

ENTREVISTA DE SEGURITECNIA A RICARDO RUBÍ PRESIDENTE DE BYDEMES, S.L.



1.- Este año se celebra el 20 Aniversario de By Demes, ¿qué valoración haría de todos estos años? ¿Tienen previsto realizar algún acto especial?

nuestra empresa empezó la distribución de productos de seguridad, incorporando el equipo directivo con una larga experiencia en el negocio de la instalación de sistemas de alarma, por este motivo hemos conseguido crecer año tras año hasta situarnos entre las tres empresas más importantes del sector de la distribución en España, consideramos que el acto especial de celebración lo debemos realizar en el 25 aniversario.

2.- ¿Se han cumplido las expectativas? ¿Por qué etapas han pasado en esta década?

Efectivamente debido a nuestra experiencia anterior en el sector de la instalación, hemos sabido incorporar los productos mas idóneos y adaptarnos a las necesidades de cada instalador evolucionando día a día con todos los cambios que ha habido en el mercado, para cumplir las expectativas propuestas, que son situarnos entre las tres empresas más importantes del sector, todo ello naturalmente a través de distintas etapas e inventando nuevas fórmulas para ser mejores que nuestra competencia.

3.- ¿Qué servicios presta en la actualidad By Demes?

By Demes S.L. cuenta con un equipo técnico compuesto por 10 personas en diversos puntos de España y Portugal, por lo tanto está en disposición de ofrecer el mejor servicio de asesoramiento de todos los productos que comercializa, lo cual brinda una seguridad y tranquilidad peculiares a todos nuestros clientes.

4.-Su empresa distribuye y comercializa diversas marcas ¿nos podría indicar cuáles son y qué cota de mercado español alcanzan?

Dentro de nuestro catálogo tenemos estandarizadas cuatro familias de productos que son: INTRUSIÓN, CIRCUITO CERRADO DE T.V., FUEGO Y CONTROL DE ACCESOS.

La larga experiencia de estos 20 años, nos ha demostrado que hay que distribuir un mínimo de 2 marcas contrastadas y de 1ª línea mundial dentro de cada familia de producto con lo cual conseguimos ofrecer lo mejor a nuestros clientes, por lo tanto en Intrusión tenemos CROW y NAPCO, en Circuito Cerrado T.V. SAMSUNG y AEROSPACE en Fuego NITTAN y NTN, y en Control de Accesos CONTINENTAL y ELA, las cotas de mercado que alcanzamos actualmente son muy elevadas en cuanto a las dos primeras familias, y en referencia a las otras dos tengo que manifestar que tenemos unas expectativas muy altas de crecimiento en los próximos dos años.

5.- De cara al futuro ¿qué posibilidades de desarrollo considera que tiene su compañía en el campo de la Seguridad en el que opera y cuáles sus planes más inmediatos?

Como he manifestado anteriormente, nuestra prioridades más inmediatas son crecer de una forma considerable dentro del mercado de Productos anti-incendio y Control de Accesos, ya que consideramos que por gama de productos y experiencia debemos conseguir unas cotas mucho más elevadas.

6.-Se ha comentado mucho el tema de la homologación con respecto a los equipos vía radio ¿cuentan éstas marcas con los Certificados de Homologación y permisos correspondientes?

Nosotros dentro de la gama Intrusión y por supuesto Vía Radio estamos distribuyendo las dos marcas citadas anteriormente CROW, que fabrica todos los equipos con la frecuencia 868Mhz standarizada para toda Europa y Napco que fabrica los equipos con frecuencia 433 Mhz de la cual disponemos los certificados de aprobación por parte de la Secretaría General de Comunicaciones de España

7.-¿ Realiza su empresa proyectos de seguridad según las necesidades de cada cliente? En caso afirmativo, ¿en qué consisten éstos?

Dentro de nuestros servicios al cliente ofrecemos la posibilidad sobre un proyecto de ingeniería de asesorar sobre los productos más idóneos de nuestro catálogo, para poder confeccionar el presupuesto al cliente final.

8.- Tenemos entendido que, últimamente, la empresa ha realizado una importante ampliación de su Sociedad en el mercado español ¿En qué ha consistido?

El objetivo de nuestra empresa es estar físicamente en la mayor parte de la Península Ibérica, por lo tanto tenemos que completar nuestro plan de expansión que tan buenos resultados nos esta dando, en los próximos tres años tenemos previsto abrir tres nuevas delegaciones.

9.-By Demes cuenta con un cualificado Servicio Técnico ¿Qué importancia le conceden a la formación de sus clientes?

Como he manifestado anteriormente tenemos en plantilla 10 técnicos cualificados, lo cual demuestra que para nosotros es muy importante el servicio post-venta de todo lo

**CENTRAL BARCELONA:**

C/ San Fructuoso, 50-56
08004 Barcelona
Tífs.: 934 254 960 / 934 269 111
Fax: 934 261 904
bydemes@bydemes.com

DELEGACION MADRID:

C/ Matamorosa, 1
28017 Madrid
TíF.: 917 544 804
Fax: 917 544 853
madrid@bydemes.com
www.bydemes.com

DELEGACION SEVILLA:

Ctra. Bellavista P.K. 459
Pol.Ind.Pineda, C/D Nave 2-1
41013 Sevilla
Tel./Fax: 954 689 190
sevilla@bydemes.com

que comercializamos, tenemos una aula de formación en todas nuestras sedes sociales precisamente para poder realizar cursillos que ayuden a la comprensión técnico-comercial de todas las diferentes familias de productos que componen nuestro catálogo.

10.- ¿Desea añadir algo más?

Como punto final deseo agradecer a todos nuestros clientes el soporte y la confianza que nos han brindado en estos 20 años, lo cual me satisface enormemente y nos ayuda a tener mas fuerzas para superarnos día a día y alcanzar los nichos de mercado que tenemos previstos