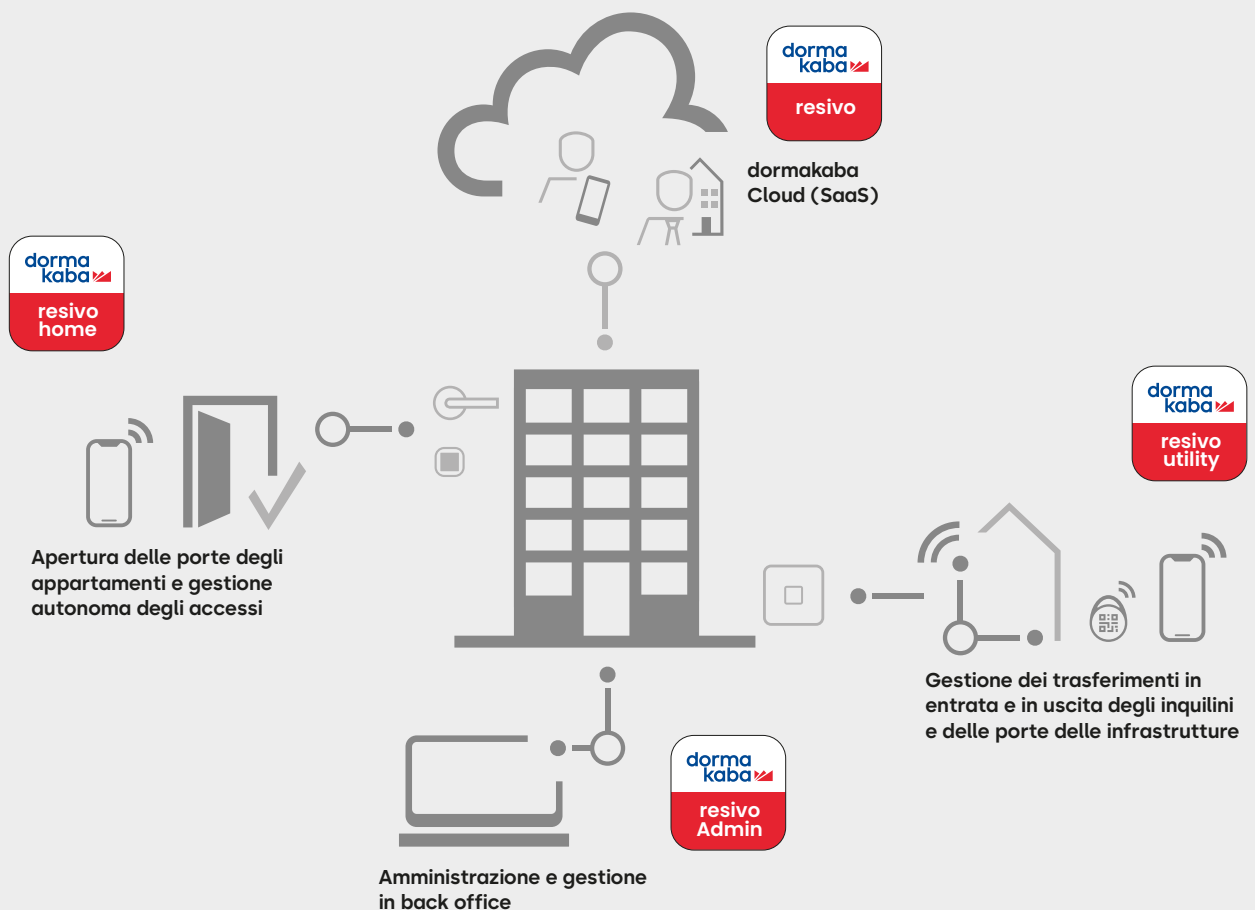




# Vendita con successo di resivo SaaS Punti chiave per i partner dormakaba

resivo SaaS

# Boom di soluzioni cloud.



## Boom di soluzioni cloud.

Al giorno d'oggi l'elaborazione cloud non è più solo una tendenza nel settore delle TIC\*, ma è un'attività TIC ben consolidata, che rafforza la sua posizione anche nel mercato dei sistemi di accesso. Adesso, gli integratori di sistema e i rivenditori a valore

aggiunto di sistemi di accesso devono riuscire a sviluppare le loro attività di vendita nel settore cloud e "Software as a Service" (SaaS) per accedere a questo interessante mercato.

**Le ragioni dell'impiego e della vendita di soluzioni cloud e dei relativi servizi sono evidenti**



**Il servizio cloud è sempre aggiornato e riduce significativamente le attività IT**



**Scalabilità e flessibilità in base alle diverse esigenze dell'attività**



**Struttura dei costi semplice e interessante**



**Sicurezza e affidabilità elevate**

dormakaba, in qualità di produttore e fornitore di soluzioni di sistema apre nuove strade per rispondere con nuovi prodotti alle sfide di un mercato in

evoluzione e per servire il canale di distribuzione con modelli di partnership adeguati.

**Per farlo, cerchiamo sempre di fornire direttamente ai nostri partner delle "soluzioni ready to use" con cui generare fatturati immediatamente.**



**Nuove e redditizie opportunità nell'attività di consulenza e di fornitura di servizi**



**Vendite supplementari di hardware**



**Know-how sul cloud per i propri dipendenti**



**Supporto alla vendita e formazione**

# Sviluppo della mentalità giusta





**Secondo gli studi, già nel 2025 un sistema di accesso elettronico su quattro sarà SaaS, cioè basato su cloud.**

**(Fonte: G337, Memoori) È chiaro perciò che la trasformazione cloud verrà ulteriormente incoraggiata e per questo motivo dormakaba, in qualità di produttore e fornitore di SaaS, si occupa di tecnologia e di processi per sfruttare il potenziale dell'accesso digitale insieme ai suoi partner e ai suoi utenti.**

Già adesso il mercato cloud dei sistemi di accesso è molto redditizio e alcuni integratori ottengono già alti fatturati tramite vendite SaaS e relativi servizi (Fonte: Studio di mercato Building Automation, 2021\*).

È un buon momento per affrontare questo tema se si vuole rimanere al passo coi tempi. Poiché il personale e il tempo a disposizione sono spesso insufficienti, dormakaba offre un rapido onboarding con un relativo concetto di formazione, oltre a una supervisione e a un'assistenza e supporto tecnico ottimali nell'attività quotidiana. La grande sfida per partner e integratori è quella di passare dall'attività di progettazione classica al percorso mentale e fino al business cloud, quindi è necessaria una nuova mentalità. Chi è abituato a generare fatturati con la vendita di hardware o di licenze e ricavi derivanti dalla manutenzione deve prima imparare come poter scalare nel lungo periodo con soluzioni cloud standardizzate. Solo chi riconosce i vantaggi e cambia mentalità potrà trarre vantaggio direttamente e velocemente dalla crescita del mercato di prodotti SaaS.

#### **Vantaggi delle sinergie di marketing**

Nel decidere se includere nuovi prodotti SaaS di dormakaba nel portfolio, è importante che i nostri partner ottengano un adeguato supporto alle vendite e al marketing da dormakaba. Solo così è possibile garantire dall'inizio un'elevata visibilità. Tale supporto comprenderà attrezzi di abilitazione alle vendite, quindi presentazioni, video, opuscoli da usare per ottenere lead e convincere sia i clienti esistenti che i nuovi. dormakaba mostrerà ai partner/integratori come ottenere concretamente nuovi potenziali clienti. Un requisito a tal proposito è anche un ambiente demo funzionante del prodotto cloud. Il partner è quindi l'anello di congiunzione tra dormakaba e l'utente di soluzioni cloud all'interno di un ecosistema digitale solido. Tale ruolo va enfatizzato attraverso misure di comunicazione.

#### **Accompagnamento dei clienti esistenti nel loro percorso al cloud**

È solo questione di tempo prima che anche i clienti di lunga data inizino a richiedere delle alternative alle "soluzioni on premise" che necessitano un'intensa manutenzione e molte risorse. In qualità di partner di dormakaba siete il primo punto di contatto e create un'offerta di trasformazione interessante per i vostri clienti. L'allargamento del vostro portfolio di prodotti creerà anche nuove potenzialità di creazione di valore. È il momento di imporsi come attore importante nell'ecosistema digitale del cloud.

#### **Sicurezza e conformità come assoluto requisito fondamentale nel cloud**

La sicurezza dei dati è uno dei requisiti fondamentali per il cloud e per la fiducia degli utenti. I problemi di sicurezza continuano a destare preoccupazioni e quindi è necessario affrontare in modo proattivo tali timori relativi ad un accesso ai dati non autorizzato. Gli sviluppi a questo proposito sono tuttavia positivi: la fiducia in merito alla sicurezza dei dati è ai massimi da 5 anni (fonte: bitcom) e continua a crescere. In realtà, gli incidenti di sicurezza sono più frequenti nel proprio sistema informatico che in quello delle aziende che utilizzano il cloud.

La sicurezza, la protezione dei dati e il rispetto dei requisiti di conformità nel cloud sono essenziali per dormakaba in quanto produttore e fornitore di servizi, nonché per i nostri partner e clienti. A differenza di un armadio chiuso a chiave in ufficio, tuttavia, in questo caso è garantita una sufficiente trasparenza nell'accesso ai dati e una sicurezza controllata. Si dovrebbe sempre sapere cosa succede con i dati dei clienti e come si arriva ai dati in caso di risoluzione di un contratto. Per questo, i prodotti cloud dormakaba devono rispettare condizioni rigorose: le specifiche si basano sulle direttive applicabili nella giurisdizione dell'UE. Inoltre, dormakaba possiede delle certificazioni come (ISO 27001) che attestano l'adeguata protezione dei dati (sensibili) dell'attività. In qualità di addetto al trattamento dell'ordine e fornitore di servizi per le soluzioni SaaS di dormakaba, quest'ultima detiene una corresponsabilità per il rispetto delle disposizioni di legge e per la corretta applicazione del RGPD dell'UE.

# Il modello di attività SaaS "Addebito diretto al cliente/utente"

La natura di un modello SaaS/sottoscrizione è quella di consentire l'utilizzo del contenuto o del software attraverso il cloud dietro pagamento di un importo mensile per la durata dell'abbonamento (sottoscrizione). Di conseguenza, il SaaS di dormakaba rappresenta in senso legale un servizio (contratto di servizio) dal cloud e non è quindi distribuito indirettamente da un partner/integratore tramite un contratto di acquisto, come avviene normalmente nel settore delle licenze software per le soluzioni on premise. dormakaba si assume i rischi che un servizio cloud implica per il cliente finale.

Il fornitore di servizi/dormakaba si assume i rischi derivanti dal modello SaaS. Tali rischi sono i seguenti:

- protezione dei dati (RGPD UE),
- accordo sul trattamento dei dati (DPA),
- misure tecniche e organizzative (TOM),
- informative sulla privacy (PD),
- accordo di licenza con l'utente finale (EULA),
- rischi di responsabilità e risarcimento dei danni in caso di potenziali guasti e/o attacchi informatici.

## Vantaggi del "Processo di addebito al cliente" per il partner e stimolo per l'acquisizione del cliente

Il processo automatizzato di addebito diretto di dormakaba esonera il partner dalla "microfatturazione" mensile e manuale dei clienti. I costi dell'introduzione e dell'utilizzo di un "processo di microfatturazione" superano velocemente le entrate.

L'accettazione delle tariffe del cloud crea ulteriori opportunità per contratti di fornitura di servizi o manutenzione relativi alla porta o al funzionamento dell'impianto.

## Chiusura del contratto SaaS di dormakaba con il cliente/l'utente

dormakaba condivide il contenuto generale del contratto SaaS con il partner/integratore. Per dormakaba è importante che i partner sappiano come sono organizzati diritti e doveri tra dormakaba e i clienti/utenti. Su questa base, il partner può costruire il suo modello di fornitura di servizi e consulenza.

## Idea di base del contratto SaaS

Loggetto del contratto SaaS di dormakaba è la fornitura di servizi da parte di dormakaba al cliente e l'accesso e l'utilizzo dei servizi da parte del cliente. I servizi vengono forniti come Software as a Service basati su cloud. È possibile accedere tramite un browser web e/o un'app mobile. Il contratto SaaS di dormakaba rappresenta un accordo quadro vincolante fra le parti. Per ordinare una fornitura di servizi per un determinato immobile, il cliente emette un ordine per dormakaba ("Incarico di servizio").

## Contenuto di un contratto SaaS

- **Allegato 1** – Condizioni generali di contratto (CGC)
- **Allegato 2** – Descrizione del servizio e livelli di servizio
- **Allegato 3** – Responsabilità del cliente
- **Allegato 4** – Prezzi, fatturazione e pagamento
- **Allegato 5** – Accordo sul trattamento dei dati ("DPA")
- **Allegato 6** – EULA per clienti
- **Allegato 7** – Informativa sulla privacy (Data Privacy)
- **Allegato 8** – Incarico di servizio (modulo d'ordine per un (1) immobile)

### Con resivo fit per il futuro (cloud)

Cloud non è più una tendenza IT tra le altre. Il software basato su cloud si è ormai affermato anche negli edifici e soprattutto nei processi di accesso: ottimo! Come variante moderna e orientata al futuro per vivere e lavorare in modo efficiente nel mondo digitale, tale soluzione offre numerose opportunità e possibilità alle aziende e alle organizzazioni di vari settori e di ogni dimensione. Il salvataggio e il recupero delle risorse non disponibili in loco indipendentemente dal tempo e dal luogo è ciò che rende così popolari le soluzioni software per edifici basate su cloud. In particolare, uno dei principali vantaggi delle soluzioni cloud è il fatto

che non ci siano più costi relativi all'infrastruttura IT per la fornitura e la manutenzione di un software complesso di gestione degli accessi. A beneficiarne maggiormente sono soprattutto le aziende immobiliari con immobili decentrati. Questo "boom del cloud" ha toccato anche i rivenditori a valore aggiunto e gli integratori di sistemi del settore dell'accesso, che vogliono e devono fronteggiare le sfide di un mondo in continua evoluzione. Con resivo per il settore residenziale (edifici residenziali) e per le piccole aziende (edifici misti), dormakaba offre un ottimo sistema basato su cloud, in grado di soddisfare le esigenze dei clienti in rapida evoluzione.

**Avete domande? Saremo lieti di offrirvi consulenza, vi aspettiamo.**



**Ingo Österreicher**  
Productmanager Market resivo  
ingo.oesterreicher@dormakaba.com



**Stefan Gessner**  
Senior Consultant settore residenziale  
stefan.gessner@dormakaba.com

**Glossario** TIC = Tecnologie dell'informazione e della comunicazione, con la nota abbreviazione TIC, plasmano la nostra vita quotidiana. Con TIC si intendono sia apparecchi (ad es. cellulari, computer) sia programmi (ad es. app).



Accessori e  
prodotti per porte



Controllo accessi  
e raccolta dati



Cilindri di sicurezza  
e piani di chiusura



Prodotti e soluzioni  
per Hotel



Porte e varchi  
automatici



Servizi

Avete domande?  
Saremo lieti di offrirvi  
consulenza, vi aspettiamo.

Visit us:

[resivo.dormakaba.com](https://resivo.dormakaba.com)

IT, 03/2023

Con riserva di modifiche tecniche



[dormakaba.com](https://dormakaba.com)

**dormakaba**  
**Italia S.r.l.**

IT-Milano (MI)  
T +39 02 494842

IT-Castel Maggiore (BO)  
T +39 051 4178311

[info.it@dormakaba.com](mailto:info.it@dormakaba.com)  
**dormakaba.it**

**dormakaba**  
**Schweiz AG**

Lerchentalstrasse 2a  
CH-9016 St. Gallen  
T +41 848 85 86 87

[info.ch@dormakaba.com](mailto:info.ch@dormakaba.com)  
**dormakaba.ch**