

Memorie di un venditore

(seconda parte)

di Loris Scussel



Becker B-Tronic - Prodotti compatibili KNX

L'esperienza con Somfy Italia era stata interessante però dopo dodici anni il lavoro cominciava a diventare monotono e ripetitivo senza alcuna prospettiva di crescita professionale ma un giorno uno dei clienti più importanti mi fece vedere un operatore che stava testando, si trattava di un prodotto dell'azienda tedesca Becker particolarmente innovativo, tuttora in produzione, con fine corsa elettronico, capace di risolvere il problema degli ostacoli incontrati in grado di rilevarli arrestandosi e impedendo alla tapparella ad esempio di essere danneggiata in presenza di una sedia, con una doppia possibilità di regolazione dei fine corsa ovvero oltre al metodo classico sulla testa dell'operatore la programmazione è possibile tramite un cavo idoneo che garantisce anche una maggiore sicurezza all'installatore che non deve più salire sul davanzale per raggiungere i selettori dei fine corsa ma può effettuare l'operazione dall'interno della stanza con i piedi per terra ed ha una rapidità di regolazione che vuole dire anche risparmio di

tempo e quindi denaro.

Un ulteriore vantaggio di questi operatori è la possibilità di collegarli in parallelo senza la necessità di dover utilizzare dei relè contrariamente a quelli con fine corsa meccanico.

Il mio cliente aveva deciso non solo di scegliere questo prodotto per le sue necessità ma in accordo con l'azienda voleva aprire la filiale italiana della Becker che non aveva riferimenti nel nostro paese e mi propose di aiutarlo a promuovere il marchio, sarei stato il responsabile vendite di Becker Italia e se l'operazione avesse avuto buon esito avremmo potuto creare una rete commerciale adeguata che avrei potuto guidare.

L'offerta mi è parsa subito interessante e valutando la qualità e la gamma della produzione Becker mi sono reso conto che avrei collaborato ancora con un'azienda di alto livello tecnologico che non basava la propria politica commerciale sul prezzo ma sulle soluzioni innovative di alto profilo quindi ho

accettato la sfida che mi avrebbe dato l'opportunità di crescere professionalmente potendo lavorare su tutto il territorio nazionale ed è nata così la Becker Motori.

L'inizio non fu semplice perché quando nominavo Becker tutti conoscevano il tennista Boris ma nessuno aveva mai sentito parlare dei prodotti con questo marchio, oggi a vent'anni di distanza credo che quasi tutti sappiano di cosa si tratta quando si parla di questa azienda.

Ricordo in particolare una delle prime visite, avevo appuntamento alle 8,00 di mattina da un cliente molto attento, particolarmente pignolo, che puntava prima di tutto sulla qualità dei prodotti da utilizzare e dissi a mia moglie "se mi liquida in mezzora probabilmente non ho fatto la scelta giusta", la visita terminò dopo le 11,00 quindi oltre tre ore dopo segno che quanto gli avevo presentato era risultato più che interessante.

Dopo due anni di rodaggio grazie ai primi risultati ottenuti la squadra cominciò a crescere con l'arrivo di rinforzi nell'ambito tecnico commerciale per crescere successivamente fino ad arrivare alla formazione dei giorni nostri.

Il mercato

Gli anni duemila hanno visto crescere il numero dei concorrenti in Italia precedentemente circoscritto a meno di dieci protagonisti, in seguito si sono potute contare oltre 70 aziende che offrivano e offrono operatori tubolari anche se spesso lo stesso prodotto viene proposto sotto marchi diversi e personalizzati con l'avvento dei produttori cinesi.

La diffusione della motorizzazione di tende e tapparelle è aumentata in modo importante tanto da farla diventare uno standard nelle proposte dei rivenditori che ha contribuito in maniera determinante alla crescita del mercato

Evoluzione dei prodotti

L'operatore con il fine corsa meccanico non è sparito ma sono cresciuti i prodotti di seconda generazione con caratteristiche innovative, oggi il mercato è diviso tra gli operatori tubolari che potremo chiamare di largo consumo e quelli alti di gamma più sofisticati.

Sui grossi cantieri si nota prevalentemente l'utilizzo di prodotti con fine corsa meccanico soprattutto perché in fase di offerta si valuta unicamente il prezzo dell'operatore fine a se stesso senza valutarne l'effettivo costo una volta installato.

I sistemi con i comandi radio hanno avuto un'evoluzione importante ad esempio nel caso di Becker anche gli operatori con radioricevitore integrato sono tutti con fine corsa elettronico e hanno la possibilità di programmare più posizioni intermedie, un parti-



Operatore Becker con fine corsa elettronico R-E12

colare determinante a mio giudizio è l'utilizzo della frequenza di 868 MHz che riduce notevolmente i noti problemi dovuti all'affollamento della frequenza di 433 MHz.

Nel settore delle schermature solari l'abbinamento della motorizzazione con automatismi sole, vento e pioggia ne hanno favorito l'incremento delle vendite.

Con l'avvento della domotica grazie agli operatori tubolari bidirezionali è ora possibile controllare e conoscere la posizione di tende e tapparelle anche dal cellulare, questi sistemi consentono di accedere a tante altre funzioni che permettono di ottenere un risparmio energetico quali riscaldamento, gestione della luce interna, inoltre è possibile gestire telecamere, sistemi antifurto e così via.

Becker propone tra le altre la serie B TRONIC una gamma di operatori ed automatismi in grado di dialogare con il linguaggio KNX standard di riferimento per la realizzazione di sistemi domotici e di automazione intelligente degli edifici.

L'esperienza Becker

A livello personale quella con Becker è stata un'opportunità gratificante grazie alla quale ho potuto incrementare il bagaglio professionale perché non si è limitata alla parte puramente commerciale ma ha compreso varie esperienze come la preparazione di corsi di formazione e aggiornamento sui nostri prodotti ai clienti, lo studio di schemi di cablaggio adeguati alle loro esigenze, ho potuto contribuire a semplificare le istruzioni d'uso in italiano per cercare di renderle facilmente comprensibili agli installatori oltre alla realizzazione di manuali e cataloghi, spesso come capita nelle piccole aziende ho fatto anche la parte della segretaria e anche questo è servito in modo particolare per migliorare il mio approccio con il PC.

L'avvento di internet ha avuto un ruolo fondamentale in questi anni, uno strumento utile e di largo utilizzo per cui è stato importante preparare la documentazione da inserire nei nostri siti curandone



SC911 sensore sole, vento e pioggia a radiocomando.

l'aggiornamento e rispondendo quotidianamente ai quesiti dei clienti ricevuti sugli stessi.

La partecipazione ai meeting trimestrali presso la casa madre mi ha permesso di entrare a far parte di un gruppo in cui ho potuto conoscere le esigenze degli altri mercati in un confronto con i colleghi molto costruttivo e professionalmente gratificante, portando sul tavolo le richieste e le esigenze del mercato italiano considerato chiave e di riferimento, soprattutto quello delle schermature solari, per tutte le aziende europee.

Non meno importante è stata l'adesione ad associazioni quali Assites e Assotenda di Federlegno-Arredo, che ci ha permesso di rimanere aggiornati sulle esigenze, le opportunità e le norme a livello legislativo che interessano il nostro settore.

Oltre a quello degli avvolgibili il nostro mercato di riferimento è stato quello delle schermature solari in particolare le tende tecniche, zip e così via avendo a disposizione una serie di prodotti particolarmente adeguati all'utilizzo specifico con la caratteristica



SWC745-II trasmettitore multicanale (5 comandi generali) con funzioni sole vento e display

della semplicità di programmazione e utilizzo che ci ha fatto conoscere ed apprezzare dalle aziende leader di settore.

Avere in gamma operatori tubolari a 24 V/DC con coppie che arrivano fino a 200 Nm ci ha permesso di entrare in settori di nicchia in campi come quello delle coperture per piscine e automezzi, chiusure industriali etc.

Come ultimi arrivati nel mercato italiano per acquisire la fiducia dei clienti abbiamo cercato di andare incontro alle loro richieste soprattutto se necessitavano di accessori particolari, quando serviva un pezzo che non era disponibile in Germania provvedevamo noi a realizzarlo in casa creando quindi un mix cooperativo Italo Tedesco che alla fine si è rivelato vincente.

L'assistenza sia sul campo che telefonica ha avuto un ruolo fondamentale per la diffusione sul mercato di prodotti semplici ma comunque con una filosofia diversa da quelli della concorrenza che grazie a questo servizio hanno avuto un buon riscontro.

La disponibilità nel cercare di venire incontro alle esigenze dei clienti è sempre stata fondamentale, ricordo una frase pronunciata dal signor Fabio Gasparini Amministratore Delegato di Resstende in occasione della realizzazione di un progetto molto particolare presso un importante aeroporto italiano "questi problemi te li può risolvere solo la Becker" penso che questa frase sia stata un riconoscimento importante per la nostra squadra e non a caso ho utilizzato il termine di "squadra" perché il risultato di questi anni di lavoro non sarebbe stato possibile senza l'aiuto di un team di validi collaboratori.

Conclusione

Alla fine del 2019 dopo diciotto anni con Becker è arrivato anche il momento di andare in pensione chiudendo un'esperienza gratificante che ho avuto il piacere di condividere grazie all'amico Ramzi Bacchini che ringrazio perché mi ha dato la possibilità di parlarne sulla sua rivista che continuo a ricevere sia in formato cartaceo che via mail mantenendo vivo il contatto con quel mondo di cui ho fatto parte.

Approfitto dell'occasione per mandare un saluto a tutte le persone che ho avuto il piacere di incontrare in questi trenta anni di lavoro.

Loris Scussel

Da poco andato in pensione, ha per trent'anni, operato nostro nel settore; prima in Somfy, per circa 12 anni e poi in Becker Motori per quasi 18 anni.

Il suo operato si è sempre contraddistinto per una correttezza e professionalità encomiabili.