

Redes y Distribución S. A.

Aumenta su oferta en productos para seguridad

RYDSA, distribuidor mayorista de valor agregado, continúa con la distribución de productos para videovigilancia e incendios, de las marcas Vivotek y Bosch. A través de esta unidad de negocios, ofrece al usuario una opción de calidad a la hora de pensar un proyecto de seguridad integral.



RYDSA

-  +54 11 4896-9800
-  ventas@rydsa.com.ar
-  www.rydsa.com.ar
-  /redesydistribucionsa
-  @RYDSAinfo
-  /rydsainfo
-  /redes-y-distribucion-s.a.



Alejandro Obludzyner

Redes y Distribución S. A., RYDSA, inició sus actividades el 18 de febrero de 2002 con el objetivo de satisfacer la demanda de revendedores 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 negocios.

“Nuestra empresa es una distribuidora de valor agregado, lo que significa que no solo ofrecemos productos sino también servicios asociados a ese producto. En general, el cliente de RYDSA no viene a solo comprar productos, sino que viene a buscar una solución integral, para lo cual es necesario agregar una tarea de ingeniería previa”, explicó Alejandro Obludzyner, uno de los Directores de la empresa.

“Este tipo de requerimiento no es exclusivo de aquellos clientes que vienen en búsqueda de una solución de seguridad, sino que se trata de una modalidad de trabajo que aplicamos para todas las marcas de productos que representamos”, amplió el directivo.

Para ser un socio estratégico del canal ya no alcanza con manejar variables tradicionales como logística y precio,

sino que es necesaria también una asesoría técnica integral que permita a resellers e integradores concretar con éxito un proyecto.

“En RYDSA trabajamos ofreciendo al cliente las opciones que hagan más sencilla la concreción de un proyecto. Y no hablamos solo de un proyecto de seguridad sino de cualquiera que involucre áreas de negocios en las que trabajamos”, añadió el directivo.

ORÍGENES Y CRECIMIENTO

Inicialmente, la empresa se enfocó en networking e infraestructura para data centers, actividad en la que continúan siendo uno de los líderes del mercado. “Trabajamos con las principales marcas de servidores, networking, conectividad y energía, con la finalidad de ofrecer un servicio de provisión de soluciones completo. A eso le añadimos toda nuestra experiencia, adquirida a lo largo de más de 15 años de trabajo en el sector”, explicó Obludzyner.

En cuanto a la modalidad de trabajo, el directivo detalló que RYDSA no se trata de una empresa que realice instalaciones, sino que es “exclusivamente

un distribuidor mayorista”. “Nuestra empresa está enfocada en la distribución de soluciones y vendemos con exclusividad a instaladores o revendedores. El cien por ciento de nuestras operaciones es importar, distribuir, dar soporte y capacitar al profesional”, destacó.

Otro de los aspectos claves de la empresa es la ingeniería previa. “En RYDSA nos ocupamos de ofrecerle al cliente asesoramiento preventivo. Si bien vendemos el producto, somos una empresa muy orientada en el proyecto”, describen.

Como parte del soporte previo, asimismo, los ingenieros de la empresa ofrecen la asistencia permanente en la configuración y armado de una solución, lo cual implica, adicionalmente, elegir los productos más adecuados para llevarla a cabo.

EL SEGMENTO DE LA SEGURIDAD

El crecimiento de la empresa y la cada vez más creciente integración entre los sectores de IT y la seguridad motivó a los directivos de RYDSA a pensar en sumar oferta de productos y servicios a ese mercado, camino que iniciaron

con Bosch Sistemas de Seguridad. “Tomamos inicialmente la representación de Bosch para todas sus líneas de productos, incluyendo las soluciones de videovigilancia, intrusión, incendios y control de accesos”, expresó el directivo.

Según señalaba Jorge Pinjosovsky en una anterior charla con Revista Negocios de Seguridad (Ndr: Edición Nro. 108), la idea es “ingresar en segmentos de mercado a los que antes RYDSA no accedía. La compañía alemana Bosch tiene muchos productos y soluciones específicas para cada uno de los segmentos, por lo cual entendemos que no tendremos restricciones”.

“Es cierto que hay ciertos sectores donde compiten otro tipo de marcas, en los que no vamos a participar. 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”, señalaba el directivo acerca de la manera en la que la empresa se enfoca en los negocios.

“Hoy tenemos otra oferta de valor para sumar al mercado y a nuestros clientes que es toda la línea de productos de Vivotek, una de las principales marcas de videovigilancia”, amplió Alejandro Obludzyner.

Como empresa enfocada en proyectos, si bien no deja de ser una “vendedora” de productos, RYDSA se perfecciona y trabaja en áreas bien diferenciadas. “Por nuestra estructura y como empresa orientada al proyecto, tenemos equipos de trabajo en cada una de las marcas, acompañamos a nuestros clientes a ver a sus propios clientes, muchas veces llevando nuestro personal técnico para capacitar a los de nuestros revendedores y cuando se trata de proyectos grandes, también ofrecemos soluciones de financiamiento”, explicó el directivo.



Diego Herrera Brosio
PM Sistemas de seguridad



“Se hace una evaluación crediticia del integrador, evaluamos el valor del proyecto y ponemos a disposición del cliente herramientas financieras y logística a medida del proyecto”, detalló acerca de la manera en que la ofrecen soporte a sus clientes.

Es necesario resaltar que la empresa no solo se ocupa de la atención de grandes proyectos, sino que también se involucra en el día a día del profesional.

“No dejamos de lado al cliente que requiere de una solución pequeña o viene a buscar un producto específico y en el momento. Cada uno de los profesionales que se acercan a RYDSA van a encontrar en nosotros una respuesta, sea un producto, una garantía, la solución a un proyecto... Trabajamos para aportar una solución profesional al mercado, no importa la dimensión del proyecto”, explicó Obludzyner. ■