

Redes y Distribución S.A.

Entrevista a Jorge Pinjosovsky, Director

El distribuidor de valor agregado suma a sus representadas una nueva marca: Bosch Sistemas de Seguridad. A través de esta nueva unidad de negocios, RYDSA se sumará a competir en un segmento donde la calidad de los productos y la calidad del servicio son los que marcan la diferencia.



REDES Y DISTRIBUCIÓN S.A.

+54 11 4896-9800

ventas@rydsa.com.ar

www.rydsa.com.ar

@RYDSAinfo

/redes-y-distribucion-s.a.



Jorge Pinjosovsky

Redes y Distribución S.A., RYDSA, se fundó el 18 de febrero de 2002 con el objetivo de satisfacer la demanda de resellers e integradores en materia tecnológica. La evolución y los profundos cambios del mercado hacían necesario un nuevo concepto de empresa, con mayor flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias y atenta a las nuevas oportunidades de negocio.

Para ser un socio estratégico del canal ya no alcanzaba con manejar variables tradicionales como logística y precio, sino que era necesaria también una asesoría técnica integral que permita a resellers e integradores concretar exitosamente sus proyectos.

Así trabajan en Redes y Distribución S.A., combinando el respaldo de marcas líderes con un staff de profesionales de larga trayectoria en el mercado tecnológico, para asegurar la concreción

de sus proyectos de negocio. Para lograr esto de forma profesional se contemplan varios aspectos tecnológicos y eso incluye nuevas representaciones y socios de negocios. En este caso, Bosch Sistemas de Seguridad.

“Hace pocos meses tomamos la representación de Bosch para todas sus líneas de productos, incluyendo las soluciones de videovigilancia, intrusión, incendios y control de accesos”, expresó Jorge Pinjosovsky, Director de RYDSA.

“Nuestra empresa es una distribuidora de valor agregado, lo que significa que no sólo ofrecemos productos sino también servicios. En general los clientes no vienen a comprar productos sino que vienen en busca de un aliado para un proyecto integral, agregando toda la tarea de ingeniería. Esto es para todas las marcas de productos que representamos”, explicó el directivo.

- ¿Cómo manejan la implementación de esos proyectos?

- No llegamos hasta el cliente final, nuestra venta es a los profesionales. Si nuestros resellers no tienen la capacidad de instalar y quiere capacitarse lo hacemos a través de Bosch y en caso de que no sea esa su meta, lo ponemos en contacto con profesionales que puedan solucionar ese inconveniente.

- ¿Cómo llegan a ser distribuidores Bosch?

- Desde hacía un tiempo estábamos buscando un proveedor confiable de tecnología para sistemas de videovigilancia. Nuestra empresa es especialista en storage, un sector que creció muchísimo asociado a los sistemas de video y notamos que nos faltaba una parte para cerrar el negocio: las cámaras. Entonces tomamos contacto con Bosch, que también estaba buscando un nuevo partner, y nos pusimos rápidamente de acuerdo. La intención de nuestra empresa era contar con una representación de primera línea y sin dudas Bosch, por marca y prestigio, cumple con ese requisito.

- ¿Cuáles son los principales segmentos de mercado a los que comercialmente apuntan?

- Inicialmente, la idea es poder ingresar con Bosch en segmentos de mercado a los que antes RYDSA no accedía. La compañía alemana tiene muchos productos y soluciones específicas para cada uno de los segmentos, por lo cual entiendo que no tendremos restricciones. Además, estamos trabajando en distintas promociones, asociando Bosch a nuestras soluciones de storage a precios realmente muy competitivos.

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Videovigilancia.
- Conectividad.
- Informática.
- Telefonía.
- Redes.
- Servers y storage.

También es cierto que hay ciertos sectores, donde compiten otro tipo de marcas, en los que, de momento, no vamos a competir. Esto es una política que maneja RYDSA para todas sus líneas de productos: no competimos en aquellos negocios en los que no hay valor agregado perceptible.

- ¿Cuál es su estrategia para acceder a nuevos clientes?

- Como empresa participamos tanto de proyectos públicos como privados y todos se manejan con el mismo criterio. Tenemos un muy buen staff comercial, que conocen perfectamente cada uno de los productos que podemos ofrecer por lo cual solo basta con llamar por teléfono para ser asesorados. Por otra parte, RYDSA como marca tiene un prestigio ganado y eso es un atractivo para cualquier profesional que quiere desarrollar un proyecto y necesita de asesoramiento, además de adquirir los productos necesarios. Esto hace que se acerquen a nuestra empresa y se conviertan en nuevos socios de negocios. Con todos nuestros clientes trabajamos de la misma manera, asesorándolos constantemente, trabajando en acciones de marketing conjuntas, capacitándolos... Ponemos a su disposición todos los servicios que una empresa de trayectoria como la nuestra posee.

- ¿Cuál es su visión del mercado actual?

- En relación con los productos, hay algunos básicos que tenemos en stock -algunos de los cuales forman parte de la promoción de lanzamiento que estamos armando- y Bosch tiene en su inventario todos los productos, salvo aquellos muy específicos y que se utilizan para proyectos especiales. Hoy Argentina es más flexible en cuanto al ingreso de mercadería desde el exterior, por lo cual las condiciones para que el mercado vuelva a estar abastecido están dadas. Creemos que este es un año de oportunidades, después de un 2016 de bastante incertidumbre. También vemos que muchos están como distraídos ante las oportunidades que pueden presentarse. En RYDSA nos preparamos todo el año pasado para poder asumir los desafíos que estábamos seguros que iban a presentarse en 2017 y estamos en condiciones de asumirlos, potenciando todas nuestras unidades de negocios y haciendo crecer el segmento de la seguridad en el que comenzamos a incursionar.

- ¿Qué expectativas tienen para esta nueva etapa?

- Nosotros proveemos todo los ele-

mentos que un proyecto de seguridad requiere: desde los insumos y productos para armar una red hasta las cámaras o dispositivos para el sistema de seguridad específico. Creo que la tendencia es la convergencia y en RYDSA sabemos de qué se trata. Cada una de las unida-

des de negocios tiene su propia manera de trabajar y sus propias necesidades. A través de nuestra experiencia como empresa es que aunamos cada uno de esos mundos para ofrecer a nuestros clientes una solución integral para su proyecto. ■



BOSCH SISTEMAS DE SEGURIDAD

Bosch Sistemas de Seguridad es uno de los mayores fabricantes a nivel mundial de soluciones de seguridad y sistemas de comunicación, que ofrecen soluciones de acuerdo con las necesidades de aplicaciones individuales. Bosch Security Systems es uno de los mayores socios de negocios para productos, soluciones y servicios de seguridad y comunicaciones.

La división Sistemas de Seguridad emplea a 12.457 personas en todo el mundo y genera más de 1,5 millones de euros en ventas anuales.

DISTRIBUCIÓN

El amplio catálogo de productos de Bosch incluye vigilancia de video, detección de incendios e intrusión, alarma por voz, así como sistemas de control y gestión de accesos. Los sistemas de congresos y sonido profesionales para la transmisión de voz, sonido y música completan la gama.

Con la ayuda que le aporta la gama de productos de software y soluciones de ingeniería, Bosch asiste y apoya a su grupo de clientes internacionales en el diseño, la preparación de propuestas y la implantación de proyectos de gran complejidad. Los proyectos se ejecutan en colaboración con socios locales.

La línea de productos Advantage Line de Bosch reúne productos seleccionados específicamente para aplicaciones de seguridad de pequeño o mediano tamaño.

PRODUCTOS Y SOLUCIONES

Bosch Sistemas de Seguridad ofrece productos para cada uno de los siguientes segmentos del mercado: video, sistemas de control de accesos, control y detección de intrusión, sistemas de alarma de incendios, sistemas de gestión de seguridad, sistemas de evacuación por voz/megafonía, sistemas de conferencia, sistemas de alarma social para ancianos y discapacitados, sistemas de audio profesional y sistemas de intercomunicación y comunicación crítica.

GRUPO BOSCH

El Grupo Bosch es una empresa internacional líder en tecnología y servicios. Las actividades se centran en cuatro áreas empresariales: Soluciones de Movilidad, Tecnología Industrial, Bienes de Consumo y Tecnología para la Energía y la Edificación.

El Grupo está constituido por Robert Bosch GmbH y unas 360 filiales o sociedades regionales en, aproximadamente, 50 países. Si se incluyen los socios comerciales, Bosch está presente en alrededor de 150 países. Esta red mundial de desarrollo, fabricación y ventas constituye la base de su futuro crecimiento. En 2014, la empresa registró unas 4.600 patentes en todo el mundo. El objetivo estratégico del Grupo Bosch es proporcionar soluciones para la vida conectada. Bosch mejora la calidad de vida de las personas en todo el mundo mediante productos y servicios innovadores. Es decir, crea tecnología que supone "Innovación para tu vida".