

Gunnebo, un modello vincente anche nell'era digitale

intervista a Marco Depaoli, General Manager di Gunnebo Italia

Qual è il modello organizzativo che ha fatto diventare Gunnebo Italia un fiore all'occhiello del gruppo svedese leader mondiale nella sicurezza?

Il modello organizzativo adottato da Gunnebo Italia è per linee di prodotto. All'interno di ogni linea l'azienda è focalizzata sui segmenti di mercato dove genera valore per i clienti. Questo modello ha contribuito ad una crescita del fatturato superiore al 10% annuo con una percentuale del profitto sulle vendite a due cifre.

Quando ha dato inizio al "nuovo corso" che ha prodotto questi risultati e quali obiettivi si è posto per i prossimi anni?

Il nuovo modello è stato implementato in azienda due anni fa. Si è reso necessario introdurre questo nuovo modello organizzativo per essere più orientati e focalizzati sul cliente e poter soddisfare le sue richieste ed aspettative con una struttura di vendita, di progettazione e di assistenza tecnica professionale, competente e capace di rispondere in tempi brevi e creare valore. Questo modello ci permette di essere più competitivi e di aumentare il tasso di successo sulle singole opportunità. L'obiettivo per i prossimi anni è di continuare questo trend di crescita profittevole.

Quali sono le vostre linee di prodotto e quali sono i mercati verticali in fase di sviluppo?

Le linee sono quattro che rappresentano altrettante Business Unit: **sicurezza fisica, sicurezza elettronica, tornelli, cash management**. Per ogni linea sono ben chiari e delineati i mercati in fase di sviluppo dove intendiamo competere e cogliere nuove ed ulteriori opportunità di crescita. Citiamo alcuni esempi: i sistemi di cassette di sicurezza robotizzati per il mercato bancario; le soluzioni di sicurezza elettronica per i siti ad alto rischio; i tornelli per



controllare il flusso di persone in aeroporti, nelle stazioni ferroviarie e nelle metropolitane; il cash management nel retail food e catene specializzate.

Come problem solving, quali soluzioni proponete a settori che stanno dematerializzando il proprio core business, come il bancario e il retail, che devono adeguare la propria organizzazione a nuove esigenze ed a nuovi rischi in materia di sicurezza?

I mercati bancari ed il retail sono mercati maturi per la sicurezza fisica ed elettronica e si rivitalizzano solamente con soluzioni tecnologicamente innovative con la possibilità di centralizzazione degli allarmi tecnologici e della assistenza remota che noi siamo in grado di offrire. Questi mercati, a seguito dei nuovi modelli di business adottati che introducono automazione nei processi no core, diventano e sono estremamente attrattivi ed interessanti per le nostre soluzioni di cassette di sicurezza robotizzate e di cash management che generano un elevato valore aggiunto per chi li installa.

E in che modo la trasformazione digitale impatta sull'organizzazione e sui prodotti di un'azienda che, oltre ai servizi, produce dispositivi tipicamente materiali come tornelli e cassaforti?

Per noi la digitalizzazione significa poter offrire prodotti e soluzioni che adottano tecnologie IoT e che portano a modificare i modelli di assistenza tecnica e di manutenzione attuali. Con la tecnologia IoT possiamo diagnosticare in anticipo il degrado di un componente hardware del prodotto ed intervenire preventivamente in sito con il giusto ricambio evitando fermi di macchina e problemi per il cliente. È possibile, se autorizzati, intervenire da remoto per risolvere problemi hardware e software riducendo drasticamente i tempi di intervento e, nel contempo, soddisfare le sempre più stringenti richieste dei clienti in termini di tempo di risoluzione. La tecnologia IoT porta ulteriori vantaggi nel miglioramento continuo dei prodotti e nell'ottimizzazione delle parti di ricambio giacenti a magazzino.

In conclusione, come vede l'evoluzione del mercato della sicurezza, quando giungeranno a compimento i processi di convergenza in atto tra tecnologie e servizi e tra sicurezza fisica e sicurezza informatica, in un mondo completamente interconnesso?

Questo processo è già in essere ed arriveremo alla convergenza molto prima di quanto si possa pensare, dove la tecnologia ed il software giocano un ruolo fondamentale con un ulteriore cambiamento dei modelli di business, dell'organizzazione e dell'arena competitiva.

Trovano posto in organigramma nuove posizioni che prima non erano presenti. Per ricoprire tali posizioni stiamo inserendo risorse (non sempre disponibili sul mercato e comunque di difficile reperimento) con competenze che rispecchiano le convergenze sopra citate e che permettono di affrontare il cambiamento e sostenere la nostra crescita profittevole.



CONTATTI: GUNNEBO ITALIA SPA
Tel. +39 02267101
info.it@gunnebo.com
www.gunnebo.it



PROGETTO INSTALLATORE SICURO
dalla parte del professionista della sicurezza

