleur blanc signalisation et pour le revêtement de sol sisal Bolon couleur sable. J'aime cette combinaison qui donne un aspect pur à l'ascenseur. J'ai choisi le verre transparent pour les parois, ce qui augmente la sensation d'espace dans ma maison.













Modèle d'ascenseur :

Aritco 4000

Propriétaire : M. Sabah Al Fadhil **Installé à :** Mascate - Sultanat d'Oman

Quels sont les problèmes quotidiens que l'ascenseur a résolus pour yous ?

Ma salle de sport et mon bureau sont au deuxième étage et grâce à l'ascenseur, l'accès est plus facile. De plus, mes parents ont besoin d'un ascenseur, car ils sont âgés et ne peuvent plus monter les escaliers.

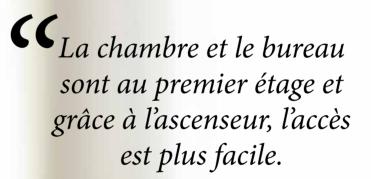
Qu'est-ce qui a été le plus surprenant dans l'ascenseur?

Le fait que l'ascenseur puisse être directement installé sur le sol et dans un espace réduit comme celui dont nous disposions chez nous.

Comment avez-vous choisi votre modèle ?

J'avais vu cet ascenseur chez un parent et je me suis toujours dit qu'il était

beau et facile d'utilisation. J'ai personnalisé mon ascenseur avec des parois vitrées fixes des deux côtés pour qu'il offre la sensation d'un ascenseur panoramique.







Modèle d'ascenseur :

Aritco 6000

Propriétaire : M. Habib

Installé à : Mascate - Sultanat d'Oman

Pourquoi avez-vous choisi un ascenseur Aritco ?

Nous n'avions pas prévu d'installer un ascenseur, mais quand nous avons appris que les ascenseurs d'Aritco peuvent être installés directement sur le sol, nous avons réalisé que nous avions assez de place chez nous.

Comment avez-vous choisi entre les différents modèles d'ascenseurs ?

L'Aritco 6000 est très facile d'utilisation.

Comment avez-vous personnalisé votre ascenseur ?

Nous avons choisi une paroi en verre fixe sur l'arrière de l'ascenseur afin que la lumière puisse se diffuser dans la maison. Il y a aussi un parc derrière alors la vue est plutôt belle.

Quels sont les problèmes quotidiens que l'ascenseur a résolus pour vous?

Ma chambre et mon bureau sont au premier étage et grâce à l'ascenseur, l'accès est plus facile.

Qu'est-ce que vous appréciez le plus ?

Avoir un ascenseur chez moi qui est vraiment superbe et qui nous facilite l'accès à tous les étages.

Vivre demain

LE NIVEAU SUPÉRIEUS DE L'UREANISATION

La rapidité de la transformation numérique a fait émerger de nouveaux besoins et de nouvelles exigences quant à notre mode de vie. David Schill, collaborateur d'Aritco, regarde vers l'avenir.

rix du mètre carré des grands logement

mode de vie en zone rurale. « Des pôles vont probablement se former – de |

Mais les villes et les zones urbaines ne resteront-elles pas le principal espace de vie ?

Comment satisfaire les noupaces de travail plus grands,



LA SÉXURITÉ DANS LES MOINDRES DÉTAILS

Tous nos ascenseurs privatifs sont équipés de nos systèmes SmartSafety, des dispositifs de sécurité qui s'adaptent à pratiquement toutes les situations susceptibles de se produire dans une maison et qui permettent d'éviter les accidents.



1. Verrouillage du panneau de contrôle

Il est possible de verrouiller le panneau de contrôle pour empêcher l'utilisation

2. Appel d'urgence

En cas d'incident, vous pouvez passer un appel d'urgence directement depuis l'ascenseur grâce au bouton d'alarme, qui est relié à un numéro de téléphone préprogrammé.

3. Mécanisme anti-chute

Le mécanisme utilisé par Aritco pour faire monter et descendre l'ascenseur est un système vis écrou bien connu et fiable. Cela signifie que l'ascenseur ne pourra 5. Portes intelligentes

pas tomber en cas de panne. Ce système d'entraînement est aussi la garantie d'un déplacement discret et sans à-coups avec un départ et un arrêt en douceur.

4. Fonctionnement sur batterie

Si l'ascenseur est en cours d'utilisation lors d'une panne de courant et s'arrête entre deux étages, il passe en fonctionnement sur batterie. Les batteries garantissent que le lève-personne se déplace immédiatement jusqu'au sol le plus proche. Elles disposent également d'une fonction qui les empêche de s'épuiser, même si l'ascenseur est débranché.

S'il y a des enfants à la maison, il faut qu'ils puissent y jouer en sécurité. C'est également valable pour l'ascenseur. L'Aritco HomeLift est équipé de portes intelligentes qui détectent la présence d'un objet empêchant leur fermeture. Dans ce cas, les portes s'ouvrent automatiguement. Pour l'Aritco HomeLift Access et l'Aritco 4000, les portes peuvent également être verrouillées si nécessaire.

6. Respect de toutes les obligations

Les ascenseurs sont conformes aux exigences réglementaires européennes les plus strictes. Ils sont également certifiés CE, ce qui signifie que ce sont des produits sûrs selon les règles de l'UE.

Définir l'avenir

LE DUO PROKUIT DYNAMIQUE

Sur quoi s'appuie la conception de produit pour les ascenseurs Aritco?

Petra Lind (PL), chef de produit chez Aritco: L'expérience de la marque que nous souhaitons créer, les tendances d'avenir que nous repérons et la compréhension des besoins du client. L'association de ces trois éléments permet au produit de se démarquer, tout en étant pertinent pour son propriétaire.

Daniel Westin (DW), chef de produit Services chez Aritco: En matière d'investissement stratégique, nous suivons plusieurs axes clés en tant que leader du secteur. Ces axes nous servent de guide et nous aident à définir nos priorités. La Sécurité, par exemple, est l'un de nos axes clés. Pour pouvoir être le numéro un du secteur en matière de sécurité, il faut constamment observer le marché pour comprendre les tendances sousjacentes susceptibles de modifier les comportements et les perceptions des utilisateurs. Il faut explorer les nouvelles offres et les nouvelles technologiques qui nous permettront de concevoir des produits et des services grâce auxquels nous pourrons nous positionner comme leader à long terme du secteur dans nos principaux axes de travail.

Avez-vous des exemples de l'influence du monde extérieur sur la mise au point de vos produits?

PL: Le recyclage du plastique est une question clé à l'échelle mondiale et nous cherchons actuellement des moyens de recycler le plastique des bouteilles en PET dans nos ascenseurs. En raison de la pandémie, nous avons également accéléré la mise au point d'un panneau de contrôle qui neutralise les bactéries et les virus à l'aide de rayonnement UV-C.

Où puisez-vous votre inspira-

PL : Dans des secteurs très différents. Parfois, nous trouvons des idées dans l'industrie automobile, comme lorsqu'elle commence à utiliser un nouveau matériau durable. D'autres fois, nous regardons du côté des ascensoristes, quand un acteur repousse les limites et intègre, par exemple, la luminothérapie à l'éclairage de ses ascenseurs, ou quand une société technologique lance une nouvelle idée dont nos clients pourraient, selon nous, profiter, comme la commande vocale.

Parmi toutes les idées actuellement sur votre table à dessin, laquelle vous passionne le plus ?

DW: Les services que nous pourrons offrir à nos clients et partenaires quand tous les ascenseurs Aritco pourront être connectés. Cette technologie ouvre les portes d'activités totalement inédites pour nous et pour nos partenaires. Nous pourrons proposer des services et des fonctionnalités numériques encore jamais vus dans notre secteur, ce qui permettra à l'offre d'Aritco de se distinguer du reste du marché.

À quelle vitesse pouvez-vous mettre au point des produits ?

PL: La création d'un tout nouvel ascenseur comme l'Aritco HomeLift prend du temps. Cela dit, quand nous travaillons en étroite collaboration avec les départements qui sont directement au contact des clients, la technologie, la production et la durabilité des ascenseurs bénéficient d'évolutions quasi quotidiennement. Nous faisons le maximum pour être les numéros un en matière de technologie et d'innovation dans les ascenseurs. Il est donc essentiel que la mise au point de nos produits et services puisse toujours apporter quelque chose à nos utilisateurs, nos acheteurs et nos partenaires. Les nouvelles possibilités offertes par l'IoT (Internet des Objets) sont sans fin et nous pourrions en chercher de nouvelles par pur plaisir d'ingénieur et non parce que nos clients ont besoin de ces fonctionnalités.

De quoi aurez-vous besoin pour rester numéro un des plateformes élévatrices ?



Petra Lind, Chef de produit et Daniel Westin, Chef de produit Services.



Repérer les tendances chez Aritco

TABLES RONKES CRÉATIVES

En travaillant avec les meilleurs designers et architectes du secteur, Aritco a créé son propre laboratoire d'idées sur l'avenir de nos modes de vie et leur évolution.

Ceux qui ont suivi Aritco sur des canaux comme Instagram, YouTube et LinkedIn savent qu'Aritco représente depuis longtemps une voix importante dans la mise en évidence de nouvelles tendances en matière d'architecture, de design et d'urbanisme. L'idée des tables rondes Next Level Living a été largement applaudie lors de grands salons consacrés au design et a suscité un fort intérêt tout en attirant des intervenants reconnus qui ont pu partager leurs connaissances sur ces questions et les tendances dans des domaines comme l'urbanisme. Ces discussions ont également été diffusées en direct sur les différents canaux numérioues d'Aritco.

« Nos échanges ont connu un franc succès, tant chez les spectateurs que chez les participants. Aujourd'hui, de nombreuses questions qui comptent énormément pour nous depuis plusieurs années bénéficient d'une exposition inédite », affirme Joakim Gustafsson, Directeur du marketing participatif, qui a défini les contenus et les activités proposés par Aritco lors des plus grands salons consacrés au design.

Selon vous, qu'est-ce qui a permis à ces discussions de ren-



Table ronde Aritco, décembre 202

contrer le succès ?

Nous sommes parvenus à collaborer avec des architectes et des designers bien établis et leaders du secteur afin qu'ils partagent leurs connaissances uniques. Nous avons aussi su maintenir au plus haut la valeur de nos productions.

Qu'attendez-vous des table rondes Next Level Living?

Pour nous, nos ascenseurs doivent élargine champ des possibles pour permettre à nos clients de tirer le maximum de leur logement et d'améliorer le niveau de confort chez eux. Il est donc fondamenta pour nous de pouvoir anticiper l'avenir et montrer ce qu'il nous réserve. Nous devons également continuer d'inspirer nos clients en leur présentant le fruit des dernières réflexions sur le design, la technologie et le développement durable.

De nouveaux obstacles, mais aussi de nouvelles possibilités ont émergé ces derniers temps pour les relations avec les clients. Comment pensez-vous continuer à mener des discussions aussi populaires ?

Cune des difficultés que nous devons a

HPUTI HPUTI

mérique. Pour qu'une société se distingu aujourd'hui, elle doit faire plus d'effort. Cela dit, je pense qu'en associant de échanges sur les bons sujets au maintie d'une qualité de production élevée, e attirant les personnalités les plus pas sionnantes du secteur et en augmentar le rythme de production de nos contenu vidéos, nous pourrons conserver l'intéré de nos clients, partenaires et architectes

Pour créer plus rapidement plus de contenus, nous construisons actuellement notre propre studio de télévision dans notre siège à Järfälla. Un studio où nous pouvons produire des contenus audio et vidéo nous permettra d'être beaucoup plus accessibles pour nos clients, ainsi que pour nos partenaires et installateurs, qui pourront participer efficacement à des formations et à d'autres présentations. Je suis donc convaincu que nous sommes idéalement positionnés face au monde numérique dans lequel nous vivons aujourd'hui.

Suivez les tables rondes Next Level Living d'Aritco sur : youtube.com/ Aritcol ift













gamme, je n'y pensais pas. Pål nous a tout de même présenté l'idée et il nous a expliqué pourquoi toutes ses maisons étaient équipées d'un ascenseur. C'est une question de fonction et de durabilité. L'ascenseur nous permet de décider seuls quand nous voulons déménager, sans dépendre de notre capacité à porter nos sacs de course nous-mêmes jusqu'en haut des escaliers. »

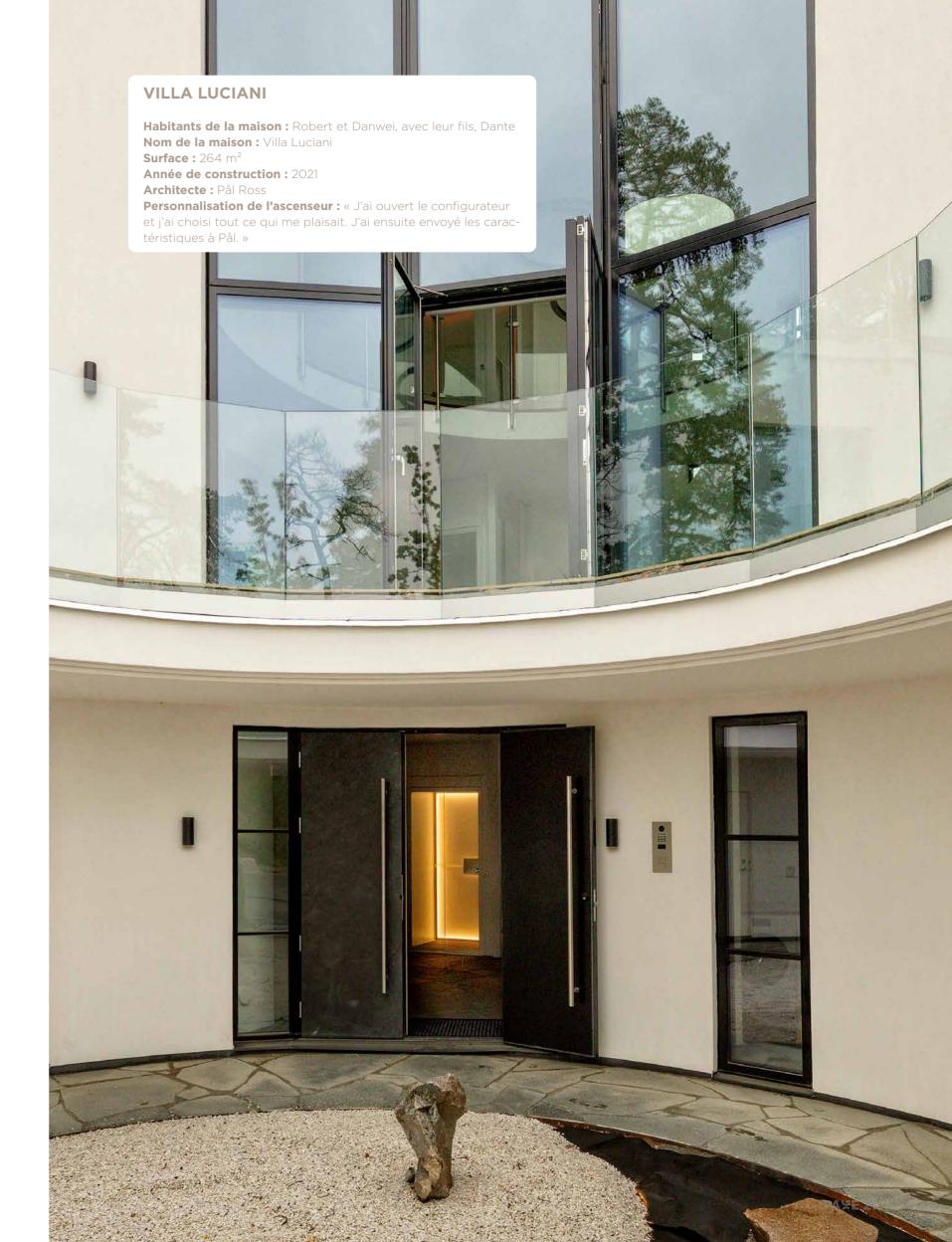
Ce n'est toutefois que lorsqu'ils ont découvert le design de l'Aritco HomeLift que Robert et son épouse ont accepté d'ajouter un ascenseur.

« J'ai particulièrement apprécié le plus petit modèle de l'Aritco HomeLift et la possibilité de le personnaliser pour qu'il se fonde dans l'architecture. Cela dit, quand nous avons fait la demande de permis de construire, comme notre cuisine se trouve au premier étage, les autorités ont estimé qu'un modèle de plus grande taille serait plus pratique. Par ailleurs, un ascenseur plus grand permettra d'allonger la durée de vie dans la maison, car nous pourrons continuer d'y vivre, même si nous avons besoin d'un assistant pour nous aider à entrer et sortir de l'ascenseur.

Comme la maison est située sur une colline et qu'elle dispose de grandes baies vitrées panoramiques, on peut voir l'ascenseur se déplacer entre les étages depuis assez loin. En s'approchant, on réalise la place centrale qu'il occupe, juste à côté de la magnifique cage d'escalier ouverte. Depuis le premier étage, on peut suivre le déplacement de l'ascenseur de l'entrée jusqu'aux chambres, situées au deu-

xième étage. La famille a opté pour un éclairage bleu lorsque l'ascenseur est en mouvement et pour une lumière orangée chaude quand il est à l'arrêt.

« Nous utilisons beaucoup plus l'ascenseur que ce que j'avais imaginé. Et finalement, il est devenu absolument indispensable pour nous quand nous avons fait des courses. Nous y mettons tous les sacs. C'est très confortable et pratique. Dès que nous avons des invités, tout le monde l'utilise. Aucun de nos hôtes n'est encore rentré chez lui sans avoir essayé l'ascenseur. C'est vraiment un sentiment unique de voir leur expression quand ils se déplacent en silence à travers notre maison. »



À la rencontre de ceux qui changent les choses

SOLUTIXNS POUR UNE VIE PLU2 VERTE

Pour tous les plans qu'il dessine, le cabinet d'architecture de Rotterdam MVRDV respecte les maîtres mots suivants : fonction, pertinence et durabilité. « Nos projets cherchent toujours à créer une architecture qui joue un rôle positif au bénéfice de la population et le développement durable », explique Jan Knikker, associé et directeur de la stratégie et du développement de MVRDV.



Le cabinet MVRDV a été fondé à Rotterdam en 1993 par Winy Maas, Jacob van Rijs et Natalie de Vries. Pendant les années 2010, le groupe a acquis la réputation d'être un cabinet d'architecture à même de proposer une solution complète de la recherche aux expositions. Aujourd'hui, MVRDV est également présent à Shanghai, Berlin et Paris.

Jan Knikker, qui a commencé sa carrière comme journaliste, a rejoint la société en 2008 et il travaille aujourd'hui sur la planification stratégique.

Quel est l'élément le plus reconnaissable de l'architecture de MVRDV ?

Dans nos bâtiments, l'objectif est toujours d'offrir de meilleures conditions pour la ville et les personnes. En résumé, on peut reconnaître notre architecture par son caractère éminemment vert et social. Nous n'acceptons jamais de projet si nous ne pensons pas pouvoir parvenir à un tel résultat. Cela dit, nous pouvons prendre en charge des projets aussi différents que le dessin d'un nouvel arrêt de bus à Amsterdam ou la conception d'un quartier entier à Paris. Donc, quand nous choisissons d'accepter une mission, la taille n'est jamais un facteur. Nous voulons avant tout créer des structures qui soient pertinentes.

Que signifie la pertinence pour vos bâtiments ?

Elle implique que nos créations architecturales offrent de meilleures solutions pour la vie des personnes et pour notre planète. C'est pourquoi nous recherchons activement des projets et des



clients qui nous permettent de proposer ces solutions. Si cette ambition ou cet objectif ne sont pas présents dans un projet, alors il n'est pas pour nous.

Avez-vous toujours eu cette approche de votre travail et du monde qui vous entoure ?

Nous avons tous grandi en étant conscients qu'un jour, les ressources naturelles seraient épuisées, qu'il n'y aurait plus d'espace où construire. Nous sommes néerlandais, ce qui veut dire que nous ne sommes pas gâtés par une nature abondante autour de nous, la

majeure partie de notre pays a été créée de manière artificielle. Nous travaillons donc sur la densité et avons intégré des éléments de nature artificielle à notre architecture pour améliorer la vie des personnes. Dans les cours ou sur les toits-terrasses communs de nos immeubles, on trouve des mares, des lacs, des forêts, des jardins et des parcs. Nous voulions vraiment adopter cette vision complète des espaces de vie.

Que faut-il pour être un partenaire crédible en matière de logement?

Pour être crédible, il faut comprendre les modes de vie auxquels aspirent les personnes aujourd'hui, mais aussi pour demain. Quand on est enfant, on a besoin de plus de place, quand on est étudiant, on cherche un logement bon marché et, avec l'âge, on veut vivre dans un espace plus réduit, mais fonctionnel. C'est pourquoi il faut imaginer des maisons qui soient flexibles afin de pouvoir satisfaire tous les besoins. Nous pensons que c'est en créant des espaces où les générations peuvent se croiser que la société pourra progresser. En tant qu'architectes, nous pouvons contribuer à une telle société.

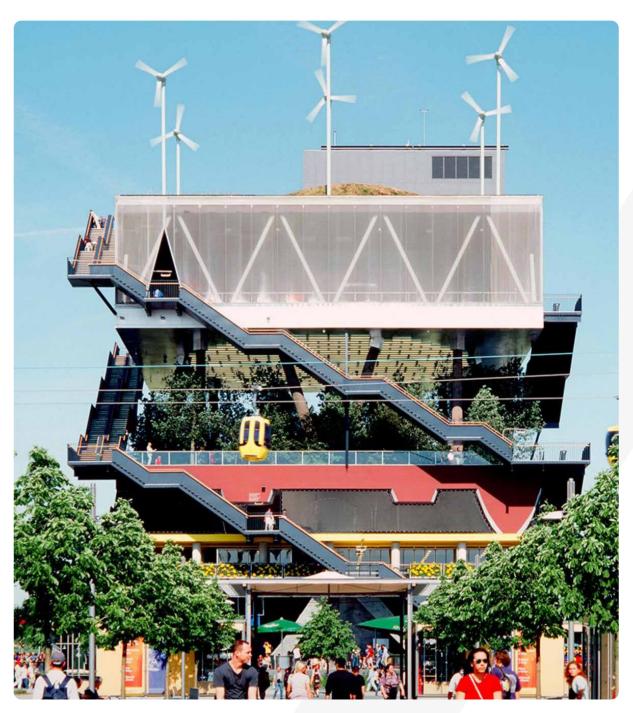
Aujourd'hui, quelles villes y sont parvenues ?

En Europe, c'est à l'origine sur ce modèle que les grandes villes ont été construites. Elles étaient pensées pour intégrer des logements de tailles diverses dans les



Le Markthal Rotterdam 201

Rotterdam a eu du mal à rendre son centre-ville désirable pour ses habitants. Les touristes n'étaient pas non plus particulièrement attirées. La construction du Markthal s'est inscrite dans le cadre d'un vaste effort de renouvellement urbain destiné à redonner de l'attrait à ce quartier. En associant un marché alimentaire, des restaurants, des logements et un parking, il génère de l'activité du matin au soir. Après l'achèvement du bâtiment, le nombre de touristes à Rotterdam est passé de 350 000 à 4,5 millions de personnes par an. Le bâtiment a également réveillé chez les habitants de Rotterdam le désir de retourner vivre et se divertir dans le centre historique. www.markthal.nl



Pavillon d'exposition 2.0, Hanovre, 2020

MVRDV montrait pour la toute première fois qu'il était possible de créer une nature artificielle dans un bâtiment. Son architecture constitue également une démonstration éloquente de la philosophie du cabinet néerlandais sur la façon de densifier la ville. Le thème du bâtiment est « espace créatif », et il servira également de lieu de coworking, www.mvrdv.nl

mêmes bâtiments. On y trouvait des appartements aux normes complètement opposées selon qu'ils donnaient sur la rue ou sur cours. On pouvait profiter d'un grand nombre de parcs et d'espaces verts ainsi que de nombreux lieux de rencontre et d'une myriade d'entreprises locales. Les personnes pouvaient plus facilement s'y rencontrer et y vivre. Nos grandes villes actuelles conservent certains de ces aspects et, aujourd'hui, c'est comme ça que les jeunes veulent vivre en ville.

Quelles sont les principales tendances actuelles en matière de logement?

L'un des principaux phénomènes est que les prix des logements se sont envolés car on n'en a pas construit assez. C'est une réalité quasi universelle. Le manque de logements explique également l'évolution du fonctionnement des logements collectifs. Aujourd'hui, on intègre aux constructions davantage de structures à partager. Par exemple, les terrasses communes, les salles de réception et les buanderies communes sont de nouveau plus fréquentes. Ces espaces partagés favorisent la qualité de vie.

Sommes-nous en train de revenir au modèle traditionnel du logement collectif?

Pour résumer grossièrement : les appartements sont de plus en plus petits, l'habitat est plus compact. Les logements doivent être de taille plus réduite pour qu'il soit encore possible financièrement de vivre au cœur des villes. On peut observer les effets de cette baisse des surfaces à vivre et de leur utilisation plus efficace dans le fait que les habitants comptent davantage sur les infrastructures, l'offre culturelle, les restaurants et les espaces verts des villes.

Où va l'architecture aujourd'hui?

C'est toujours le marché qui décide et parfois, l'architecture est en décalage. Alors qu'il faut des appartements de petite taille, on en construit parfois de trop grands et trop chers. Aujourd'hui, il est impossible d'agrandir les villes alors nous devons plutôt apporter les avantages des banlieues dans les centresvilles. Il faudrait par exemple planter davantage d'espaces verts et de végétation sur les toits et les terrasses et utiliser des ascenseurs pour descendre au cœur de la ville. Le mode de vie en ville n'est pas dénué de sens, car il repose fondamentalement sur le partage.





Salt, Amsterdam, 2018

Salt, un immeuble de bureaux destiné à des sociétés de création, a été installé dans le port d'Amsterdam. Grâce à des matériaux et à des structures préfabriquées utilisés de façon durable et efficace, MVRDV a pu faire passer le coût de construction sous la barre des 1000 euros/m². Pour la conception radicale du bâtiment, aucun compromis n'a été fait sur les réductions de coût. Malgré son faible coût de construction, il offre des bureaux attractifs, et permet une organisation flexible des étages, des hauteurs sous plafond de 4 mètres et de grandes surfaces vitrées. www.mvrdv.nl

On note aussi une tendance à quitter la ville pour s'installer à la campagne.

C'est un phénomène très positif pour les régions en déclin. Les nouveaux venus peuvent profiter d'une vie meilleure et redonnent vie à des bâtiments anciens. La numérisation de la société est un facteur essentiel à cela. On peut également voir que les personnes apportent avec elles la volonté de partager des infrastructures à la campagne. Cependant, si celles et ceux qui s'installent loin des villes doivent parcourir de longues distances en voiture pour aller travailler, cette tendance n'est plus aussi positive.

Dans de précédents entretiens, vous avez évoqué l'architecture préparée pour l'avenir. Qu'est-ce que cela veut dire ?

En quelques mots, c'est le fait de créer des bâtiments qui affichent une longue durée de vie aussi bien en matière d'utilisation que d'expression. Détruire et reconstruire des bâtiments n'est pas bon pour la planète. Il faut également construire des logements flexibles, non seulement pour satisfaire des besoins différents, mais aussi pour permettre à leurs occupants de vivre comme ils le souhaitent. Nous souhaitons donc pouvoir avoir une influence sur chacun des éléments présents dans un lieu de vie : installer les chambres dans les étages supérieurs, choisir l'emplacement de la cuisine et de la salle de bains, opter pour une grande pièce ou plusieurs petites. Nous devons également garder à l'esprit que dans un bâtiment, les appartements seront peut-être utilisés comme bureaux ou boutiques.

Selon vous, que faut-il pour créer une architecture durable?

Nous devons créer des bâtiments qui consomment peu d'énergie. En Europe, à l'intérieur des bâtiments, on reste en manches courtes et on monte le chauffage pour ne pas avoir froid. Dans les pays au climat tropical, on cherche à refroidir l'air intérieur pour être à l'aise en costume. Nous devons remédier à cela, puis transformer les bâtiments.

Sur quelles technologies pouvons-nous donc compter?

Il y en a beaucoup, mais l'énergie solaire offre un potentiel formidable! Si nous parvenons, par exemple, à fabriquer une fenêtre capable de produire de l'électricité solaire, nous aurons fait un grand pas. Toutes les maisons ont des fenêtres alors ce serait une technologie révolutionnaire. Mais comme toujours, la fonction et la forme doivent être associées. Aujourd'hui, une grande partie des panneaux solaires enlaidissent les bâtiments.

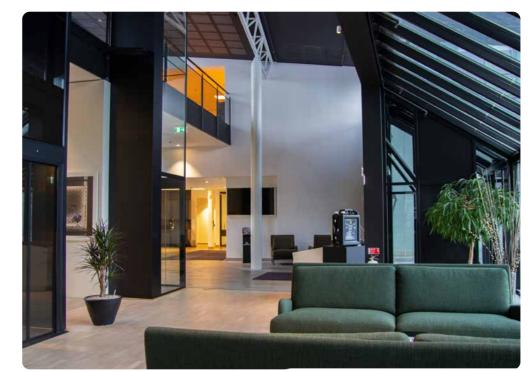
Que signifie pour vous le mot urbanisme ?

C'est le fait de créer ensemble la ville dans laquelle nous aimerions vivre. Si l'on se fie aux tendances dans le tourisme, on peut voir les villes et les quartiers qui attirent les gens et où ils souhaitent vivre.

MEILLEUR DE SA CATÉZORIE

Chez Aritco, nous nous consacrons depuis toujours à l'amélioration du recyclage de nos ascenseurs. Nous sommes en tête du secteur en matière de sécurité, de design et développement durable. Ces pages vous permettront d'en savoir plus sur tout ce qui permet à nos ascenseurs et à notre société d'être à la pointe du secteur des plateformes élévatrices.















lors que le monde repose de plus en plus sur des expériences numériques, les showrooms d'Aritco disséminés dans le monde entier revêtent une importance toute particulière. En effet, quand une marque haut de gamme est présente sur un marché mondial, elle doit être reconnaissable, que l'on soit à Bangkok ou à Stockholm.

« Pour nous, la reconnaissance de la marque est fondamentale, aussi bien dans nos propres showrooms que dans ceux de l'un de nos partenaires », explique Joakim Gustavsson, Directeur du marketing participatif d'Aritco.

Des efforts sur l'apparence et les caractéristiques des showrooms sont en effet déjà lancés et se poursuivront au cours des années à venir. Ils porteront sur des lignes directrices communes, notamment au sujet du mobilier, des décors,

etc. L'objectif est ici de tirer le maximum de la rencontre entre le client et la marque lors de la visite d'un showroom.

« Peu importe la solidité de notre présence en ligne, grâce à notre showroom virtuel ou au LiftGuide numérique, par exemple, nous voulons donner à nos clients la possibilité de vraiment connaître nos ascenseurs et de goûter à leur atmosphère, » affirme Joakim. « Voir à quoi ressemble vraiment leur design et ressentir le toucher des commandes et des matériaux est quelque chose d'essentiel, c'est aussi pour cela que nous investissons dans l'amélioration de l'expérience dans le showroom. »

Aujourd'hui, Aritco dispose de ses propres showrooms dans sept villes à travers le monde et il est possible de toucher, de ressentir et de tester les ascenseurs aux côtés de plus de 60 partenaires.







Toutes les photos ont été prises au showroom d'Aritco à Stockholm.

DURABLE DE A À Z

En un an, l'Aritco HomeLift consomme moins d'énergie qu'un lave-vaisselle ordinaire. Découvrez l'ascenseur conçu pour être durable.

ritco poursuite des efforts constants qui sont installés aussi près de l'usine de mais aussi le choix des matériaux et son dans la banlieue de Stockholm transport.

d'atteindre les 100 %. Pour y parvenir, nous travaillons constamment sur la conception de produits, la recherche et les tests de nouveaux matériaux plus durables.

Nous pouvons ainsi réutiliser des métaux client, ce qui réduit le volume à transporcomme l'acier et l'aluminium, qui peuvent ter. Par exemple, aujourd'hui, le transport être recyclés à l'infini. L'un des autres ma- d'un ascenseur de trois étages nécessite tériaux prédominants est le verre, qui, lui le même volume que celui d'un ascenseur aussi, peut-être recyclé de nombreuses de deux étages auparavant. La conception donné que les envois vers chaque pays fois. Pour les autres composants et ma- des nouveaux conditionnements en bois peuvent être coordonnés de facon plus tériaux de l'ascenseur, Aritco s'efforce de renforce également la protection de l'as-efficace et durable.

pour améliorer la durabilité de ses Stockholm que possible. Nous pouvons scenseurs. Ils ne portent pas seu- ainsi améliorer la durabilité du transport lement sur la production des ascenseurs, entre les sous-traitants et l'usine de Järfälla.

Ces douze derniers mois, Aritco a égale-La durabilité était un élément de base dans ment réalisé plusieurs projets en matière La logistique du transport est elle aussi plus la conception de l'Aritco HomeLift, ce qui de développement durable afin de troupermet aujourd'hui à cet ascenseur d'être ver un moyen plus respectueux du climat recyclable à 95 %. L'objectif est bien sûr d'acheminer ses ascenseurs jusqu'à ses clients. L'un de ces projets a permis de créer un conditionnement spécifique en bois recyclé pour le transport de l'Aritco HomeLift. Le concept repose sur l'assemblage d'un plus grand nombre de pièces chez le trouver des fournisseurs et des producteurs censeur pendant le voyage et la taille des

boîtes est adaptée pour optimiser chacun des conteneurs envoyés par Aritco. Il est également possible de renvoyer les boîtes à Aritco afin qu'elles soient réutilisées grâce au système de recyclage offert par Aritco

durable aujourd'hui. Auparavant, le transport des ascenseurs relevait de la responsabilité des partenaires d'Aritco. Ainsi, il arrivait que plusieurs camions ne transportant qu'un ou deux ascenseurs soient envoyés vers le même marché, en fonction du nombre de partenaires dans ce pays ou cette ville

Maintenant, Aritco organise et planifie seul toutes ses expéditions. De cette facon, le transport routier est plus efficace, respec-

INSTALLATION EN UN CLIN D'ŒIL

Le secret de la rapidité d'installation des ascenseurs Aritco réside dans sa technologie unique de plateforme élévatrice.

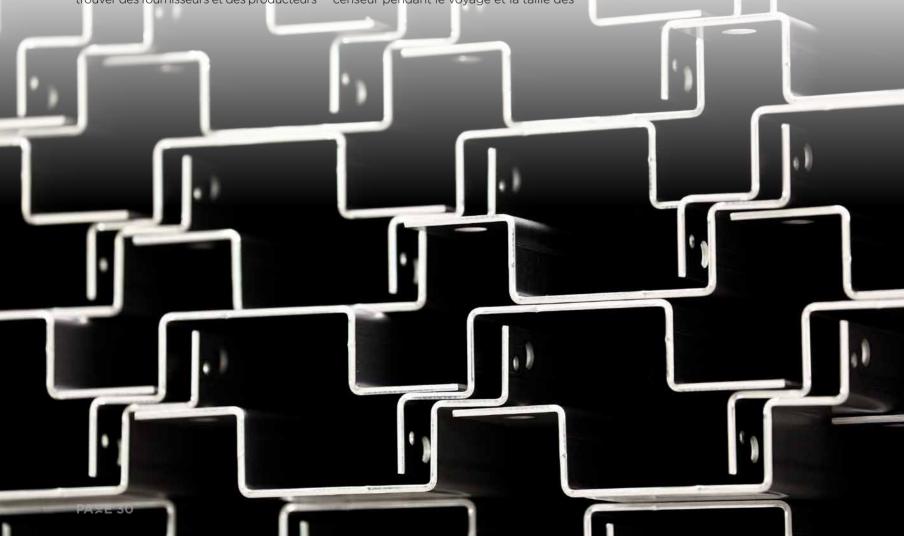
ont besoin d'espace et de réorganisation directement sur le sol, avec une rampe, pour intégrer une salle des machines et ou creuser pour lui une fosse de 37 mm. Il une cage d'ascenseur. Aritco résout ces est nécessaire de réaliser une perforation. Ainsi, l'installation d'une plateforme éléproblèmes en intégrant la technologie de entre les étages. L'ascenseur doit être fixé vatrice Aritco coûte généralement 70 %* ses ascenseurs dans leur paroi arrière et à un mur ou équivalent. en utilisant une cage autoporteuse.

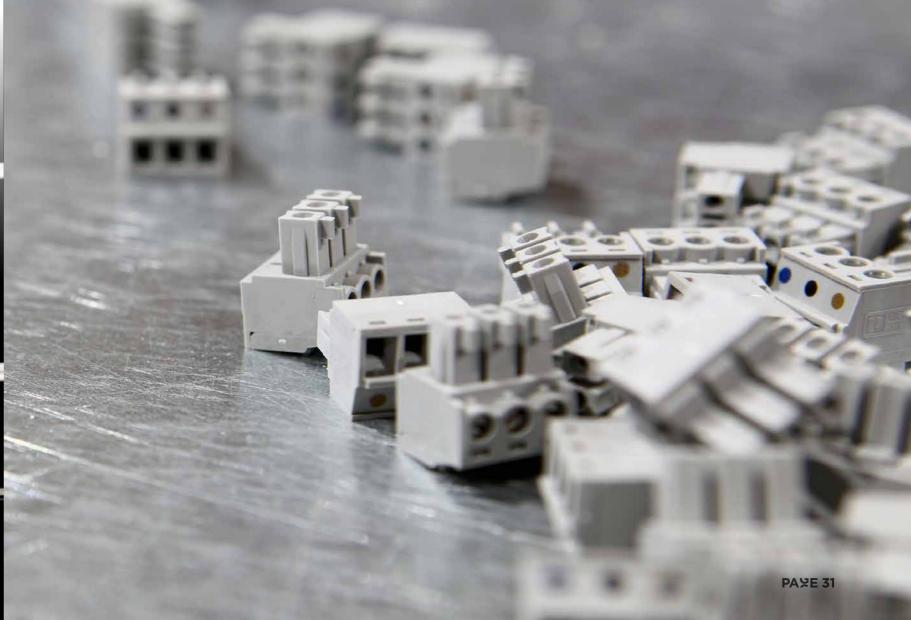
La simplicité de la construction signifie que co signifient aussi que nos ascenseurs ne nos ascenseurs occupent moins d'espace sont pas tenus de suivre la réglementation

possible dans pratiquement tous les être installés dans tout espace vide et

l est très simple d'installer les plate- que les autres et qu'il est donc plus facile de la Directive sur les ascenseurs, comme formes élévatrices d'Aritco et c'est de les intégrer dans une maison. Ils peuvent d'autres modèles. À l'inverse, ils sont régis par la Directive Machine et les exigences bâtiments, sans nécessité de préparation n'ont que des répercussions limitées sur les réglementaires européennes. Cela simplifie les possibilités d'adaptation des ascenseurs Aritco aux normes de construction locales.

de moins qu'un ascenseur conventionnel





POUR UN MYNDE MEILLEUR

Le poste de Directrice des ressources humaines d'Aritco qu'occupe Ellen Lagerholm la place à la tête des efforts considérables de la société en matière de durabilité sociale.

Cela fait cinq ans qu'Ellen Lagerholm travaille chez Aritco. Pendant toute cette période, elle a participé à l'ouverture continue de la société sur le monde et à la création d'un tout nouveau siège. Pourtant, sa plus grande réussite a consisté à intensifier les efforts d'Aritco en matière de responsabilité sociale d'entreprise (RSE).

- « Faire notre part pour un monde meilleur est l'une de nos responsabilités », affirme-t-elle. « Une société comme la nôtre ne fonctionne pas en vase clos. Nos responsabilités ne s'arrêtent pas à la porte de l'entreprise. Nous nous devons également de protéger l'environnement et nous avons la responsabilité sociale de rendre au monde qui nous entoure ce qu'il nous a donné.
- « L'engagement d'Aritco a toujours reposé sur l'idée qu'il faut aider dès lors qu'on en a les capacités, que nous devons prendre soin de nos congénères, des animaux et de la planète, non seulement en adaptant les méthodes de construction de nos ascenseurs, mais aussi en cherchant à aider ceux qui ne bénéficient pas des mêmes chances que nous », explique Ellen.

L'aventure d'Aritco a commencé par un rêve : celui de construire des ascenseurs qui élargissent le champ des possibles pour tous, grâce à l'innovation continue. C'est également l'une des principales motivations derrière le choix d'Aritco de soutenir le projet d'assainissement de l'eau Solvatten (« eau du soleil » en suédois). Solvatten est une invention suédoise révolutionnaire qui purifie l'eau directement dans un récipient en la débarrassant des microorganismes



Solvatten réchauffe l'ear

L'eau chaude est un élément fondamental pour se laver et se protéger contre les virus. Grâce à cet approvisionnement en eau chaude, les bénéficiaires n'ont, en outre, plus besoin de parcourir des kilomètres à pied chaque jour pour ramasser du bois, une tâche traditionnellement confiée aux jeunes filles et aux femmes. Ces trajets sont souvent dangereux étant donné que le bois de chauffage et le charbon sont une source fréquente de conflits armés dans ces zones. De plus, les filles et les femmes sont souvent victimes d'abus lorsqu'elles ramassent du bois.

pathogènes grâce à la chaleur du soleil et au rayonnement UV naturel.

« C'est notre actionnaire, Latour, qui a commencé à soutenir Solvatten », raconte Ellen. « Pour nous, chez Aritco, ce partenariat tombait sous le sens, car Solvatten améliore la vie de nombreuses personnes dans le monde. Solvatten est également une initiative qu'il est facile de suivre. Elle apporte une contribution concrète aux habitants de zones vulnérables sur notre planète en leur donnant accès à son dispositif et à ses possibilités de purification de l'eau. Après la pandémie, nous reprendrons notre précédent projet : permettre à deux employés de partir pour une mission de bénévolat et d'observer par eux même la contribution essentielle que Solvatten peut apporter. »

En 2020, Latour, Aritco ainsi que les partenaires et les employés d'Aritco (qui peuvent soutenir Solvatten directement, grâce à des prélèvements sur leur salaire) ont permis de fabriquer 109 purificateurs Solvatten.

« Solvatten a vraiment été une source d'inspiration pour notre engagement et nous avons lancé des concours et des enchères parmi nos employés pour collecter encore plus de fonds, » explique-t-elle. « C'est un sentiment extraordinaire de penser que pendant les sept prochaines années, nos 109 purificateurs Solvatten permettront de purifier 4,6 millions de litres d'eau en Ouganda et au Kenya et que d'autres vont suivre! »

Les efforts d'Aritco en matière de RSE ne s'arrêtent toutefois pas là. Dans la ville de Järfälla, non loin de Stockholm, Aritco est un acteur de poids. Pendant la pandémie, grâce à sa présence en Chine, la société a pu aider la commune alors que les masques manquaient en Suède. Et lorsque le programme de stages essentiel au lycée de la ville a subi des annulations, Aritco s'est associée à la

municipalité de Järfälla pour organiser des visites numériques afin que les lycéens puissent mieux se rendre compte du travail réalisé par l'un des premiers employeurs locaux.

« Nos efforts en matière de développement durable – prendre soin de nos congénères, des animaux et de la nature – sont centraux pour notre volonté de devenir un meilleur employeur. Nous mobilisons également toutes nos forces pour occuper l'une des premières places du classement " Great Place to Work " (Meilleurs lieux de travail) en Suède, qui dépend de nos propres employés », explique Ellen. « Pour y parvenir, nous ne pouvons pas nous contenter d'une approche exhaustive. Nous devons également avoir une vision à long terme et avoir à cœur d'offrir plus d'amour et de chaleur humaine. »



Aritco HomeLift

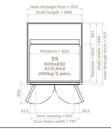
L'Aritco HomeLift est conçu pour mettre vraiment en valeur tout le potentiel de votre foyer. Il s'affranchit de sa seule fonction pour constituer un élément de design spectaculaire qui permet à votre maison de se distinguer, tout en lui conférant une touche luxueuse supplémentaire.

Découvrir

Aritco HomeLift

Principales caractéristiques L'Aritco HomeLift est doté de caractéristiques luxueuses et esthétiques comme le DesignWall, une paroi rétroéclairée qui intègre une décoration imaginée par des designers scandinaves de renom, et le DesignLight, qui offre un éclairage de pointe que vous pouvez contrôler à partir de l'application SmartLift. Le contrôle de l'ascenseur est assuré par une solution unique, un volant appelé Smart Control. L'ascenseur est équipé des dispositifs de sécurité du système Smart Safety. qui anticipent les situations et évitent les accidents.

Tailles



MODÈLE	TAILLE DE LA CABINE	DIMENSIONS EXTÉRIEURES	CHARGE NOMINALE
S5	600 x 830 mm	966 x 880 mm	250 kg/2 personnes
S8	1000 x 830 mm	1366 x 880 mm	250 kg/3 personnes
S9	1100 x 830 mm	1466 x 880 mm	250 kg/3 personnes
S12	1000 x 1200 mm	1366 x 1250 mm	400 kg/5 personnes
S15	1100 x 1400 mm	1466 x 1450 mm	400 kg/5 personnes

DesignWall















Couleur de l'ascenseur



Verre

STANDARD transparent

Verre teinté



Sol









Destination

Installations dans des domiciles privés Installation en intérieur

Normes techniques

Directive européenne Machine 2006/42/CE Norme européenne FN 81-41

Système d'entraînement Système vis écrou breveté

0,15 m/s max. en Europe Vitesse nominale 0.30 m/s max, hors d'Europe

Descente d'urgence Alimentée par une batterie

Course 250 - 15 000 mm

Hauteur maximale Min. 2 225 mm à 4 000 mm

Nombre d'étages

Installation

Installation encastrée 37 mm sous le niveau du sol Installation directement sur le sol avec une rampe

Commande

Garantie

Commande en continu (appuyer et maintenir la pression) Commande à contact unique (appuyer une seule fois) pour les installations hors d'Europe

Alimentation électrique

230 V monophasé 400 V triphasé

2 à 6 étages

L'Aritco HomeLift est assorti d'une garantie de 5 ans Le système vis écrou comporte une garantie de 10 ans







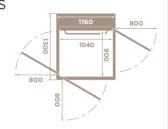
Découvrir

Aritco HomeLift Access

Modèle alternatif Version extérieure

Principales caractéristiques L'Aritco HomeLift Access offre de nombreuses options de personnalisation. Vous pouvez créer un ascenseur unique en choisissant parmi plus de 200 couleurs différentes, deux types de verre et huit revêtements de sols. Ce modèle est très pratique et bien pensé pour augmenter l'accessibilité de votre maison pour tous. Il est disponible en plusieurs tailles. Les plus grands modèles peuvent transporter une poussette ou un fauteuil roulant. L'ascenseur est équipé des dispositifs de sécurité du système SmartSafety, qui anticipent les situations et évitent les accidents.

Tailles



MODÈLE	TAILLE DE LA CABINE	DIMENSIONS EXTÉRIEURES	CHARGE NOMINALE
1	900 x 1040 mm	1300 x 1160 mm	250 kg/2 personnes
2	900 x 1280 mm	1300 x 1400 mm	410 kg/5 personnes
3	900 x 1480 mm	1300 x 1600 mm	410 kg/5 personnes
4	1000 x 1280 mm	1400 x 1400 mm	410 kg/5 personnes
5	1000 x 1480 mm	1400 x 1600 mm	410 kg/5 personnes
6	1100 x 1480 mm	1500 x 1600 mm	410 kg/5 personnes
7	1000 x 1980 mm	1400 x 2100 mm	500 kg/6 personnes
8	1100 x 1580 mm	1500 x 1700 mm	500 kg/6 personnes

DesignWall





Peut être peint dans n'importe quelle couleur

RAL de la charte classique « RAL K7 » (à l'exception des couleurs perlées et fluorées)







Couleur de l'ascenseur

STANDARD



OPTIONNEL Teinté



Sol

Verre













Destination

Installation dans des domiciles privés Installation en intérieur et extérieur

Normes techniques

Vitesse nominale

Directive européenne Machine 2006/42/CE Norme européenne EN 81-41

Système d'entraînement Système vis écrou breveté

0,15 m/s max. en Europe 0,25 m/s max. hors d'Europe

2 à 6 étages

Descente d'urgence

250 - 13 000 mm

Alimentée par une batterie

Hauteur maximale

Min. 2 240 mm

Nombre d'étages

Installation

Garantie

Course

Installation encastrée 50 mm sous le niveau du sol Installation directement sur le sol avec une rampe de 50 mm

Commande

Modèle alternatif

Commande en continu (appuyer et maintenir la pression) Commande à contact unique (appuyer une seule fois) pour les installations hors d'Europe

Alimentation électrique

230 V monophasé

L'Aritco HomeLift Access est assorti d'une garantie de 5 ans Le système vis écrou comporte une garantie de 10 ans





La version EXTÉRIEURE de l'Aritco HomeLift Access est conçue pour une utilisation à l'extérieur. Tous les ascenseurs extérieurs sont livrés avec des rails de guidage dont la catégorie de corrosivité est C5

Pour obtenir plus d'informations, rendez-vous sur aritco.com



Découvrir

Aritco HomeLift Compact

Principales caractéristiques L'ascenseur vous offre également plusieurs possibilités de personnalisation. Vous pouvez choisir parmi plus de 200 couleurs différentes, 2 types de verre, 8 sols différents et un DesignWall (panneau de fond) avec 8 motifs au choix. L'ascenseur est également connecté numériquement et via l'application SmartLift, l'utilisateur peut obtenir de précieuses informations sur l'état de l'ascenseur et pourra savoir quand il aura besoin d'un entretien. L'ascenseur est également équipé de notre système SmartSafety, avec des fonctions de sécurité, pour répondre à toutes les situations qui peuvent se produire dans une maison, afin d'éviter les accidents.



Tailles



MODÈLE	TAILLE DE LA CABINE	DIMENSIONS EXTÉRIEURES	CHARGE NOMINALE
1	580 x 805 mm	840 x 880 mm	250 kg/2 personnes
2	880 x 805 mm	1140 x 880 mm	250 kg/2 personnes
3	1080 x 805 mm	1340 x 930 mm	250 kg/2 personnes

DesignWall











Couleur de l'ascenseur

Disponible en trois couleurs standard : blanc signalisation (RAL9016), noir foncé (RAL 9005) et gris anthracite (RAL7016). Peut être peint dans n'importe quelle couleur RAL du nuancier classique RAL K7 (sauf pour les couleurs nacrées et fluorescentes)



Verre

STANDARD Verre trans-



OPTIONNEL



Sol











Destination

Ascenseur privatif destiné au transport de personnes dans des bâtiments où les utilisateurs sont connus. Installation en intérieur

Normes techniques

Directive européenne Machine 2006/42/CE Norme européenne EN 81-41

Système d'entraînement Système vis écrou breveté

Vitesse nominale

0,15 m/s max.

Descente d'urgence

Alimentée par une batterie

Course

1 600 - 15 000 mm

Toujours 2248 mm

Nombre d'étages

Hauteur maximale

2 à 6 étages

Installation

Installation encastrée 50 mm sous le niveau du sol Installation directement sur le sol avec une rampe de 50 mm

Commande

Garantie

Commande en continu (appuyer et maintenir la pression) Commande à contact unique (appuyer une seule fois) pour les installations hors d'Europe

Alimentation électrique 230 V monophasé

L'Aritco HomeLift Compact est assorti d'une garantie de 5 ans. Le système vis écrou comporte une garantie de 10 ans







Trouvez le revendeur le plus proche de chez vous sur www.aritco.com Presse et médias sociaux @aritco









