

Da Axitea le proposte per una sicurezza prossima ventura

a colloquio con Maurizio Tondi, VP Strategy & Operations Governance di AXITEA a cura della Redazione

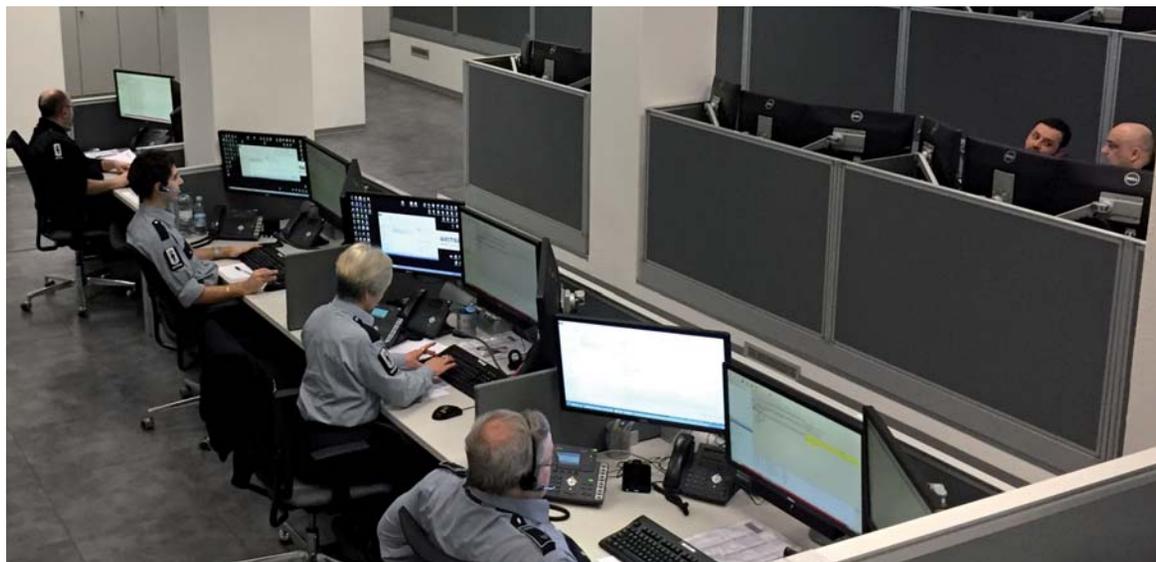
Axitea si sta presentando sul mercato della sicurezza privata italiana, di cui è un protagonista storico, con una nuova veste di Full Security Business Partner. Quali sono i contenuti strutturali di questa proposta?

Axitea rappresenta un osservatorio privilegiato nel settore della sicurezza in Italia, per il suo ruolo storico di Istituto di Vigilanza e per aver anticipato alcune tendenze poi rivelatesi fattori critici di successo come, ad esempio, aver acquisito capacità di integrazione di sistemi e di tecnologie innovative per la sicurezza. Oggi il settore – direi – è in una fase di riconfigurazione e trasformazione, trascinata sempre più dalla convergenza tra informatica, telecomunicazioni e lo straordinario avvento dell'Internet delle Cose che, con oltre 50 miliardi di device collegati in rete, rappresenterà il sistema nervoso di riferimento anche nel mercato della sicurezza e della protezione di asset, infrastrutture critiche, dati, informazioni, “sapere” e persone. Da questa convergenza e dalla sinergia con adiacenze di mercato – unitamente ai requisiti di multidisciplinarietà che la sicurezza impone ed alla favorevole propensione delle imprese all'outsourcing – nascono le condizioni non solo per un rinnovato ruolo del Chief Security Officer all'interno delle imprese, ma più specificatamente per l'affermarsi sul mercato di player in grado di farsi carico del fabbisogno complessivo di sicurezza delle imprese private e pubbliche. Ciò è già più evidente per il settore delle piccole e medie imprese, per il segmento del microbusiness e per il SOHO (Small Office Home Office), dove è più elevato sia il rischio che la minaccia, dove è più sentito il bisogno di un **Full Security Business Outsourcer**,



in grado di operare nel virtuoso incrocio tra tecnologie, servizi end-2-end, processi ed organizzazione. Axitea, che mi piace chiamare *Next Generation Axitea* perché interpreta un processo di forte rinnovamento e trasformazione anche a livello di management, di organizzazione, di valorizzazione degli asset critici, di missione e di modello di business, si sta proponendo sul mercato proprio per interpretare questo nuovo ruolo.

Per quali tipologie di utenti finali avete sviluppato questo modello, innovativo per il settore specifico

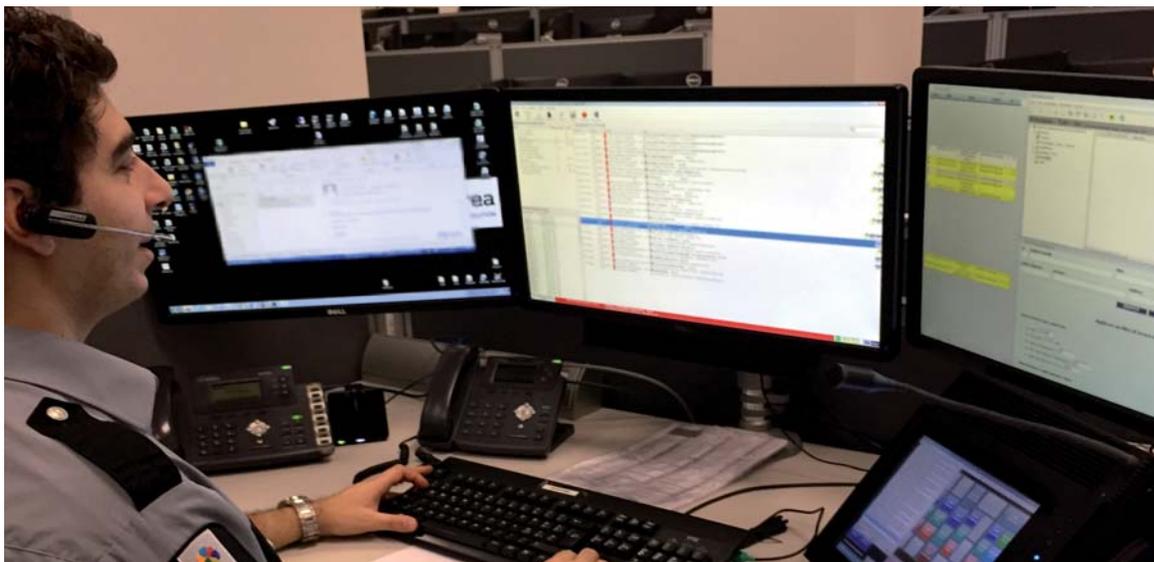


della sicurezza fisica ma ampiamente consolidato nell'IT e nelle Tlc?

La rinnovata proposizione di valore, che Axitea sta sviluppando, prevede una forte integrazione tra tecnologie innovative e il riposizionamento strategico delle nostre Centrali di Alarm Monitoring e della nostra capacità di gestione da remoto degli allarmi e poi degli interventi, che rappresentano elementi di eccellenza e di valore per la catena del servizio alle imprese. Da questa sinergia e dalla attività di scouting tecnologico che stiamo guidando, deriva un portafoglio rinnovato e innovativo, fortemente semplificato dal punto di vista dell'utente, per indirizzare primariamente i requisiti di protezione da atti predatori, furti e rapine nel settore del retail, delle banche, delle industrie e degli esercizi commerciali. Contestualmente, stiamo finalizzando una proposizione che indirizza anche elementi *mission critical* di più grandi organizzazioni in ambito privato e pubblico e che prevede anche la gestione informatica della sicurezza: dal firewall, all'intrusion detection, fino alla managed security. Qui è dove è più evidente l'innalzamento del profilo di attacco da parte di hackers specializzati e cybercrime, che sfruttano tecniche sempre più sofisticate e rapide per l'inibizione di un servizio, per la sottrazione di informazioni e di dati sensibili e per frodi articolate. È necessario, quindi, poter prevenire e rispondere con adeguate contromisure, che uniscano differenti competenze e raggiungano elevati livelli di automazione, dove il solo intervento umano può non essere adeguato ed efficace.

Come viene integrata e valorizzata nel vostro modello la struttura storica della vigilanza, con una presenza diretta importante sul territorio con sedi operative, control rooms e pattuglie sul territorio?

Certamente, in questo percorso di forte evoluzione verso la **sicurezza integrata**, giocano un ruolo strategico ed essenziale ai fini dell'erogazione di un servizio di alta qualità caratterizzato da: SLA (Service Level Agreement) profilati, capacità storica di gestione, acquisizione e trattamento degli allarmi che le nostre tre centrali sono in grado di assicurare su tutto il territorio nazionale. Ciò è ovviamente il frutto della gestione integrata dell'allarme, delegata esclusivamente alle nostre Guardie Giurate, che hanno una competenza specialistica sul processo, esperienza e seniority distintiva; loro rappresentano l'elemento cruciale del servizio e della soddisfazione del cliente. Considerata in alcune aree l'integrazione con elementi tecnologici ad elevata complessità progettuale e realizzativa, è anche determinante nella catena del valore di Axitea la presenza di Centrali di System Monitoring che assicurano l'integrazione, l'interrogazione dei sistemi, la valutazione degli impatti funzionali, il collaudo dei sistemi coinvolti nell'erogazione dei servizi ed il supporto tecnico. A questi asset essenziali per la delivery, aggiungiamo l'attività consulenziale dei **Security Specialist Axitea**, che opera nella fase di prevendita e vendita come "Advisor" del cliente e la struttura di **Field Engineering** che opera per la progettazione e per tutte le attività di "lifecycle management" delle infrastrutture di sicurezza.



Il settore bancario e il sistema distributivo (retailer e negozi di prossimità) sono oggi i principali mercati verticali per la sicurezza, con segnali importanti provenienti dalle infrastrutture critiche. Quali sono le proposte specifiche di Axitea per queste categorie di utenti?

Mai come ora, la forte spinta all'integrazione, non solo infrastrutturale ma anche applicativa, trova un campo di forte utilizzo nell'ambito del retail, settore che registra una forte evoluzione. Tale trasformazione è legata a fenomeni organizzativi, di fusione, di aggregazione e di riconfigurazione complessiva della catena distributiva, per quanto riguarda i grandi gruppi o i grandi centri commerciali o comunque una riprogettazione/adequamento anche solo per ragioni di efficientamento, per quanto riguarda i punti vendita, i negozi, piccole catene e i discount. Questo è verificato dalla osservazione dei tre elementi sui quali si concentra questa evoluzione: *il sistema di ingaggio del consumatore, il sistema di pagamento, l'ergonomia del layout di vendita*. In una logica ed in una prospettiva integrata come quella che Axitea ha sviluppato, anche la sicurezza deve poter operare in modo integrato su questi tre elementi, trasformandosi da applicazione verticale ad una sorta di piattaforma orizzontale, integrabile, programmabile e interoperabile. La impostazione e questi requisiti - che derivano da un'architettura di sistema già applicata con successo nel mondo IT e Tlc - sono i cardini delle nuove soluzioni e delle logiche di servizio delle banche, im-

pegnate in un percorso di riequilibrio delle filiali e delle agenzie orientato all'efficienza da un lato, ma anche ad aumentare la produttività di branch sempre più "unattended" ed automatizzate, che necessitano inevitabilmente di rinnovata protezione.

Come vi proponete nei confronti dei vendor delle tecnologie necessarie per realizzare il modello di Full security Business Partner?

L'evoluzione di questi ultimi anni, la forte pressione competitiva ed il ridisegno di numerose catene del valore ha definitivamente confermato - se ancora ce ne fosse stato bisogno - che l'unico modo per operare con efficienza, efficacia, velocità e qualità sul mercato è fare **Partnership**. Di canale, per moltiplicare i volumi ed amplificare il livello di coverage e di reach della proposizione - là dove le strutture dirette sono antieconomiche - e di offerta per garantire un elevato livello di innovazione e

axitea
SECURITY EVOLUTION



revenue stream alternative ed integrative al proprio core. I vendor nella strategia di Axitea sono, quindi, elementi fondamentali e strategici del nostro sviluppo del business e della nostra trasformazione. Un'attività

costante di ricerca e di scouting nei settori più innovativi e di consolidamento e fidelizzazione dei vendor più tradizionali già a portafoglio, sono gli elementi fondanti dell'Ecosistema Axitea, una sorta di laboratorio permanente in cui il best of breed tecnologico viene valutato, testato, integrato e trasformato in bundle certificati di offerta disponibili per il nostro mercato.