

Ilaria Garaffoni

Videosorveglianza *work in progress*: tavola rotonda ANIE – a&s Italy

Videosorveglianza *work in progress*. Titolo significativo per la tavola rotonda promossa da ANIE Sicurezza assieme ad *a&s Italy* lo scorso 13 Febbraio, dove l'idea di progresso era legata al tema del work inteso sì come tecnologia, ma anche come concept operativo, quindi alla necessità di cambiare impostazione aziendale, di spostare il baricentro verso orizzonti che privilegino la consulenza, la progettazione, l'analisi del rischio, la personalizzazione del software. Insomma, cambiare al ritmo del mercato ma soprattutto saperlo anticipare. Progetto ambizioso di tempi tempi.

Presenti multinazionali e colossi come Tyco, Siemens, Bosch e Milestone, assieme a piccoli produttori italiani come Elp, ma anche ad integratori ed operatori del canale come CieseComm, Professional Security e la rete KCT Sicurezza, che contempla diverse realtà operative: tutti hanno portato opinioni e spunti di riflessione comune per indirizzare il segmento della videosorveglianza, ma non solo, verso un orizzonte condiviso di progresso. In progress.



Per analizzare la questione nel modo più oggettivo possibile abbiamo deciso di partire dagli elementi più oggettivi possibili: i numeri. Numeri che sono la fonte anche dell'indagine *Italian Security Leaders Top 25*, alla quale - con incontri e tavole rotonde - cerchiamo di dare continuità e riscontro negli anni che separano un'edizione dall'altra. Ebbene, secondo il panel degli intervenuti, anche il 2014 sembra essere stato un anno di generale tenuta, con la TVCC che ha continuato a farla da padrone in termini di fatturato anche se mostrando margini sempre più risicati. Come approcciare dunque il mercato "prosumer" che si sta ormai delineando, un mercato cioè che soffre dei piccoli margini tipici del consumer senza però riuscire a compensare con grandi volumi, essendo tuttora un mercato "professional" e di nicchia?

CAMBIARE APPROCCIO

"L'installazione in senso tradizionale si sta svuotando di contenuti perché in un mercato sempre più consumerizzato tutti fanno tutto, sicurezza inclusa. Occorre ripensare l'approccio alla professione ed essere più incisivi sul fronte istituzionale" (Florindo Baldo, CiesseComm). La sicurezza - dalla domotica e automazione d'edificio fino alla videosorveglianza, passando per gli allarmi - è in effetti ormai messa in opera da costruttori edili, player dell'ICT, networking e web, provider delle telecomunicazioni e della telefonia e viene rivenduta pressoché ovunque: da ebay ai grandi magazzini passando per i grossisti elettrici e il fai-da-te. Il problema è che fare sicurezza e distribuirla senza le necessarie competenze danneggia la filiera professionale non solo a livello economico, ma anche di immagine. E c'è chi rema contro pur di tenersi stretto il cliente, senza pensare che ci sarebbe spazio per tutti fornendo al con-

ANIE SICUREZZA **ANSITALY** **secsolution**

Milano, 13 febbraio 2015 - 10.30 / 13.30

Tavola Rotonda

Videosorveglianza: work in progress!

La videosorveglianza torna da sempre il mercato della security e si sta dimostrando eccellente anche alle alle. Ma con la crescita del mercato, crescono anche i player e si restringono i margini. Nuove tecnologie viste al mercato consumer stanno poi modificando la stessa struttura della filiera. Si impone dunque un cambiamento profondo nel modo di pensare e di vivere il mercato, un vero "Work in progress" che coinvolge non solo l'innovazione tecnologica, l'implementazione di nuovi business e l'integrazione, ma anche la valorizzazione di nuove modalità di lavoro: "Work in progress" in senso stretto.

Programma

- Ore 10:00: Welcome Coffee
- Ore 10:15: Introduzione
Andrea Crippi - Segretario ANIE SICUREZZA
Saluto di Andrea Sordani, CEO Ethos Media Group
- Ore 10:30: Inizio Lavori
Conduce Florio Giordano, giornalista, responsabile della redazione di ANS Italy
- Ore 11:00: Conclusione e aperitivo

Sede - Federazione ANIE, viale Lancetti 43 Milano - Sala 110

tempo soluzioni di qualità. "Prendiamo i costruttori edili: spesso fanno barriera tra i vendor di sicurezza e gli utenti finali, che sono invece già pienamente evoluti per accogliere proposte tecnologiche altrettanto evolute. Per questo noi facciamo cultura direttamente sui builder" (Raimondo Serafini, Siemens). La bella notizia è che ANIE Sicurezza, assieme ad ANIMA, sta già facendo proprie queste istanze con un progetto sul building rivolto ai prescrittori e ai builder, naturalmente.

UTENTE PIÙ INFORMATO DEL PROFESSIONISTA

Che l'utente cominci però ad evolversi è un fatto assodato, se è vero che anche un'Amministrazione Locale ha scelto non di comprare ma di noleggiare il sistema di videosorveglianza. "Questo ha implicato per noi operatori di canale un passaggio delicato, ossia l'interazione con un *utente*, da curare potenzialmente a vita, e non più con un *cliente*. Uscendo dalla logica del competitor e facendo



rete – in senso letterale, ci siamo riusciti” (Silvia Quaggia, Keep Control Team).

Certo che se la maggioranza degli operatori del canale non conosce le norme, non rilascia il progetto e nessuno controlla, la situazione non può che essere di stallo (Roberto Fagnoni, Professional Security). C'è chi ancora ripropone di coinvolgere il settore assicurativo per innescare un circuito virtuoso, ma anche di sanificare il mondo delle certificazioni, non sempre serio come dovrebbe, anche se “esperienze e tavoli che all'estero funzionano, in Italia non hanno mai attecchito perché ANIA e ABI dichiarano candidamente di non poter concretamente influenzare i propri associati” - conclude Fagnoni. In realtà ANIE siede già a diversi tavoli per influenzare il processo normativo (dal Garante Privacy al Fire), ma “occorre che il comparto stesso ci creda, si informi e si metta in gioco in prima persona” (Andrea Ceppi, ANIE Sicurezza).

Il punto sul quale quindi si deve intervenire è la professionalità degli operatori, che – in un contesto di utenza sempre più informata ed esigente – forse potrebbe anche essere identificata come tale dalla clientela stessa. “Quella meno basica, quanto meno, perché l'utente low end è sensibile ad un solo argomento: il prezzo” (Luciano Calafà, Wolfsafety by ELP). Starà quindi al suo interlocutore diretto, che è ancora – e chissà per quanto – l'installatore, dimostrare con i fatti la propria competenza e giustificare un costo. Per converso, nella grandi aziende si sta stagliando la sciagurata figura del “negoziatore professionista”: uffici acquisti esterni che tirano sul prezzo fino alla morte, quasi sempre facendo il male dell'azienda che li ha assoldati, della quale ignorano mission e reali necessità. Al contrario, e a maggior ragione se alcune tecnologie di security sono diventate commodity, l'elemento competitivo di unicità deve per forza individuarsi nell'aggiungere valore e nei servizi offerti per tutto il ciclo di vita dell'impianto: “noi puntiamo sulla formazione normativa, sull'ascolto della clientela, sulla soluzione tecnologica come risposta a problemi concreti e sulla security come strumento anche per ottimizzare il business” (Andrea Natale, Tyco Integrated Fire & security).

UN FUTURO SMART

Ma la qualità non può che partire da una scelta tecnologica, che è la punta di un iceberg da cui discendono a cascata molte altre scelte operative del canale e della stessa utenza finale.

Siemens punta sull'integrazione, con soluzioni che assommano security, safety, automazione dell'edificio, HVAC, comfort e ottimizzazione del business con sistemi non più causa-effetto, ma previsionali (Serafini). Bosch spinge su un “connected deal”, panel già attivo tra Cisco, Bosch e ABB per alzare l'asticella dell'interconnettività spinta, attualmente con proposte di domotica avanzata a livello residenziale ma con una prospettiva che guarda all'IoT” (Claudio Scaravati) in un'idea smart dove tutte le commodity (oggetti non futuribili, ma pienamente presenti nel nostro quotidiano come TVCC, sensori, smartphone, lavatrici) diventeranno un unico oggetto intelligente.

E del resto il mondo va in quella direzione: Google e Apple sono entrati a gamba tesa nel comparto che definire “nostro” suona ormai anacronistico. “Inutile, ancorché inefficace, tentare di frenare l'ingresso di nuovi competitor: piuttosto entriamo noi nel loro business” - suggerisce Natale. O meglio, cogliamo le occasioni che già ci si presentano: IP e integrazione sono ormai stabili e consolidati e si possono vendere come strumento di governance aziendale. Il bivio è ora tra integrazione “facile”, che non porta margine, e integrazione complessa che genera profitto, ricorda Claus Rønning (Milestone). Certo è che chi non si rinnova viene tagliato fuori. Prendiamo i progettisti: tuttora sono ancorati al passato eppure hanno un ruolo essenziale anche per influenzare i builder. Occorre motivarli, incentivarli. Ebbene: se i progettisti sono interessati alla normativa antincendio, l'area mandatory del fire sarà il “rompighiaccio ANIE” per coinvolgere anche questi interlocutori nel tavolo di discussione (Ceppi). E siccome anche il nuovo format della fiera SICUREZZA punta sui temi dell'integrazione e del networking tra figure professionali finora a compartimenti stagni, con una proiezione peraltro sui temi smart e IoT, forse è la volta buona per gettare qualche seme.



GRAZIE

Un doveroso grazie a quanti hanno portato il proprio contributo a questa tavola rotonda: Florindo Baldo (CiesseComm); Luciano Calafà (Wolfsafety by ELP); Andrea Ceppi (ANIE Sicurezza); Roberto Fagnoni (Professional Security); Andrea Natale (Tyco Integrated Fire & security); Silvia Quaggia (KCT); Claus Ronning (Milestone Systems); Claudio Scaravati (Bosch Security Systems); Raimondo Serafini (Siemens Building Technology Division).