

Giordano Turati(*)

Distribuzione: sintonia comunicazione, etica

Il settore sicurezza sta vivendo un momento di profonda trasformazione, così com'è avvenuto già in altri comparti. Stiamo assistendo infatti ad un'evoluzione epocale dei sistemi: dopo diversi anni di stasi, nei quali le tecnologie tradizionali di base nella rilevazione passiva e attiva dei sistemi antintrusione non hanno subito particolari mutamenti, si intravede oggi un risveglio di energie e di idee verso una ricerca più dedicata a nuovi approcci alternativi al conservatorismo tecnologico.

(*) CEO di TSec www.tsec.it



Considerando ad esempio la sensoristica, noi vediamo il futuro muoversi verso apparati singoli intelligenti, integrati a sovrasistemi di comunicazione sicuri. Lato filiera, stiamo assistendo alla trasformazione da un mercato controllato e guidato dai beni verso un mercato dove i servizi saranno prevalenti. In questo scenario in costante evoluzione, a nostro avviso è essenziale il coinvolgimento di tutta la filiera, dalla produzione all'utilizzatore finale, passando dai distributori, dagli installatori e dai progettisti. Il filo rosso è tuttavia rappresentato dall'elemento coerente che unisce la condivisione partecipata di un percorso con la filiera nel suo complesso, che non dovrebbe essere orientato esclusivamente alla vendita fine a se stessa, ma che dovrebbe essere finalizzato ad un'affermazione evoluta dell'identità di ruolo di ciascun soggetto professionale.

IDENTITÀ DI RUOLO

In parole povere, l'installatore non può continuare a realizzare impianti senza considerare l'evoluzione tecnologica dei sistemi e deve saper sempre più definire con decisione la propria professionalità. Allo stesso tempo, il distributore deve avere una visione chiara del cambiamento in atto e saper affermare la propria scelta di soluzioni rispetto ad una coerenza di proposta efficace in termini di forza tecnologica. Un esempio pratico di attenzione alla filiera nel suo complesso è, perdonate l'autoreferenzialità, la politica di presentazione delle innovazioni che abbiamo scelto per gli installatori. I primi attori che coinvolgiamo sono i distributori, che organizzano corsi specifici ed approfonditi per spiegare nei dettagli le nuove tecnologie applicate, per esempio, alla sensoristica volumetrica di nuova generazione. Ai partecipanti vengono rilasciati degli attestati di partecipazione a testimonianza della competenza sulle caratteristiche e potenzialità del prodotto.

FARE NETWORK

Un elemento molto importante è la costruzione del network, che oggi significa tenere uniti tutti gli attori

della filiera, dal produttore alla rete distributiva, dagli installatori fino ai progettisti e agli utilizzatori finali, in un progetto fondato su valori etici, senza in quali non si possono costruire relazioni. Abbiamo toccato con mano come i distributori e gli installatori della sicurezza abbiano necessità di cambiamento e di innovazione non solo tecnologica ma anche di sistema. La filiera che lega il mercato della sicurezza non è solo quella tecnologica, ma è anche quella dell'approccio globale al mercato. Dobbiamo porre attenzione a sottolineare i valori che sono stati persi nel tempo, come l'etica, la serietà, la coerenza nelle relazioni commerciali e la cooperazione. Non è sufficiente investire in tecnologia, ma bisogna modificare alcuni paradigmi classici di questo mercato. Per esempio, guardare al cambiamento come a un'opportunità e non come a un'oppressione. Occorre poi scegliere i partner sul mercato non solo in funzione del loro potenziale commerciale, ma anche in funzione della loro affinità con il progetto del produttore. E poi occorre valorizzare i partner attivi che si differenziano sul mercato per la loro visione evoluta e propositiva verso l'innovazione.

IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE

Pensiamo che nel nostro mercato di riferimento ci siano margini di miglioramento anche nella distribuzione e non solo nella tecnologia. Dobbiamo avere il coraggio di proporre dei modelli nuovi, più innovativi e tutelanti per tutti gli attori della filiera, dal produttore al cliente finale. Il nostro modello di riferimento nella distribuzione parte dalla ricerca di una grande sintonia culturale con il nostro interlocutore. Il distributore è infatti il primo interlocutore nella catena di comunicazione ed è necessario una profonda intesa di base sul valore da attribuire alla relazione, molte volte più personale che commerciale, più di affinità che di competenza tecnica in senso stretto. Dal nostro punto di vista il valore della partnership con il distributore è fondamentale perché determina il corretto passaggio delle informazioni nella filiera verso l'installatore e poi al cliente finale.