

ANIE Sicurezza: crescita del 4,5% nel 2015, trainata da innovazione ed esportazioni

a colloquio con Rosario Romano, Presidente ANIE Sicurezza
a cura di Raffaello Juvara

Secondo il monitoraggio annuale effettuato da ANIE Sicurezza, come è andato il mercato della sicurezza fisica attiva nel 2015?

In un contesto macroeconomico che denota ancora alcune criticità, nel 2015 il comparto ha mantenuto una capacità di tenuta superiore alla media del manifatturiero italiano, registrando una crescita su base annua vicina al 4,5% del fatturato totale.

Tale risultato è frutto di andamenti differenziati fra i diversi segmenti che compongono il comparto, partendo dalla **Videosorveglianza** che registra un incremento su base annua intorno al 9% e parla sempre più di elevata attenzione all'innovazione e alla convergenza dei sistemi, nonché di capacità di sviluppare al meglio le funzioni applicative rese disponibili dalle nuove tecnologie.

Il mercato della Videosorveglianza, che sempre più guarda a driver come integrazione fra le soluzioni di sicurezza e sistemi avanzati di video analisi, si "contamina" di idee, progetti e riflessioni nuove, tutte provenienti da quell'enorme contenitore chiamato "Internet of Things". Il mondo della comunicazione, dei nuovi media e dell'universo cyber non può non influenzare quello della Sicurezza, che – soprattutto in ambiti votati all'innovazione come quello della Videosorveglianza – hanno fatto dell'utilizzo di internet e delle sue potenzialità un valore aggiunto dei propri servizi.

Seguono – e si mantengono sostanzialmente in una situazione di stabilità – **Antintrusione** (+6%) e **Rivelazione incendio** (1%).



Quali sono i fattori principali di questo buon andamento del comparto? Quali sono i mercati finali settoriali e geografici più vivaci?

In un contesto di rapida evoluzione tecnologica e di crescente trasformazione della domanda, un importante fattore di sviluppo del comparto è rappresentato dalla presenza di un'offerta poliedrica e attenta alle nuove esigenze espresse dagli utenti.

Guardando ai mercati finali di sbocco delle tecnologie della Sicurezza, continuano a fornire un importante contributo allo sviluppo di comparto mercati tradizionali come la Pubblica Amministrazione, il segmento Retail e quello Industrial.

Si mantiene inoltre anche per il 2015 un importante focus sul mercato residenziale, con esigenze sempre più consapevoli dell'offerta tecnologica che, a sua volta, propone soluzioni "user friendly" alle più svariate esigenze di sicurezza.

Fra le maggiori criticità si mantengono anche nel 2015

fenomeni di downpricing e di ritardato pagamenti che si avvertono particolarmente nelle attività di installazione e di service.

Da sottolineare, inoltre, che diverse opportunità rese disponibili del **Servizio Internazionalizzazione di ANIE** sono state colte dagli operatori della Sicurezza sia nel mercato interno sia nei principali mercati esteri di sbocco.

Fra i principali mercati esteri verso cui si sono orientate le azioni di internazionalizzazione delle imprese, si confermano l'area Balcanica e, in ambito extra europeo, aree come Nord Africa, Africa Subsahariana e Medio Oriente.

Nel 2015 le importazioni sono aumentate del 28,5% e le esportazioni del 13,9%, dati entrambi molto significativi. Quali sono i fattori che, secondo ANIE Sicurezza, hanno determinato crescita così importanti?

E' bene premettere che occorre guardare con estrema cautela ai numeri: il trend positivo è importante e ci fa ben sperare, ma ricordiamoci che veniamo da anni molto difficili e che la strada verso la crescita consolidata è ancora in salita e condizionata alla piena riattivazione degli investimenti in Italia.

Quanto ai fattori che hanno determinato questa crescita, credo che il più importante sia l'internazionalizzazione. Che significa formazione in personale qualificato, significa investimenti in risorse per prodotti sempre più competitivi, significa anche rischio, d'impresa e non solo.

Tuttavia, le aziende italiane della Security & Safety hanno compreso il valore dell'internazionalizzazione come driver, strutturandosi sempre di più per far fronte a sfide e opportunità provenienti da mercati che – solo qualche decennio fa – sembravano lontani anni luce dalle esigenze e dai desiderata di questo comparto. La strada è appena intrapresa e sicuramente sarà

complessa almeno in questa fase iniziale, ma credo che si sia già raggiunto il fatidico “punto di non ritorno”, ovvero la consapevolezza che senza “uscire” dai propri confini, sia mentali che geografici, il comparto e le aziende che lo compongono non possano crescere di più.

Questo 13% abbondante non fa che confermare il desiderio di crescere, sempre più forte nelle nostre aziende. D'altro canto l'eccellenza tecnologica di cui è espressione l'industria italiana si conferma come un biglietto da visita vincente sui mercati stranieri.

Per quanto riguarda le importazioni, credo che il dato rispecchi la conformazione di questo comparto, nato in Italia ed è sempre più attento alle evoluzioni tecnologiche, al mondo ICT, all'Internet of Things.

E' un comparto, quindi, che si fa pervadere da influenze “esterne”, senza tuttavia perdere le proprie caratteristiche.

La sfida prossima sarà quella di studiare i nuovi mercati con una prospettiva ampia e sistemica. Come negli ultimi anni è riuscito ad essere più competitivo chi ha saputo cogliere i vantaggi dell'interconnessione, domani lo diventerà chi sarà in grado di sfruttare appieno le opportunità offerte dalla digitalizzazione, sia dei processi (la cosiddetta industria 4.0) che dei prodotti, che non dovranno essere solo “buoni prodotti”, ma dovranno garantire un servizio sempre più sofisticato e performante. ANIE continuerà a supportare le aziende anche nell'esplorare le nuove occasioni di business che si potranno aprire dagli scenari IoT.

Sono disponibili anticipazioni sull'andamento dei primi mesi del 2016, per poter stimare una previsione per l'intero anno?

Alcune anticipazioni sul I semestre 2016 e sui possibili trend di fine anno saranno disponibili entro la fine di settembre.