

# L'evoluzione della rete distributiva della sicurezza: il ruolo del distributore secondo TSec

*a colloquio con Giordano Turati, CEO di Tsec spa  
a cura della Redazione*

## **Qual è la concezione di sicurezza che trasferite ai vostri clienti ed ai partner di canale?**

Partiamo dal presupposto che il settore della sicurezza sta vivendo un momento di cambiamento importante, così come avviene in altri comparti. Stiamo assistendo ad una evoluzione epocale dei sistemi e la sicurezza non ne è esente.

Dopo qualche decennio di stasi, in cui le tecnologie tradizionali di base nella rilevazione passiva e attiva dei sistemi anti intrusione non hanno subito particolari mutamenti, si comincia a vedere un risveglio di energie e idee verso una ricerca più dedicata a nuovi approcci, alternativi al conservatorismo tecnologico. In questo necessario processo di cambiamento, TSec si inserisce come interlocutore capace di produrre soluzioni tecnologiche innovative che nascono e si sviluppano nel mercato della sicurezza stesso. Questo nuovo approccio, che copre di fatto un vuoto di mercato importante, consentirà un innalzamento sensibile del livello e della qualità dei sistemi perché l'attività Ricerca e Sviluppo è interamente dedicata al settore principale della sicurezza, e non ne è un derivato. Partendo dalla sensoristica, noi vediamo il futuro spostarsi verso apparati singoli intelligenti, integrati a sovrasistemi di comunicazione sicuri.

Stiamo assistendo alla trasformazione da un mercato controllato e guidato dai beni verso un mercato dove i servizi avranno la prevalenza.

Tsec rappresenta oggi una realtà anomala per il settore, perché nasce come fucina di innovatori per proporre, a prezzo di enormi sforzi tecnologici e di investimento, soluzioni che guardino al mercato dei prossimi anni.



Abbiamo consolidato sul mercato molte posizioni, soprattutto nella relazione con gli utilizzatori finali che hanno apprezzato le nostre soluzioni. Oggi siamo presenti nella sicurezza residenziale così come nei contesti ad alta sicurezza, specialmente in ambito bancario e nel retail, dove si configurano importanti problematiche di security collegate non solo alla protezione dei varchi ma anche alla protezione volumetrica.

Il nostro obiettivo è creare soluzioni sempre più innovative, con sensori sempre più intelligenti, in grado di elaborare segnali e informazioni, perché la nostra filosofia si fonda sul trasferimento dell'intelligenza dell'impianto dalla centrale alla periferia.

Abbiamo sempre avuto molto chiara la visione del coinvolgimento di tutta la filiera della nostra attività, dalla produzione all'utilizzatore finale, passando dai distributori, installatori e dai progettisti. Il filo rosso è rappresentato dall'elemento coerente che unisce la condivisione partecipata con tutta la filiera di un percorso, che non è più



orientato esclusivamente alla vendita fine a se stessa dei prodotti o delle soluzioni, ma a una affermazione evoluta della propria 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 la propria professionalità in termini decisi. Allo stesso tempo, il distributore deve avere una visione chiara del cambiamento in corso e saper affermare la propria scelta di soluzioni rispetto ad una coerenza di proposta efficace in termini di forza tecnologica.

Un esempio di attenzione alla filiera è rappresentato dalla politica di presentazione delle nostre innovazioni tecnologiche di prodotto agli installatori.

I primi attori che vengono coinvolti 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 TSec rilascia degli attestati di partecipazione a testimonianza della competenza sulle caratteristiche e potenzialità del prodotto.

Un elemento molto importante per TSec è la costruzione del network, che oggi significa tenere uniti tutti gli attori della filiera, dal produttore alla rete distributiva, agli 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 avere 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 un'opportunità e non come un'oppressione.

La strategia di TSec è di scegliere i partner sul mercato non tanto in funzione del loro potenziale commerciale quanto in funzione della loro affinità con il nostro progetto.

**In questo contesto, quali sono i “valori aggiunti” che un distributore evoluto può offrire ai produttori, agli installatori e agli utenti finali?**

Da sempre siamo fortemente motivati verso una strategia di individuazione dei partner attivi che si differenziano sul mercato per la loro visione moderna e propositiva verso l'innovazione.

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 tra noi e il nostro interlocutore.

Il distributore è il primo anello nella nostra catena di comunicazione ed è necessario un feeling di base sul valore da attribuire alla relazione, molte volte più personale che commerciale. Dal nostro punto di vista il valore della relazione è fondamentale perché determina il corretto passaggio delle informazioni nella filiera verso l'installatore e poi, al cliente finale.



**CONTATTI: TSec SpA**  
Tel. +39 030 5785302  
[www.tsec.it](http://www.tsec.it)