

Sicurezza fisica, la Trasformazione Digitale spinge il mercato globale ma in Italia passa la parola

di Raffaello Juvara

Grand View Research prevede una crescita vicina al 10% all'anno per il mercato globale della sicurezza fisica fino al 2025. Tirano Building Automation, Servizi, IoT, Sicurezza IT. Cresce In Italia la domotica e si trasforma la vigilanza privata, ma gli installatori sono ancora troppi e troppo piccoli.

Il mercato globale

Secondo lo studio di **Grand View Research Inc**, il mercato mondiale della sicurezza fisica crescerà da 180 miliardi di dollari nel 2018 a 300 miliardi di dollari entro il 2025 con Cagr del 9,4%, trainato dallo sviluppo di nuove infrastrutture in alcuni mercati regionali e dalla crescente diffusione in tutto il mondo di **sistemi integrati negli edifici**.

In particolare, il mercato sarà dominato dal **settore dei servizi** con un indice di crescita del 9,6% mentre la **videosorveglianza** dovrebbe diventare il maggiore segmento hardware entro il 2025. Sarà però il settore del **controllo accessi** a crescere più rapidamente fra il 2019 e il 2025.

Lo studio prevede, inoltre, che la **tecnologia IoT** sarà uno dei potenziali fattori di crescita del mercato, potendo incrementare la sicurezza fisica in molti modi: sensori e dispositivi connessi e sistemi d'allarme automatizzati migliorano l'efficienza dei sistemi di sicurezza e forniscono maggiori funzioni, come il monitoraggio intelligente, l'allerta manomissione, la protezione perimetrale, la localizzazione di auto, eccetera.

Grand View Research ritiene che il driver di crescita del segmento della **videosorveglianza**, oltre alle innovazioni tecnologiche nel campo dell'analisi video e dell'apprendimento automatico, sarà la necessità di sostituire le vecchie telecamere CCTV, con poche funzioni e immagini sfocate, con telecamere UHD dalle prestazioni nettamente superiori come le immagini in 4K, il rilevamento di movimento e la modalità di visione notturna.

Lo studio mette infine in evidenza che la convergenza fra **reti IT** (Information Technology) e **reti OT** (Operation Technology) alla base dell'Industria 4.0, si sta rivelando una priorità per molte aziende manifatturiere, ma la proliferazione di dispositivi in rete concepiti per impieghi diversi dalla sicurezza sta facendo anche aumentare la preoccupazione che possano venir utilizzati più facilmente come vettori per entrare nel sistema informatico aziendale. Cresce quindi la domanda di dispositivi e di sistemi in grado di garantire maggior sicurezza IT, anche in funzione della protezione dei dati personali per la quale sta crescendo la consapevolezza in Europa sotto la spinta del Regolamento Europeo del 2016 (GDPR) e dell'effetto deterrente dei controlli e delle pesantissime sanzioni.





Il mercato italiano

Fin qui a livello globale. Ma in Italia cosa sta succedendo?

Una prima risposta riguarda la **videosorveglianza**. Come ha riportato **Matteo Scomegna** di Axis nell'analisi del mercato pubblicata da essecome a febbraio ([leggi](#)), secondo IHS il mercato italiano del segmento rimarrà stazionario a quota 130 milioni nei prossimi tre anni. Il contrasto con la crescita globale prevista da Grand View Research può venire spiegato da una parte con il fatto che il parco installato in Italia è relativamente recente; dall'altra che in Italia, come nella maggior parte dei paesi occidentali, non sono previsti programmi governativi di controllo di massa della popolazione attraverso la videosorveglianza come in Cina ([leggi](#)) che trainano da anni il fatturato del segmento a livello mondiale ma, soprattutto quello dei produttori locali.

Molto contrastata la situazione del **mercato residenziale**. La ricerca IPSOS commissionata da fiera Sicurezza nel 2017 aveva evidenziato che appena il 27% del campione aveva un "sistema di allarme antintrusione" e addirittura solo il 4% un "sistema domotico integrato ai sistemi di allarme" ([leggi pag. 12](#)).

Non stupisce quindi che, secondo Edilportale, il mercato nazionale della "casa connessa" sia cresciuto nel 2018 del 52% a 380 milioni di euro, dei quali oltre un terzo (130 milioni) sia rappresentato da "soluzioni per la sicurezza". Considerando che gli immobili censiti dall'Agenzia delle Entrate come "abitazioni principali" erano quasi 20 milioni nel 2014 ([leggi pag. 17](#)), si comprende perchè questo segmento sia considerato una sorta di prateria sconfinata anche da parte di provider internazionali di settori come assicurazioni, finance, utilities, telecom. Ad esempio, Edison, azienda italiana controllata da EdF, si propone di raddoppiare nei prossimi anni i suoi attuali 1,3 milioni di clienti offrendo servizi integrati, fra cui quelli di domotica, come ha dichiarato ad *Affari & Finanza* del 24 giugno scorso il neo amministratore delegato **Nicola Monti**.

Sul fronte dell'antintrusione, sembra faccia la parte del leone **Verisure**, operatore basato in Spagna ma originato dalla svedese Securitas, ora di proprietà del fondo americano Hellman & Friedman, con soluzioni "as a service" proposte in maniera capillare e con il supporto di una massiccia azione pubblicitaria, che sta creando molti problemi al canale tradizionale della sicurezza fisica, che fatica molto a contrastarne l'azione.

I motivi di queste difficoltà sono da ricercare anche, se non soprattutto, nella frammentazione estrema del mercato degli impiantisti, con oltre 60.000 ditte iscritte nelle Camere di Commercio e una media di 0.9 addetti per ditta (vedi box). In molti casi, questi piccoli installatori non dispongono di struttura commerciale e neppure di sito web (con indirizzi di posta elettronica @gmail.com) perchè considerano ancora sufficiente il "passa parola" per promuovere la propria attività. Un modello che, nel migliore dei casi, è in grado di intercettare fasce residuali di utenti di prossimità che vogliono acquistare un impianto di sicurezza, possibilmente con qualche funzione domotica, dall'installatore "di fiducia" al quale consegnano letteralmente le chiavi di casa...

Il cambiamento della vigilanza privata

Fino a non molto tempo fa, anche il settore dei servizi di sicurezza (vigilanza privata) era caratterizzato da un frazionamento estremo, prodotto da un impianto legislativo risalente addirittura alla fine del XIX secolo e solo parzialmente rinnovato l'ultima volta nel 1931. La riforma del 2010, conseguente alla condanna dell'Italia da parte della Corte di Strasburgo del 2007, sta modificando il settore con un processo di fusioni e acquisizioni che gradualmente lo avvicina ai modelli più evoluti di "global security provider". Nella nicchia delle aziende specializzate nel trasporto e nel trattamento



dei valori, il numero degli operatori abilitati da Bankitalia è sceso in 10 anni da quasi 200 a poche decine ed è di pochi giorni fa l'**acquisizione di IVRI da parte di Sicuritalia** che ha fatto nascere il primo operatore nazionale dalle dimensioni e capacità operative di livello internazionale, con 15.000 dipendenti e 650 milioni di fatturato. Ragionevole pensare che, a breve, avverranno altri M&A che diminuiranno ulteriormente il numero degli operatori aumentandone le dimensioni, mentre verrà accelerata l'offerta integrata di servizi e tecnologie in un mercato della sicurezza fisica che vale nel nostro Paese almeno 5 md di euro e 100.000 posti di lavoro tra guardie giurate e figure tecniche specializzate.

IMPIANTISTICA, AUMENTA IL MERCATO MA I PICCOLI INSTALLATORI DEVONO CRESCERE

di Luca Baldin, Project Manager Smart Building Italia

I dati relativi all'installazione impiantistica, recentemente resi noti dal **CRESME**, sono di estremo interesse per comprendere lo stato di salute, le potenzialità di sviluppo e i problemi di un comparto che vive una stagione di grande trasformazione, indotta, se vogliamo, proprio dall'innovazione tecnologica, di cui dovrebbe essere protagonista. Il mercato è non solo importante, con i suoi oltre 62 miliardi di fatturato annuo, ma anche con un buon tasso crescita, con una variazione 2018 su 2017 del 3,6%, che segue un +5,3 dell'anno precedente. Ma il dato che colpisce di più è l'incidenza dell'impiantistica sul totale del comparto edilizio, con un numero di addetti salito al 33,5% del totale e, soprattutto, un valore che oramai sfiora il 50%.



Tutto bene quindi? Non proprio, perché a proseguire l'analisi scopriamo anche che oltre il 94% delle imprese di installazione è composta da un numero di addetti che va da 1 a 5, e soltanto lo 0,4% supera i 50. Un "nanismo" frutto di una tradizione artigiana che segna il passo e che risulta spesso inadeguata ad offrire una risposta corretta alle sfide tecnologiche del futuro. Piccolo quindi non è più "bello".

Se la grande partita dell'innovazione impiantistica si gioca e si giocherà sempre più sull'integrazione di sistemi a complessità crescente, che richiederà competenze sempre più raffinate e spalle larghe per poter aggredire le grandi commesse, scopriamo allora che gran parte del mondo dell'installazione italiano ha bisogno di innovarsi, certamente sul lato del know how, ma non di meno da un punto di vista organizzativo, attraverso la costituzione di reti d'impresa che sappiano mettere assieme saperi diversi in grado di offrire soluzioni integrate e, soprattutto, quei servizi di manutenzione 7/24 che oggi sono forse la fetta più appetitosa di un mercato nascente.