

Antincendio: con NSC Italia arriva tecnologia made in Germany

intervista a Carlo Ficano – Direttore Commerciale - NSC Italia

Ci parli di NSC e dei suoi prodotti a livello globale.

NSC Italia è la filiale Italiana, con sede a Brescia, della multinazionale tedesca **NSC Sicherheitstechnik GmbH**, fondata nel 2003 a Bielefeld nella Germania del nord Ovest, sede di progettazione e produzione di tutti i nostri prodotti. La nostra offerta comprende sistemi di nostra produzione, come le centrali di rivelazione incendi e i sistemi di spegnimento con tutti i moduli a loro connessi. Offriamo inoltre sistemi per l'evacuazione vocale (sistemi EVAC) e commercializziamo una gamma completa e all'avanguardia di prodotti per la video sorveglianza della società Luna HD, anch'essa di Bielefeld.

In sintesi, NSC è una società che si occupa di sicurezza attiva per gli edifici, con un focus speciale sulla rivelazione e lo spegnimento incendi. Fanno parte del gruppo NSC GmbH circa 100 persone, tra la casa madre e le filiali internazionali. In Europa siamo presenti con nostre filiali in Spagna, Inghilterra, Olanda e, da ottobre 2018, anche in Italia.

Inoltre, è attiva da qualche anno anche una filiale negli Emirati Arabi e in altri Paesi Europei come, ad esempio, Grecia, Polonia e Portogallo, abbiamo Partner distributivi e System Integrator che propongono tutte le nostre soluzioni. Le nostre centrali di rivelazione incendi sono di ultimissima generazione, all'avanguardia sotto il profilo tecnologico. Siamo in grado di gestire tutte le tipologie di progetti in ogni ambito, grazie all'eccezionale espandibilità delle centrali e grazie a caratteristiche intrinseche uniche. Per esempio, la centrale Top di gamma "Solution F1" ha un'espandibilità da 2 a 18 loop, con la possibilità di avere i moduli elettronici ridondati, caratteristica spesso richiesta nel settore oil & gas e nell'industria.

Altra importante caratteristica è la capacità di tutte le nostre centrali di gestire più protocolli di comunicazione verso i punti sul campo (sensori, pulsanti, moduli, ecc.), consentendoci di stringere forti partnership con le più



importanti società internazionali produttrici di sensori e moduli indirizzati come, ad esempio, **Hochiki Europe (UK) Ltd** e **Apollo Fire Detectors Ltd**.

Dal punto di vista dell'interattività, tutte le centrali sono in grado di essere visualizzate, interrogate ed eventualmente gestite da remoto grazie al modulo TCP-IP, possono sfruttare il protocollo ModBus o usufruire del Web Server Integrato. Le stesse centrali di rivelazione incendio "Solution F1/F2" possono essere dotate di moduli di estinzione incendio, rispettando, naturalmente, tutte le normative vigenti in materia di rivelazione e spegnimento. Tutti i nostri prodotti sono infatti omologati e certificati VdS ed EN 54...





Quali sono i progetti di sviluppo nel mercato italiano?

NSC Italia, pur affacciandosi oggi sul mercato italiano, porta con sé moltissime referenze sul campo, derivanti dall'appartenenza ad un gruppo industriale che opera da anni a livello internazionale. Sappiamo di non essere ancora noti alla più tradizionale filiera commerciale (distributori/installatori/progettisti) ma siamo già presenti da qualche anno, sia in Italia che a livello internazionale, nel settore dell'oil & gas e nel settore industriale. Questo fatto, oltre ad aprirci importanti prospettive per il futuro, rappresenta per noi un'interessante e prestigiosa referenza sotto il profilo tecnico e tecnologico, anche nei confronti di coloro che ancora non ci conoscono. In quest'ottica, ci siamo dati l'obiettivo di affrontare il mercato italiano in maniera trasversale, rispettando la filiera e cercando di creare partnership durature con distributori, installatori e system integrator.

Proprio a questi ultimi siamo in grado di fornire un pacchetto che consentirà loro di proporre soluzioni, oltre che complete e performanti dal punto di vista tecnico, anche estremamente flessibili sotto il profilo della connettività tra piattaforme differenti tramite protocolli di comunicazioni specifici (TCP/IP, MODBUS, WEB Server, ecc.).

Parteciperemo a fiere, convegni e workshop di settore e saremo presenti per il primo anno come NSC Italia, a "Sicurezza 2019". Queste attività ci permetteranno di essere presenti sul territorio ma, soprattutto, di essere vicini a tutti nostri partner.

A quali categorie di utilizzatori vi rivolgete?

Produciamo prodotti ad elevato contenuto tecnologico, che permettono di sviluppare ogni tipologia di progetti. Con la centrale "Solution F2" si possono gestire sistemi da 20 a 200 sensori per i mercati residenziali e commerciali (uffici, banche, scuole, ecc.), mentre la "Solution F1" è stata pensata per progetti ancor più strutturati e complessi. Essa, è in grado di gestire oltre 2200 sensori e può essere connessa



in rete fino ad altre 128 "Solution F1": questo significa che si possono gestire impianti di oltre 280.000 dispositivi. È un numero impressionante, peraltro confermato sul campo da progetti realizzati di quest'entità come, ad esempio, il "Deepwater Terminal" in Malesia.

L'offerta di NSC non si limita alla gamma di rivelazione ma anche all'estinzione incendi e ai sistemi EVAC, tecnologie connesse ed integrate con un sistema di supervisione dedicato.

Tutto questo ci permette di approcciare con un sistema "completo" anche i mercati verticali, tramite system integrator o aziende specializzate nel settore industriale.

Quali saranno i vostri partner di canale?

La nostra politica commerciale, riguardo ai partner di canale, è ben delineata. Cerchiamo partner che credano ad un progetto che si sviluppi nel medio e lungo periodo, prevedendo la collaborazione con distributori specializzati, system integrator e progettisti.

Pensiamo che questa strategia sia la chiave per un corretto approccio al mercato. La volontà è quella di crescere insieme, creando sinergie capaci di offrire, oltre alla nostra presenza capillare sul territorio nazionale, anche una corretta formazione sui nostri prodotti e sulle normative di riferimento.

Riteniamo che la formazione, a tutti i livelli, sia fondamentale e che clienti informati e consapevoli siano anche più propensi a proporre soluzioni più complete e complesse.

Con i nostri partner distributivi organizzeremo training e corsi di formazione, non solo sui i nostri prodotti ma, anche e soprattutto, su tematiche di tipo formativo ed informativo (normative, certificazioni ecc.). Abbiamo già individuato i primi partner e abbiamo già iniziato a sviluppare i primi progetti in sinergia.



CONTATTI: NSC ITALIA
Tel. +39 030 221 93 265