

Citel, quando “saper fare” viene “fatto sapere”

*a colloquio con Nils Fazzini, Direttore Operations CITEL spa
a cura della Redazione*

Nel rilevamento al 31 dicembre 2014, i comunicati di Citel pubblicati in www.securindex.com nel 2014 hanno ottenuto una media di 514 aperture ognuna, risultando over performing del 40% rispetto alle media globale delle news aziendali (366). A cosa ritiene sia dovuto l'interesse dei nostri lettori verso i contenuti che avete proposto?

È un risultato gratificante e ci dà una spinta ulteriore a continuare sulla strada che abbiamo scelto dall'inizio per la nostra comunicazione, quella della narrazione di un percorso aziendale vissuto insieme all'evoluzione del settore della sicurezza fisica in un contesto sempre più digitale. E penso che, per molti lettori, sia di interesse più generalizzato una notizia sulle tendenze di settore che su un singolo prodotto.

Abbiamo sempre puntato a condividere con gli utenti finali e con i fornitori complementari i progressi del settore della sicurezza fisica in Italia ed abbiamo avuto la fortuna di poterci confrontare con figure di tutto rilievo, con cui si può dire che abbiamo scritto a più mani la storia recente del settore. Partendo comunque da un presupposto di fondo: la sicurezza fisica va gestita come un qualsiasi processo aziendale secondo criteri ispirati all'efficienza e alle buone pratiche gestionali, e con l'informatizzazione come strumento ovvio per ottenere tutto ciò.

Abbiamo iniziato anni fa sostenendo che nella sicurezza fisica centralizzata bancaria l'Italia era davanti a tutti nel mondo, e che il motivo principale era l'architettura aperta multi fornitore, grazie al protocollo pubblico bidirezionale ad alta sicurezza e affidabilità voluto dall'ABI già nel 1979.



Può sembrare incredibile che un protocollo di comunicazione espresso da un'associazione di categoria possa cambiare la storia di un intero settore in un intero Paese, ma è quello che può succedere se quella spinta va nella stessa direzione di un movimento di fondo, accelerandolo.

E la direzione in questione è sempre stata per noi l'informatizzazione pervasiva, quella che ha prima occupato le aziende e le organizzazioni in genere e poi gli stessi individui con l'informatica personale; e quella che, in definitiva, ha messo in discussione le archi-



tetture informatiche chiuse, confinandole in contesti sempre più di nicchia.

Quindi una storia interessante, che viene letta volentieri in questi tempi: quella di un'Italia che anticipa di anni il perfezionamento e l'uso della tecnologia, che è il Paese dove il PSIM è nato, dove l'architettura aperta è diventata la regola, mentre nei Paesi più avanzati al massimo si è arrivati allo standard associativo per il video e, da poco, per il controllo accessi.

La DEM inviata il 7 novembre scorso per presentare l'e-book sull'Ecosistema Centrax ha ottenuto 2154 visualizzazioni totali (media generale 1952), con un numero di click totali davvero eccezionale: 2074 a fronte di una media di 172. In pratica, ogni lettore della DEM ha aperto l'e-book sull'Ecosistema Centrax, dimostrando un interesse molto elevato per quanto avete presentato. Possiamo riassumere il contenuto dell'e-book?

Il concetto di *Ecosistema* ha aiutato ad approfondire la narrazione del nostro percorso aziendale, associato all'evoluzione del settore in Italia, in quanto appropriato per la percezione intuitiva delle sinergie che possono nascere quando utenti innovativi e fornitori complementari e aperti contribuiscono a far evolvere

un sistema come il Centrax-PSIM di Citel.

L'interesse ad approfondire oltre la curiosità iniziale si spiega con il fatto che per la prima volta nella stampa specializzata appare la combinazione dei concetti "PSIM" ed "Ecosistema", con il coinvolgimento, oltretutto, di numerosi incontestabili protagonisti del mercato quali soggetti attivi di interoperabilità in architettura aperta multifornitore.

Si può capire che sia interessante per gli addetti ai lavori sapere come si stanno muovendo gli utenti all'avanguardia; che poi è quello che abbiamo raccontato, evidenziando soprattutto il ruolo delle comunità composte dai grandi della finanza e dell'industria, insieme agli utenti di medie dimensioni; ma anche la svolta delle Società di Security più innovative, impegnate in una ridefinizione settoriale che - in chiave PSIM - punta a erogare in forma di servizio le nuove funzionalità agli utenti di dimensioni minori. Con una precisazione importante, che va fatta. Un Ecosistema di tipo *industriale* e non naturale, si attiva e si mantiene con gli investimenti del suo produttore: le tante integrazioni di prodotti di terzi in ambito Centrax non ci sarebbero mai state se Citel le avesse fatte su progetto a spese del committente, e lo stesso vale per le funzionalità del PSIM. In effetti le inte-

grazie e le funzionalità di Centrax sono numerose perché sono state realizzate dal laboratorio Citel con investimenti interni e ritorni proiettati negli anni. Citel è infatti una società che fa profitti sin dalla fondazione, con una politica costante di reinvestimento per finanziare lo sviluppo tecnico indirizzato appunto al PSIM, alle sue funzionalità e all'alimentazione del suo Ecosistema lungo un percorso ultradecennale, come si conviene ai sistemi informatizzati.

Quali sono i vostri programmi per il 2015?

Abbiamo molta carne al fuoco, sia in laboratorio che nel mercato. Non possiamo entrare nel dettaglio perché l'informazione sulle novità passa prima dai nostri utenti ma possiamo dire che puntiamo decisamente sulle estensioni applicative di Centrax-PSIM dalla sicurezza fisica verso la safety dei lavoratori, il governo dell'efficienza energetica e la tele-portineria, in modo che l'utenza del sistema ottenga delle economie di scopo dall'infrastruttura di gestione che ha creato. Sul piano delle prestazioni di sistema, Centrax-PSIM è stato potenziato particolarmente sul piano

della multimedialità a fini di interazione efficace tra postazione di gestione e sito remoto. Quindi, non solo interfacce grafiche ma anche audio bidirezionale e in generale telefonia over-IP, non solo su strutture fisse ma anche su piattaforme mobili e appari indossabili.

Per concludere con il fatto di maggiore valenza strategica, nel 2014 abbiamo completato una serie di progetti che ci hanno permesso di affinare e referenziare il modello del Building-PSIM in architettura aperta multifornitore. Sarà un filone di business importante per noi, che negli ultimi anni abbiamo lavorato duro su clienti di grande prestigio ed esigenze stringenti, ottenendo per contro di poter annunciare al mercato che abbiamo la possibilità di rispondere a capitolati di automazione integrale telegestita di edifici singoli e multipli in architettura PSIM.

Con questo - per concludere - daremo la possibilità ai nostri utenti e ai loro progettisti di orientarsi alle soluzioni realmente interoperabili, anche multi-fornitore, in contrapposizione al modello di building automation vincolato al fornitore unico.

