

Prodotti su misura consulenza e "tutor" aziendale

Novatec Europe è stata costruita attorno ad un gruppo di persone professionalmente esperte, credibili e mature. E i primi risultati gli danno ragione. Il ruolo dei progetti custom a valore aggiunto per le aziende.

■ Il contesto del mercato è noto: definirlo affaticato e con il fiato corto, forse, è un po' riduttivo. A maggior ragione, di questi tempi, avviare un'attività in un Paese ancora fortemente disallineato sulla realtà imprenditoriale perché è incapace di incentivarla, richiede tanta voglia di fare, un pizzico di incoscienza e un entusiasmo quasi infinito. Novatec Europe nasce attorno ad un gruppo di persone che hanno vissuto una precedente esperienza, in un periodo storico che rendeva più semplici le cose. La filosofia di base è molto semplice: un gruppo selezionato, di grande esperienza e di età media sui 45 anni, capaci di interpretare ruoli trasversali e di proporre alle aziende clienti progetti e soluzioni, per farle crescere verso una maggiore e migliore produttività. Attività da valutare nel pre-vendita e da verificare nel post-vendita.



NOVATECTM

EUROPE

Equilibrio dall'origine

«L'azienda – ci racconta Mauro Maurizi, uno dei due soci di Novatec Europe – è stata dimensionata per lavorare a regime con una struttura composta da una decina di persone circa, con un fatturato definito come obiettivo minimo ben al di sotto delle potenzialità reali, valutate rispetto delle attuali condizioni di mercato. Se saremo capaci di sviluppare la strategia che

abbiamo in mente, l'Azienda avrà raggiunto un'operatività ideale fra 4/5 anni, diciamo entro il 2020. I risultati dei primi sei mesi ci stanno dando ragione: significa che l'impianto d'origine è robusto, la fase di start-up è sempre molto critica ma noi abbiamo adottato un principio sano: equilibrio fino dall'inizio, nessun volo pindarico, piccoli passi ma molto concreti. D'altra parte abbiamo dalla nostra una profonda conoscenza del mercato, un valore che ci è stato confermato anche in questi primi sei mesi di attività».

Quale mercato avremo

In passato le vendite venivano generate quasi in automatico: i clienti ordinavano in seguito a piccole sollecitazioni generate dalla forza vendita. Quest'ultima, nella maggior parte dei casi, era più concentrata sul rapporto umano che impegnata a elaborare una soluzione. Il mercato consumava e manteneva questo equilibrio. C'era da aspettarselo che così non sarebbe potuto andare avanti per sempre.

«Il mercato che dobbiamo aspettarci nei prossimi anni – commenta Maurizi – è basato

Novatec Europe: la Squadra

- Mauro Maurizi, Multimedia Sales Manager
- Pierluigi Biagiotti, Security Sales Manager
- Leonardo Guerrini, Fiber & SMATV Area Manager
- Chih-Ling Chang, Purchasing Department
- Monaldo Verniani, Tecnico Commerciale
- Adolfo Monti, Graphic Design
- Maddalena Fagnoni, contabilità generale
- Mari Testucci, gestione ordini



Telecamere LOOX serie Black LED.



Minitrasmettitore ottico HD-SDI singol mode.

su una forte capacità consulenziale da parte di aziende come la nostra. I clienti, società sensibili allo sviluppo tecnologico, società evolute di integrazione/installazione e grossisti specializzati, hanno sempre più bisogno di partner capaci di interpretare il ruolo di tutor, per essere affiancati con l'obiettivo di costruire un progetto su misura. Hanno bisogno di valutare, prima, quali benefici economici questo progetto potrà portare: da una maggiore produttività ad una migliore qualità della vita nel lavoro e di verificare se le promesse sono state mantenute. Noi desideriamo lavorare con aziende sensibili al valore della tecnologia, che si affidano alla nostra esperienza e alla nostra capacità di adattamento". Commenta Mauro Maurizi: "per dare valore al nostro lavoro, però, non ci possiamo limitare a consulenze, progetti, soluzioni e alla fornitura di prodotti standard. Una soluzione su misura richiede prodotti su misura. Grazie alla conoscenza che abbiamo acquisito negli anni, siamo capaci di progettare un prodotto attingendo ai migliori componenti e di farlo costruire da industrie che ci danno tranquillità in termini di affidabilità: fra i servizi che offriamo, infatti, abbiamo anche la sostituzione gratuita dei prodotti durante il periodo di garanzia; i prodotti non vengono riparati».

Le divisioni e la gestione

Novatec Europe è formata da tre divisioni, a cui fanno capo tre responsabili: Fibra Ottica, TV Digitale e Sicurezza. Ogni divisione è sinergica con le altre due e mantiene l'identità di origine per seguire da vicino lo sviluppo rapido della tecnologia.

«Ciascun responsabile di divisione si muove

a tutto campo – ci spiega Maurizi – definisce i prodotti, sviluppa i progetti e le soluzioni, è l'interlocutore del cliente sul mercato; il suo lavoro è spiegare i prodotti, promuoverli e convincere l'imprenditore che ha davanti dell'opportunità di fare quell'investimento; una sorta di tutor e di consigliere. Inoltre, effettua attività di formazione: tutto questo con l'obiettivo di diventare il referente all'interno dell'azienda. Alla proposta commerciale facciamo seguire la curva di crescita, valutando prima ciò che l'Azienda rappresenta sul mercato, come ha strutturato il suo team, se ha potenzialità di crescita con la soluzione proposta».

Nel mercato della TV Digitale Novatec Europe farà leva sulla fibra ottica e sulla distribuzione home e hospitality del segnale televisivo, esclusi i prodotti classici e standard. Sono previste per la fine dell'anno importanti novità che sfruttano in fibra il protocollo dCSS, ossia l'SCR digitale, oppure la distribuzione home di segnali aggregati, dall'HDmi alla LAN e al controllo remoto. Un mercato che sarà pronto nel corso del primo semestre 2016.

I brand rappresentati sono: Global Invacom, Inverto, Mira (transmodulatori COFDM e IP, modulatori digitali per Hospitality), Flare (la Fibra Ottica Made in Italy) e Triax. Su fronte della sicurezza, sistemi di allarme e videosorveglianza è presente con il proprio marchio LOOX, che abbraccia tutte le tecnologie come HD-SDI, IP, AHD e analogico; inoltre, continua la distribuzione del marchio LG. Infine, è stato raggiunto un accordo di lungo periodo con il costruttore coreano Idis che verrà presentato con un proprio stand alla fiera Sicurezza. Conclude Mauro Maurizi: «Non guardiamo al prezzo come una leva ma a prodotti di qualità che il mercato richieda, per i quali è disposto a spendere un po' di più. Questa filosofia l'abbiamo già in essere con la produzione della fibra ottica Made in Italy: con la qualità di quei prodotti riusciamo comunque ad essere competitivi; una filosofia che replicheremo anche per le produzioni coreane e giapponesi».



NOVATEC
EUROPE

Novatec Europe
Tel.: +39 055 350155
info@novatec-europe.com
www.novatec-europe.com

FIBRA OTTICA



global **invacom**

LOOX **MIRA**
DIGITAL HEADEND
FLAT SERIES

NETWORKING

TOTO LINK

SATELLITE

TRIAX
inverto.tv

SICUREZZA

Pyronix
THOMSON
TOTO LINK

TVCC

FUJINON

IDIS

One Solution. One Company.

LG
Life's Good

LOOX