

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

# MT Distribuzione, il ruolo guida del distributore specializzato per la formazione continua e la qualità dei prodotti

intervista a Tiziano Mantello, founder & owner MT Distribuzione

## **Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?**

La ricerca ha fornito risultati interessanti anche perché l'indagine ha coinvolto installatori di sistemi di sicurezza di tutta Italia e ha cercato di capire il loro livello di consapevolezza riguardo diversi aspetti importanti.

Uno di questi è l'attenzione per la formazione continua e la qualificazione professionale per il loro lavoro. Gli intervistati hanno ben evidenziato che la formazione continua è importante sia per rimanere al passo con i cambiamenti e le innovazioni tecnologiche nel settore, sia per garantire la capacità di installare sistemi affidabili e sicuri.

Un altro dato emerso è il notevole interesse per la domotica e la videosorveglianza.

Si riconfermano inoltre le problematiche strutturali come la carenza di risorse umane e le difficoltà di ricambio generazionale nelle ditte individuali, che costituiscono l'86% del campione intervistato, problematiche che si riversano sull'intera supply chain e sul mercato.

In sintesi, la ricerca condotta da securindex ha confermato l'importanza della formazione continua, e l'importanza del settore domotico, la qualificazione professionale per gli installatori di sistemi di sicurezza.

In compenso però la privacy e la responsabilità del fornitore non sono spiccati tra i primi posti di interesse, ma questo è risolvibile con una formazione continua.

## **Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di distributore specializzato?**



Dal mio punto di vista ci sono diverse azioni che potrebbero essere intraprese per migliorare la situazione.

Ecco alcune di quelle che potrebbero risultare più efficaci:

- Offrire formazione continua e supporto tecnico costante ai clienti installatori può aiutare a migliorare la situazione, garantendo che gli operatori del settore siano in grado di utilizzare al meglio i prodotti e i servizi offerti. La formazione da parte dei distributori permette di essere sempre al passo con i trend del mercato e di avere il controllo delle nuove tecnologie che sono sempre in costante evoluzione
- Offrire soluzioni personalizzate: cercare di comprendere le esigenze specifiche dei clienti e offrire soluzioni su misura può aiutare a migliorare la situazione, garantendo che i clienti siano soddisfatti delle soluzioni offerte.
- Lavorare con i produttori per migliorare la qualità dei prodotti per garantire ai clienti che riceveranno prodotti affidabili e di alta qualità.