

La nuova filiale Dodici Napoli per offrire i migliori servizi agli installatori



a cura di Linda R. Spiller

In perfetto stile Partenopeo, con tanto di Ape con tutte le delizie enogastronomiche tipiche della napoletanità e con il Vesuvio a far da suggestivo sfondo, è stata inaugurata martedì 30 gennaio la nuova filiale Dodici Napoli, precisamente a Casoria, in via Giovanni Pascoli 6.

S News, media partner Dodici, ha seguito l'intero evento ed incontrato protagonisti e partecipanti all'happening: dal management Dodici, alle aziende presenti, ai rivenditori, agli installatori e system integrators. Ecco alcuni contributi.

SIMONE D'ANDREA, DIRETTORE GENERALE DODIC

Parte la nuova filiale di Casoria: perché proprio qui?

Parte qui, perché dopo due anni di attività in

Campania ci siamo resi conto di dover evolvere la nostra filiale ed i servizi che diamo agli installatori.

Abbiamo **scelto Casoria per la sua raggiungibilità**: vicino agli snodi autostradali più importanti, vicino all'aeroporto, vicino alla stazione Tav. Sicuramente, al momento attuale, questa è una delle aree meglio collegate con il resto della regione e quindi diventa più facile per l'installatore raggiungerla.

Il vostro ruolo di distributore a valore aggiunto sta crescendo in modo esponenziale sotto vari aspetti. Perché una così forte e veloce evoluzione?

Il mercato cambia molto velocemente e quindi dobbiamo essere in grado di offrire prodotti e servizi agli installatori, che siano al passo con i tempi e con le evoluzioni. Abbiamo una gamma di soluzioni da offrire agli installatori, adatta alle esigenze più diverse e più disparate.

Cerchiamo di **selezionare i prodotti tra i migliori players mondiali** e metterli a disposizione dei nostri clienti per vincere questa sfida nuova, che è, appunto, un mercato che cambia molto molto velocemente.

Qual è quindi il vostro apporto specifico per l'installatore?

Sicuramente, oltre a quello prettamente fisico/pratico di un distributore di sistemi di sicurezza, è quello di offrire una serie di servizi che permettono agli installatori di avere un quid in più nei confronti dell'utente finale: **vincere la sfida della competitività** e quindi offrire servizi oltre che logistici, anche di tipo finanziario, di supporto tecnico e commerciale. Questo per aiutarli a proporsi nel modo migliore al mercato e quindi in maniera vincente.

Questa è una sede molto ricca e grande: che cosa nasconde al suo interno?

Quello che serve ad un distributore moderno: oltre ovviamente ad **un'ampia disponibilità di prodotti**, lo spazio per incontrare clienti, lo spazio per fare **formazione** insieme ai clienti ed avere un **show room** sempre aggiornato con i prodotti da poter far toccare con mano agli stessi installatori e, perché no, anche in **affiancamento all'utente finale**, che potrà così assieme al suo installatore utilizzare i nostri spazi e i nostri servizi.

ALESSIO LUFFARELLI, DIRETTORE COMMERCIALE DODIC

In Dodic, proprio in occasione di questa apertu-

ra qui a Casoria, è stato coniato e lanciato un nuovo claim: "Dodic, un mondo di servizi costruito per l'installatore". Quale l'obiettivo?

Il nostro obiettivo aziendale è quello di andare sempre più verso l'installatore, perché poi è lui che realizza gli impianti per il cliente finale. Ecco perché oggi la proposta di Dodic per l'installatore si completa con tutta una serie di servizi, che vanno **dai servizi di finanziamento a quelli di vigilanza, o ancora ai servizi di call center e co-marketing**: tutto questo, ed altro ancora, per dare l'opportunità all'installatore di essere sempre più competitivo, in un mondo che sta cambiando velocemente.



Nello specifico, cosa volete fare?

Quello che vogliamo fare è creare un nuovo modo di fare business insieme ai nostri installatori, ai nostri rivenditori, che seguono il nostro business model. Oggi siamo partiti con questo progetto che ci sta dando enormi soddisfazioni, perché è **proprio quello che gli installatori stavano cercando** e perché, grazie a questa collaborazione, siamo in grado di presentarci in maniera diversa. Fino ad oggi l'installatore è sempre stato considerato come un cliente. Il nostro approccio è diverso e noi fortunatamente abbiamo la possibilità di scegliere e scegliamo quelli che hanno la nostra stessa vision.

In effetti, dati alla mano, qui in Campania state riscuotendo grandi consensi.

Infatti, e ne siamo veramente molto contenti, perché fondamentalmente stiamo riproponendo il nostro modello di business. Ovviamente questo fa sì che si vadano ad innescare dinamiche nuove e magari questo nuovo approccio può risultare un po' più complicato all'inizio, ma alla fine il risultato premia e **l'installatore si rende conto di avere un partner, non più un fornitore**, e questa è la cosa che fa cambiare le dinamiche sul mercato.



Carlo Barberio

CARLO BARBERIO, AREA MANAGER CAMPAGNA DODIC

Lei praticamente è il padrone di casa di questa filiale Dodic di Casoria.

Qui gioco in casa e di recente, almeno nell'ultimo decennio, questo territorio è diventato una **zona di riferimento per gli addetti ai lavori**, in particolare nel settore tecnologico ed in quello della sicurezza. Ecco quindi questa nuova sede, oltre tre volte e mezzo più grande della precedente.

Quali i marchi che presentate?

Al di là dei marchi che già ci hanno permesso di farci conoscere in maniera importante nel settore della distribuzione della sicurezza, quali **Hikvision-Pyronix, Eurotec e UNV**, di recente abbiamo aggiunto al nostro pacchetto di soluzioni per gli specialisti del settore ulteriori brands, che abbiamo selezionato tra i più importanti attualmente sul mercato.

Tra questi **DSC**, azienda leader nella produzione di sistemi anti intrusione ibridi, in particolare per i sistemi di videoverifica wireless, con un protocollo riconosciuto a livello europeo tra i migliori in assoluto, che è il **Power G**.



Christian Di Pasquale, Hochiki, Monica Bertolo, Simone D'Andrea, Dodic

Un marchio importante in ambito antincendio e rilevazioni incendio è **Hochiki**, azienda giapponese fondata ben 100 anni fa, azienda molto importante a livello internazionale, che vanta tra l'altro una forte esperienza in ambito navale, cosa molto interessante. Terzo, ma non per importanza, il marchio **Nice**, un'azienda conosciuta sicuramente già da tantissimi addetti ai lavori, azienda che ha investito negli ultimi 20 anni tantissime risorse economiche ed umane per la produzione di sistemi integrati di automazione, home automation and security, con una cura del dettaglio estetico molto elevata, tant'è vero che è un'azienda molto importante anche all'estero.

Quest'anno, con **l'accordo raggiunto con Dodic, ha la volontà di farsi conoscere in maniera prepotente**, di prendere quindi una posizione più importante sul mercato non solo dell'automazione, anche in Campania.



Stefano De Luca, Nice, Monica Bertolo, Simone D'Andrea, Dodic



Laura Angelucci, Samantha Fiorini, Vanessa Pullo