

Venitem Action, i professionisti della sicurezza incontrano l'eccellenza nel design e nella tecnologia

intervista a Giuseppe Manente, General Manager di Venitem

Venitem Action si è tenuta il 24-25 settembre scorsi presso la sede Venitem. Dalla presentazione della nuova sirena da incasso, ad un programma interamente dedicato al business degli installatori di sistemi di sicurezza, **Venitem Action** è stato un momento davvero memorabile per la storia del settore security. Il primo evento organizzato direttamente da Venitem per gli installatori, per proporre una soluzione che riesca a svoltare l'intera filiera in Italia. Venitem, da decenni protagonista nella produzione di sirene di allarme contraddistinte da design inimitabile e una tecnologia imbattibile, si è posta in prima persona per portare avanti un ambizioso programma, dapprima sposato da molti importanti distributori di sicurezza e ora da molti professionisti del settore.

Possiamo introdurre Venitem parlando dei numeri di un'eccellenza italiana nel design e nella tecnologia?

Alla fine del 2019 Venitem aveva venduto oltre 4 milioni di sirene d'allarme, tra furto e incendio, innumerevoli alimentatori e relè. Senza contare tutti i prodotti accessori al nostro core business, ma che da anni Venitem ha deciso di offrire ai propri clienti per dare una soluzione completa, "protetta" da un marchio riconosciuto e stimato nel mercato.

Abbiamo chiuso l'anno con grandi soddisfazioni, e con l'apertura di molti progetti interessanti, sia per nuovi design che per l'innovazione di prodotto, per rendere la sirena Venitem non solo la più venduta ma anche la più innovativa in Europa.



Come sta reagendo il vostro mercato dopo il lockdown?

In generale l'economia ha conosciuto una flessione importante negli ultimi mesi; aziende e attività di piccole dimensioni hanno chiuso, e in alcuni casi, anche realtà più strutturate hanno dovuto rivedere il loro business.

Il settore security, soprattutto per quelle aziende che hanno potuto continuare anche solo parzialmente la loro attività, non è stato tra i più colpiti da questa crisi. In alcuni casi, è stata un'occasione per studiare le reali necessità del mercato e convertire il proprio business per soddisfarle. Nel caso di Venitem, abbiamo deciso a ridosso della chiusura dello scorso marzo di analizzare quali reali soluzioni avremmo potuto offrire per la pandemia, pur continuando a servire al meglio la nostra abituale clientela diretta.



È così che sono nati i **DPA, i Dispositivi di Prevenzione Automatici**, una nuova categoria di prodotti realizzata ad hoc per ottemperare alle misure di protezione e rendere automatici i processi di prevenzione nelle attività commerciali, aziende e enti.

Si tratta di dispositivi ottici e vocali programmabili e attivi, in grado di interagire in maniera diretta con l'utenza per automatizzare le misure di prevenzione dettate dal Governo. Per questo progetto, abbiamo attivato i nostri ingegneri e il nostro comparto tecnico (che ancora una volta si è dimostrato all'altezza delle aspettative: reattivo e professionale) per portare a termine il progetto nel giro di poche settimane.

Come è andato l'incontro con gli installatori dello scorso 24 e 25 Settembre?

È stata un'esperienza davvero interessante, perché abbiamo avuto l'opportunità di incontrare personalmente molti professionisti che quotidianamente lavorano con i nostri prodotti. Un'occasione unica per aprire le porte della nostra azienda e aprire un dibattito sul miglioramento generale della filiera produttore - distributore - installatore - utente. Già da tempo abbiamo deciso di lavorare in prima persona per proporre delle attività (concernenti le vendite ed anche il processo di marketing, oltre che la specializzazione e la formazione) volte ad incentivare una crescita nel settore.

Un progetto ambizioso e che ci impegna davvero molto, ma che ci sta dando ottimi frutti e molte soddisfazioni. Il Venitem Action è stato un momento di formazione e informazione davvero importante, che ci ha consentito di presentare la nostra soluzione ed il nostro progetto di impegno attivo.

Quali sono i progetti per il 2021?

Dopo il successo di Giudecca (www.sirenaincassata.it), la sirena incassata lanciata quest'anno ma che ci apre già delle ottime prospettive per il futuro, per il 2021 abbiamo in serbo molti progetti riguardanti non solo nuove tecnologie e nuovi design, ma anche soluzioni per implementare alcuni processi che potrebbero agevolare gli acquisti e rendere più snelle le procedure.



Ricordo che Venitem è un'azienda che da anni lavora con prodotto pronto a magazzino, con tempi di consegna e di gestione davvero rapidi. Ci piacerebbe estendere questo modo di operare a tutti i livelli, aumentando anche la presenza con i nostri clienti diretti e non.

Ci auguriamo che le condizioni sanitarie del Paese migliorino per poter operare a 360 gradi nel mercato e con i nostri clienti.

Senza dubbio, visto il protrarsi della pandemia e vista l'efficacia di questo tipo di prodotti, continueremo ad essere presenti nel mercato con i DPA (www.prevenzioneautomatica.it), al fine di sostenere tutti quegli imprenditori e aziende che necessitano di un supporto pratico e accessibile per il rispetto delle normative in tema di prevenzione.