

HESA, protagonista del cambiamento del mercato della sicurezza

intervista a Carlo Hruby, amministratore delegato di HESA spa

Come sta cambiando il mercato della sicurezza relativamente al canale distributivo?

Nello scenario attuale si assiste di continuo a cambiamenti importanti che riguardano il contesto generale, il settore della sicurezza, l'evoluzione delle tecnologie e dei prodotti e la concorrenza da affrontare.

I cambiamenti a cui assistiamo coinvolgono naturalmente anche il canale distributivo, che è profondamente mutato nel corso degli anni e negli ultimi tempi in maniera sempre più rapida. Per semplificare, potremmo dire che il mercato è diventato ancora più globale rispetto a quanto lo fosse prima del grande spartiacque del biennio 2020-2021, che ha accelerato in maniera esponenziale l'evoluzione già in atto.

E' il corso naturale delle cose, e sarebbe insensato tentare di frenare questo cambiamento oppure, e sarebbe ancor peggio, tentare un'inversione di rotta. Ciò che si è intensificata è la domanda più consapevole, in tutti i mercati verticali, di soluzioni efficaci che siano capaci di coniugare varie esigenze di sicurezza, di comfort, di domotica, e così via.

In questo mercato in continuo cambiamento ciò che non cambia è la capacità di HESA, tramite tutte le proprie business unit, di proporre servizi di primissimo livello al mondo della distribuzione, in linea con quello che richiede oggi il mercato.

Per quanto riguarda DIAS, la nostra divisione che offre servizi esclusivi ai distributori professionali di sicurezza, desidero quindi sottolineare il grande rilievo che sta assumendo il progetto Reseller, dedicato alla rete di rivenditori autorizzati DIAS per i prodotti HIKVISION e HILOOK. Le aziende che fanno parte di questa importante rete si connotano per il vantaggio di avere un inquadramento specifico nella struttura distributiva HIKVISION e di poter accedere ad una gamma completa di servizi esclusivi di tipo finanziario, tecnico-commerciale e logistico, pensati



per affiancare al meglio e in ogni fase della loro attività i rivenditori, supportandoli appieno nello sviluppo del loro business. Tra i servizi offerti vi è, ad esempio, il nuovissimo "Ship for You", volto a rivoluzionare la logistica offrendo un grande vantaggio ai partner distributori più fidelizzati di DIAS.

Quali sono le risposte di HESA a un quadro così diverso?

In questo contesto, il ruolo di HESA si configura sempre di più come quello di un partner d'eccezione che affianca le Aziende più qualificate offrendo loro l'opportunità concreta di distinguersi sul mercato e di essere vincenti rispetto alla concorrenza, presentandosi a loro volta come fornitori per i propri clienti di soluzioni eccellenti e personalizzate. Tutto questo è possibile grazie alla più ampia gamma dei migliori prodotti e servizi disponibili sul mercato che HESA seleziona accuratamente a livello mondiale e propone al

mercato italiano nei vari segmenti del mercato, attraverso le proprie business unit HESA TechLab, HESA Retail e la divisione DIAS. Ciascuna fornitura di prodotto viene da noi accompagnata dalla più ampia gamma di servizi di livello impareggiabile, da quelli più tradizionali per i quali la nostra Azienda è “famosa” a quelli più recenti. I servizi offerti da HESA vanno dall’assistenza tecnica alla formazione in presenza e tramite webinar, alla garanzia “a vita” sui prodotti, a soluzioni personalizzate di pagamento, a quelli offerti ai clienti più fidelizzati nell’ambito del nuovissimo Partner Program, che è stato presentato in anteprima al pubblico durante SICUREZZA 2023. Un progetto, questo, che rappresenta il capitolo più evoluto della filosofia HESA dedicata alla rete delle aziende di installazione ad essa legate, tesa a superare il tradizionale rapporto cliente-fornitore.

Quali nuovi servizi proponete ai vostri clienti?

Tra i servizi più recenti, uno di quelli che offriamo ai nostri clienti è HESA Project, ovvero la struttura di ingegneri e tecnici specializzati HESA che fornisce ai nostri partner un valido supporto per la realizzazione e progettazione di soluzioni che utilizzano le numerose tecnologie da noi offerte. Le risorse tecniche di HESA hanno un grande valore anche nell’ambito del nuovo progetto dedicato al settore antincendio e rilevazione gas, grazie al quale, in collaborazione con l’azienda ABES, HESA offre ai propri clienti una struttura appositamente dedicata che li guida nella scelta delle soluzioni più innovative ed efficaci e offre loro supporto alla progettazione degli impianti e consulenza normativa. Vi sono poi le numerose iniziative diversificate volte a presentare le tecnologie e i servizi offerti dalla

nostra Azienda, perché credo sia fondamentale che i clienti comprendano nel dettaglio i vantaggi e le opportunità che derivano dalla scelta di un partner come HESA. Una di queste iniziative è HESA Smart Expo, ovvero il ciclo di eventi organizzati da HESA per creare un momento esclusivo di incontro tra i più qualificati professionisti della sicurezza e dell’integrazione dei sistemi e i migliori fornitori di tecnologie a livello mondiale. Un altro nuovo e interessante progetto di HESA è anche “Il Podcast della sicurezza”, ovvero una guida a puntate dedicata ai professionisti della sicurezza, per conoscere le migliori tecnologie oggi disponibili, le soluzioni più avanzate e le loro possibili integrazioni.

Ma HESA va addirittura oltre, arrivando a offrire un vero e proprio affiancamento ai propri partner anche dal punto di vista commerciale. A questo proposito va sottolineato il grande valore della nostra Business Unit HESA TechLab, che si pone come interlocutore privilegiato per security manager, grandi utenti finali e progettisti, creando delle opportunità concrete per i nostri clienti installatori e system integrator, affiancandoli nella proposta di soluzioni di alto livello che integrano tra di loro le migliori tecnologie nel campo dell’antintrusione, della videosorveglianza, dell’analisi video, del controllo accessi, dell’antincendio e rilevazione gas, spesso inserendo nei progetti anche apparecchiature e sistemi che vanno ben oltre i confini tradizionali della sicurezza.

Per concludere, quello che desidero sottolineare è che, proprio come il catalogo dei prodotti, la gamma dei servizi di HESA è in continua evoluzione, con l’obiettivo primario di affiancare sempre al meglio e nel segno dell’eccellenza i nostri clienti.



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