

# Le linee guida di Vanderbilt spiegate da Joe Grillo

*a colloquio con Joe Grillo, managing director di Vanderbilt Industries  
a cura di Raffaello Juvara*

**Signor Grillo, ci può aiutare a presentare ai nostri lettori Vanderbilt Industries, che si presenta come un protagonista del mercato della sicurezza, nuovo ma con oltre 25 anni di esperienza?**

Vanderbilt Industries è leader globale nella produzione di sistemi di sicurezza allo stato dell'arte. L'approccio innovativo di Vanderbilt alle tecnologie del controllo accessi, dalla progettazione alla fabbricazione per finire con la distribuzione, rende l'organizzazione sicura, stabile e facile da gestire. I nostri prodotti spaziano dal sistema mono utente, così semplice da poter venire installato in un giorno solo, alle soluzioni altamente personalizzate che permettono alle grandi organizzazioni multinazionali di avere un referente unico.

Nel 2012, è stata costituita ACRE, LCC - la holding di controllo di Vanderbilt Industries - come piattaforma per iniziare acquisizioni nell'industria della sicurezza elettronica, con particolare attenzione al controllo accessi. Successivamente, abbiamo acquistato il ramo d'azienda Schlage SMS da Ingersoll Rand a settembre 2012 e, quindi, abbiamo perfezionato l'acquisto di Mercury Security a maggio 2013. Il mese scorso (ottobre 2014), Vanderbilt Industries ha raggiunto un accordo per l'acquisto del ramo d'azienda Security Products (SP) di Siemens, in capo alla Siemens Building Technologies Division.

Il nuovo acquisto verrà ridenominato Vanderbilt International (VI) con l'unico obiettivo strategico di consolidare e accrescere la posizione di leadership nell'offerta di sistemi integrati di sicurezza, comprendenti sistemi di Controllo Accessi, Anti Intrusione e Videosorveglianza.



**L'acquisto di SP da Siemens, una delle più importanti aziende al mondo, ha reso Vanderbilt improvvisamente famosa in Europa. Ci può spiegare le motivazioni di un acquisto che potrebbe cambiare lo scenario del mercato globale della sicurezza?**

Vanderbilt ha visto in questa operazione un'opportunità per ampliare la gamma dei prodotti e, allo stesso tempo, per estendersi verso nuovi mercati geografici.

Siemens SP ha in Europa una posizione molto simile e complementare a quella che ha Vanderbilt Industries negli USA. L'aggiunta di Siemens SP apporterà un significativo potenziale di valore aggiunto, con la sua solida base di clienti e di rivenditori locali in un'altra importante area geografica. Proprio come è avvenuto con l'acquisto di Vanderbilt Industries da Ingersoll Rand, il ramo d'azienda Siemens SP è costituito da linee di prodotto - esistenti da tempo e molto consolidate - di controllo accessi e videosorveglianza, abbinate a soluzioni di allarmi anti intrusione di grande successo. Questo consente inoltre di espandere in modo considerevole la presenza nel settore della sicurezza, ampliando la competitività della società in un mercato molto frammentato, con grandi potenzialità di crescita. L'acquisizione si inserisce perfettamente nella nostra strategia aziendale e trova le solide fondamenta e la forte eredità costruite in quasi tre decenni nel settore della sicurezza.

### **Quali saranno le linee guida del vostro sviluppo nei mercati europei e in quello italiano?**

Nel breve termine, dobbiamo dimostrare ai clienti che l'unica cosa che è cambiata è il nome. Vanderbilt International, come si chiamerà la società in Europa, offrirà in vendita gli stessi grandi prodotti, con il supporto dello stesso team di persone professionali e competenti. Nel modello a medio termine, intendiamo costruire un nuovo Brand attorno al nome Vanderbilt. Vogliamo esaminare tutti i prodotti dell'intero portfolio combinato e, utilizzando le maggiori risorse disponibili di R&D e di supporto tecnico, sviluppare una roadmap di prodotto focalizzata sulla continuità di offerta di sistemi e prodotti di sicurezza del miglior livello possibile. Nel mercato italiano, cerchiamo di espandere il nostro business in futuro. Cerchiamo anche di far leva sulle capacità del nostro team multi lingue di vendita e supporto e sul software di prodotto, dando a loro gli strumenti per l'espansione.

### **Pensate di utilizzare gli stessi canali di distribuzione e gli stessi front-line/back office preventivi da Siemens?**

I clienti di Siemens Security Products continueranno a lavorare con lo stesso personale di vendita e di supporto. Non ci sarà più il conflitto di interesse nel canale, dovuto al fatto che il proprietario di Security Products (ora Vanderbilt International) non è più anche il suo principale cliente. Mentre la divisione systems integration di Siemens Building Technologies rimarrà un cliente importante, la nostra indipendenza ci permetterà di supportare tutti i clienti nello stesso modo. Inoltre, a differenza della società parente Siemens, noi siamo concentrati su un'unica attività, costituita dai sistemi di sicurezza. Questo significa che potremo seguire più rapidamente l'evoluzione tecnologica, i nuovi prodotti e le opportunità di mercato. Arriveranno inoltre risorse aggiuntive e supporti R&D dai reparti produttivi complementari di Vanderbilt Industries, per fornire ai partner di canale prodotti e programmi nuovi, progettati per andare incontro alle loro specifiche esigenze. Potranno inoltre attendersi di vedere un aumento delle soluzioni per i mercati convergenti e verticali, con applicazioni correlate di sicurezza dell'identità.

### **Chi sarà il vostro manager l'area EMEA?**

Nell'ambito del processo di innovazione continua, Vanderbilt sta costruendo un website unico, con una serie di indirizzi URL specifici per singoli paesi, in lingua locale. Nel giro di due-tre mesi, verrà realizzato a Francoforte, nell'area tedesca, un head quarter organizzativo. La nuova direzione verrà affidata a un senior corporate staff, mentre gli altri impiegati continueranno a lavorare nelle loro sedi attuali. Come abbiamo detto in occasione dell'annuncio dell'acquisizione, "Stesse grandi persone, stessi grandi prodotti".

**VANDERBILT**  
INDUSTRIES

Costruiamo sicurezza su fondamenta solide.

SIEMENS

SIEMENS

Enter a new era  
of opportunity...

## Porte aperte all'installazione semplice Aliro – controllo accessi IP – senza complicazioni



Nell'installazione di un sistema di controllo accessi IP l'ultima cosa di cui avete bisogno sono contrattempi e passi falsi. Dopotutto il tempo è denaro. Ecco perché abbiamo progettato Aliro semplice da installare e da configurare: così potrete entrare, fare il vostro lavoro e passare direttamente a quello successivo.

Tutti i passaggi sono guidati dall'interfaccia utente; ogni punto di accesso (AP) viene fornito pre-configurato e il riconoscimento automatico semplifica ogni installazione.

Un controllore per ogni varco, con la flessibilità di connessioni Ethernet e RS485 e software via web per semplificare l'amministrazione – Aliro è nuovo, sofisticato e sicuro. E piace agli utenti.

Aliro – La tua chiave d'accesso

[www.aliro-opens-doors.com](http://www.aliro-opens-doors.com)