



Negli ultimi anni nel settore si è verificato un passaggio importante: dal concetto di prodotto si è passati a quello di sistema, con un approccio applicativo per mercati verticali. Parallelamente l'evoluzione tecnologica ha incentivato un salto in avanti nel settore, e i due aspetti stanno ponendo nuove sfide anche a livello di distribuzione, di professioni coinvolte, di soluzioni tecnologiche. Ne abbiamo parlato con due personalità d'eccellenza: **Giuseppe Garri**, Exhibition della fiera "Sicurezza", e **Rosario Romano**, Presidente di **ANIE Sicurezza**

*In recent years, the sector has seen a major transition: from the product concept, it has moved on to that of the system, with an approach which can be applied to the vertical markets. In parallel, the technological evolution has prompted a leap forward in the industry, and the two aspects are posing new challenges at a distribution level, of professionals involved, and for technological solutions. We spoke about this with two figures of excellence in the field: **Giuseppe Garri**, Exhibition fair "security", and **Rosario Romano**, President of **ANIE Security***

QUESTIONE DI SICUREZZA

Dal prodotto al sistema

SAFETY CONCERNS

From the product to the system

Connessioni - Quali gli step del passaggio dal concetto di prodotto a quello di sistema?

Giuseppe Garri - Il mercato ha ricevuto una forte spinta dal passaggio dall'analogico al digitale, attraverso un periodo di integrazione, necessaria per connettere gli applicativi meno aggiornati a quelli di ultima generazione. Oggi, dove il digitale rappresenta una realtà diffusa, l'ulteriore evoluzione è determinata da un approccio *customer oriented*, che porta a vedere ogni prodotto come parte di un tutto, un sistema o una soluzione specifica elaborata su misura per un contesto particolare. Proporre soluzioni e non solo prodotti è un imperativo per tutte le aziende di settore.

C - Come si è passati dal considerare solo i prodotti a ragionare in termini di sistema?

GG - Il diffuso bisogno di sicurezza coinvolge molteplici settori. Dal retail al residenziale, dalla cultura ai grandi eventi, fino alle infrastrutture. Ragionare in termini di soluzione conviene a tutti. Ai **produttori**, che possono ottimizzare il proprio investimento in R&D verso soluzioni sempre più customizzate, agli **installatori**, che possono specializzarsi e all'**utente finale**, che può contare su un'offerta ad hoc per le proprie necessità.

C - Quali sono stati i risvolti nel mercato?

GG - Negli ultimi anni si è accresciuta la cosiddetta "cultura della Sicurezza", rendendo più evidente l'importanza di questo settore in ogni ambito della società civile e creando maggiori opportunità di crescita della domanda, sia nel pubblico che nel privato. Ciò ha attivato le aziende, nella ricerca di nuove soluzioni e nella comunicazione. Aumentano *case histories* di successo, utili anche a formare gli installatori e informare gli utenti finali. Ulteriore spinta è arrivata dal contesto storico. La fase di stallo dell'economia, la conseguente crescita della microcriminalità e la minaccia terroristica impongono un continuo miglioramento dei sistemi e spingono sempre di più verso soluzioni personalizzate, always on e soprattutto gestibili in maniera semplice anche da remoto.

C - Come si è arrivati alla gestione centralizzata e all'integrazione di sistemi?

GG - Di gestione centralizzata si parla da anni, e rendere più semplice la fruizione delle soluzioni rappresenta un aspetto imprescindibile, accanto all'efficienza e all'efficacia delle proposte. La sicurezza diventa un patrimonio sempre più diffuso, al quale tutti devono poter accedere con facilità. A velocizzare il processo oggi contribuisce la diffusione della rete. Dalla gestione da remoto via internet si sta passando all'IoT, in cui integrazione e centralizzazione raggiungeranno il massimo delle potenzialità possibili.

C - In che modo, in relazione a questo trend evolutivo, sono cambiati i singoli prodotti?

GG - Ogni prodotto è pensato come parte di un sistema ed è sempre più facile che sia prevista la sua connessione a tecnologie di altri produttori o a sistemi più ampi. Le aziende tendono a considerare la tecnologia come un aspetto della loro proposta, che si integra con servizi di progettazione, installazione e manutenzione, ampliando di fatto il senso stesso della loro offerta.

C - Come si sono sviluppate le professioni?

GG - L'installatore è sempre più specializzato. Da una parte sono le aziende a formarlo, dall'altra gli stessi tecnici cercano il salto di qualità verso competenze più complete. I prodotti della sicurezza sono più presenti

SCENARI SCENARIOS

anche nell'offerta di installatori di impianti elettrici o soluzioni informatiche. Cresce anche l'importanza delle figure di progettisti e manutentori, competenze non sempre riunite in un solo professionista. In conclusione, l'integrazione dei prodotti e delle soluzioni non potrà che portare a un'integrazione e specializzazione anche delle professioni correlate al settore, con adeguati percorsi formativi. Più volte si è fatto riferimento all'opportunità di certificazioni dei professionisti della sicurezza.

C - In che modo, dunque, la sicurezza è confluita nell'integrazione di sistemi?

GG - Con una maggiore presenza di sistemi elettronici, connessi via Web e integrati, piattaforme per un traffico dati importante, la sicurezza è diventata una componente essenziale per difendere luoghi e persone, ma anche sempre più informazioni, dati, reti e processi. Questo nuovo scenario pone i sistemi di sicurezza come parte di un complesso ampio di applicazioni, diventando una chiave di volta per l'efficienza delle soluzioni adottate e dei servizi offerti.

Con **Rosario Romano, Presidente di ANIE Sicurezza**, ci siamo confrontati su temi simili, trovando di fatto riscontro ai concetti anticipati da Garri, ma con nuovi spunti relativi al ruolo dell'utente finale, considerazioni sull'estero, sul dettaglio delle novità tecnologiche, che trovate qui di seguito. Inoltre, **ANIE** ci ha messo a disposizione alcuni interessanti dati di mercato (vedi box).

RR - Oggi anche l'utente finale comprende il concetto di sistema, composto da vari prodotti: inizia a conoscere le varie apparecchiature, per cui la gestione integrata dei dispositivi è sempre più alla portata di tutti, e con **Internet of Things** anche gli utenti sono più consapevoli e pronti per l'integrazione dei sistemi. La sicurezza è sempre stata il cuore dell'automazione residenziale, con l'evoluzione tecnologica è nata l'esigenza di doverli integrare e, viceversa, l'integrazione dei sistemi spinge a un'evoluzione dei prodotti. In questo percorso, c'è però un rischio legato alla presenza sul mercato di prodotti poco costosi provenienti dall'Est asiatico, la cui bassa qualità tende a banalizzare il concetto di sistema, che deve quindi avere anch'esso un basso prezzo in relazione al basso costo dei prodotti. **La componente sistema è importante quanto il prodotto**, e la differenza la fa proprio l'operatore, con la sua capacità progettuale e di scegliere la soluzione migliore. E negli ultimi anni, anche il residenziale sta capendo l'importanza del system integrator, e oggi più che mai è importante l'aggiornamento professionale. In particolare, **ANIE Sicurezza** invita le singole aziende a tenere sempre aggiornato il personale tecnico, e si impegna e investe nella formazione proponendo un suo programma, con corsi di aggiornamento professionale, per assicurare una forza lavoro che vada di pari passo con l'evoluzione tecnologica.



www.sicurezza.it

DATI E ANDAMENTO DEL MERCATO

Data and market trends

Nel settore residenziale – dice **Rosario Romano, Presidente ANIE Sicurezza** – si confonde spesso video-sorveglianza con anti-intrusione, che invece sono da considerare collegati anche al controllo-accessi. Il mercato, nonostante la recessione economica, risponde abbastanza bene: da un lato la situazione economica e sociale (l'aumento della microcriminalità, l'insicurezza data dai crescenti episodi terroristici), dall'altro il decrescere del prezzo dei prodotti, hanno portato a un aumento della domanda. Inoltre, grazie alla Legge di Stabilità è prevista una detrazione IRPEF, pari a uno sconto del 50% della cifra spesa per l'installazione di un impianto di sicurezza, recuperabile nei 10 anni successivi, fino a tutto il 2016, per un tetto massimo di 96mila euro complessivi (come per la ristrutturazione edilizia).

Dopo il calo registrato nel 2008 e nei due anni successivi, anche grazie agli incentivi statali il mercato è in ripresa e costante crescita dal 2011. Le aziende che fanno capo ad **ANIE Sicurezza**, per esempio, nel 2014 hanno registrato un fatturato totale aggregato di circa 2 miliardi di euro, con un incremento del 5%. In particolare la video-sorveglianza è il settore che evolve più velocemente, e ha registrato un incremento su base annua vicino al 10%, grazie all'enorme e rapida innovazione tecnologica. Nel settore anti-intrusione registriamo circa un +7%, il comparto anti-incendio ha registrato registra + 2% annuo.

<http://aniesicurezza.anie.it>

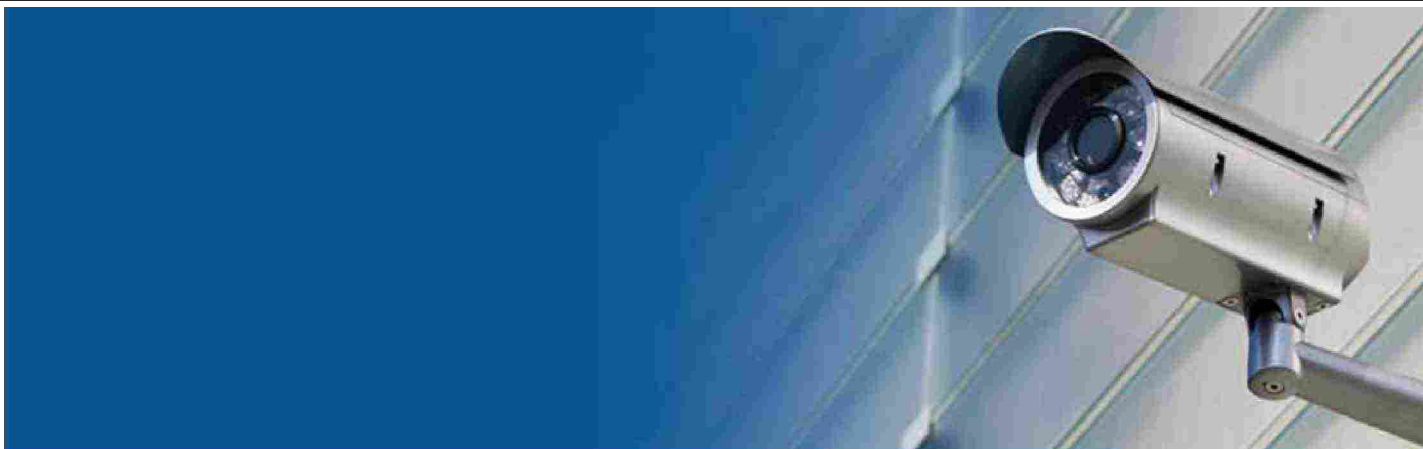
■ *In the residential sector - says Rosario Romano, President of ANIE Security - video surveillance is often confused with anti-intrusion, which is rather considered to be associated to control access. The market, despite the recent economic downturn, is responding quite well: on the one hand, the economic and social situation (the rise of petty crime, insecurity given by the growing terrorist incidents), on the other hand, the decrease in product prices has led to an increase in demand. Furthermore, thanks to the Stability Law, an income tax reduction is expected, equal to a 50% reduction of the amount spent for the installation of a security system, recoverable in the following 10 years, until the end of 2016, for a maximum of 96 thousand euro total (the same goes for building renovation).*

After a decline in 2008 and in the two years after that, thanks to government initiatives, the market is recovering and has been growing steadily since 2011. The companies which are part of ANIE Security recorded in 2014, for example, a total aggregate turnover of around 2 billion euro, with an increase of 5%. In particular, the video surveillance is the sector evolving the more quickly, and has recorded an annual increase close to 10%, thanks to the enormous and rapid technological innovation. In the anti-intrusion sector, we recorded around a 7% increase, the fire-fighting division registered a 2% increase per annum.

C - 4K e collegamenti su IP sono l'argomento del giorno, anche nel settore Sicurezza.

RR - Con l'avvento del 4K nelle telecamere a circuito chiuso, si può avere una qualità dell'immagine elevatissima e lo zoom è così dettagliato e con particolari così nitidi da poter delineare il volto del potenziale intruso. I vantaggi sono enormi, anche se siamo in fase embrionale, e nel giro di massimo un paio d'anni potremo beneficiare del 4K in modo completo e su tutta la catena, dalla ripresa alla visualizzazione.

Sarà cura del singolo operatore adattarsi al cambiamento tecnologico, acquisendo le competenze necessarie con l'**aggiornamento professionale continuo**. La tecnologia arriva prima al mondo consumer e poi ai professionisti di settore, che hanno invece bisogno di sperimentare, con test e verifiche, per arrivare a un'integrazione attraverso la gestione integrata tramite rete IP.



■ Connessioni - What are the stages of transition from product concept to that of the system?

Giuseppe Garri - The market received a boost from the transition from analogue to digital, over a period of integration, which is necessary in order to connect the less up-to-date applications to this of the latest generation. Nowadays, where digital is a widespread reality, the further evolution is determined by a customer orientated approach, which leads to every product coming part of a whole, a system or a specific solution tailored to the needs of a particular situation. Providing solutions and not only products is a necessary thing for all companies in the sector to do.

C - How did the change happen, of thinking solely of the products to thinking about it in terms of systems?

GG - The widespread need for security involves multiple sectors. From retail to residential, from culture to large events, right up until infrastructure. Thinking in terms of solutions is beneficial to all. Manufacturers, who can maximise their investment in R&D towards increasingly tailor made solutions, to installers, who can specialise in the field and to the end user, who can count on an ad hoc offer, tailored to his needs.

C - What were the implications in the market?

GG - In recent years, the so-called safety culture has increased, making the importance of this sector clear in every areas of civil society and creating more opportunities for a growth in demand, in both the public and private sectors. This has enabled companies in their research for new solutions and communication strategies. Increasing the number of successful case histories is also useful in order to train installers and inform end users. A further boost came from the historical background. The phase of the stalling economy, the consequent growth of petty crime and terrorist threats requires a continuous improvement of systems and is driving more towards customised solutions, always on and, above all, manageable, in a simple manner, remotely.

C - How did you arrive at centralised management and systems integration?

GG - Centralised management has been spoken about for years, and making it easier to use the solutions is an essential aspect, alongside efficiency and effectiveness of the proposals. Security is becoming increasingly widespread, and something which everyone should be able to easily access. To speed up the process nowadays, network deployment helps. From remote management via the Internet, we are moving onto the IoT, where integration and centralisation will reach their full potential.

C - In what way, in relation to this evolving trend, have the individual products changed?

GG - Every product is designed to be part of a system and it is becoming increasingly easier to enable it to connect to technologies from other manufacturers or to larger systems. Companies tend to view technology as one feature of their proposal, which integrates with design services, insulation and maintenance, thereby extending their offer.

C - How did the professions develop?

GG - The installer is becoming increasingly specialised. On the one hand, the companies are shaping the installer, but on the other hand, the same technicians are looking to take the leap towards more complete skills. Safety products are also more available the offers from installers of electrical systems or IT solutions. The figures of designers and maintenance personnel also become more important, skills which are not always united in one professional. To conclude, the integration of products and solutions could only lead to integration and specialisation, even in the professions connected to the sector, with the adequate training. Several times, reference is made to the chance for certification for security professionals.

C - How, therefore, is security merged into systems integration?

GG - With a greater presence of electronic systems, connected via the Web and integrated, platforms for important traffic data, security has become an essential feature to protect people and places, but also increasingly to protect information, data, networks and processes. This new scenario places security systems as part of a large set of applications, putting it in a key role to ensure the efficiency of the adopted solutions and services offered.

With **Rosario Romano**, President of **ANIE Security**, we discussed similar themes, finding some feedback for the concepts put forward by Garri, but with new ideas surrounding the end user, thoughts about abroad, about the details of the new technology, which you will find below. Furthermore, **ANIE** has also provided some interesting data from the market (see the box).

RR - Today, the end user understands the concept of the system, made up of various products: he begins to recognise the various devices, so integrated management of devices is becoming more affordable for everyone, and with the **Internet of Things**, the users are also more aware and prepared for systems integration. Security as always been at the heart of residential automation. With the technological evolution, the need has arisen for integration, and vice versa, systems integration has led to the products evolving. Going down this path, however, you run the risk of the market presence of low cost products from East Asia, whose low quality tends to trivialise the concept of the system, which should therefore also be inexpensive in relation to the low cost of the products. The component system is just as important as the product, and the difference is the operator, with its ability to design and choose the best solutions. In recent years, even the residential field is understanding the importance of the systems integrator, and nowadays, more than ever, professional development is important. In particular, **ANIE Security** recommends individual companies to keep their technical staff up-to-date, and undertakes and invests in training, offering its own programme, with professional development courses to ensure the workforce is evolving at the same rate as the technology.

C - 4K and IP connections are the topics of the day, also in the Security sector.

RR - With the arrival of 4K in CCTV cameras, you can achieve an extremely high image quality and the zoom is so detailed and sharp that you can reproduce a clear outline of the face of a potential intruder. The benefits are huge, even if we are still in the very early stages, and within a maximum of a few years, we will be able to completely reap the benefits of 4K, throughout the whole chain, from shooting to viewing. It will be the responsibility of each operator to adapt to this technical change, acquiring the necessary skills, undertaking continuous professional development. The technology comes firstly to the consumer world and then to professionals in the sector, who, instead, need to experiment with tests and verification procedures, in order to achieve integration through the integrated management via IP networks. 📌