

Distribuzione, come cambia il canale: la visione di TSec

a colloquio con *Giordano Turati, CEO di TSec spa*

Qual è la visione di TSec sul futuro del canale distributivo della sicurezza?

Siamo nel mezzo di un cambiamento radicale del mercato della sicurezza. Già da un po' di tempo, si sono delineate due strade nell'impianistica dei sistemi antintrusione. Da una parte, il mercato "popolare" dei kit fai da te e dei devices che promettono performance di rilevazione sempre più evolute, dall'altra la sicurezza vera intesa come processo concreto di sistemi, operatori e tecnologie evolute.

Nel primo mercato, i protagonisti saranno sempre di più i grossi player internazionali, che offriranno prodotti e servizi "Smart Home" dove non sarà necessaria l'attività di un installatore professionista. Di conseguenza, la figura del distributore specialista perderà la sua peculiarità verso questo mercato.

Nel secondo mercato, quello della "vera" sicurezza, le esigenze del cliente finale richiedono e richiederanno soluzioni sempre più all'avanguardia per contrastare metodologie di attacco più sofisticate ed evolute. È in questo ambito che il distributore specialista di sicurezza può giocare un ruolo importante, offrendo all'installatore professionista la propria competenza nei sistemi più evoluti ed attuali, anche sul piano dell'efficacia delle soluzioni.

Tendenzialmente, il distributore di sicurezza dovrebbe investire oggi in quest'ultimo scenario, incrementando il livello di competenza della propria organizzazione e stringendo partnership con produttori che non hanno solo l'obiettivo di fatturato, ma che investono in ricerca e sviluppo e che offrono un supporto vero all'idea di network di canale.

Quali sono i vostri programmi per qualificare i professionisti che installano i sistemi ai clienti finali?

Se è vero che lo scenario futuro contemplerà una specializzazione di settore sempre più evoluta dal produttore fino all'installatore, la necessità di qualificare le figure che mettono in opera i sistemi avrà un ruolo fondamentale.



Oltre alle qualifiche dell'installatore di sicurezza secondo le normative attuali e future in vigore nel sistema, abbiamo ritenuto necessario preparare e formare gli installatori che utilizzano le nostre soluzioni attraverso corsi specifici. Il lancio dei nostri due ultimi prodotti, il sensore radar MSK-101 con tecnologia FMCW e il sistema antiscavalco MACS, ne sono la dimostrazione. Il sensore e il sistema vengono venduti attraverso la nostra rete di distribuzione solo dopo l'effettuazione di un corso tecnico di approfondimento agli installatori sulla tecnologia stessa e sulla sua applicazione nel contesto più appropriato.

Dal prossimo anno coinvolgeremo la nostra rete di distribuzione più qualificata in una piattaforma tecnica, dove l'installatore certificato sui nostri prodotti avrà accesso per quanto riguarda il supporto tecnico di contenuti e soluzioni innovative e dove potrà recitare un ruolo pro-attivo a favore della sua attività e della ricerca di applicazioni ad alto valore aggiunto per l'utilizzatore finale.