

# La nuova filiale DSL (Gruppo Dodic) per rispondere al meglio alle esigenze degli installatori



a cura di Alessandra C. Emanuelli

*In una splendida giornata d'inizio estate è stata inaugurata giovedì 24 maggio la nuova filiale Distribuzione Sicurezza Latina (DSL), consociata Dodic, sita in Via Scivia 5 a Latina.*

*S News, media partner del Gruppo Dodic, ha seguito l'evento ed incontrato i vari protagonisti. Ecco alcuni apporti a partire da Manuel Cucciardi, Direttore Generale Distribuzione Sicurezza Latina e Simone D'Andrea, Direttore Generale Gruppo Dodic.*



**MANUEL CUCCIARDI**  
**Direttore Generale Distribuzione Sicurezza Latina**

*“Dopo 10 anni abbiamo coronato il sogno di avere una filiale più grande e funzionale nella nostra provincia - sottolinea Cucciardi con*

grande soddisfazione ed entusiasmo - una struttura su 3 livelli con grande parcheggio, ampio spazio magazzino, delle sale funzionali predisposte già per l'utilizzo di corsi interattivi, uno showroom con tutti i prodotti funzionanti ed in demo live, e con le ultime novità, quindi tutta la parte IP ed analogica, l'antintrusione, la domotica e quant'altro. È un bel passo avanti per quello che è il nostro mondo della sicurezza: una sede dotata di tutte le innovazioni tecnologiche, per stare sempre più vicino alle esigenze dei nostri clienti”.

### **Molti quindi i servizi iper specializzati?**

Sì, il nostro gruppo che si estende non più solo nel Lazio ma ormai nel centro Italia, mira sempre al servizio sull'operatore del settore, con corsi specifici sulla nostra clientela fatti dal nostro personale interno. Per noi questa è una cosa importante perché crediamo moltissimo nella formazione ed alla rivendita con servizi di progettazione di impianti, con supporto pre e post vendita.

### **Guardando al futuro quali le prospettive? Cosa ci possiamo aspettare dal gruppo Dodic?**

Tutto deve essere fatto in maniera mirata, per seguire le esigenze del mercato che cambia velocemente. Il distributore oggi non può avere più lo stesso format di distribuzione di 10 anni fa: oggi per noi si deve parlare di soluzioni. Dobbiamo seguire la nostra clientela, guidandola a quelle che sono le nuove esigenze del mercato ed essere per loro dei supporters veri e propri, dei compagni di avventura e di lavoro. Noi siamo qui anche per accompagnarli e seguirli in questa nuova evoluzione, con dei progetti mirati ed interessanti che noi definiremo Solutions.



### **SIMONE D'ANDREA Direttore Generale Gruppo Dodic**

### **Dopo la recente inaugurazione della nuova sede di Napoli, eccoci a Latina, Dodic cresce!**

In effetti questa è un'altra evoluzione: sono 10 anni che siamo presenti in maniera diretta attraverso la consociata DSL su Latina e oggi facciamo fare un'importante evoluzione a questo progetto. Una nuova sede, molto più strutturata, più ampia e con migliori servizi per gli installatori e quindi capace di replicare l'ampliamento della proposta Dodic verso il mercato e gli operatori.

### **Quali quindi a suo avviso l'evoluzione del distributore di sicurezza a valore aggiunto?**

Siamo di fronte ad un mercato in forte evoluzione, dove la componente dei servizi inizia ad aumentare in maniera importante rispetto a quella fisica e tecnologica del prodotto. Pur rimanendo il core la commercializzazione dei prodotti, stiamo spostando molto l'attenzione verso i servizi a valore aggiunto verso l'installatore, e soprattutto, diamo agli installatori dei servizi innovativi: preconfiguriamo per loro delle opportunità, da replicare verso l'utente finale, per fare in modo che l'installatore abbia una migliore e più incisiva proposta verso il mercato.

### **Quindi sempre di più verso mercati verticali?**

Sì, c'è sempre più specializzazione e ci sono sempre maggiori esigenze diverse e specifiche per il mercato consumer, industrial, commerciale e retail. Quindi, ci sono delle proposte ad hoc sia di segmentazione di prodotto che di servizi.

### **ALESSANDRO BONELLI, Assistenza Tecnica DSL, evidenzia: "Per un distributore a valore aggiunto come DSL è fondamentale il**





finale. Altro aspetto fondamentale in DSL: la formazione. Ci crediamo molto, ed infatti investiamo parecchio tempo nell'aggiornamento e nella formazione degli installatori. I nostri sono corsi prettamente tecnici, focalizzati sulle soluzioni. A tenerli siamo direttamente noi della struttura DSL, a volte con il supporto dei tecnici dei nostri fornitori.

supporto tecnico all'installatore, sia nel pre che nel post vendita. Cerchiamo di seguire l'installatore sempre e ovunque, anche sul posto. Io sono abilitato ad operare anche nei cantieri, quindi posso andare in tutta sicurezza. Vado a nome dell'azienda, così da dare il massimo servizio al nostro installatore e, tramite lui e con lui, anche al suo cliente

Iniziamo la mattina fino a tardo pomeriggio, con prove pratiche sui prodotti e, durante il corso, realizziamo quello che potrebbe essere un mini impianto”.

**Molti i fornitori presenti all'evento. Ecco alcuni contribuiti.**



Flaviano Guidoni, Monica Bertolo, Corrado Olivieri

“È iniziata a Gennaio la partnership con il gruppo Dodic, dico gruppo perché Dodic ha molti punti vendita su quest'area strategica ed era proprio quello che noi cercavamo”, sottolinea **Corrado Olivieri**, Direttore Vendite Nice. “Avendo Nice un progetto a livello Italia, che è quello di avere dei partners molto forti dal punto di vista di presenza fisica sul territorio, come punto di riferimento con l'installatore, per l'offerta di soluzioni e di servizi, Dodic raffigura esattamente il tipo di distributore che noi cercavamo”.

“Per quanto riguarda le soluzioni di

integrazione ed automazione Nice – evidenzia **Flaviano Guidoni**, Capo Area Centro Italia Nice - da gennaio ad oggi stiamo portando il nostro supporto su tutta l'area specifica di Dodic del Centro Italia, soprattutto per le regioni di Lazio e Campania.

Partiamo proprio in questo periodo con una formazione verso gli installatori, all'interno della filiale di Roma Nord, per proseguire anche con le altre filiali. Il messaggio Nice infatti è che, con una semplice centrale, posso gestire sia la sicurezza che tutto il mondo dell'home automation”.