

HESA a fianco degli installatori per la ripresa del mercato della sicurezza

*intervista a Carlo Hruby, Amministratore delegato di HESA spa
a cura di Raffaello Juvara*

Come si delinea il mercato della sicurezza fisica nell'autunno 2020 dal vostro punto di osservazione?

Dopo il periodo di chiusura totale della scorsa primavera che, salvo alcune eccezioni ha provocato una situazione di stallo nella realizzazione di nuovi impianti e nell'aggiornamento di quelli esistenti, determinando un rallentamento dell'intero comparto, oggi le attività stanno ripartendo.

L'intero settore e il ramo della distribuzione sono stati certamente colpiti, ma oggi vediamo che ci sono delle opportunità concrete di crescita e di rilancio.

L'emergenza sanitaria ha fatto scaturire nuove esigenze di sicurezza, alle quali è possibile rispondere attraverso soluzioni tecnologiche avanzate e, allo stesso tempo, di semplice utilizzo ed economicamente vantaggiose.

Penso, ad esempio, ai sistemi per il controllo accessi e per il conteggio delle persone: prima dell'emergenza sanitaria avevano un utilizzo circoscritto a determinati ambiti, mentre oggi sono essenziali in molti contesti accessibili al pubblico. Si prospetta per questi sistemi un mercato amplissimo, con caratteristiche diverse caso per caso ma con un comune denominatore: garantire la salute delle persone prevenendo possibili contagi.

Purtroppo, l'emergenza sanitaria sta causando anche una forte crisi economica, che sappiamo porterà con sé, come è avvenuto in passato, una forte ondata di microcriminalità. I reati predatori sono destinati ad aumentare e aumenterà di conseguenza la domanda di soluzioni di sicurezza adeguate, a partire dall'ambito residenziale e dal retail.

Fatte queste premesse, vediamo dunque che il comparto della sicurezza, se saprà ascoltare le esigenze del mercato, potrà avere di fronte a sé un periodo di importante crescita.



Tuttavia, è anche forte il rischio di perdere questa opportunità se mancherà lo sforzo da parte dei vari operatori di superare una strategia sbagliata che si è imposta violentemente negli ultimi anni, basata su un'inutile e dannosa battaglia sul prezzo al ribasso, tipica di certi prodotti scadenti proposti attraverso i canali di vendita online.

È quindi difficile rispondere con una buona dose di certezza a come si delinea il mercato della sicurezza nell'autunno, ma va sottolineato con forza che se ci sarà l'impegno di tutti i protagonisti del settore ad operare con consapevolezza e rispondendo alle esigenze di sicurezza e di comfort degli utenti finali – quindi proponendo soluzioni avanzate, all'insegna dell'integrazione dei sistemi e della domotica, e offrendo servizi di prima qualità - si otterrà una crescita importante della quale gioverà l'intero comparto.

Quali sono le vostre previsioni per il prossimo futuro? E in che modo risponde HESA a questi nuovi scenari sia in

termini di offerta al mercato di prodotti e soluzioni che di organizzazione interna?

Il periodo che stiamo vivendo, e quello che ci attende nel prossimo futuro, è tutto in salita. Quello che però ci dà l'ottimismo e ci rende soddisfatti del nostro lavoro è il fatto che oggi stiamo raccogliendo i frutti di anni di impegno e di investimenti nella logistica, nel web, in un catalogo di prodotti che oggi rappresenta la gamma più completa in tutto il settore e che si unisce a un'offerta altrettanto completa di servizi di livello ineguagliabile.

I mesi del lockdown sono stati per noi un importante banco di prova e ci hanno permesso di accelerare e ottimizzare dei processi che erano in atto già da tempo. In quelle settimane burrascose siamo riusciti a garantire perfettamente la spedizione delle merci ai nostri clienti e lo svolgimento dei nostri servizi, proprio grazie agli investimenti che abbiamo fatto nel tempo.

Abbiamo invitato i nostri clienti ad avvalersi degli strumenti digitali a fianco dei canali tradizionali e abbiamo ottenuto una

risposta positiva in tal senso. Dall'acquisto online all'utilizzo di Telegram, Skype e WhatsApp per l'assistenza tecnica, ai corsi di formazione tramite webinar, abbiamo sfruttato al massimo questi strumenti che già utilizzavamo da tempo, ma che prima dell'emergenza sanitaria erano certamente secondari rispetto ai canali tradizionali.

Per quanto riguarda i webinar, ad esempio, il risparmio in termini di tempo e di costi di spostamento è davvero notevole, e questo viene molto apprezzato dagli installatori.

Il nostro augurio in questo momento così particolare è che i professionisti della sicurezza possano far tesoro della propria formazione e degli strumenti che hanno a disposizione in termini di prodotti eccellenti e di servizi vantaggiosi – tra cui desidero ricordare le particolari formule di pagamento uniche sul mercato che offriamo ai nostri clienti, la consegna delle merci in 24 ore sull'intero territorio nazionale, una formazione tecnica e commerciale di prim'ordine, la nuova business unit HESA TECHLAB - per ripartire ad un livello ancora più alto, forti della presenza di HESA al loro fianco.



Contatti:
HESA SPA
Tel. +39 02 380361
www.hesa.com

**trova il tuo
installatore
certificato**

www.securindex.com/installatori