



davidh@riscogroup.com

## Ing. David Hilbuch



*Inversión constante en nuevos desarrollos, que se traduzcan en productos con tecnología de punta, y la estrecha relación con clientes y usuarios con dos de las premisas de Risco. Su flamante Director General habló con RNDs® acerca de la política de la empresa para nuestro mercado y la necesidad de estar siempre creando nuevas soluciones.*

**C**omprometido con la excelencia y una rápida respuesta a las necesidades de sus clientes, el **grupo Risco** desarrolla productos basados en las más modernas tecnologías y estándares de la industria. La innovación continua es cultivada a través de la cultura de creatividad de la compañía y asegurada por el talento y la amplia mezcla multidisciplinaria de su equipo de I&D, resultando en un continuo flujo de nuevas ideas, productos y soluciones.

Parte del **Risco Group** es **Rokonet**, que combina décadas de experiencia en el campo del desarrollo, producción y distribución de productos de seguridad como así también contando con servicios mundiales de soportes al cliente, división que designó hace pocos meses a David Hilbuch como su Director General para América Latina y el Caribe.

### - ¿Cuáles serán sus principales funciones dentro de la empresa?

- Hace cuatro meses fui designado como Director General para América Latina y el Caribe por la compañía, con la finalidad de intensificar sus actividades en este mercado. Para esto se ha creado una nueva unidad comercial, dedicada a estrechar las relaciones comerciales con nuestros clientes, brindar un servicio de mayor calidad y un mejor soporte técnico, tanto a nuestros clientes principales como al usuario final.

### - ¿Hay algún plan estratégico ya establecido?

- La idea general es crear diferentes subsidiarias. Ya tenemos un gerente regional en Argentina para el Cono sur, **Marcelo Raschinsky**, por lo que el siguiente paso será establecer una compañía subsidiaria con personal que multiplique nuestras fuerzas, a fin de concentrarse en las soluciones específicas para el mercado de la seguridad.

### - ¿Cuál es la relación de la empresa con sus clientes?

- Desde siempre las estrechas relaciones del **Grupo Risco** con sus socios globales aseguran la entrada en el momento oportuno en el mercado, así como una multitud de oportunidades de negocio significativas que se hacen posibles a través de la colaboración exitosa en grandes proyectos alrededor del mundo. Las comprobadas capacidades tecnológicas de la compañía, el compromiso con la creatividad, con proyectos centralizados en el cliente, la detallada gama de productos indefectibles y dignos de confianza así como su dedicación a la ayuda personalizada e inmediata al cliente, por más de 25 años han ganado la lealtad y el aprecio de los profesionales por todo el mundo.

*“Argentina es un mercado que está creciendo y no tiene nada que envidiar a otros países. Aquí, particularmente, vemos un mercado muy profesional y con creciente interés por las distintas tecnologías para la seguridad”*

### - ¿Cuáles son sus canales de ventas?

- Básicamente trabajamos con distribuidores o socios comerciales en todo el mundo, en el caso de Argentina lo hacemos con las empresas distribuidoras y una adicional cantidad de subdistribuidores que nos permiten abarcar toda la geografía del país. En el caso de desarrollo comercial, promoción y soporte, llegamos también directamente a instaladores y usuarios finales, como soporte a los canales de ventas. El propósito no es competir con los distribuidores sino sumar fuerzas con ellos para poder brindar un servicio óptimo y capacitación constante. La idea es que si no damos a conocer nuestras soluciones,

si no transferimos nuestros conocimientos, es imposible crecer en el mercado.

### - ¿Qué opinión tiene del mercado latino como consumidor?

- En la actualidad el mercado de América Latina tiene un comportamiento similar a otros del mundo, con una introducción en materia de seguridad un poco tardía respecto del mercado europeo. Es un mercado que está creciendo y uno de mis objetivos principales es convertir los ingresos de este mercado en el tercero en importancia de nuestra empresa, detrás Gran Bretaña e Italia, hoy nuestros principales consumidores. Queremos llevar a este mercado a ese nivel. Por eso es que nuestro interés está en abrir aquí una subsidiaria, para incrementar el número de personas que puedan brindar rápida y efectiva respuesta a las necesidades de los clientes.

### - ¿Hacia dónde apunta la tecnología?

- Sin dudas uno de los principales cambios en el rubro de la seguridad es que se está tendiendo hacia la integración de sistemas, migrando hacia los canales más modernos de comunicación, hablando de redes TCP/IP, GPRS, SMS, e-mails y canales de datos e implementando, en todos los equipos, tecnologías que se aplican en el ambiente militar a los equipos de uso corporativo o residencial. Por otra parte, siguiendo las tendencias del mercado global, hoy prácticamente con todos nuestros equipos de seguridad pueden lograrse funciones de automatización, control, y ahorro o consumo eficiente de la energía, corporativa o del hogar, utilizando los mismos equipos desarrollados inicialmente como sistemas de seguridad. Mirando nuestra empresa hacia atrás, podemos decir que la tecnología que utilizamos actualmente avanzó lo suficiente como para convertirnos en una de los líderes de este mercado. ■