

Da Honeywell Security and Fire soluzioni end-to-end personalizzate per soddisfare le esigenze dei clienti

a colloquio con David Paja, Presidente di Honeywell Security and Fire a cura della Redazione

Honeywell Security and Fire è un'unità di business recentemente costituita dalla fusione di Honeywell Security e Honeywell Fire and Safety. In che modo è stato accolto questo nuovo progetto e quali sono le sue caratteristiche distintive?

Tradizionalmente, l'organizzazione di Honeywell è incentrata su linee di prodotto; tuttavia, nel corso degli ultimi mesi e anni, abbiamo identificato l'opportunità di un riallineamento per offrire un miglior supporto ai nostri clienti. Adesso, la nostra organizzazione verte intorno ai mercati principali: case connesse, edifici connessi e lavoratori connessi. Le nostre divisioni dedicate alla sicurezza e alla protezione antincendio offrono servizi complementari, per cui una fusione rappresentava un passo sensato. Adottando un approccio maggiormente olistico, siamo in grado di servire meglio i nostri clienti, offrendo soluzioni capaci di rispondere alle loro esigenze in continua evoluzione. La nuova unità di business risultante dalla fusione è ancora nelle fasi iniziali, ma riteniamo che i nostri clienti apprezzeranno questo nuovo approccio.

Cosa significa per lei assumere il controllo di questa nuova iniziativa e quali sono i progetti principali che definiranno il suo ruolo di Presidente dell'Azienda?

Il settore è in fase di trasformazione su tutti i fronti



e questo si riflette all'interno di Honeywell. Per me, significa contribuire a modellare la nostra offerta affinché risponda al meglio a queste esigenze in evoluzione, mettendo in collegamento i nostri rivenditori e gli utenti finali con soluzioni che si adattano perfettamente alle loro situazioni particolari. In questo momento, la parola chiave è connettività, sia tra noi come azienda e i nostri rivenditori, utenti finali e partner, sia tra le diverse offerte a supporto di una casa connessa o di un edificio connesso. La tendenza alla connettività e l'importanza di quest'ultima improntano la mia visione aziendale, rappresentando la struttura portante della nostra sempre maggiore attenzione alle soluzioni software e a quelle basate su cloud.

Quali soluzioni distintive saranno comprese nell'offerta di Honeywell Security and Fire?

Le nostre offerte sono incentrate sugli utenti, anziché sui prodotti e servizi. La fusione delle divisioni dedicate alla sicurezza e alla protezione antincendio ci ha permesso di creare soluzioni end-to-end personalizzate in grado di soddisfare le esigenze dei clienti. Grazie all'unione di Security e Fire Safety possiamo velocizzare l'innovazione tecnologica, aumentare la connettività e fornire ai clienti una migliore esperienza. Questo significa che le nostre soluzioni sono uniche come i nostri clienti. Non ne esistono due uguali. A tal fine, andremo alla ricerca di opportunità per integrare le nostre offerte nel campo della sicurezza e della protezione antincendio, qualora ciò sia opportuno per offrire un migliore supporto ai nostri clienti.

Secondo lei, cosa vi differenzia dal resto della concorrenza nel settore?

Honeywell ha una posizione esclusiva sul mercato. Vantiamo anni di esperienza nella creazione di prodotti al vertice della categoria e nello sviluppo di stabili rapporti con i nostri partner di canale. Di conseguenza, possiamo contare su uno dei più solidi canali di commercializzazione, abbinato ad un ampio portafoglio di prodotti. In aggiunta, per estendere

la nostra offerta, abbiamo acquisito alcune delle aziende che costituiscono un'eccellenza nei loro rispettivi campi. Xtralis e RSI sono aziende leader nei loro settori e la loro acquisizione ci aiuterà a sviluppare il nostro potenziale nell'ambito della rilevazione incendio e dei sistemi di ripresa video, continuando a migliorare la nostra capacità di servire i nostri clienti.

In merito al futuro, quali sono i prossimi piani aziendali o quali obiettivi a breve termine vi siete prefissati? Siete interessati a nuovi settori di attività?

Per quanto riguarda i nostri progetti futuri, stiamo concentrando la nostra attenzione sulle migliori soluzioni nel campo della sicurezza e della rivelazione incendio. I nostri clienti sono alla ricerca di soluzioni integrate calibrate sulle loro esigenze e questa è la direzione in cui intendiamo muoverci in futuro.

Dopo l'acquisizione di Xtralis e RSI Video Technologies, l'associazione con altre aziende nazionali e internazionali rientra nella struttura attuale, tra i programmi del Gruppo?

Continueremo a valutare se eventuali acquisizioni e partnership siano opportune per l'azienda e possano offrire vantaggi ai nostri clienti e ai partner di canale.

Honeywell

CONTATTI: HONEYWELL SECURITY GROUP |
www.honeywell.com/security/it