



Una questione di sicurezza!

Acronimo di Industria Elettronica Sistemi di Sicurezza, IESS si è focalizzata nella distribuzione di materiale elettrico come azienda di alto valore tecnologico

Il brand IESS ha 21 anni di storia. Nata e strutturata nel tempo gradualmente, prima di Carlo Scarpati IESS era presente sul territorio a macchia di leopardo e gestita con una politica adeguata ai pochi grossisti che avevano da subito creduto in IESS: poi le cose sono cambiate. A spiegarci ogni dettaglio è stato proprio il carismatico direttore vendite *Carlo Scarpati*.

Come è avvenuto il grande sviluppo di IESS?

L'azienda ha vissuto un rilancio in coincidenza con un periodo di crisi di mercato, entrando nella distribuzione con una visione specialistica e una politica commerciale definita e dedicata, che permettesse al distributore di cogliere opportunità normalmente orientate alle distribuzioni più verticali.

Quando parla di visione specialistica cosa intende?

Mi riferisco ad un'azienda guidata da due vettori fondamentali: il primo è requisito imprescindibile del prodotto, il secondo coincide invece con una politica che tuteli la filiera.

Quali azioni mettete in atto per concretizzare tale tutela?

Innanzitutto non facciamo promozioni di prezzo.

Iess ha identificato Metronet come proposta di differenziazione. Metronet e la nuova APP permettono nuovi spazi di crescita per il TVCC e successivamente anche per la rilevazione incendio

Avendo a che fare con un prodotto a valore aggiunto, l'installatore rischierebbe di essere misurato semplicemente per il prezzo. Invece ciò che conta è la competenza e la formazione. Il nostro sell out conferma la bontà della nostra scelta: abbiamo registrato una crescita del 40% nell'ultimo anno.

Notevole. Quali altri fattori hanno inciso per il raggiungimento di questo risultato?

Una politica di vendita competente, condivisa con il distributore. Molte aziende sul mercato hanno contratto la loro quota di mercato perché hanno fatto leva sul prezzo, noi abbiamo invece giocato le nostre carte sull'innovazione tecnologica.

Verso quale direzione?

Per l'antintrusione - il focus principale che rappresenta il 70% del nostro core business - viviamo molto la spinta di tecnologie e dispositivi che comunicano su una logica Bus 485. Si tratta di prodotti più intelligenti, ogni dispositivo in campo ha la possibilità di essere configurato con chiari vantaggi installativi grazie alla dotazione di 4 fili paralleli. E poi c'è tutta l'innovazione della parte radio.

Il prodotto è cresciuto dal punto di vista tecnologico, inserendosi anche in una fascia di prezzo più alta?

Non abbiamo lavorato in una logica di abbassamento del prezzo, ma di miglioramento del prodotto, offerto al medesimo prezzo. L'arricchimento del contenuto del prodotto è una scelta di qualità e di sostanza che permette all'azienda di trascinare il distributore verso una soluzione senza rincari e con più funzioni, compresa la tecnologia cloud.

Per la telegestione?

Il fine è dare la possibilità all'installatore di inserire nel cloud Metronet, il servizio a valore aggiunto di IESS, tante configurazioni in grado di poter telegestire i sistemi con una innovazione fruibile e più facile anche per l'utente finale.

IESS E LA DISTRIBUZIONE

L'azienda privilegia il distributore di materiale elettrico e non fornisce alcun prodotto direttamente all'installatore. Il rispetto del canale distributivo è un must per IESS, così come la promozione della cultura di prodotto. Dott. Scarpati, come scegliere il giusto partner di sicurezza? "Il distributore non specialista ha una penetrazione sul mercato molto più ampia rispetto al distributore di sicurezza. Nasce quindi il bisogno di completare

quella parte di prodotti, ma ciò deve avvenire soltanto dopo aver effettuato un'ampia e lungimirante valutazione del suo fornitore". Cosa potete offrire al distributore? "Un'azienda fatta di prodotto con una politica commerciale affine alla distribuzione, con formazione, affiancamento alla rete vendite del distributore, attività di informazione al mercato, formazione per gli installatori, comunicazione con il distributore, attività di co-marketing

e di trade marketing. All'interno del listino Metel, inoltre, forniamo anche i servizi, facendo transitare anch'essi dal canale della distribuzione". In che modalità fornite i servizi? "Ci avvaliamo di una rete vendita importante che si occupa di prevendita formativa e informativa ed il post vendita è affidato ai nostri Centri Tecnici di Assistenza, CTA. In ogni regione ce n'è uno o più e fornisce assistenza formativa mirata"



«...Non abbiamo lavorato in una logica di abbassamento del prezzo, ma di miglioramento del prodotto, offerto al medesimo prezzo. L'arricchimento del contenuto del prodotto è una scelta di qualità e di sostanza che permette all'azienda di trascinare il distributore verso una soluzione senza rincari e con più funzioni, compresa la tecnologia cloud»

CARLO SCARPATI,
direttore vendite IESS

'Geniosmart' è una centrale via radio a 32 canali, di cui 2 sono utilizzabili come ingressi cablati a bordo. Modulo GSM/GPRS integrato per connessione GSM, anche al sistema Metronet

Un esempio delle linee 'Flexenergy'



TRA I PRODOTTI...

Interamente Made in Italy, la linea FLEXENERGY si compone di 2 modelli: 11096 e 11040. Il primo è in grado di offrire fino a 96 ingressi totali, liberamente configurabili come ingressi radio e/o cablati ed è capace di integrare molteplici dispositivi connessi direttamente su BUS seriale RS485. Ideale per contesti installativi di tipo civile e commerciale, il modello 11040 è in grado di offrire fino a 40 ingressi totali, anch'essi liberamente configurabili ed offre la possibilità di integrare dispositivi connessi direttamente su BUS seriale RS485, rendendo la centrale un concentrato di efficienza.

Entrambe le centrali sono dotate di serie di un modulo GSM integrato che, attraverso la piattaforma Metronet, permette all'installatore di gestire l'impianto da remoto in piena autonomia e comodità.

Quanto può essere spinta l'integrazione?

Gestiamo un portafoglio prodotti che parte da 4 e arriva a 1024 zone. Siamo in grado di sviluppare soluzioni che partono dal piccolo impianto residenziale fino ad installazioni molto vaste dove c'è bisogno di sicurezza ad alto livello per le più diverse applicazioni, come ad esempio banche, aeroporti, ministeri, poste, ferrovie ed industria pesante. Grazie a questo ventaglio di offerta, mettiamo il distributore in grado di rispondere all'installatore con un'attività molto diversa da quella prescrittiva, confrontandoci con il piccolo costruttore ma anche con realtà multinazionali.

Cosa vuole dirci in merito ai vostri prodotti di videosorveglianza?

Iess ha identificato Metronet come proposta di differenziazione. Metronet e la nuova APP permettono nuovi spazi di crescita per il TVCC e successivamente anche per la rilevazione incendio. Si tratta di un elemento unificatore con valore aggiunto che permette la gestione integrata dei sistemi. ♦



<https://www.iessonline.com/it/>

© RIPRODUZIONE RISERVATA