

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

Nice, sostenere con regole chiare il ruolo chiave dell'installatore

intervista ad Andrea Cesaretti, General Manager di Nice Italia

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Un aspetto rilevante emerso dal sondaggio condotto tra gli installatori è quello relativo agli argomenti a cui il comparto si interessa maggiormente, ovvero le soluzioni di antintrusione e di videosorveglianza, che sono stati votati da oltre il 90% dei rispondenti. Se questi due ambiti di competenza possono essere considerati anche come stand-alone, è importante leggere questi dati anche in relazione alla crescita dell'interesse nei confronti della smart home (aspetto votato per importanza dal 47,5% del campione): grazie alla tecnologia che consente la gestione e il controllo di sistemi e dispositivi anche da remoto, abbiamo la capacità di creare un ecosistema integrato su misura e altamente personalizzato per ciascuno spazio, offrendo al cliente il pieno controllo della tecnologia. Il tema dell'integrazione di sistemi e tecnologie è molto caro a Nice, che lavora in questo senso per promuovere soluzioni sicure, pratiche e discrete completamente smart e capaci di gestire una moltitudine di spazi. Inoltre, grazie all'integrazione tra diverse soluzioni e sistemi, siamo in grado di offrire agli utenti la massima personalizzazione, capace di rispettare scenari complessi e che consentano ai clienti di sentirsi protetti, e allo stesso tempo liberi di poter vivere i propri spazi al meglio.

L'offerta di sistemi integrati e progetti personalizzati per ciascun cliente è l'elemento differenziante su cui gli installatori possono fare leva per competere in un mercato altamente popolato, che sempre più spesso vede la presenza di realtà non specializzate e non qualificate. A questo tema, si collegano anche le evidenze del sondaggio relative agli aspetti che più interessano privati e aziende in tema sicurezza: ai primi posti, oltre al prezzo, compaiono sempre servizi come la capacità di fornire assistenza e la fiducia riposta nell'installatore. In questo scenario, dunque,



il ruolo dell'installatore diventa centrale nella gestione, nella scelta e nella promozione di nuove soluzioni di sicurezza integrate e smart ai propri clienti finali, che vedono nel professionista una figura attendibile e specializzata in grado di suggerire soluzioni all'avanguardia. Spesso, notiamo come il ruolo dell'installatore nel mercato odierno sia minacciato dalla competizione con figure non professionali e non specializzate. La concorrenza è rappresentata principalmente da aziende che nel mercato hanno la forza economica di proporre pacchetti e soluzioni commerciali su larga scala, ma nel computo dei competitor compaiono anche figure professionali non qualificate e "fai-da-te".

Questo scenario apre dunque spazio al dibattito riguardo alla legislazione vigente sul ruolo dell'installatore, che spesso non si sente adeguatamente tutelato dalle norme. Serve un continuo lavoro sinergico tra aziende, distributori, associazioni ed enti affinché la figura e il ruolo degli installatori professionisti venga riconosciuto e preservato.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di grande produttore internazionale?

La formazione è sicuramente un elemento fondante che può consentire al mercato un sano ricambio generazionale e un costante aggiornamento delle più innovative tecnologie. In Nice siamo molto convinti dell'importanza del ruolo dell'istruzione professionale in questo senso, e infatti a partire dal 2021 abbiamo avviato una collaborazione con ENAIP FVG, l'Ente Nazionale Acli Istruzione Professionale del Friuli-Venezia Giulia, che opera al servizio di giovani, lavoratori e aziende, per la formazione di giovani e adulti. Con ENAIP, Nice ha avviato un progetto pilota che mira a coinvolgere una rete sempre più grande di istituti, insegnanti e studenti che intendono creare un progetto formativo personalizzato, e ogni anno attiviamo progetti per dare il via a opportunità di dialogo e collaborazione con istituti di formazione ed enti di primo piano nel mondo del lavoro. Con questo progetto, intendiamo dare valore e risalto agli studenti e ai giovani talenti che vogliono mettersi in gioco in questo campo, per coltivare una cultura di valorizzazione anche rispetto agli istituti tecnici, troppo

spesso messi in secondo piano rispetto ad altre realtà. Per Nice è molto importante investire sulla formazione e avere l'opportunità di condividere la propria esperienza internazionale e le competenze più aggiornate nel settore, che rispondono a un mercato del lavoro in continua evoluzione.

Questo progetto si inserisce anche in un mercato che sta invecchiando, con una filiera di installatori composta molto spesso da attori individuali o da piccole aziende che, senza ricambio, non avrebbero la possibilità di proseguire il proprio lavoro. Con gli istituti del territorio intendiamo dunque instillare nuova linfa in queste realtà, trovando nuove figure professionali e dando loro la possibilità di creare una rete di professionisti, fondamentale per creare e ampliare la propria base di clienti.

Al di là dell'aspetto formativo, è importante però cercare di organizzare in maniera efficiente il mercato di adesso. Mi riferisco soprattutto alla necessità di creare omogeneità tra le norme, anche a livello europeo, e avere un sistema di controllo semplice, chiaro e strutturato per tutelare l'attività degli installatori qualificati e il loro ruolo di figura professionale.

