

Gruppo Campus, sicurezza “chiavi in mano” dai serramenti alla gestione degli allarmi

intervista a Paolo Matarrese, Direttore Commerciale Gruppo Campus

Ci può riassumere la storia del Gruppo Campus?

Il Gruppo Campus è un gruppo aziendale con sede a Bari ed operante su tutto il territorio nazionale, che prende il nome dalla prima azienda, appunto CAMPUS SRL, operante nell'ambito della security - protezione di beni e persone - dal 1972. L'inizio delle attività è da ricondursi alla commercializzazione di prodotti specifici dell'ambito bancario (casseforti, caveau, cassette di sicurezza). L'esigenza di fornire anche infissi blindati diede la possibilità, sul finire degli anni 70, di creare un'officina serramentistica, e che oggi è rappresentata nel gruppo aziendale dalla divisione ENTER: ingressi automatici e serramenti speciali. Alla fine degli anni '80 ci fu poi l'opportunità, sempre in ambito bancario, di poter gestire in toto l'allestimento di agenzie, e si costituì nel 1989 l'azienda IL QUADRATO SRL - general contractor. Infine, nel 2012, percependo quelle che erano delle esigenze di mercato consistenti nel completare il processo della gestione degli impianti di sicurezza con il monitoraggio e l'analisi delle segnalazioni di allarme, è nato l'Istituto di Vigilanza CAMPUS SERVICE srl.

Il Gruppo si propone oggi come General Contractor specializzato nel settore bancario che realizza premise “chiavi in mano”. Quali sono i vostri punti di forza?

Nella consuetudine, un buon General Contractor riesce a coordinare le maestranze che necessitano in un cantiere dando a priori certezza di tempi e costi. IL QUADRATO, oltre a garantire ciò, offre due importanti valori aggiunti: la progettazione e la produzione serramentistica. Lo staff di progettazione infatti, grazie all'esperienza maturata negli anni, è in grado di progettare, secondo le esigenze di ogni specifico Cliente, agenzie e filiali bancarie, curando i dettagli di immagine e le mutanti esigenze di settore, sempre in considerazione delle normative vigenti. Trasformare i



progetti preliminari in definitivi e poi in esecutivi, ci permette di dare indicazioni specifiche ad ogni maestranza coinvolta, non lasciando al caso nessun tipo di dettaglio. Inoltre, la realizzazione di manufatti serramentistici ci permette di realizzare soluzioni su misura, esaltando gli aspetti progettuali e, al contempo, minimizzando i costi.

Qual è la struttura odierna del Gruppo, quali attività svolge e a quali altre categorie di clienti si rivolge?

Nel corso degli anni e dei decenni, le esigenze del mercato sono mutate. Basti pensare al mondo bancario che, negli anni ottanta e novanta rappresentava il centro di raccolta del denaro, mentre dagli anni duemila si è sempre più ridotta la presenza di contante in agenzia, fino ai giorni nostri in cui le banche stanno diventando delle “boutique” di consulenze finanziarie, eliminando quegli elementi di blindatura ma “aprendo le porte” ai propri Clienti.



Sicuramente la scelta di aver reso autonome le varie aziende del Gruppo, pur garantendo in taluni casi la condivisione di soluzioni, ci ha permesso di trovare sul mercato interessi specifici e, conseguentemente, di diversificare il proprio target di Clientela.

CAMPUS, pur mantenendo sempre una presenza nel mondo bancario, propone soluzioni ad hoc per l'industria, il commercio, la grande distribuzione e, nel settore energia, con la protezione di impianti fotovoltaici.

IL QUADRATO, negli anni, ha maturato esperienze nelle realizzazioni "chiavi in mano" anche in ambiti commerciali (ristoranti, negozi, ecc.) ed office, soprattutto in quei casi in cui è fondamentale minimizzare al massimo i tempi realizzativi, garantendo ai Clienti i costi previsti in fase preliminare. L'allestimento di agenzie bancarie resta comunque la primaria attività

Molti studi di progettazione consigliano ai propri Clienti di affidare ad ENTER la realizzazione di manufatti fuori dagli standard; ci si trova così a rendere esecutive e realizzate bozze di disegni di architetti dall'estro sempre più al limite del fattibile. Infine, CAMPUS SERVICE ha mosso i primi passi seguendo la clientela di CAMPUS, garantendo la gestione tecnologica degli impianti di sicurezza e la certezza dell'analisi di ogni specifica segnalazione di allarme. Si è partiti dai Clienti dell'ambito fotovoltaico per proseguire con quelli bancari che necessitano un controllo finalizzato alla deterrenza di rapine diurne ed attacchi ai bancomat durante la notte, fino ad arrivare alle varie strutture commerciali che richiedono sistemi per la deterrenza al taccheggio durante le aperture al pubblico e la gestione degli allarmi notturni. CAMPUS SERVICE si propone anche a quei Clienti che hanno impianti realizzati da terzi ma che, comunque, necessitano di un controllo dettagliato degli allarmi. Ovviamente, la condizione necessaria per fornire i propri servizi, è che gli impianti di sicurezza funzionino correttamente!

Quali certificazioni avete conseguito nel tempo e quale politica seguite per la qualificazione e l'aggiornamento dei vostri tecnici?

Avere una metodologia ed una organizzazione di lavoro standardizzata è sicuramente importante nella gestione dei processi. Le nostre certificazioni di qualità ISO 9001/2015 avvalorano infatti tali aspetti, contribuendo ad ottimizzare sia i processi produttivi che logistico/organizzativi. CAMPUS è anche certificata IMQ per la progettazione e realizzazione di impianti di allarme in conformità con normativa CEI 79-3, così come CAMPUS SERVICE è anche certificata UNI 10891/2000, in conformità con quanto previsto per gli Istituti di Vigilanza dal D.M. 115/2014. CAMPUS poi, essendo un system integrator e trovandosi anche ad operare su impianti realizzati da terzi, richiede ai propri tecnici una conoscenza tecnologica e funzionale dei vari prodotti esistenti nonché di quelli di ultima generazione. All'uopo si organizzano frequentemente in azienda dei corsi in tal senso, a volte con il coinvolgimento delle aziende produttrici, altre con lo studio e con i test preliminari fatti dall'ufficio progettazione.

Qual è la vostra visione del mercato nel prossimo futuro?

Da sempre, la nostra mission è adeguarci alle richieste del mercato e inseguire le evoluzioni tecnologiche per offrire ai nostri Clienti le soluzioni più consone alle proprie esigenze. Mettere a disposizione sempre più servizi e non solo prodotti è sicuramente l'esigenza che il mercato ci chiede e che continuerà a chiederci con maggiore insistenza. Poiché non è possibile specializzarsi in ogni specifico settore, sarà opportuno creare delle partnership in modo da ampliare i servizi offerti e garantire all'utente finale massima professionalità per ogni esigenza.