

PG Italy: per i system integrator, un alleato strategico su tutto il territorio nazionale

Con il recente riassetto societario, PG Italy si propone ai system integrator AV come partner per il supporto in installazione e manutenzione dei progetti più complessi, facendo leva su una rete di professionisti capillare in tutta Italia e sulla partnership con Hoau, specializzata in domotica alberghiera.

pg-italy.it | hoau.it



► PG Italy è la più grande rete di professionisti digitali specializzati in impianti elettrici, cablatura, sistemi di ricezione TV e servizi Telco, con una presenza capillare nel mercato nazionale.

Il recente riassetto societario ha acceso in PG la volontà di proporsi al mondo AV, di aprire un dialogo strutturato con i system integrator e di raccontare perché PG può diventare un loro alleato molto strategico sul territorio, anche grazie alla partnership con Hoau, PMI che propone soluzioni nell'ambito della domotica alberghiera. Ne parliamo con Paolo Minto, CEO di PG Italy.

Come si configura il vostro business e la vostra identità aziendale oggi? Perché volete rafforzare il dialogo con i system integrator AV?

La domanda focalizza già bene il punto, perché oggi il nostro obiettivo è proprio quello: parlare ai system integrator audio-video e costruire con loro relazioni e **occasioni di business**.

PG è, di fatto, un consorzio composto da una rete di imprenditori – soci e affiliati – che nascono più di trent'anni fa in un mondo che appartiene a quello audio-video, considerando l'AV in senso più ampio e inclusivo: riparatori di televisori, grossisti di materiali d'antenna, installatori di impianti di ricezione TV analogici e digitali, satellitari e terrestri. Nel tempo la rete si è evoluta entrando sempre più nell'ambito Telco: oggi gestiamo servizi di connettività e realizziamo impianti Internet. E ci tengo a sottolinearlo: il core business di PG, la connettività Telco, è una parte a cui teniamo e che vogliamo continuare a consolidare nel tempo.

Allo stesso tempo, però, è cambiato il contesto societario e la nuova dirigenza ha deciso di riaprirsi a quel mondo AV in cui vediamo la possibilità di offrire un servizio di supporto competente e ben strutturato.

C'è poi un altro elemento da considerare: dalla pandemia, la digitalizzazione delle aziende è accelerata e oggi hanno un particolare bisogno di qualcuno che li accompagni non solo sulla connettività, ma con **soluzioni integrate**: audio-video, automazione, reti. Le competenze dei nostri professionisti ci rendono in grado di affiancare qualsiasi system integrator nel dare supporto ai loro clienti, anche laddove vi siano appunto esigenze trasversali.

Ci tengo a sottolinearlo con chiarezza:

il nostro interesse è tutto rivolto ad affiancare i system integrator, e in nessun caso ci sono rischi di sovrapposizione di ruoli: noi vogliamo proporci in modo specifico per aiutare in tutte quelle situazioni dove si rende necessario. Per esempio, progetti particolarmente grandi che richiedono una delle risorse extra, oppure progetti molto estesi sul territorio che il system integrator faticerebbe ad affrontare da solo, oppure ancora casi in cui più progetti si sovrappongono e creano picchi di lavoro. Il supporto che possiamo dare copre tutto il ciclo di vita del cliente: dall'installazione fino alla fase di manutenzione.

E posso dire che il dialogo con i system integrator è già iniziato: abbiamo avviato i primi lavori con realtà importanti come Var Group, Durante e Solutions30, che abbiamo supportato proprio nei termini appena descritti, e i riscontri sono stati positivi.

Per il system integrator quali sono i vantaggi di attivare una collaborazione con voi?

Pensiamo che il nostro supporto possa essere estremamente prezioso: non esistono aziende che possano garantire ai system integrator che hanno necessità di un aiuto, di un servizio di installazione standardizzato, con la stessa qualità, su **tutto il territorio nazionale**. PG invece può farlo. In questo, non abbiamo concorrenti. Grazie alla nostra rete – 100 imprenditori, oltre 200 negozi e migliaia di installatori – garantiamo installazione, cablatura, montaggi e manutenzione ovunque, con la stessa qualità e gli stessi KPI.

Il nostro modello è sostenibile, scalabile e flessibile. Sostenibile perché è completo, possiamo accudire il cliente in diverse fasi, in base alle necessità del system integrator. Scalabile perché possiamo aumentare o ridurre le squadre di installatori in base alla domanda. Flessibile perché possiamo coprire ogni territorio grazie alla nostra presenza capillare su tutta la penisola.

Infine, c'è un altro aspetto che conta anche di più delle metriche operative: la **relazione**. I professionisti della nostra rete hanno un'attenzione particolare per il cliente del system integrator perché instaurano naturalmente quella relazione di fiducia che solo qualcuno del posto può offrire, un professionista che, quando vi sarà una seconda installazione o un nuovo intervento di manutenzione, tornerà e conoscerà già l'azienda. In questo "ultimo miglio" coperto da PG, possiamo portare valore aggiunto al system integrator.

Parliamo della partnership con Hoau. Qual è il suo valore e perché anche questa partnership può essere un'opportunità per i system integrator AV?

Hoau è una PMI innovativa specializzata nella domotica alberghiera che semplifica la gestione degli ospiti, ne migliora l'esperienza e rende le strutture più sostenibili. Per Hoau **rappresentiamo la forza installatrice e manuttrice**, in esclusiva per tutta Italia.

La partnership con Hoau è un esempio dell'eccellenza di un altro tipo di interlocutori a cui possiamo offrire supporto: quello delle startup e delle realtà AV che hanno una soluzione da installare direttamente dagli utenti finali.

Ci sono diversi aspetti di Hoau che ci hanno portati ad avviare questa collaborazione.

Prima di tutto operano in un segmento – quello dell'**hospitality** – che in Italia è ancora molto indietro rispetto ad altri Paesi, c'è un forte bisogno di modernizzazione. Hoau interviene proprio qui: digitalizza l'onboarding del cliente, eliminando le code in reception. L'ospite prenota, carica il documento, riceve il codice e all'arrivo entra subito, con chiave digitale già attiva. Per l'albergatore cambiano tempi, gestione e percezione del servizio.

A questo si aggiunge la parte energia e domotica: sensori di presenza, luci, clima, finestre aperte. Tutto è automatizzato e genera risparmi fino al 35%, decisivi per la redditività di un hotel.

Il vero plus è la piattaforma di gestione Hoau, che coordina tutti gli apparati ed è stata estesa anche alle realtà più piccole. A breve, con l'AI, la gestione sarà ancora più immediata.

Oltre a offrire il nostro servizio per l'installazione e manutenzione della soluzione, per Hoau siamo un canale di vendita, perché i nostri installatori che lavorano nell'ambito alberghiero possono proporre la soluzione di domotica Hoau a tutte quelle realtà che la richiedono.

Allo stesso tempo, è evidente che questa partnership ci apre moltissime porte in questo settore. Ed è qui che questa partnership diventa un'opportunità anche per i system integrator AV con cui collaboriamo, perché tutte le opportunità di business che possono nascere in questo contesto, sono opportunità che porteremo alla nostra rete.

E la riflessione non riguarda solo gli hotel: le tecnologie Hoau sono richieste da aziende, professionisti, negozi, cantieri e persino privati interessati al controllo biometrico degli accessi. Tutte realtà che già frequentavamo con la nostra rete di installatori, ma con cui ora avremo ancor più occasione di relazionarci. ■



Pagina dedicata a tutti i servizi di PG Italy sul sito dell'azienda.



Pagina dedicata alla presentazione di PG Italy sul sito dell'azienda.

PG Italy

HOAU
KEYLESS ENTRY SYSTEM