

L'intervista **Integrazione, security, automazione**

per rispondere alle esigenze del mondo dei trasporti

Intervista a **Sergio Bonanno** (*)



22

DEF Italia nasce come operatore della rivelazione incendio, per allargarsi anche alle tecnologie di integrazione, security e automazione. Del resto, dal nostro osservatorio emerge da tempo che la parola chiave per il successo pare proprio essere "integrazione" (di sistemi, di tecnologie, di applicativi). Quali politiche commerciali avete elaborato per offrire delle soluzioni integrate?

Il gruppo DEF ha eseguito acquisizioni importanti nel settore della sicurezza con il preciso intento di dare una risposta globale alla richiesta di integrazione. DEF Italia è in grado di commercializzare in Italia vari marchi e questo rappresenta sicuramente un'arma vincente nel campo tecnico della gestione della sicurezza e della rivelazione incendio. Pensiamo inoltre che la politica commerciale della vendita di so-

luzioni integrate non possa passare dalla vendita di servizi legati all'integrazione, quali ad esempio assistenza pre e post vendita, assistenza alla progettazione ed analisi dei bisogni e dei rischi.

In effetti, da tempo si assiste ad una migrazione delle strategie aziendali da logiche di mero prodotto a logiche di servizio, ove l'assistenza pre e post vendita assumono peraltro una forte valenza ai fini della determinazione all'acquisto da parte del cliente. Che ne pensa?

L'obbligatorietà di prodotti certificati sta portando le aziende a proporre prodotti sempre più affidabili. L'unico elemento vero di distinzione sono i servizi che le aziende sono in grado di erogare nella loro proposta: in particolare servizi tecnico-commerciali, assistenza alla progettazione, assistenza pre

vendita, assistenza all'installazione e assistenza post vendita. DEF Italia si è già mossa in questo senso ampliando la propria rete commerciale, composta da venditori diretti, agenti e distributori presenti in modo omogeneo su tutto il territorio nazionale. Al fine di fornire servizi sempre più completi e soddisfacenti, DEF Italia è strutturata al suo interno con una rete commerciale professionale, una divisione project, che rappresenta un supporto per il progettista, un'efficiente squadra tecnica dedicata all'avviamento e alla manutenzione degli impianti, una divisione logistica, amministrativa e marketing.

Veniamo al mondo aeroportuale (portuale/ferroviario), di cui trattiamo in queste pagine. DEF Italia ha un'offerta specifica pensata per questo tipo di utenza?

L'offerta in termini di prodotti e servizi che DEF Italia è in grado di offrire ai propri clienti/partner, può soddisfare integralmente tutte le richieste specifiche presenti negli ambienti aeroportuali e in genere nel settore trasporti. Questa competenza si è concretizzata anche attraverso l'acquisizione di importanti commesse quali ad esempio:

- Aeroporto di Fiumicino (RM);
- Aeroporto di Ciampino (RM);
- Aeroporto Militare Trapani Palermo;
- Aeroporto Cento Celle Roma;
- Aeroporto Falcone e Borsellino Palermo;
- Aeroporto Gino Lisa Foggia;
- Aeroporto Elmas Cagliari;
- Aeroporto Malpensa 2000 Milano;
- Aeroporto Orio al Serio Bergamo;
- Aeroporto Palese Bari;
- Aeroporto di Pisa;
- Aeroporto di Alghero;
- Metropolitana di Roma linea A;
- Metropolitana di Torino (Deposito);
- Metropolitana Napoli, Circumflegrea, St. la Tencia e Troiano;
- Metropolitana di Brescia;
- Stazione 4 venti Roma;
- Ferrovia FR1 (stazioni Fiumicino, Parco Leonardo, Fiera di Roma);
- Ferrovia FM3 Roma-Cesano;
- Ferrovia Roma Tivoli FM2.

La capacità di adattare i propri sistemi ai bisogni del cliente è la chiave del nostro successo in ambienti specifici



Sopra: il check-in dell'Aeroporto "Palese" di Bari. Nella pagina precedente: gli Arrivi Nazionali all'Aeroporto "Orio al Serio" di Bergamo.

(*) SERGIO BONANNO, direttore generale e marketing di DEF Italia, da anni lavora con successo nel settore della sicurezza. Dopo il suo arrivo in DEF Italia, nel 2003, l'azienda ha conosciuto di anno in anno un graduale ma concreto sviluppo nel settore della sicurezza, accrescendo sempre di più la propria attività commerciale e diventando una protagonista nel mercato della security.