

Talenti made in Italy, ottica internazionale

Ariela Papadato

Signor Di Crosta, tracciamo per i nostri lettori un breve profilo di Bentel Security...

Da vent'anni l'azienda progetta, produce e distribuisce in Italia e nel mondo apparati e soluzioni di sicurezza. Nel dettaglio, circa il 70% del nostro fatturato è relativo alla security, mentre il 30% riguarda l'antincendio. Percentuali simili si possono applicare alla nostra presenza in Italia e all'estero. Infatti, se al nostro Paese va il 70%

della produzione, la quota sui mercati esteri ha toccato il 30% e quest'anno si prefigge di arrivare al 40%. Da qualche anno Bentel è entrata nel Gruppo Tyco Safety Products, che a sua volta risponde alla multinazionale Tyco Fire & Security (TFS/TEPS), multinazionale leader nel mondo nel settore della sicurezza e dell'antincendio, che conta circa 118.000 dipendenti e ricavi consolidati 2005 per oltre 18 miliardi di dollari. Nella sede di Corropoli, in provincia di Teramo, lavorano circa 150 persone, mentre il fatturato si aggira intorno ai 25 milioni di euro.

Come si articola l'organizzazione di produzione e vendita?

Nel nostro stabilimento di Corropoli si inizia e si porta a termine il completo

ciclo produttivo, dalla progettazione al prodotto finito. Quanto alla commercializzazione, non esistono filiali, ma ci appoggiamo a una rete capillare di distribuzione, in Italia e all'estero.

In Bentel soffiano venti di cambiamento. Che cosa c'è di nuovo?

L'avvicinamento al vertice

Bentel Security, produttrice di una vasta rosa di soluzioni per la sicurezza e l'antincendio, è stata recentemente teatro di un passaggio di consegne che ha coinvolto i vertici dell'organigramma aziendale. Di questo e altro parliamo con Raffaele Di Crosta, il nuovo direttore generale dell'area Business



Alle novità strutturali ha fatto seguito una modifica delle strategie aziendali?

Sostanzialmente la strategia è improntata all'ulteriore crescita. Pur mantenendo la rete di distribuzione preesistente, siamo impegnati ad ampliarla, soprattutto sui mercati internazionali, offrendo un migliore supporto in termini sia di marketing che di assistenza tecnica. L'anno scorso - tanto per farle un esempio - i ricavi aziendali sono cresciuti del 21% rispetto al 2004. Inoltre, la transizione avvenuta genera tutta una serie di nuove opportunità.





Quali?

Per esempio, la possibilità di utilizzare in maniera sinergica la struttura di vendita nei diversi continenti, la possibilità di una maggiore integrazione nella gamma dei prodotti e in generale una più intensa attività di marketing. Dato che intravediamo un grosso potenziale di crescita, sia per il settore antintrusione che per quello antincendio, ci stiamo anche strutturando per essere pronti a supportare questo incremento sotto tutti i profili, crean-



do le premesse per un'ulteriore espansione sui mercati internazionali, che a nostro avviso ci offrono le potenzialità maggiori e le opportunità più interessanti...

Come è articolata oggi la vostra presenza su tali mercati?

Abbiamo già attivato distributori Bentel in America Latina - per l'esattezza Argentina, Perù, Bolivia, Colombia - e in Medio Oriente e ne stiamo aprendo altri in tutta l'area della penisola arabica. Con l'aiuto dell'organizzazione Tyco, poi, ci stiamo muovendo in Pakistan e a Singapore e stiamo lavorando per mettere piede in Cina.

Attualmente qual è il vostro target?

Il nostro catalogo è strutturato per coprire le esigenze di diversi settori: residenziale, commerciale, bancario. I nostri clienti sono soprattutto installatori professionali di sistemi di sicurezza e impiantisti elettrici specializzati.

Con quale prodotto di punta?

Anzitutto con Kyo Unit, il modulo componibile che permette di configurare ben venti diversi modelli di centrale, tutti certificati IMQ. La serie spazia da Kyo 4 e Kyo 8 - concepite per il mercato residenziale e piccolo commerciale - a Kyo 300, centrale espandibile adatta a qualsiasi situazione di impianto, dall'alto residenziale all'industriale, passando per il settore bancario, l'ufficio pubblico, il centro commerciale ecc. Fire Class, invece, è la serie di centrali analogiche di rivelazione incendio per installazioni di tutte le dimensioni.

Novità in vista?

Stiamo approntando la centrale Kyo 16 D, ultimo modello della famiglia Kyo, con tutta una linea nuova di sensori. Si chiama BGSM-I, poi, il dispositivo versatile che dà la possibilità di trasmettere segnali di allarme su rete Gsm anziché su doppino telefonico ed è in grado di interfacciarsi non soltanto con i nostri modelli di centrali ma anche con qualsiasi altro tipo di centrale presente sul mercato. La presentazione ufficiale avverrà a marzo a Milano, alla fiera Sicurezza.



Se le chiedessi di riassumere, in poche parole, le "carte vincenti" dell'azienda?

Il tempismo, insieme all'aderenza alle reali necessità del mercato. Bentel è in grado di presentare in tempi molto brevi prodotti innovativi altamente performanti, in sintonia con gli input che provengono dall'utenza. La costante frequentazione del cliente, dovuta al giornaliero contatto di assistenza tecnica, dà allo staff progettuale le segnalazioni utili al lancio di prodotti studiati ad hoc, "cuciti su misura" in base alle esigenze di ognuno.

Per info:
Tel. 0861 839060
Fax 0861 839065
info@bentelsecurity.com
www.bentelsecurity.com