

# Assistenza e formazione per la sicurezza

a colloquio con

**Giuseppe Vigorelli**

Ormai lo sappiamo bene, il comparto della videosorveglianza, uno dei principali motori del mercato della sicurezza, è in perenne evoluzione: le continue innovazioni tecnologiche, i rinnovamenti legislativi, l'ingresso di sempre nuovi operatori, l'abbattimento delle frontiere e il conseguente allargamento del mercato a livello mondiale, sono solo alcuni dei fattori che contribuiscono a trasformare quasi quotidianamente lo scenario con il quale occorre confrontarsi.

Alcuni punti fermi, però, dovrebbero sempre rimanere ben presenti a tutti coloro che operano con consapevolezza per la security e la prevenzione. Punti di forza come l'assistenza e la formazione sono indispensabili per raggiungere obiettivi di reale qualità e professionalità.

Ne parliamo con Giuseppe Vigorelli, responsabile commerciale dell'azienda milanese Gamma Commerciale.



**S**ignor Vigorelli, può presentare Gamma Commerciale ai nostri lettori, delineandone storia e "mission"? Cosa vi ha portato a rivolgervi al mondo della security?

La storia di Gamma nasce nel 1988 come centro di assistenza di apparecchiature TVCC.

In quegli anni, i costi delle apparecchiature per la videosorveglianza erano particolarmente elevati e i prodotti necessitavano di manutenzioni continue. In pochi anni, Gamma è riuscita a diventare un riferimento per le riparazioni presso centinaia di clienti in tutta Italia, gestendo

l'assistenza tecnica anche per marchi prestigiosi.

Nel 1994 è avvenuta la svolta "commerciale", con l'apertura di una nuova sede a Cinisello Balsamo e l'arrivo di nuovi collaboratori. Oggi la nuova sede di Carpiano, alle porte di Milano, si sviluppa su un'area di oltre 700 metri quadri.

**Qual è il mercato di riferimento?**

Per imporsi in un settore specifico, quale quello della videosorveglianza, negli ultimi anni Gamma Commerciale si è arricchita di preziose collaborazioni con prestigiosi costruttori internazionali,

andando così a creare un catalogo completo di prodotti affidabili e scelti in seguito a test tecnici e non per semplici politiche commerciali.

La presenza nella nuova sede di Carpiano di un laboratorio tecnico attrezzato per comparazione, oltre che per le normali riparazioni, è la tangibile prova di questa vocazione.

Il nostro cliente tipo è l'installatore di sicurezza specializzato. Proprio per la sua storia e le competenze acquisite, Gamma Commerciale dispone di un know-how nel settore della TVCC che legato ad una adeguata sede ed

## L'importanza della formazione

Per Gamma Commerciale la formazione è un elemento fondamentale. Nell'arco dell'anno vengono organizzati corsi tecnici sull'installazione, la gestione e la manutenzione delle apparecchiature e dei sistemi.

I corsi sono tenuti presso la sede di Carpiano (in provincia di Milano) dai tecnici della stessa Gamma Commerciale o dai partner commerciali. Per accedere al servizio o avere ulteriori informazioni si può contattare Gamma Commerciale al numero di telefono 02 9815404 oppure consultare il sito internet <http://www.gammacommerciale.it>

alla stretta collaborazione con i migliori produttori, permette ai suoi clienti di trovare un partner sicuro e sempre presente.

Infatti Gamma Commerciale si occupa anche di formazione: con quali modalità?

La filosofia di lavoro che abbiamo adottato ci spinge ad instaurare con i nostri clienti un rapporto di continuità per assicurare una costante assistenza tecnica e la nostra disponibilità in qualsiasi fase delle loro attività.

La nostra azienda, infatti, si propone anche in fase di progettazione con la capacità di analizzare e fornire soluzioni complete ed integrate per ogni specifico impianto.

Nel corso dell'anno vengono tenuti corsi ed incontri con i

clienti per la presentazione dei nuovi prodotti, nonché per svolgere seminari di approfondimento durante i quali gli installatori possono confrontarsi direttamente con i produttori.

Siamo convinti che un'adeguata conoscenza dei prodotti e lo scambio di esperienze "sul campo" siano preziosi strumenti per continuare a crescere in un mercato in costante cambiamento.

La videosorveglianza è spesso al centro delle cronache perché accusata di mettere a repentaglio la privacy dei cittadini: quali sono, secondo voi, le soluzioni da mettere in campo?

La professionalità e l'esperienza degli installatori devono permettere il giusto equilibrio tra le diverse esigenze: quelle di sicurezza, da un lato, e la tranquillità

dei cittadini, dall'altro.

Le nuove tecnologie se ben utilizzate permettono di garantire il rispetto della privacy: pensiamo, per esempio, all'utilizzo delle telecamere dome motorizzate, dove deve essere presente e ben configurato il privacy zone.

Sta ovviamente all'utilizzatore finale, reale titolare del trattamento dati utilizzare i sistemi videosorveglianza in modo adeguato.

Mezzi come la vostra rivista stanno diventando il giusto mezzo di informazione per aggiornare ed aiutare gli installatori in queste difficili situazioni.

