



Safety Road Show

un filo diretto con i produttori di DPI

a cura di Daniela Matteucci
Responsabile redazione EPC Periodici

Il settore del Safety necessita di stimoli sempre nuovi che potenzino la diffusione di cultura della sicurezza e di una comunicazione capillare verso i numerosi distributori locali.

Con questa logica otto aziende produttrici di Dispositivi per la Protezione Individuale (DPI) in ambito industriale hanno ideato il "Safety Road Show", una manifestazione itinerante che si pone l'obiettivo di portare soluzioni e condividere informazioni con i clienti di tutta Italia.

Le aziende promotrici vogliono così creare un ponte con i distributori italiani che permetta loro di avere un contatto diretto con le aziende ed essere sempre aggiornati su prodotti e novità.

Scopriamo le particolarità dell'evento attraverso un'intervista a più voci con i protagonisti della manifestazione.

Il Gruppo di aziende che avete creato riunisce al suo interno realtà con caratteristiche anche differenti tra loro. Qual è il filo conduttore che vi unisce?

Risponde l'azienda FTG

Il filo comune che unisce tutti gli organizzatori di questo evento è la produzione.

Tutte le aziende infatti, anche se in diversi settori, sono dei produttori. Gli articoli presentati sono pertanto illustrati e promossi in modo competente e soprattutto con risalto agli aspetti più tecnici.

Questo consente a chi partecipa all'evento di avere un contatto diretto con il produttore, in grado di garan-

SAFETY ROAD SHOW

11 feb. - Palermo
16 mar. - Cagliari
7 apr. - Lecce
12 mag. - Pescara
20 ott. - Latina

FTG PETZL PVS FIRST AID SPASCIAN UNIVET



tire quanto presentato, e di avere anche le informazioni più dettagliate sulle modalità costruttive, le performance, le normative, le certificazioni.

In altre parole, un filo diretto con gli esperti dei rispettivi settori, che permette al visitatore di dialogare ed approfondire qualsiasi informazione o dubbio in merito ai prodotti.

Quali sono le motivazioni alla base della scelta di questo nuovo format per comunicare la sicurezza sul lavoro?

Risponde l'azienda IDEE COCCO

Alla base del Safety Road Show sta l'idea di evento itinerante, con il quale siamo noi aziende produttrici ad avvicinarci al cliente. In questa maniera abbiamo dato vita ad una nuova modalità di comunicazione diretta con i distributori, dando loro la possibilità di incontrare più aziende produttrici di DPI in un'unica giornata dedicata alla sicurezza. Ognuno di noi è infatti a disposizione per illustrare i propri prodotti e spiegarne gli utilizzi, instaurando uno scambio di informazioni tra produttore e distributore. Il vantaggio da parte nostra è anche quello di essere presenti in maniera capillare sul mercato e dare così una maggiore visibilità all'azienda, programmando le tappe in zone d'Italia sempre diverse.

Quali sono a suo giudizio i punti forti di questo Road Show?

Risponde l'azienda EMME ITALIA

Le opportunità sono molte, ogni produttore porta la propria soluzione in maniera itinerante per l'Italia: conoscenza diretta della clientela, tecnologie, soluzioni, casi applicativi orientati all'eccellenza operativa in ambito della sicurezza. È un'esperienza positiva del ciclo di incontri che vengono costruiti, città dopo città, a conoscenza di imprese, mercati ed esigenze. È un'opportunità di crescita, si accompagnano le aziende in un percorso di sviluppo e di crescita della propria attività lavorativa; è un "fare rete", un lavoro capillare di contatto; è una strutturata strategia di espansione per vincere la sfida dei mercati; è promuovere una nuova mentalità. Come azienda siamo molto felici di essere entrati a far parte di Safety Road Show, anche se solo da pochi mesi.

Qual è l'obiettivo raggiunto di cui è più orgoglioso?

Risponde l'azienda PETZL

Aver creato un gruppo coeso che affronta ogni tappa con maggior entusiasmo e guarda al futuro con ottimi-



smo, voglia di crescere e migliorare. L'unità del gruppo e gli intenti comuni ci permettono di condividere esperienze professionali e clienti per far progredire le nostre aziende



Ci può fare qualche esempio delle diverse esigenze di sicurezza che vi trovate ad affrontare per soddisfare le richieste provenienti dai vostri clienti?

Risponde l'azienda SPASCIANI

Durante le prime tappe del Safety Road Show è emerso che i clienti, sia nostri che dei nostri colleghi, sono sempre alla ricerca di DPI che garantiscano una protezione corretta ed adeguata nel rispetto delle norme vigenti. Questa loro necessità, soprattutto negli ultimi anni, è legata fortemente anche ad una loro valutazione attenta ed oculata del rapporto qualità/prezzo dei diversi DPI presenti sul mercato. Questo sprona tutti noi ad essere sempre alla ricerca di soluzioni competitive sia a livello di qualità di prodotto, che di costo.

Un'altra esigenza di sicurezza che ci troviamo ad affrontare riguarda il tema della formazione. Sempre di più i clienti chiedono di essere preparati e seguiti dopo l'acquisto di un DPI per poterne apprendere il corretto utilizzo. Questo aspetto si lega di conseguenza anche al tema della manutenzione dei prodotti: ci viene richiesto sempre più spesso come poter mantenere efficiente nel tempo il DPI acquistato, rispettando le regole di manutenzione obbligatorie.

Per concludere, quello che possiamo sicuramente affermare è che i clienti sono acquirenti consapevoli e attenti ed è compito di noi aziende leader nel panorama della sicurezza cercare di rispondere alle loro esigenze per poter soddisfare al meglio le loro richieste.



Tra le aziende che costituiscono il Gruppo c'è chi si rivolge anche a mercati diversi da quello italiano; quali "input" arrivano dagli altri Paesi?

Risponde l'azienda UNIVET

Tutte le aziende che partecipano al Safety Road Show, a livelli diversi, si rivolgono all'estero; Univet, ad esempio, esporta in più di 60 Paesi, ma si focalizza principalmente sul mercato Europeo.

Le esigenze di protezione cambiano da Paese a Paese, ma in linea di massima quello che accomuna è la richiesta di prodotti di alta qualità, che offrano sia comfort che protezione.

Questo ci viene confermato dalle fiere internazionali alle quali tutti noi partecipiamo: chissà, magari in futuro riusciremo ad esportare il marchio Safety Road Show all'estero, come collettiva di aziende produttrici per partecipare a qualche evento oltre i confini italiani.



Un programma che ha coperto tutto il 2015 e che andrà avanti per tutto il 2016...





È possibile fare un bilancio della scorsa edizione? E quali sono le attese per l'anno in corso?

Risponde l'azienda SIGGI GROUP

Il 2015 ha avuto per noi un esito nel complesso positivo. Alcune zone hanno però dato dei risultati inferiori alle aspettative in termini di partecipazione e numero di contatti; per ovviare a questo e per ottenere un feedback migliore si è deciso per il 2016 di inserire nel programma zone non ancora toccate nelle edizioni precedenti.

Il Road Show di quest'anno ha quindi esordito in questi primi mesi dedicando le prime tre tappe al Sud Italia e questo ci sta premiando, raccogliendo un grande entusiasmo e numerose presenze.

Abbiamo analizzato meglio la struttura economica delle città scelte per le tappe del 2016, selezionando quelle con maggiore presenza di attività industriali. L'esperienza dei due anni precedenti, una maggiore coesione tra le aziende partecipanti, il confronto e il valore che diamo a queste occasioni di INCONTRO con i clienti, sono alla base di un programma che ci aspettiamo dia sempre migliori risultati.



Idee ed energie non mancano... quale sarà il prossimo passo?

Risponde l'azienda PVS

Abbiamo potuto notare come la forte sinergia tra le aziende abbia avuto successo. Le difficoltà in materia di sicurezza in Italia sono molte, manca una sostanziale cultura di fondo riguardo la sicurezza sul posto di lavoro, il Road Show serve anche a questo, a divulgare il messaggio giusto a rivenditori e utenti finali.

Noi crediamo che in futuro si possa pensare ad allargare il bacino delle aziende partecipanti: in questo modo anche le esperienze professionali saranno maggiori, come i risultati.

Potrebbe essere interessante aprire una parte delle giornate alle scuole tecniche e professionali, cosicché i lavoratori di domani sappiano cosa serve per lavorare in tutta sicurezza e ne siano coscienti.

SAFETY ROAD SHOW



SAFETY ROAD SHOW

Le aziende organizzatrici

- ✓ Emme Antincendio Srl
- ✓ FTG Safety Shoes Spa
- ✓ Idee Cocco Italia
- ✓ Sigg Group Spa
- ✓ Petzl
- ✓ Univet - Optical Technologies
- ✓ PVS
- ✓ Spasciani

Le Tappe del Safety Road Show 2016

- ✓ 11/02 Palermo
- ✓ 16/03 Cagliari
- ✓ 07/04 Lecce
- ✓ 12/05 Pescara
- ✓ 20/10 Latina

Per maggiori informazioni visita la pagina del Safety Road Show su Facebook