

# Distribuzione di sicurezza, quali sono le chiavi del successo nel 2022?

intervista a Tiziano Mantello, founder e CEO di MT Distribuzione | a cura di Raffaello Juvara

**Tiziano, nel continuo cambiamento del mercato della sicurezza, qual è secondo te il ruolo attuale del distributore di successo?**

Oggi il mercato è in piena evoluzione, stiamo notando la continua acquisizione di realtà come la nostra azienda da parte di “magazzini” di materiale elettrico, ma le fusioni che a mio avviso meritano più attenzione sono quelle tra il settore elettrico e idraulico, segno che i due mondi per alcuni aspetti e prodotti legati alla domotica, stanno convergendo.

Con il mio staff abbiamo deciso di intraprendere la via dell'integrazione, formando e supportando gli operatori di settore nell'utilizzo di prodotti che interagiscono tra di loro per fornire soluzioni chiavi in mano adeguate alle sempre crescenti necessità del mercato della home & building automation.

**Quando hai cominciato oltre 20 anni fa a costruire il “tuo” modello, su cosa hai fatto leva per raggiungere gli obiettivi che ti eri dato?**

MT Distribuzione opera sul territorio oramai da 26 anni. Una parte del “modello di business” su cui ho puntato per migliorarci costantemente ed ottenere i risultati che oggi abbiamo raggiunto, è proporci ai nostri clienti come veri partner, non solo come semplici distributori. Il partner, per definizione, è colui che ti accompagna e ti supporta lungo un percorso di vita, esattamente come ci sentiamo noi di MT Distribuzione quando uno qualsiasi dei nostri clienti ci chiede supporto per realizzare progetti più o meno complessi, dal pre-vendita al post-vendita.

Mi capita a volte di fare un riassunto degli anni trascorsi in questo mercato e mi ricordo quando andavo nelle fiere di settore e notavo i primi approcci da parte dei produttori al mondo dell'integrazione. Campeggiavano striscioni



enormi che riportavano payoff del tipo “Sistemi integrati per la sicurezza” o “Sistemi integrati per l'automazione” e allora mi chiedevo: “Ma l'installatore sarà pronto a questo cambiamento? Cosa posso fare per aiutarlo ad evolversi e migrare verso questo tipo di soluzioni?”.

Da allora posso dire che una parte fondamentale della nostra missione è stata renderci partecipi del successo dei nostri clienti, ecco perché come anticipato prima, ci definiamo dei veri e propri partner.

**Qualcuno ti ha accusato di seguire e supportare anche installatori inesperti. Se è vero, qual è il motivo?**

Inutile negare. Sì, sono stato accusato da alcuni operatori del settore di fornire troppa consulenza e formazione agli installatori meno “esperti” del settore. Amo farmi delle domande e amo darmi delle risposte, giuste o sbagliate che siano. Chiedendomi il perché di queste accuse, mi sono chiesto anche: “Ma se un insegnante venisse accusato dai genitori di fornire troppe informazioni o di seguire troppo

i suoi alunni?”. Mi sono risposto che io non sono geloso del mio sapere e metto volentieri a disposizione a chi mi da fiducia la mia struttura, formata da persone competenti e professionali, felici di aiutare chi ha voglia di imparare.

**Cosa si deve fare per diventare un aggregatore riconosciuto dai “propri” installatori, come hai fatto tu? Quanto pensi influisca il fattore dell’appartenenza territoriale?**

La prima cosa è essere coerenti e affamati di conoscenza, come disse Jobs.

Quando prendiamo in carico un cliente, gestiamo anche le sue problematiche lavorative e lo facciamo sempre con la massima dedizione. Ecco perché i clienti ci scelgono. Credo che nel 2022 non si possa più parlare di vera e propria appartenenza territoriale.

Esempi come Amazon e Zalando hanno dimostrato che nell’era della tecnologia e della comunicazione immediata è la rapidità e la flessibilità che conta e che rende vincenti. Già oggi siamo conosciuti e lavoriamo con molti installatori sparsi letteralmente in tutto il territorio italiano e non solo.

**Da precursore dell’integrazione tra tecnologie diverse, secondo te i clienti finali oggi apprezzano i vantaggi di rivolgersi ad un unico fornitore per gli impianti del building?**

Negli ultimi anni avere un unico fornitore per le soluzioni di building automation è diventata una costante. Chi meglio

del tuo partner conosce quello che vuoi realizzare e sa fornirti la giusta soluzione tecnologica? Aiutiamo i nostri clienti nella scelta dei prodotti, oltre ad offrire loro supporto costante in fase di realizzazione.

**E come può il distributore scendere direttamente in campo a fianco dei suoi installatori per trovare clienti, progettare impianti, coordinare i cantieri ecc senza creare conflitti di interesse?**

Non vorrei ripetermi, ma la parola “partner” per me ha un significato profondo e la fiducia reciproca è una delle colonne portanti che definiscono una partnership. Noi siamo PRO installatore e non CONTRO. Il nostro lavoro è quello di indirizzarli verso le novità anche al fine di farli crescere. Non vorremmo mai sostituirci al loro operato, non ne saremmo in grado e non è il nostro core business, ma soprattutto verrebbe a meno la fiducia e la stima che regola i nostri rapporti. Uscire nei cantieri con i nostri clienti per verificare insieme i lavori o le problematiche è per noi un vero privilegio perché significa che i clienti si fidano pienamente del nostro operato e della nostra consulenza. Alcune realtà come la nostra stanno allestendo degli showroom appositamente strutturati, in modo che l’installatore possa portare in visita il proprio cliente finale così da poterli far toccare con mano le ultime tecnologie che poi verranno installare nella sua abitazione.

A mio avviso, questo è un esempio concreto di “coworking”, lavorare insieme per ottenere un unico risultato.



Contatti:  
MT Distribuzione Srl  
[www.mtdistribuzione.it](http://www.mtdistribuzione.it)

