

Quali sono i nuovi ruoli dei protagonisti della filiera davanti ai cambiamenti del mercato della Sicurezza fisica?

di *Giordano Turati* | CEO di TSEC spa

In un mercato in forte cambiamento, come affrontare la nuova dimensione dei ruoli dei protagonisti della filiera della sicurezza fisica?

Ormai da tempo ci siamo posti quesiti che ci aiutassero a tracciare, oltre alle evoluzioni tecnologiche della sensoristica e dei sistemi, anche i ruoli che assumeranno produttori, distributori, installatori e progettisti nell'immediato futuro.

Ci siamo concentrati ultimamente sul ruolo dei distributori specializzati in security per provare a tracciare in chiave moderna un ruolo più attivo verso alcuni aspetti nodali.

La funzione del Distributore specialista deve necessariamente evolvere verso un livello di competenza più esteso, dove la funzione di "consulente" verso la sua clientela di installatori deve recitare un ruolo fondamentale.

Per aiutarli a non investire inutilmente tempo, stiamo stimolando i nostri partner distributori alla profilazione dei migliori installatori in termini di formazione, capacità, competenze, esperienza e, non da ultimo, affinità e predisposizione al cambiamento e all'evoluzione.

Sono tutti valori che dobbiamo individuare, ricostruire e stimolare in modo coordinato e strategico se vogliamo trovarci pronti ad affrontare un cambiamento che, peraltro, è già in atto in forma decisa.

Un altro aspetto chiave del nuovo modello di organizzazione distributiva che proponiamo è il concetto di network. Significa semplicemente "lavorare insieme", cercando di superare i blocchi culturali dell'individualismo a tutti i costi, del voler fare sempre e comunque da soli.

Questo modello è finito.



Oggi, la globalizzazione e l'alto livello di competitività dei mercati impongono una massa critica operativa maggiore delle dimensioni anche del singolo distributore tradizionale. Ideare e strutturare strategie comuni porta vantaggi a tutta la filiera, che si traducono in una maggiore forza di impatto con capacità che il singolo non si può permettere, ad esempio gruppi di acquisto funzionali, condivisione di investimenti per il miglioramento della propria organizzazione, politiche comuni verso target di clientela ben definiti, operazioni di marketing strategico, partnership forti verso fornitori evoluti, e così via.

Per quanto ci riguarda, abbiamo avviato questo progetto alla fine dello scorso anno e l'abbiamo reso operativo nel corso del 2019, selezionando 8 tra i distributori più qualificati e più sensibili alla necessità di evolvere insieme verso una condivisione più attiva delle problematiche di settore.

Abbiamo pertanto introdotto il concetto di **Distributore Certificato** dal produttore perché la distribuzione



rappresenta il primo anello fondamentale della nostra strategia di mercato.

Le attività condotte hanno riguardato In primo luogo la formazione sui prodotti e, a seguire, la visione del mercato in chiave di competenza e predisposizione ad affrontare i cambiamenti.

Oltre all'operatività, stanno nascendo idee davvero interessanti che troveranno applicazione già nell'immediato futuro. Stare insieme in un progetto che porta vantaggi concreti a tutta la filiera è una sfida appassionante e ricca di sorprese positive.

Il modello è in evoluzione ed è aperto verso altri nostri distributori che vorranno partecipare al progetto. Il fenomeno del cambiamento, se affrontato con determinazione e capacità di visione, può condurre a scenari davvero stimolanti e produttivi.

Un altro anello fondamentale della filiera è l'Installatore.

Il suo ruolo è in forte cambiamento e gli scenari futuri appaiono molto incerti.

La nostra prima raccomandazione, per riuscire a fare un po' di luce, è di non confondere i mercati.

Lo sviluppo rapido dei dispositivi IoT ha già portato ad una distinzione netta del concetto di security in un mercato dove le soluzioni plug&play non richiedono necessariamente la presenza di installatori professionali, che si devono rivolgere al mercato dei sistemi. Solo per citarne alcuni: residenze di medio/alto livello, strutture commerciali con beni di valore da difendere, catene di retail, infrastrutture sensibili, industrie dove la sicurezza è considerata un fattore importante.

Queste categorie di utilizzatori finali hanno problematiche legate alla "vera sicurezza" e necessiteranno sempre di interlocutori specializzati, in possesso della professionalità e delle competenze necessarie per proporre le soluzioni idonee a risolvere quelle problematiche.

Impiego di tecnologie evolute, competenze, formazione e visione del mercato sono i fattori decisivi per differenziarsi nel nuovo mercato.

Abbiamo ora concretizzato un progetto nato due anni fa che per portare l'installatore di security evoluto intorno ad un tavolo dove si è cominciato a parlare di mercato, tecnologie, formazione, network.

E' stata creata una rete di **Installatori Certificati** dal produttore per poter rispondere alle esigenze degli utilizzatori finali sensibili alle problematiche di security.

In sintesi, la nostra idea di filiera prevede un filo comune che aggrega utilizzatori finali informati sulle soluzioni evolute dell'antintrusione di nuova generazione, installatori competenti in grado di applicare al meglio queste soluzioni e distributori formati e proattivi verso il mercato che forniscano un valore aggiunto importante e strategico agli installatori sulla formazione e la capacità di arrivare al vero mercato di interesse.

Per ultimo, ma non meno importante, il ruolo del Produttore. Alcune parole chiave legate all'innovazione: Investimenti, Ricerca e Sviluppo, Partnership.

Il produttore che non ha investito negli anni scorsi risorse legate all'innovazione culturale della propria organizzazione si trova in affanno a competere sui mercati internazionali. Questo perché il cambiamento, per essere cavalcato, ha necessità di approcci elastici e di punti di vista differenti. Bisogna saper ottenere il massimo dalla propria organizzazione con la condivisione e la contaminazione di modelli nuovi operativi che si formano molto spesso in maniera autonoma, grazie al coinvolgimento di tutte le figure operative in progetti ambiziosi ma co-partecipati.

Ricerca e Sviluppo, elemento chiave per emergere con nuove tecnologie di rilevanza e nuovi standard di performance dei sistemi del futuro. Pianificazioni almeno a tre anni per comprendere come sarà il mercato del futuro.

Le Partnership tra produttori, elemento nodale per aumentare la massa critica degli investimenti e per collaborare in un mercato in cui le piccole dimensioni di molte strutture faticeranno a trovare indici di competitività che possano garantirne la sopravvivenza.



Contatti:
TSec SpA
Tel. +39 030 5785302
www.tsec.it