

— Oltre la notizia

CSG SISTEMI, LA SICUREZZA “CUCITA SU MISURA”

incontriamo Enrico Marchisio, titolare di CSG Sistemi
a cura di Monica Bertolo

Signor Marchisio, quest'anno la vostra azienda si è aggiudicata, nell'ambito del premio H d'oro, il premio Speciale Sicurezza. Che cosa significa per lei, per i suoi collaboratori e per la vostra azienda questo riconoscimento?

Il premio H d'oro organizzato dalla Fondazione Enzo Hruby è un'iniziativa davvero unica nel suo genere, sicuramente l'appuntamento annuale più atteso dai professionisti della sicurezza.

Per la nostra azienda è stato un riconoscimento davvero importante che ha premiato gli sforzi e gli investimenti con i quali, giorno dopo giorno, con grande dedizione ed infinita passione affrontiamo il nostro lavoro.

Nel 2010 avevamo vinto il premio per la categoria "Soluzioni speciali", con un sistema di videosorveglianza centralizzato per ascensori condominiali; quest'anno invece siamo stati premiati per la categoria "Sicurezza su Misura", presentando la messa in sicurezza di un'importante villa ubicata sulla collina torinese.

Siamo veramente orgogliosi del premio ricevuto, soprattutto perché si tratta di una novità di questa edizione che vuole sottolineare l'importanza del concetto di "sartorialità della sicurezza", ovvero della capacità di creare soluzioni "cucite su misura" secondo le esigenze del committente.

Quale la motivazione che vi ha permesso di arrivare primi in questa categoria? Quali gli aspetti innovativi della vostra soluzione?

In questa realizzazione ci siamo occupati non solo di sicurezza attiva, videosorveglianza ed integrazione con la domotica ma anche della sicurezza passiva: questa scelta è stata fatta al fine di ottenere il massimo livello di protezione possibile, senza trascurare nessun rischio né delegare ad altre aziende parte della valutazione degli stessi.

Tutti i serramenti installati sono di tipo blindato, realizzati ad hoc per una corretta risposta delle protezioni elettroniche puntuali, ponendo la massima attenzione in primo luogo alla resistenza meccanica ma anche all'aspetto estetico ed alle caratteristiche termoacustiche; è stato realizzato un impianto perimetrale multilivello, completato da una protezione volumetrica interna e da un sistema antirapina ed anticoncussione, il tutto interfacciato al sistema di videosorveglianza e gestibile da remoto mediante smartphone e tablet. L'integrazione tra il sistema di sicurezza e l'impianto in domotica ha infine permesso di creare una serie di attuazioni e di scenari luce di altissima deterrenza.

Il Premio H'd'oro è conferito dalla Fondazione Enzo Hruby con l'ausilio di una giuria tecnica. Considerando invece il punto di vista del consumatore finale, quali sono gli aspetti

Oltre la notizia

che hanno particolarmente soddisfatto il suo cliente, quali le caratteristiche dell'impianto da voi realizzato che maggiormente l'end user ha apprezzato?

Il cliente, particolarmente attento alla salvaguardia della propria famiglia e dei relativi beni, ci aveva incaricati di formulare un'offerta esplorativa, nella quale la sicurezza fosse il risultato della migliore integrazione possibile tra sistemi attivi, passivi, domotica e videosorveglianza; un'offerta redatta sulla base delle nostre conoscenze tecniche, acquisite in oltre vent'anni di attività svolta sempre ed esclusivamente in questo settore.

Ha avuto così inizio una fase di rilievi, progettazione, ricerca di materiali e prove di laboratorio che ci ha impegnati per oltre due settimane, permettendoci però di presentare un'offerta dettagliata in ogni particolare del peso di oltre 120 pagine.

Il cliente in pochi giorni ha deciso di appaltare a noi l'intera opera, sorpreso piacevolmente dagli sforzi e dagli investimenti sostenuti dalla nostra azienda nella redazione del preventivo, ma soprattutto dall'idea che fosse un'unica ditta ad

assumersi la responsabilità di progettare e realizzare la messa in sicurezza della sua residenza: dai serramenti blindati all'impianto di sicurezza e videosorveglianza, fino all'integrazione di questi ultimi con la domotica.

Alla luce di quanto appena affermato, signor Marchisio, al giorno d'oggi, cosa veramente chiede il mercato a livello di consumatore finale e quali sono i plus che aziende di System Integration come la CSG Sistemi può proporre, per fare la differenza?

Il successo di un'azienda è il risultato dell'impegno e della professionalità delle persone che vi lavorano; oggi il cliente finale ha bisogno di professionisti che si mettano al suo fianco, che lo sappiano consigliare, informare sulle nuove tecnologie disponibili e che mettano a sua disposizione tutta la propria esperienza al fine di rendere ogni scelta più ponderata e consapevole.

L'utente ha bisogno di aziende che sappiano "cucire su misura" le migliori tecnologie che il mercato offre e che sentano come propria la responsabilità sociale del lavoro che svolgono.

Solo così potrà diffondersi la cultura della sicurezza. ■



Enrico Marchisio e Andrea Mollica, titolari di CSG Sistemi, ricevono il premio H d'oro 2013