

Dalla Sassonia un software gestionale per installatori che parla italiano

*a colloquio con Palmiero Sibilio, Sales Manager Europe per es2000 Errichter Software GmbH
a cura della Redazione*

Qual'è la storia di ES 2000 e come si posiziona nel mercato globale della sicurezza?

La **es2000 Errichter Software GmbH** ha appena festeggiato il suo 25° anniversario. L'azienda è situata nella Germania del nord, nella regione della Bassa Sassonia, nella città storica di **Osnabrück**. **Jürgen Becker**, fondatore della società, iniziò con lo sviluppo di una versione DOS per rispondere alle esigenze di una società di sicurezza di cui era responsabile come direttore tecnico. Molto presto, l'interesse di altre società del settore incoraggiò Jürgen Becker a intraprendere un percorso imprenditoriale creando l'es2000 Errichter Software GmbH. Con l'apporto del fratello **Andreas Becker**, all'epoca responsabile commerciale per la Germania di una multinazionale americana, la società es2000 ha mosso i suoi primi passi. Oggi, dopo 25 anni d'attività, la società conta 50 dipendenti con 1000 installazioni in Europa.

Quali sono le caratteristiche principali di esoffice, il programma gestionale che avete sviluppato per gli installatori professionali di sicurezza?

La caratteristica principale delle nostre soluzioni è che sono state sviluppate specificatamente per le esigenze del mercato della sicurezza.

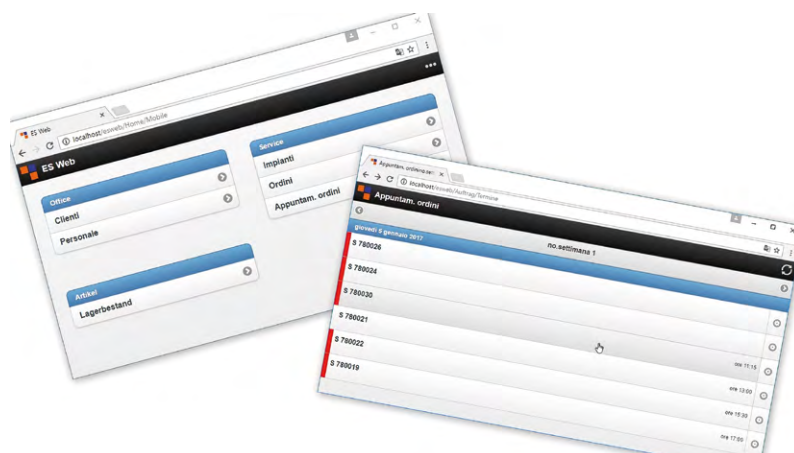
Vediamo **esoffice** come uno strumento da utilizzare per far fronte alle sfide giornaliere che si presentano ad un integratore di sistemi di sicurezza: dalla richiesta iniziale di un potenziale cliente, passando per il progetto fino all'assistenza.

Esistono soluzioni software CRM, gestionali,



di elaborazione ordini, di fatturazione, sistemi Helpdesk, come anche soluzioni su smartphone per la registrazione dei tempi di lavoro e dei materiali nel campo eccetera. Ma la sfida è quella di creare ed aggiornare "continuamente" un prodotto che contenga **tutte** queste caratteristiche, **non** come funzionalità globali, ma come specifiche risposte alle esigenze giornaliere dell'installatore.

Quindi, non con una quantità smisurata di funzioni, ma con un numero realmente utilizzabile. Non con soluzioni e funzioni ancora da modellare, ma con una struttura esistente, funzionale, utilizzata giornalmente da più di 1000 installatori in gran parte d'Europa.



E' un applicativo rivolto a grandi system integrators oppure anche a installatori di piccole/medie dimensioni?

L'esigenza proviene dal tipo di cliente oppure del settore che l'installatore segue. Tra i nostri clienti abbiamo piccole realtà con 5 utenti ed anche multinazionali con 600 utenti. La soluzione **esoffice** è suddivisa in diversi moduli. Possiamo adattare quindi la soluzione in base alle esigenze e alle priorità dell'azienda.

In quali mercati siete più presenti?

L'80% del nostro fatturato viene creato nel mercato che noi chiamiamo D-A-CH-L, cioè Germania, Austria, Svizzera e Lussemburgo. In queste 4 nazioni, seguiamo non solo integratori di sistemi di sicurezza, ma anche di sistemi di telecomunicazioni, sistemi pneumatici, ascensori e ingegneria biomedica. Tutti settori legati dal pensiero del progetto e del service con esigenze molto simili.

Il restante 20% è suddiviso tra progetti in Italia, Spagna, Inghilterra, Paesi Bassi, Ungheria e Polonia.

In Italia seguiamo, al momento, solo installatori/

integratori di sistemi di sicurezza con qualche familiarità nel settore delle telecomunicazioni e delle energie alternative.

Avete già referenze sul mercato italiano? Avete sviluppato una versione in lingua?

Attraverso un nostro cliente in Svizzera che opera simultaneamente in 3 lingue, siamo partiti nel 2000 anche nel mercato italiano. Alcuni clienti che hanno scelto **esoffice** all'inizio del 2000 e hanno seguito insieme a noi il percorso di sviluppo, continuano ad utilizzare **esoffice** anche nel 2017. Questo conferma come l'idea di creare una soluzione specifica per questo settore rappresenti un sicurezza d'investimento sia per l'azienda installatrice che per es2000 quale fornitore e partner di queste aziende. Ovviamente, come in un matrimonio bisogna accettare i ruoli, parlare la stessa lingua ed essere disponibili a raggiungere dei compromessi. Possiamo dire di essere riusciti nel nostro intento con alcune aziende come Umbra Control di Perugia e Italsicurezza di Legnago (VR) che, per noi, rappresentano un modello per le altre realtà del settore.



CONTATTI: ES2000 ERRICHTER SOFTWARE GMBH
support@es2000.eu
www.es2000.de