

ANIESICUREZZA

SICUREZZA E AUTOMAZIONE EDIFICI



PRESENTAZIONE GRUPPO DISTRIBUTORI

Il coraggio di crescere



CHI SIAMO



*90 aziende associate
2,5 Mld € di fatturato
Mercato Interno Totale*

*70% del Mercato Totale
rappresentato*



*Formazione e
sensibilizzazione
operatori*

*Gruppi merceologici
operativi*



*Rappresentatività di
filiera*



*Presenza attiva nel
mondo della normazione
e della certificazione*

*Sinergie con la rete
associativa del comparto*





1 ottobre 2019

*“ANIE Sicurezza mancava di un tassello fondamentale della catena del valore: quello della **distribuzione specializzata**.*

In un momento nel quale l'intero comparto deve ripensarsi, ciascun anello deve ricercare nuovi spazi e nuovi ruoli. Organi di rappresentanza inclusi.

E' essenziale apprestare una lista di obiettivi da valutare, selezionare e gestire con un calendario chiaro, che proceda a costanti analisi di fattibilità e di impatto e opportune verifiche dei risultati”

Giulio Iucci, Presidente di ANIE Sicurezza.





GLI SPUNTI

Se il mero box moving deve necessariamente lasciare spazio a nuove modalità di creazione di valore, in quali ambiti è tuttavia più funzionale investire? E con quali prospettive?

Quale modello di business occorre adottare senza snaturarsi del tutto?

*Quali iniziative del breve e medio periodo si possono adottare per riportare la figura del Distributore Specializzato al centro?
Con quali azioni associative è più utile muoversi?*





COME RISPONDERE AGLI SPUNTI? ALCUNI CONCETTI CHIAVE



✓ Differenziazione

Distinguere le aziende in funzione della loro specializzazione, attraverso anche processi di certificazione di parte terza



✓ Competenza

Valorizzare il know how tecnologico e manageriale delle aziende



✓ Target: mercati consapevoli e professionali

* Professionali, che chiedono «soluzioni» alle loro esigenze di sicurezza, non limitandosi all'acquisto di mere apparecchiature

* Consapevoli dei profili di responsabilità

I PROSSIMI PASSI

Allargare la
base
associativa
del gruppo

Individuare
un Codice di
condotta
delle aziende
del gruppo

Comunicarlo
a tutto il
settore

Promuovere
un Tavolo
permanente
di confronto
di filiera






Costruttori, distributori, installatori, professionisti e fornitori di servizi del comparto Sicurezza si trovano ad affrontare sempre più spesso uno scenario di mercato decisamente complesso, caratterizzato sia da elementi di crescita e positività, sia da maggiori aspetti di criticità.

*Avere **il coraggio per crescere** significa chiedere alla filiera della sicurezza - nella quale tutti gli operatori professionali si riconoscono - di spendere tempo, risorse, investimenti per evolversi. E diventare finalmente filiera di valore riconosciuta.*

Per instaurare con il cliente finale un rapporto di fiducia; per rappresentare l'innovazione, la professionalità, la competenza, l'approdo sicuro di chi cerca soluzioni certe per i molteplici problemi legati alla Sicurezza del cittadino, delle infrastrutture e della società.



*Ritrovarsi insieme è un inizio,
restare insieme è un progresso,
ma riuscire a lavorare insieme è un
successo.
(Henry Ford)*