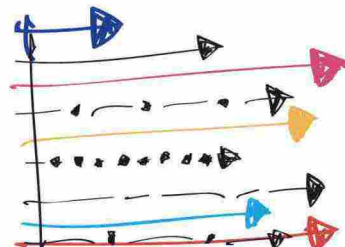


LE INDAGINI



**TABELLA 10
CRESCITA RICAVI E REDDITIVITÀ
PER AREA GEOGRAFICA**

Geografia	Media Crescita Ricavi	Media di EBITDA/V
Centro	2%	8%
NordEst	19%	10%
NordOvest	11%	7%
Sud	10%	11%
Importo totale	11%	8%



PMI e Corporate



I DATI ANIE 2012-13 E L'EVOLUZIONE DEL QUADRO MACRO-ECONOMICO NEL 2014

I dati statistici diffusi da ANIE/ANIE SICUREZZA sull'evoluzione del comparto fra il 2012 e il 2013 evidenziano la tenuta del mercato interno - cresciuto, nonostante la recessione economica, di un punto percentuale. Ancora migliore il dato sulle importazioni, aumentate del 2,5%. L'analisi dell'andamento del fatturato per segmenti, infine, rileva che - come emerso anche dalla nostra indagine - il TVCC si è distinto per il maggiore tasso di crescita (2,5%).

Se dall'Italia allarghiamo la prospettiva all'economia globale, si può innanzitutto rilevare - grazie ai dati diffusi sul sito www.asmag.com - che nel corso del 2014 il mercato mondiale dei sistemi e dei prodotti per la sicurezza ha sì continuato a **crescere**, ma a **ritmi più contenuti** di quanto previsto in origine dalle società di ricerca (un 2-3% contro uno stimato 8-10%).

In secondo luogo, più o meno a tutti i livelli dei canali di vendita le imprese medio-piccole hanno sofferto per una **progressiva riduzione dei margini**. È indubbio che il settore della sicurezza risenta delle forti criticità che contraddistinguono il quadro economico-finanziario globale: del resto, un'ampia fetta di questo settore vive su grandi progetti realizzati con finanziamenti pubblici. E se le finanze pubbliche navigano in cattive acque (si pensi soltanto ai paesi del Sud Europa) è inevitabile che quei progetti siano "congelati" in attesa di tempi migliori. La **difficoltà a conciliare crescita e profittabilità**, più volte sottolineata nella nostra indagine, è un fenomeno generale che è continuato nel 2014, spinto soprattutto dalla lotta sui prezzi che pone le imprese di fronte a una difficile scelta: sacrificare la crescita o i margini di profitto? Un dilemma che - come emerso dall'ultima edizione del Security 50 di a&s International - ha spinto molti operatori alla transizione dai singoli prodotti ai sistemi/soluzioni. Un'altra sfida importante riguarda, in particolare, i **system integrator**, che nei progetti di medio-piccole dimensioni devono a tutt'oggi superare problemi non trascurabili legati alla **compatibilità e interoperabilità fra prodotti di marchi diversi**. Senza dimenticare che il passaggio dai prodotti alle soluzioni esige che gli integratori imparino a vendere servizi realmente capaci di generare valore. Il 2014 ha infine confermato il graduale processo di **trasformazione** che sta interessando i **distributori**. Sono numerosi gli esperti del settore a sottolineare le difficoltà che questi ultimi stanno affrontando a causa dell'erosione dei margini e dei problemi legati alla reperibilità dei prodotti e servizi richiesti dalla clientela. Secondo un consulente intervistato dalla rivista consorella a&s International, per avere successo un distributore deve essenzialmente seguire due strade: diventare una grande azienda di logistica o focalizzarsi con determinazione su specifici settori verticali (o aree geografiche, o tipologie di clienti). Ai posteri l'ardua sentenza.

Variazione 2013/2012 - Comparto

Mercato Interno	1,0 %
Fatturato Totale	0,9 %
Esportazioni	0,9 %
Importazioni	2,5 %

Variazione 2013/2012 - Andamento del fatturato dei segmenti

Antincendio	0,5 %
Antintrusione di cui:	1,3 %
- Antintrusione e Sistemi di Monitoraggio Centralizzati	-1,8 %
- Controllo accessi	0,4 %
- TV.CC.	2,5 %
Building Automation	0,3 %

ITALIAN SECURITY LEADERS



FEBBRAIO 2015 a&S ITALY | 29