

La Redazione

Controllo accessi in Italia: silenzio, parla il mercato

Per la seconda volta A&S Italy indaga il segmento "professionale" del controllo accessi. Un business che vale 60 milioni di euro, con un centinaio di imprese in campo e 800 dipendenti.

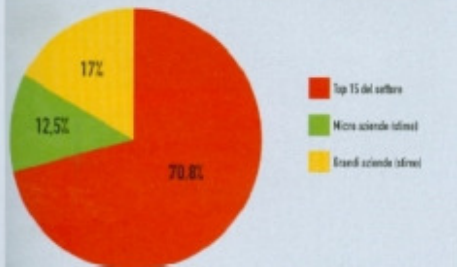
Se sullo scorso numero ci siamo concentrati su dati e cifre, in questa seconda parte cercheremo di tratteggiare gli obiettivi, le inquietudini e le linee guida che caratterizzano una scacchiera competitiva in costante evoluzione. Dalla viva voce dei protagonisti.

Nello scorso numero A&S Italy ha fotografato il mercato del controllo accessi in Italia, in particolare il segmento cosiddetto "professionale". Un business che, secondo le nostre stime, vale nel bel Paese attorno a 60 milioni di euro, impegna un centinaio di aziende hi-tech e dà lavoro a circa 800 persone (vedi figura 1). Spulciando i bilanci delle prime 15 imprese del settore, era saltato subito all'occhio che nel 2008 il fatturato complessivo aveva subito una lieve flessione (- 0,82%) rispetto all'anno precedente (e fin qui niente di grave), ma che gli utili netti d'esercizio erano crollati del 35%. Preoccupate (e preoccupanti) apparivano poi le previsioni per il 2009 indicate dagli amministratori nelle note integrative ai bilanci. In questo numero, per met-

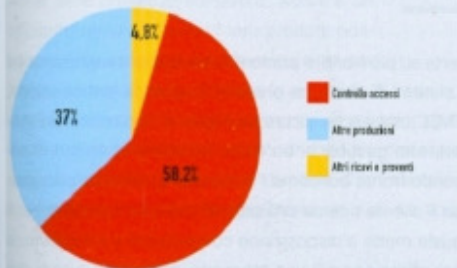
Sistema di controllo accessi presso il Tunnel del Monte Bianco. I terminali, con tecnologia di prossimità short range, garantiscono il funzionamento anche in condizioni ambientali critiche (doc. Selsola Ingegneria).



FIGURA 1

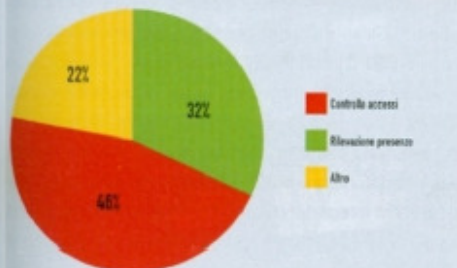


Il business italiano del controllo accessi elettronico professionale può essere stimato attorno a 68 milioni di euro di cui 42,5 realizzati dalle prime 15 società e il restante da un centinaio di micro-aziende del settore e big internazionali della security e dell'ICT. © A&S Italy.



Il valore totale della produzione 2008 realizzata dalla top 15 ammonta a circa 73 milioni di euro di cui 42,5 di sola controllo accessi, 27 di altre produzioni (rilevazione presenza, gestione mensa, raccolta dati ecc.) e 2,47 milioni derivati da altri ricavi e preventi. © A&S Italy.

FIGURA 2

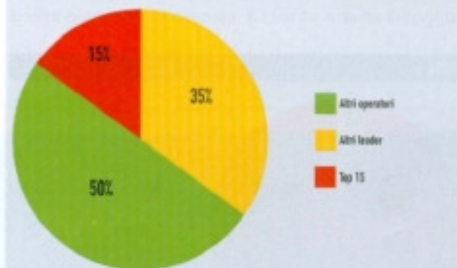


Cosa producono le aziende che abbiamo intervistato. © A&S Italy.

tere meglio a fuoco il settore, abbiamo dato la parola ai protagonisti ponendo alcune semplici domande: com'è andato il 2009 e cosa vi aspettate dal 2010; quali sono i vostri principali punti di forza e di debolezza, e soprattutto come vedete il mercato del controllo accessi in Italia. Insomma: dopo le cifre, A&S Italy riporta le opinioni di chi il mercato vive (e soffre) quotidianamente. Le azien-

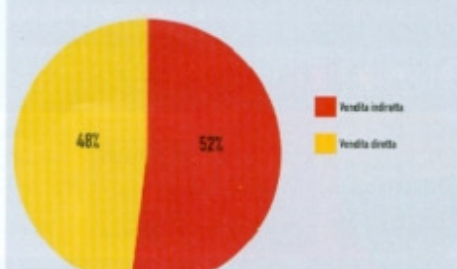
de interpellate rappresentano un campione ristretto, ma molto significativo del mercato. In media il 46% del loro fatturato è realizzato dalla vendita di sistemi elettronici di controllo accessi, il 32% in rilevazione presenze e il restante 22% in altri impianti complementari (gestione mensa, raccolta dati di fabbrica, building automation ecc. - vedi figura 2). Tra di loro vi sono molti big del settore (sui 15 passati al setaccio nella precedente puntata - vedi figura 3), ma anche alcune microsocietà, importatori e due colossi mondiali che hanno messo da tempo lo zampino nel nostro Paese. Le vendite, secondo i dati forniti dagli stessi operatori, sono realizzate per metà attraverso canali indiretti (distributori e rivenditori) e per metà puntando direttamente sull'end user (vedi figura 4). La maggior parte dei prodotti e dei servizi è destinata al mercato interno; solo il 4% della produzione lascia i

FIGURA 3



In Italia i produttori e gli importatori di controllo accessi (tipo elettronico-professionale) sono un centinaio. La metà, tra cui le prime 15 aziende prese in esame da A&S Italy, opera a livello nazionale mentre per il resto, quasi tutte microsocietà, il raggio d'azione è limitato a livello locale. © A&S Italy.

FIGURA 4



Vendita diretta (dal produttore all'end user) e vendita indiretta (attraverso distributori e DEM), nelle aziende da noi intervistate sostanzialmente si equivalgono. © A&S Italy.

LE INDAGINI

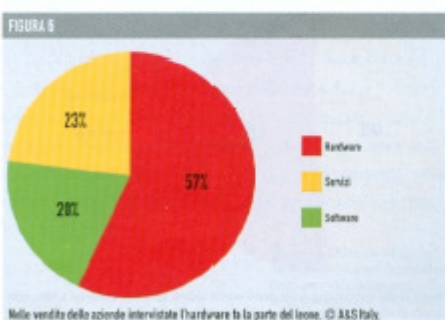
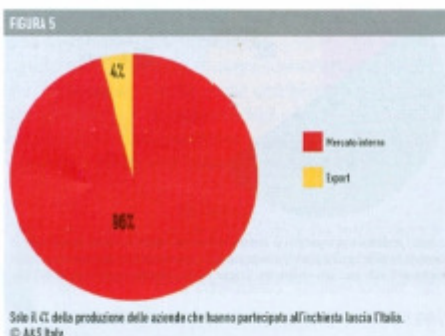
confini (vedi figura 5). Interessante è la ripartizione del fatturato: il 57% è rappresentato dall'hardware, il 20% dal software e il 23% dai servizi (consulenza, installazione, manutenzione ecc. - vedi figura 6).

IL MERCATO VISTO DA VICINO

Selesta Ingegneria, nata a Genova agli inizi degli anni '80, un fatturato che nel 2008 ha superato i 22 milioni di euro, è la prima azienda italiana specializzata in sistemi elettronici di controllo accessi e rilevazione presenze. Secondo **Marco Balbi**, Responsabile marketing e comunicazione, il mercato "sta vivendo una fase di notevole fermento: la clientela, ormai alla seconda o terza meccanizzazione, è più selettiva e richiede funzionalità sempre più evolute, oltre a una maggiore integrazione dei sistemi di sicurezza". E svela a A&S Italy i passi che l'azienda genovese si appresta a compiere nei prossimi mesi: "siamo impegnati nel fare evolvere la nostra of-



Una delle tecniche di riconoscimento automatico delle persone è basata sulla verifica di un PIN individuale digitato su una tastiera (Doc. HID Global).



ferta su più fronti: il primo è la completa integrazione tra i sistemi di sicurezza presenti in azienda (antintrusione, TVCC, ma anche sicurezza logica e rilevazione presenze), tutti gestibili in un unico ambiente di lavoro. Il secondo fronte concerne l'outsourcing: sempre più spesso il cliente ricerca una partnership con il produttore, il quale mette a disposizione competenze e infrastrutture per offrire non più una soluzione, ma servizi evoluti che possano semplificare i processi aziendali".

Il mercato italiano osservato attraverso gli occhi di un produttore estero di soluzioni per l'identificazione sicura (che produttore, visto che è il numero uno al mondo) offre una chiave di lettura molto diversa. **Paolo Castiglioni** è Sales manager per l'Italia del colosso internazionale **HID Global** (Assa Abloy Group): "il nostro è un mercato molto immaturo sul modo di costruire e mantenere il business. Vigeva ancora la regola dell'end user senza alcuna strategia a lungo termine; è molto difficile fare partnership tra diversi player". Tutte teste dure questi system integrator italiani? "Noi riteniamo che questo modo di fare si stia già modificando dietro la spinta di altri settori strategicamente ben più avanzati (leggi Information Technology). La prima avvisaglia ci sono stata l'anno scorso: chi ha saputo cogliere le opportunità ora vede un 2010 florido, chi sta correndo ai ripari potrà contare su un anno con buone prospettive, mentre chi ha deciso di rimanere alla guardia del proprio orticello è destinato ad essere superato". E l'opportunità da cogliere al volo quale sarebbe? "La tecnologia di identificazione. Il controllo accessi fisico e la rilevazione presenze non saranno più dominati dalle caratteristiche del software o dell'hardware ma dalla tecnica di riconoscimento im-

posta da altre applicazioni ben più prioritarie e strategiche, in particolare dal controllo accessi logico". Non la pensa così **Tito Gaudio**, Amministratore unico della **Elex** di Torino, una delle aziende storiche del settore: "la tecnologia di riconoscimento è importante ma non è tutto. Secondo noi le parole chiave per il mercato italiano continuano ad essere: soluzione, integrazione, personalizzazione, servizio e prezzo. I competitor stranieri, per nostra fortuna, non hanno ancora compreso quanto articolate e complesse siano le applicazioni nel nostro paese, specie nella rilevazione delle presenze sul lavoro. Non c'è un impianto uguale all'altro. I loro prodotti possono anche essere di eccellente qualità ma troppo semplici per soddisfare le esigenze di casa nostra". Addirittura? "Un esempio banale: la maggior parte dei lettori provenienti dall'estero, anche i più professionali, per controllare una porta dispone di un semplice contatto temporizzato. Per loro basta un click. Le unità



Controllo degli accessi fisici e rilevazione delle presenze sul lavoro possono convivere sullo stesso sistema. Nella foto un rilevatore presenze con elevata interattività uomo/macchina (doc. Elex)

di controllo accessi Elex (che progettiamo e produciamo da sempre in casa) hanno almeno due input, due output e una decina di microprogrammi diversi per controllare passo-passo il transito attraverso un'ampia tipologia di varchi". Sul made in Italy che vince e sulle insidie dei produttori d'oltralpe insistono diversi operatori. Dice **Angela Calò**, Direttore commerciale ed Export manager della **Apice** di Empoli (FI): "il mercato italiano è molto variegato, ma alla fine non sono poi molte le aziende che offrono un alto valore aggiunto in termini di sicurezza/affidabilità e di assistenza/supporto tecnico qualificato. La concorrenza estera - specie quella cinese - avanza, ma il made in Italy resta ancora un requisito importante per la committenza di casa nostra". La pensa più o meno allo stesso modo **Daniilo Gervasi**, Presidente e CEO di **Trexom** (Tarcento - UD): "è un mercato, il nostro, che richiede molta competenza tecnica. Il cliente non ha bisogno di

LE INDAGINI



Il sistema integrato di controllo e gestione accessi allo stadio Olimpico di Roma si avvale di turnelli concordanzi in modo completamente automatizzato da un sistema hardware e software (Doc. Zucchetti).

un fornitore qualsiasi ma di un vero e proprio consulente di soluzioni. Il produttore italiano ha le carte in regola per garantire un servizio migliore rispetto al competitor estero". Secondo **Gian Luigi De Guio**, Presidente del consiglio di amministrazione di **Apronix** (Bassano del Grappa), il settore "è in parte rovinato da pseudo importatori di prodotti asiatici poco professionali che screditano il mercato", ma il trend della domanda di soluzioni made in Italy è in continua ascesa. Domanda in crescita e concorrenza estera debole sono i due aspetti principali che caratterizzano attualmente il mercato secondo **Francesco Burti**, Amministratore delegato di **CDVI Italia** di Castelletto sul Ticino (NO), il quale, però, fa rilevare che "le soluzioni offerte sono ancora limitate rispetto alle richieste e alle reali necessità della clientela". Chi queste soluzioni le ha già belle e pronte in casa, però, si lamenta. Dicono in coro **Vincenzo Migliasso** e **Alberto S. Revelli**, rispettivamente Consigliere delegato ed Export manager di **Microntel** di San Mauro Torinese (TO): "il mercato, anche per la situazione congiunturale in atto, non privilegia certo le soluzioni con contenuti tecnologici di buon livello".

"L'offerta è molto frazionata e le richieste da parte dei clienti sono spesso confuse" – fa notare **Luca Negri**, General manager **Kaba** (un gruppo presente in oltre 60 paesi, che impiega circa 9.000 dipendenti). "A causa

della crisi del mercato basso, che spinge molte piccole società contro la fascia alta del mercato stesso, si crea tanta confusione sul paradigma prezzi/prestazioni e impedisce, a noi che operiamo nel segmento top, di lavorare con una certa qualità". L'analisi che fa un'altra azienda top, la **Hugnot Automation** di Milano (Gruppo Selesta), è significativa dello stato dell'arte e delle tendenze in atto: "l'offerta nel nostro settore, se da un lato ha raggiunto un buon livello di maturità, dall'altro presenta ancora molti aspetti da migliorare – afferma **Marco Balbi**. Le esigenze delle aziende in tema di sicurezza continuano a crescere, così come sale l'attenzione nei confronti della gestione delle risorse umane, uno dei principali asset aziendali. Stando così le cose, noi produttori dobbiamo raccogliere quanto di meglio offre oggi la tecnologia (in ottica web e outsourcing) per tradurlo in soluzioni che possano rappresentare un vero salto di qualità nel mondo del time & security". Il **Gruppo Zucchetti** (1800 dipendenti, una rete di 800 partner, 60mila clienti, 217 milioni di fatturato) è uno dei protagonisti nel panorama europeo dell'Information Technology e vanta varie società che si occupano di rilevazione presenze e controllo accessi (Zucchetti spa, Zucchetti Italia, Zucchetti Axess, Infogest Software e Kronotech). Secondo il Vicepresidente **Domenico Uggeri**, in Italia la domanda è in crescita "anche dietro la spinta delle nuove normative di sicurezza per gli ambienti di lavoro e dei lavoratori". Il settore, tuttavia, "è ancora percepito come un mercato di nicchia e c'è uno scarso interesse, sia da parte dei system integrator che si occupano di sicurezza, sia da parte della concorrenza estera, che è pressoché inesistente". La butta sul tecnico (e con ragione) **Andrea Natale**, Business development manager **ADT Fire & Security** di Assago (MI): "diversi fornitori in Italia offrono ancora soluzioni proprietarie, soprattutto a livello di card e nell'interscambio di dati tra lettori e control panel. Questo approccio lega mani e piedi al cliente finale e non gli consente di cambiare durante il ciclo di vita dell'impianto". Un bel guaio, soprattutto per l'azienda che intenda modificare il sistema dopo aver distribuito migliaia di badge non standard ai propri dipendenti.

UN 2009 DI PASSIONE

La risposta da parte di tutti (o quasi) al quesito su come è andato il 2009 è tanto diplomatica quanto rivelatrice dell'attuale stato di difficoltà che attraversa il settore. È

andato come ci aspettavamo che andasse, in linea con le aspettative - dicono in coro le aziende. E cioè?

Secondo **Marco Balbi (Selesta Ingegneria)** l'anno che ci siamo lasciati alle spalle "non è stato un dei più facili per il nostro comparto; credo che un po' tutti i produttori abbiano risentito delle condizioni di mercato alquanto

sfavorevoli". Per **Luca Negrini di Kaba** "è stato un anno in linea con le aspettative dell'azienda: in leggero calo la rilevazione presenza, stabile il controllo accessi, in crescita i varchi di sicurezza e i tornelli". Un 2009 al di sotto

delle aspettative per **Apice** ("abbastanza positivo se si considera il particolare periodo vissuto a livello mondiale") e per **Apronix** ("in linea con il 2008 ma inferiore alle nostre attese per un calo delle vendite registrato nell'ultimo trimestre"). E ancora: "stabile nonostante la crisi" per **Microntel**, "in calo come l'andamento dell'economia generale" per **Roberto Fidel** (Amministratore delegato **Oltremare** di Udine), "in linea con l'anno precedente" per **Trexom** e **ADT Fire & Security**. Ma c'è chi sbotta, come **Tito Gaudio (Elex)**: "ma perché non diciamo chiaramente che il 2009, dopo un lungo periodo di crescita, è stato l'annus horribilis per il mercato del controllo accessi e della rilevazione presenza?" Secondo Gaudio la pandemia è arrivata nell'ultimo trimestre intaccando, almeno nelle aziende più piccole, ricavi e profitti come non succedeva dagli inizi degli anni '90. Un catastrofista? "Magari. Molti nostri competitor sprizzano ottimismo da tutti i pori. Invito fra qualche mese a leggere i loro bilanci, al di là delle solite alchimie contabili". Ma allora, ci dica per Elex come è andato il 2009. "Mala. Non a causa della normale clientela (nei confronti della quale il fatturato è addirittura migliorato), quanto dei clienti più grandi i quali hanno messo il lucchetto alla cassaforte. Tira una brutta aria, dicono: investimenti rimandati. A quando non si sa". Tra le aziende intervistate non mancano per fortuna quelle che dichiarano di aver registrato un andamento positivo. Dice **Marco Balbi**, direttore operativo di **Hugnot**: "nonostante la crisi, abbiamo avuto una crescita, seppur minima". Sorpreso? "In effetti sì. Ci attendevamo un lieve calo dei ricavi, che definirei fisiologico dopo la congiuntura particolarmente sfavorevole che tutti abbiamo dovuto affrontare a partire dalla fine del 2008". Secondo **Zucchetti** i loro sistemi hanno "retto all'urto grazie alla nativa integrazione con altre soluzioni per la gestione del personale" e anche per **HID Global** il 2009 sarebbe stato "un anno molto buono".

LE INDAGINI



Anche in Italia il transponder RFID sta prendendo il posto del badge magnetico (ancora largamente diffuso), mentre all'orizzonte si affacciano i primi sistemi di identificazione biometrica. In particolare l'impronta digitale e la geometria della mano (Ider, Kaba).

MODERATO OTTIMISMO PER IL 2010

Anche in fatto di previsioni gli operatori non si sbilanciano più di tanto. Dopo aver dato un'occhiata alla sfera di cristallo (è il caso di dirlo visto i tempi), cercano tutti di farsi coraggio: fiducia e ottimismo ragazzi, che diamine! **Marco Balbi (Selesta Ingegneria)** la mette così: "la ripresa è già in atto. Anche se non è ancora del tutto evidente, si cominciano a cogliere i primi timidi segnali positivi di un rilancio graduale dell'economia che, a nostro parere, sarà più significativo verso la fine dell'anno". Cosa glielo fa sperare? - chiediamo. "Il fatto che sicurezza e gestione del personale sono temi sempre più strategici per le aziende". E vede un 2010 roseo anche per la vostra controllata **Hugnot Automation**? "Sì, anche in Hugnot siamo moderatamente ottimisti. I segnali di ripresa, seppur deboli, si intravedono già. Stiamo concretizzando tante trattative che lo scorso anno erano rimaste in stand-by". Anche in **Zucchetti, ADT Fire & Security** e **Kaba** tira aria di moderato ottimismo. "Prevediamo ancora difficoltà nel segmento rilevazione presenze, una ripresa nel controllo

accessi e una crescita nel segmento varchi di sicurezza", si sbilancia **Luca Negrini**.

Danilo Gervasi (Trexom) si aspetta di chiudere un anno migliore del precedente per almeno due motivi: "stiamo ampliando la nostra rete di vendita e lanciando nuovi prodotti". Stimano una crescita del fatturato di "almeno il 10%" **Apice** e **CDVI Italia**. La pensa così anche **Paolo Castiglioni (HID Global)**: "le previsioni 2010 per il mercato italiano sono per un aumento del fatturato". Qualche schiarita ma anche molte nubi si preannunciano all'orizzonte di altri produttori. Sul fronte dei meno ottimisti, alcuni operatori del settore ammettono a denti stretti che la crisi è tutt'altro che alle spalle. "Gli inizi del 2010 sono stati molto difficili - dice **Gian Luigi De Guio (Apromix)** - ma per fortuna le richieste sono in aumento rispetto al 2009". Rincarà **Tito Gaudio (Elex)**: "si naviga a vista. I primi tre mesi dell'anno sono andati bene, tira un po' di brezza ma è ancora troppo presto per dire molliamo i remi". Un altro anno di passione, infine, pronosticano **Oltremare** (per la quale "la situazione congiunturale rimarrà purtroppo stabile") e **Microntel**, che si augura di "mantenere le posizioni attuali".

STRATEGIE PER RESISTERE E PER VINCERE

Per vincere la sfida nei prossimi anni i produttori italiani del controllo accessi hanno molte frecce nei loro archi, ma dovranno anche fare i conti con le tante debolezze che da sempre affliggono le piccole e medie imprese hi-tech del nostro paese. "Il principale fattore distintivo di **Selesta Ingegneria** - spiega **Marco Balbi** - è la capacità, dopo aver valutato le esigenze del cliente e individuato la soluzione (hardware e software) più adeguata, di realizzarla all'interno dei nostri poli produttivi, seguendo poi direttamente l'installazione e gestendone la manutenzione evolutiva". In questo modo l'utente ha un unico referente? "Proprio così. Ma non basta: oltre a realizzare soluzioni industrializzate abbiamo le competenze e l'esperienza per creare sistemi ritagliati sulle singole necessità, integrando anche informazioni provenienti da altri sistemi". Tutto fatto in casa, quindi? "La scelta di produrre *in house* non è stata sempre facile, ma nel tempo si è rivelata una strategia vincente. Il fatto che nella nostra clientela annoveriamo le più grandi aziende italiane dimostra che, quando si tratta di un investimento importante come la sicurezza, i clienti ricercano la qualità".

Che sia questa la linea vincente, è convinzione anche di **Tito Gaudio (Elexi)**, che si esprime con una metafora gastronomica: "il menu che noi offriamo ha meno portate di quello di un grande ristorante e non abbiamo le strutture per organizzare un banchetto con mille invitati, ma la materia prima è di eccellente qualità, i pasti sono cotti a puntino e il servizio molto accurato. Noi per il futuro scommettiamo sulla rivincita dello *slow food*, insomma". Anche se, aggiunge Gaudio, "non è facile competere in questo settore per una piccola impresa. Da un lato i bisonti, che se non ti scansi alla svelta ti schiacciano, dall'altro i piccoli elettronici con il pallino del controllo accessi che spuntano come i funghi dopo la pioggia. Pensano che bastino un garage e un cacciavite per sfornare un sistema in quattro e quattr'otto. Nascono, fanno danni e spariscono. Noi siamo qui che balliamo da 30 anni e non abbiamo ancora finito di imparare". Secondo **Domenico Uggeri (Zuccheti)** il modello vincente dei prossimi anni sarà quello della "gestione integrata delle risorse umane: controllo accessi (fisici e logici), rilevazione presenze, sicurezza (ambiente e personale), raccolta dati e valutazione dei *mobile workers*, tutto gestito attraverso un unico sistema integrato, hardware e software". **ADT Fire & Security** (che ha alle spalle marchi storici nel controllo accessi come Software House e Kantech), punta sull'integrazione dei vari sistemi di sicurezza con un'unica interfaccia utente, quella che **Andrea Natale** chiama "la traduzione del concetto di convergenza tecnologica". I punti di forza che **Kaba** mette in tavola sono la specializzazione (non a caso il motto della società è "Total Access"), la tecnologia (200 persone impegnate nella R&S non sono uno scherzo) e i servizi specialistici, dal rol-out alla manutenzione. Alla **Hugnot Automation** si punta sull'esperienza e sull'agilità della struttura, "che permettono di reagire prontamente ai cambiamenti. Un altro punto di forza è la capacità di costruire relazioni salde

e durature con il nostro canale di vendita con cui manteniamo un rapporto stretto e costante" - conclude **Marco Balbi**. Avanguardia tecnologica ed estrema flessibilità ad adattarsi alle esigenze del cliente sono le carte di **Aproxmix** (che però - ci tengono a dirlo - il cliente lo coccolano fin troppo), mentre per **Apice** la chiave sta, "oltre che nella rinomata affidabilità dei propri prodotti, nella possibilità di risolvere e soddisfare la quasi totalità delle richieste della committenza, personalizzazioni incluse". Prodotti affidabili e antivandalo per installazioni all'interno e all'esterno, assieme alla capacità di adattarsi alle diverse realtà, "oltre ad un prezzo inferiore del 30% rispetto alla media del mercato", è quanto propone **CDVI Italia**.

In sintesi, gli *atout* per le aziende italiane del controllo accessi, come pure i punti di debolezza, sono i soliti. Da un lato inventiva, tecnologia, design, capacità produttiva e una buona qualità. Dall'altro, limitate azioni di marketing e carenza della rete di vendita. E poi l'eterno problema della mancanza di cultura della sicurezza da parte dell'utenza. Niente di nuovo sotto il sole.

Errata Corrige: sul numero 1/2010 di A&S Italy a pag. 37 sono stati erroneamente citati: Kaba Door Automation SpA (la dizione corretta è Kaba srl) e il sito di Trexom (l'indirizzo corretto è www.trexom.it). Ci scusiamo con gli interessati e con i lettori.

