

# Exertis AV: al centro le soluzioni integrate

Chi è oggi Exertis AV? Abbiamo chiesto a Stefano Capitani, CEO, di raccontarci quali sono gli ingredienti che distinguono l'azienda sul mercato e che ne definiscono l'identità.

**AL CENTRO LA SOLUZIONE: IL TRAINING INTEGRATO** - La prima parola chiave è soluzione: «Abbiamo ormai superato a tutti gli effetti la centralità del concetto di prodotto a favore della soluzione integrata. In particolare, lo dimostra il nostro approccio alla formazione, che si è ormai totalmente evoluta: non facciamo più training sui singoli prodotti o su un brand. **I system integrator hanno bisogno di un training integrato tra più prodotti, sulla soluzione integrata** - per esempio sui temi della sala riunioni, dell'immersività nel museale, del digital signage ecc.. Per questa ragione abbiamo di recente inaugurato una nuova showroom di oltre 200 mq, a disposizione dei system integrator e dei loro clienti finali, allestita con

soluzioni AV integrate. Questo diffonde una cultura dell'integrazione che è il vero terreno di interesse e di confronto tra noi, i system integrator e i nostri brand, e credo peraltro sia la strada più efficace per creare fidelizzazione». D'altra parte, spiega ancora Capitani, i clienti si aspettano un ruolo preciso dal proprio distributore a valore aggiunto: «**Il system integrator si può occupare dell'applicazione, della realizzazione, ma ha bisogno di qualcuno che studi il mercato per lui**, valuti le continue novità e capisca quali sono le tecnologie e le integrazioni più efficaci. Di questo ci occupiamo noi».

**UN PORTAFOGLIO RAFFORZATO PER OFFRIRE SOLUZIONI COMPLETE** - Questa strategia che mira a dialogare con i clienti nella dimensione della soluzione integrata, va in parallelo con gli sforzi indirizzati ad ampliare il portafoglio prodotti: «Abbiamo lavorato molto sul consolidamento e il rafforzamento del portafoglio dei brand per offrire un catalogo che non abbia alcuna lacuna: **i system integrator ci chiedono soluzioni complete, che rispondano a tutte le esigenze dei progetti, progetti che vogliono poter gestire dalla A alla Z con le migliori soluzioni.** Oggi, grazie anche alle nuove acquisizioni, rappresentiamo i **leader di mercato**, che offrono

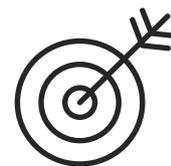


Stefano Capitani, CEO, Exertis AV Italy

L'intervista con Stefano Capitani, CEO, Exertis AV Italy ha focalizzato alcuni aspetti chiave dell'identità dell'azienda, che riproponiamo arricchiti con altre informazioni in questa infografica.

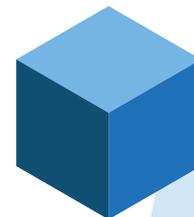
## EXERTIS AV OGGI

Distributore multibrand leader di **soluzioni Collaboration, Unified Communications e soluzioni Audio Video** per applicazioni aziendali e residenziali.



2023-2024

Si arricchisce e si consolida il portafoglio dei brand con l'ingresso di realtà quali Sharp Nec, Philips, Kramer, Neat e Humly: una serie di operazioni focalizzate per offrire soluzioni ancora più complete.



Novembre 2019

Viene inaugurata la nuova sede a Faenza.



Luglio 2019

Comm-Tec viene acquisita dal Gruppo Exertis, gruppo tecnologico della holding DCC, colosso aziendale quotato alla borsa di Londra FTSE 100. Exertis AV è in grado di distribuire **dalle soluzioni AV alla tecnologia IT**. Con oltre quarant'anni di attività, supporta la trasformazione della società e facilita la transizione del mondo al digitale.



Scopri qui tutti i brand di Exertis AV



2011

Nasce Comm-Tec

un enorme valore aggiunto non solo per la tecnologia che li distingue, ma anche perché sono loro che **guidano i trend tecnologici**. Il dialogo con questi brand è dunque preziosissimo per la nostra strategia aziendale».

**GRUPPO EXERTIS PRIMO DISTRIBUTORE AV AL MONDO: UN OSSERVATORE PRIVILEGIATO** - La capacità di conoscere anticipatamente i trend, deriva non solo dal contatto con i grandi brand, ma anche dalla dimensione di Exertis stessa: «Il Gruppo Exertis è il più grande distributore AV al mondo; un osservatorio molto particolare che ci permette di **vedere i trend tecnologici con anticipo e di renderli fruibili ai nostri clienti**. Possiamo capire dove va il mercato e possiamo avere una **strategia tecnologica di grande prospettiva**, e di conseguenza indirizzare i clienti nella migliore direzione e rendere i loro progetti davvero future-proof».

**MARKETING E COMUNICAZIONE: DAGLI EXERTIS DAYS ALLE CASE STUDY** - Sul piano della comunicazione Exertis è coerente con l'idea che al centro c'è sempre la soluzione: «Il nostro spazio di **networking privilegiato, parlando di eventi da noi organizzati, sono gli Exertis days**. Durante questi incontri il dialogo con i clienti è sempre volto a far crescere la cultura

dell'integrazione e a costruire i progetti su questa base, filosofia che indirizza anche le nostre strategie di marketing e comunicazione. Un ruolo importante lo hanno in questo senso le **case study**, che rappresentano il **racconto di come le soluzioni di fatto trovano applicazione** e concretezza».

**UN RAPPORTO CON IL CLIENTE BASATO SU PUNTUALITÀ E VELOCITÀ** - «Ogni volta che il cliente chiama per una informazione tecnica, commerciale o di stock noi dobbiamo avere velocità e precisione. Per riuscirci stiamo implementando **nuovi area manager** per dare ai clienti un supporto ancora più capillare sul territorio - ricordiamo anche la presenza di due agenzie, una per il nord ovest, l'altra in Campania; non solo: **aumentano i BU manager e i channel manager** che seguono verticalmente le soluzioni del proprio canale, a cui si aggiungono gli **account manager** specializzati su soluzioni specifiche e supportano i channel manager nello sviluppo». Queste nuove figure, come racconta Capitani, hanno contribuito a potenziare ulteriormente la capacità tecnica del distributore, che oggi è in grado più che mai di **rispondere subito e in modo dettagliato su caratteristiche, configurazione e integrabilità dei prodotti**.

## QUAL È IL VALORE DIFFERENZIANTE DI EXERTIS AV?

### POTENZIAMENTO COMMERCIALE E BENESSERE DELL'ORGANICO

L'organico di Exertis AV si è ampliato grazie all'ingresso di **nuovi area manager, BU manager, channel manager e account manager** (con focus su singole applicazioni). Si crea una **rete di supporto e competenza** che consente al cliente di essere seguiti su tutti i livelli, ai massimi livelli. Una rete che si fonda anche sul **benessere del personale aziendale**, che per Exertis AV è un ulteriore elemento di forte attenzione.

### SELEZIONE ACCURATA DEI NUOVI BRAND

Il portfolio di soluzioni AV di Exertis è molto ampio, e tuttavia frutto di una selezione accurata, affinché i **system integrator possano proporre agli utenti finali soluzioni complete e altamente efficaci**: per ogni contesto Exertis AV è in grado di proporre una soluzione ottimale, creata attraverso una crescita fatta di scelte attente e focalizzate. Negli ultimi anni i **magazzini Exertis, italiani ed europei, hanno raddoppiato la loro capacità** e coprono in modo ottimale le richieste dei clienti consentendo forniture rapide e puntuali.

### GRUPPO EXERTIS DISTRIBUTORE AV N.1 AL MONDO

Tutte le scelte di Exertis AV **sono frutto dell'ascolto**: dei system integrator da un lato, delle esigenze di mercati, trend e prospettive dall'altro. Il system integrator si occupa dell'applicazione, Exertis AV studia il mercato e valuta le tecnologie e le integrazioni più efficaci. Questa capacità di tracciare una direzione, accanto alla qualità del supporto offerto nelle fasi di progettazione e realizzazione, sono premiate dal mercato: oggi il Gruppo Exertis è il più grande distributore AV al mondo.

### FORMAZIONE SULLA SOLUZIONE INTEGRATA

La strategia di Exertis AV per creare cultura sulla soluzione integrata si articola su tre cardini:

- **Formazione sulla soluzione**, il vero focus di interesse dei system integrator, e non sul singolo prodotto;
- **Show room di oltre 200 mq** a disposizione dei system integrator e dei loro clienti finali, arredato con soluzioni AV integrate;
- **Case Study** pubblicate su Sistemi Integrati che descrivono soluzioni realmente installate e funzionanti, con i benefici che ne derivano raccontati dai system integrator e dai loro clienti finali.

### DISTRIBUTORE A VALORE AGGIUNTO

Exertis AV non è un semplice distributore, ma offre valore aggiunto su tutti i fronti: nella **progettazione delle soluzioni**, seguendo lo spirito del 'Think Solutions'; nell'affiancamento al system integrator attraverso **demo realizzate direttamente dall'utente finale**; nel **supporto rapido e puntuale** sul piano tecnico, commerciale e di stock. Per mantenere alto il livello di questi servizi, oltre a un organico aumentato, sono stati implementati dei **servizi digitali** che agevolano ulteriormente le interazioni tra Exertis AV e i system integrator.

