

TSec compie 10 anni di ricerca e innovazione per sicurezza “made in Italy”

intervista a Giordano Turati, CEO di TSec srl

TSec compie 10 anni, un traguardo importante in un mercato in continuo e rapido cambiamento. Possiamo ripercorrere le tappe del vostro percorso?

TSec è davvero nata in un garage, grazie all’iniziativa di Alessandro Tosi e Luca Salgarelli, i due soci fondatori.

Lo stimolo venne da un furto subito in casa dei genitori di Luca. Nottetempo e ad impianto di allarme inserito, i ladri avevano eluso con grande facilità i contatti magnetici installati nell’abitazione. Da qui è nata l’idea di ricercare dispositivi e soluzioni che aumentassero il livello di affidabilità dei sensori utilizzati nei moderni impianti antintrusione. Siamo partiti proprio dai contatti magnetici introducendo in Europa la tecnologia “Magnasphere” e, dopo un anno di sperimentazione, test e varie ottimizzazioni, si è realizzata la prima gamma di sensori ad alta sicurezza certificati.

Successivamente, sono nati i sensori di vibrazione basati su un nuovo principio ibrido inerziale/magnetico e le schede di analisi per una gestione innovativa e puntuale del sistema antiscasso.

Poi, a seguito di una lungimirante intuizione, è nato il progetto Inxpect che ha portato alla nascita di una nuova società partecipata dall’attuale gruppo di soci di TSec, Inxpect S.p.A. appunto.

Da qui è nato il nostro MSK-101, un radar di nuovissima generazione pensato per la sicurezza professionale. Con le evoluzioni introdotte, oggi questo sensore ha raggiunto un livello di performance di altissima qualità riconosciuto dagli installatori più evoluti e dagli utilizzatori finali più esigenti.

L’ultimo nato nei nostri laboratori è il sistema perimetrale anti-scafcamento Macs. Un sistema che ci sta dando grosse soddisfazioni per la sua facilità di impiego, di programmazione e per le prestazioni di rilevazione e di immunità agli agenti esterni. Si può applicare a recinzioni rigide, semirigide e a maglia sciolta.

L’inizio del nostro percorso non è stato facile, ma abbiamo avuto la fortuna di incontrare ad un certo punto installatori e distributori che hanno capito la forza del nostro messaggio di cambiamento: far nascere dal mercato della sicurezza antintrusione tecnologie forti per innalzare le performance dei sensori e dei sistemi di rilevazione.

Un’altra scelta forte sulla quale abbiamo puntato, anche a costo di risultare testardi, è stata la produzione interamente in Italia, in un momento non proprio favorevole per gli investimenti ed i costi. Tutto il processo di ingegnerizzazione e di produzione è creato e sviluppato nel nostro Paese.

Oggi il mercato ci riconosce una professionalità distintiva che ci dà la forza e l’energia per proseguire nella nostra ricerca di innovazione. Per questo siamo molto grati e riconoscenti con i nostri partner.

Qual è la vostra struttura attuale?

Dal punto di vista dell’organico, siamo una quindicina di persone, divise tra produzione e logistica, ricerca e sviluppo, marketing e commerciale. Il team è composto da figure altamente professionali, attive e partecipanti al progetto aziendale, condividendone gli obiettivi con grande determinazione e spirito di squadra: ne siamo molto orgogliosi.

Sul mercato nazionale abbiamo una rete di 34 distributori, 8 dei quali certificati con 74 punti vendita in totale. Abbiamo scelto due anni fa di stimolare i nostri partner selezionati per poter innalzare, attraverso un processo di condivisione, il loro livello di competenza sulle nostre soluzioni, per poter offrire al mercato un servizio puntuale e il più possibile professionale. L’evoluzione dei mercati e, soprattutto, delle tecnologie esige una grande attenzione alla comunicazione attraverso la filiera. E’ nata così l’idea di certificare i distributori secondo gli standard, la professionalità e la competenza richieste per poter trattare le nostre soluzioni ad alto contenuto di innovazione tecnologica.



Alessandro Tosi



Giordano Turati



Luca Salgarelli

Quali sono i programmi per il futuro?

Per quanto riguarda i prodotti, abbiamo nel cassetto diversi progetti per sviluppare ulteriormente una serie di sensori radar intelligenti che, crediamo, rappresenteranno il futuro non solo nella rilevazione perimetrale antintrusione ma anche nei mercati affini e/o complementari alla sicurezza. L'espansione ulteriore nei mercati esteri è un'altra priorità strategica importante sulla quale stiamo lavorando da tempo su formule di partnership operative che potrebbero modificare gli schemi classici della distribuzione.

Dal punto di vista della strategia aziendale per il futuro, pensiamo che le sfide dei mercati dei prossimi anni impongano investimenti sempre più importanti in ricerca e sviluppo e nell'adeguamento dell'organizzazione aziendale ai nuovi scenari, anche in mercati verticali. Per questo valutiamo alleanze e partnership con aziende che hanno la stessa visione.

Ci può parlare della vostra partecipata Inxpect, che ha concluso di recente un importante deal finanziario?

Inxpect è partita come un'attività di ricerca e sviluppo di TSec, con l'obiettivo di dimostrare che la tecnologia radar potesse fare la differenza nel realizzare innovativi sensori di movimento per l'anti-intrusione. Presto questa attività ci ha portato a comprendere che la stessa tecnologia di base si presta a risolvere problemi in molti contesti diversi, a partire dai mercati della robotica e dell'automazione industriale. A quel punto, è risultato opportuno fare un'operazione di spin-out, configurando quell'attività come una vera e propria azienda indipendente che ad oggi conta oltre 50 collaboratori, quattro uffici in Europa e uno in Israele. La linea di prodotto che oggi la vede più impegnata, ovvero quella della sensoristica radar

per applicazioni industriali, si è nel tempo aggiunta alla già citata serie di sensori radar per l'anti-intrusione MSK-101, unica nel suo genere.

Il recente round di equity financing permetterà ad Inxpect di crescere velocemente sia dal punto di vista commerciale che tecnologico, assumendo sempre più il ruolo di leader nel mondo della sensoristica radar intelligente.

Riprendendo il tema più volte affrontato sulle nostre pagine dell'evoluzione del canale distributivo, avete riscontrato cambiamenti prodotti dalla pandemia?

La distribuzione ha reagito prontamente all'emergenza offrendo al mercato soluzioni tecnologiche in gran parte già presenti nel settore controllo accessi e videosorveglianza. L'antintrusione, di contro, ha sofferto per il blocco dei cantieri e per la chiusura di molte attività. I cambiamenti principali nella distribuzione, specie quella specialistica, erano già in atto prima della pandemia e riguardano principalmente il ruolo del distributore nei nuovi scenari tecnologici ed evolutivi del mercato della sicurezza. E' richiesta sempre più una competenza avanzata a supporto degli installatori ed un'assistenza in campo per l'ottimizzazione delle soluzioni.

Come TSec, abbiamo spinto molto perché si riducessero le distanze proprio tra distributore ed installatore in un'ottica di partnership per l'individuazione delle migliori soluzioni, partendo dal progetto e dalle competenze a 360 gradi del distributore. Come già accennato, dal 2019 abbiamo introdotto nella nostra rete il principio di certificazione del distributore da parte del produttore. L'evoluzione della filiera deve necessariamente passare dalla competenza e, quindi, dalla formazione puntuale di tutti gli attori.