

Citel, dopo un 2017 in crescita, annuncia l'ERP della sicurezza fisica e della compliance

a colloquio con Nils Fredrik Fazzini, amministratore delegato di Citel Spa
a cura della Redazione

Citel Spa, nome storico nel settore **PSIM**, ovvero dei sistemi informatici e delle soluzioni per la gestione della sicurezza fisica, della safety e della compliance in genere, comunica di avere chiuso il 2017 con un bilancio ancora in formazione ma che fa emergere un risultato in positivo con una crescita dei ricavi intorno al 10% e un portafoglio ordini record, superiore al 30% dei ricavi dell'anno appena chiuso.

Abbiamo chiesto all'AD di Citel, **Nils Fredrik Fazzini**, le sue valutazioni sull'anno appena trascorso e sugli indirizzi tecnici e commerciali che la società intende attuare nel 2018 in continuità o meno con gli anni recenti.

I ricavi nel 2017 sono in linea con le aspettative? E quali sono le particolarità nella composizione?

È un risultato con ricavi in crescita di circa il 10% - interamente basato su sistemistica e piattaforme PSIM - e lo stesso vale per il risultato finale, che è positivo e in linea con l'andamento negli anni recenti. I numeri saranno rilasciati a bilancio approvato. Alla crescita dei ricavi ha contribuito in misura significativa l'acquisizione di nuovi utenti e commesse di peso in ogni settore, dal credito alla manifattura, dalla GDO alle Infrastrutture Critiche, che sono andati ad aggiungersi agli utenti attuali, che comprendono già i più grandi nomi in quei comparti.

Quali sono i nuovi nomi tra gli utenti che hanno aderito al modello PSIM?

L'Ecosistema dell'utenza del Centrax-open-PSIM di Citel continua ad essere senza confronti nel mercato italiano, visto che comprende le principali banche italiane e Poste, grandi nomi come Amiacque, Enel, ENI, IKEA, Fastweb, Italgas, Ducati, Lamborghini, Leonardo, Mediaset, Snam, Saipem; ed inoltre grandi musei, il Comune di Roma, i principali nomi della Logistica e dei Servizi di Security per un totale di oltre 100 PSIM in esercizio di ogni dimensione: dal più

esteso in assoluto, Poste Italiane con 12.000 uffici collegati, a quelli dedicati ad una Infrastruttura Critica o a una impresa industriale come la Ducati o la Lamborghini.

100 utenti di peso sono un numero elevato, se si considera che si

tratta di società ai vertici di classifica dei rispettivi settori, una fascia dove gli interlocutori sono particolarmente sensibilizzati al tema della sicurezza anche per motivi di compliance, e dove l'informatizzazione della soluzione non è un'opzione ma, ormai, una strada obbligata.

Sono utenti necessariamente esigenti e che, in tutta una serie di casi, per la prima volta hanno fatto un progetto di rottura con un passato in cui ci si poteva soltanto adattare ad un catalogo unico. Ed è interessante collaborare in casi come questi, dove si tocca con mano una particolare motivazione ad innovare e migliorare i processi gestionali e le soluzioni tecniche una volta recuperata la libertà progettuale.

Quali pensa siano le linee di tendenza del mercato PSIM nel 2018 e oltre?

L'espansione continuerà nella fascia alta, dove vi sono ancora molti grandi utenti non ancora toccati dall'evoluzione PSIM, ma anche in fascia media, dove la flessibilità della nostra sistemistica permette soluzioni sostenibili. D'altra parte, non vedo alternative al modello di informatizzazione sottintesa nel PSIM anche nelle fasce inferiori. Si tratterà soltanto di creare un modello per il coinvolgimento delle Terze Parti incaricate di sostituirsi a Citel avendone comunque tutto il supporto formativo e operativo necessario.





Che tipo di concorrenza pensate di incontrare in fascia da media a medio-bassa? Non pensate di scontrarvi con i produttori di sistemi di supervisione della sicurezza, tipicamente desk-top mono-operatore e mono-applicazione?

In realtà questa competizione è già in corso in qualche misura ma in forma anomala, anche se non è detto che vi sia della malafede. Ci sono stati casi in cui è stato proposto come PSIM un puro software di supervisione di allarmi, con una grafica curata e alcune funzioni appropriate; mentre tutti gli addetti ai lavori sanno che quella “*workstation*” con a bordo un “*Application Software*” non è un *Sistema Informatico*: ergo, non è un PSIM.

Una soluzione di tipo workstation potrà essere chiamata al massimo “*postazione di supervisione allarmi*” ed è evidente, per chi si informa, che un PSIM è su un altro pianeta. In molti casi è solo un equivoco, che nasce dal fatto che nel settore della sicurezza fisica gli specialisti in informatica con una specializzazione sistemistica non sono molto diffusi. Quanto prima sarà quindi necessario arrivare ad un chiarimento, di cui non ci siamo mai preoccupati perché il nostro utente-tipo in fascia alta e medio alta è già attrezzato per non prendere in considerazione sistemi che non siano chiaramente un PSIM nella sostanza tecnico applicativa e nella struttura che lo propone e supporta.

Ci può anticipare quali politiche ed iniziative avete in preparazione per la condivisione con il mercato potenziale PSIM per consolidare una cultura del PSIM professionale e per supportare gli indirizzi evolutivi di questo segmento di mercato? Ed anche per contenere l'estensione di quelle zone grigie che si generano dalla rincorsa al PSIM?

Innanzitutto siamo quasi pronti con un e-book, che stiamo integrando appunto con delle classificazioni mirate ad evitare le ambiguità e le scorciatoie suscettibili di pregiudicare il buon esito di un progetto che poi è l'utente a pagare.

Ma, soprattutto, lavoreremo sull'organizzazione del nostro Ecosistema di utenti e partner in ottica ERP. Ed è naturale che ciò venga fatto da noi per primi, per la nostra completa aderenza al paradigma del sistema informatico, e che l'Ecosistema di utenti, partners, terze parti, non vada soltanto identificato e informato ma vada anche attivato e stimolato per produrre valore aggiunto da far ricadere sulla comunità. Potrei concludere affermando che, fino ad oggi, Citel è riuscita a gestire questi processi sinergici facendo da perno dell'ecosistema di utenti, terze parti, fornitori complementari sulla base di rapporti soprattutto individuali; mentre ora riteniamo giunto il momento per stimolare e alimentare con apposite iniziative i processi collaborativi che un modello di tipo ERP punta ad organizzare, alimentare e valorizzare.

Il paradigma e il modello collaborativo riconducibile all'ERP sono i più appropriati e attuali per qualificare un PSIM professionale, evolutivo, aperto

Questa è la conclusione cui è arrivata Citel di recente. Il modello **ERP** (Enterprise Resource Planning), nato nel mondo dell'informatica gestionale, porta a costituire la cinghia di trasmissione di un sistema complessivo che fa convergere processi informatizzati di gestione su una base dati che coinvolge software *dipartimentali* specializzati, forniti insieme al sistema principale di governo, oppure da partner o da altri fornitori selezionati dall'utente, preesistenti o di nuova adozione.

Condizione irrinunciabile per l'appartenenza all'ERP: **l'impegno dei fornitori complementari a collaborare all'integrazione per l'interoperabilità**, dei propri prodotti e piattaforme secondo un accordo normalizzato nell'interesse dell'utente finale.

In realtà tutto questo è già in atto, se si considerano le tre comunità che costituiscono l'Ecosistema Centrax-open-PSIM: quella degli utenti, quella delle terze parti di integrazione e quella dei produttori complementari integrati; con numeri tali che ormai richiedono una forma di organizzazione e di procedimenti che renda fluidi i processi sinergici e che li canalizzi a fini di efficienza e fruibilità.

Per il Security Manager utente di un PSIM di Citel, l'approccio e il contesto ERP, una volta a regime, potrà permettere la condivisione di problematiche, soluzioni e valutazioni, compresa la qualificazione delle terze parti di servizio. E faciliterà tra l'altro la messa a fuoco dei valori di sistema e di processo, sia nell'immediato che in chiave di assicurazione dei requisiti di qualità del *Progetto Permanente* o, se si preferisce, di *Life-cycle Project*.



CONTATTI: CITEL SPA
info@citel.it
www.citel.it