

LE INDAGINI

Ilaria Garaffoni

IP: dagli slogan alla realtà dell'installazione

Si sente tanto parlare di IP, cloud, networking, standardizzazione.

Ma quale distanza c'è tra la fisiologica corsa all'innovazione dei vendor e la concreta capacità di assorbimento del mercato e di recepimento tecnologico da parte dell'installazione?

Come risponde realmente l'operatore del canale alla proposta di IP? E come risponde l'utente finale alla proposta di IP? Quale target è più sensibile e attento? Il mercato percepisce realmente il valore tecnologico e commerciale dell'IP? a&S Italy ha ancora una volta riunito diversi operatori che, a vario titolo, si occupano di IP e di security per indagare il grado di penetrazione e di comprensione della tecnologia IP nelle sue varie declinazioni per la security fisica.

Come sempre si è deciso di analizzare la questione partendo dalla presentazione di elementi quanto più possibile oggettivi: i numeri.

A livello globale, l'analista *Research and Markets* stima una crescita del video IP a un tasso annuale medio del 24,89% fino al 2018, mentre secondo *IHS* entro la fine di questo 2014 si concretizzerà il pluriannunciato sorpasso dei prodotti network video rispetto a quelli analogici. *IHS* ritiene inoltre che il peso sempre più rilevante dei *big data* darà grande impulso alla domanda di videocamere HD.

Sul fronte tecnologico, le parole chiave del 2014 saranno: *integrazione con il controllo accessi* (trend già partito nel 2013), *Total Solutions* (che eliminano in radice ogni problema di integrazione, installazione e migrazione), *IP plug-and-play* (da cui la crescita di VMS preinstallati "pronti all'uso"), e naturalmente *Mobile* in tutte le sue declinazioni.

Sul fronte delle applicazioni, video analisi intelligente e software VMS diventeranno sempre più strumenti a supporto del business e della gestione d'impresa. Sul versante del target, ormai saturato il mercato hi-end (particolarmente penalizzato dal blocco dei finanziamenti governativi), i player del video IP si stanno rivolgendo alle PMI con impianti fino a 16 camere a prezzi accessibili. Le soluzioni storage edge e cloud aumenteranno questo trend. E in Italia che succede?

LA SITUAZIONE ITALIANA

L'analisi dei fatturati 2013/2012 di **ANIE** Sicurezza, sebbene sia stata rilasciata ad oggi in soli termini di sentiment, per il TVCC parla di un + 2,51 nel 2013, il peggior risultato da dieci anni a questa parte. Considerato però il contesto dell'industria elettronica ed elettrotecnica in generale, la videosorveglianza resta una perla rara e traina l'intero comparto sicurezza, contribuendo in modo significativo a creare un complessivo segno +. Quindi c'è ben poco da lamentarsi. Il dato va peraltro analizzato anche in relazione al forte e costante aumento dell'offerta, che assomma anche operatori provenienti da altri settori (networking, IT, vigilanza) e al contestuale abbattimento dei costi delle unità vendute, soprattutto per le tecnologie di nuova generazione (video IP).

DALL'ANALOGICO ALL'IP IN UN MERCATO "PROSUMER"

In tema di migrazione, secondo i dati emersi dall'ultima tavola rotonda organizzata da *a&s Italy*, il mercato delle grandi quantità resta tuttora ampiamente dominato dall'analogico e da operatori che applicano margini (e spesso professionalità) di tipo consumer. L'Italia vede infatti un 80% di installato curato da grossi installatori elettrici e solo un 20% di installazione professionale di sicurezza. E all'interno di questo sottoinsieme di impian-



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LE INDAGINI



GRAZIE A

Un caloroso grazie a quanti, mettendosi - e mettendoci - in discussione, hanno permesso alla redazione di *a&s Italy* di realizzare questa indagine. (L'elenco segue l'ordine alfabetico di cognome)

Maurizio Barbo (Milestone Systems)
 Roberto Briscece (Axis Communications)
 Antonmarco Catania (GSG International)
 Mario Conedera (MESA)
 Gianluca Farina (Videotrend)
 Andrea Fontana (Pelco by Schneider Electric)
 Ilaria Garaffoni (a&s Italy)
 Maurizio Giovanelli (Europlanet)
 Domenico Ieno (Canon Italia)
 Leonardo Lomma (AIPS)
 Roberto Motta (a&s Italy)
 Francesco Paradiso (DLink Italia)
 Ivan Piergallini (Milestone Systems)
 Marco Pili (Hikvision)
 Antonella Renaldi (Satel Italia)

ti, forse il 5% dei sistemi può dirsi totalmente over IP. La distribuzione su canali non professionali ha poi creato un pericoloso ibrido: la nascita di un mercato "prosumer", con i ridotti margini tipici del mercato consumer non compensabili però dai volumi, anch'essi ridotti, tipici del mercato professional.

Come uscire dall'impasse? Puntare sull'integrazione, formare gli installatori ad avere un approccio più progettuale alla sicurezza, proporre un approccio meno "hardwarecentrico" e più focalizzato sull'intelligenza e sul software. E se il consumer avanza comunque inarrestabilmente, utilizzarlo come vettore e volano per accedere ad un settore professional più competente e più disposto a spendere, educando agli operatori di canale a vendere su un doppio binario: quello a valore ma anche quello a volume. Perché non di rado capita che sia lo stesso utente finale a chiedere IP...e che il professionista non sia sufficientemente pronto per cogliere appieno il suo input.

Sbagli che si pagano. E che, stando ai partecipanti più professionalmente anziani della tavola rotonda, si ripetono da sempre.

ALLA RICERCA DEL LOW-END

Del resto le piccole e medie imprese e lo stesso residenziale sono diventati sempre più consapevoli dei vantaggi ottenibili installando dispositivi di sicurezza: per l'analista *IHS*, il 20% degli americani che dispongono di abitazioni di proprietà si avvale già di servizi professionali di monitoraggio, secondo un trend crescente legato alla disponibilità di tecnologie sempre più convenienti e semplici da utilizzare. Non dev'essere quindi un caso che telecamere IP entry-level stiano crescendo: sempre secondo *IHS*, nel biennio 2014-16 il mercato globale delle telecamere network "consumer" e DIY (Do It Yourself) passerà dalle 846.200 unità attuali a 1,3 milioni (+54%). Orecchie dritte!

