

Per gli operatori aumento a due cifre anche nel 2009

L'ASSISTENZA

Oltre al prezzo di acquisto si deve considerare un canone annuo di manutenzione dell'8-12% sul valore dell'impianto

Enrico Netti

Il bisogno di sicurezza degli italiani alimenta il sentiment positivo che accomuna i fornitori di soluzioni per la videosorveglianza che anche quest'anno prevedono di riuscire a replicare il trend, una crescita a due cifre dei ricavi, iniziato nel 2005.

Oltre a un forte domanda che arriva da imprese, pa e clientela residenziale ad aumentare il giro d'affari degli operatori c'è anche la progressiva sostituzione di oltre un milione di occhi elettronici analogici, circa il 70-75% delle installazioni, con i modelli digitali più evoluti, le videocamere ip. Queste ultime sono ricche di evolute funzioni antintrusione e sono collegate a internet.

Sony, Jvc, Panasonic, Samsung, Lg sono alcuni dei fornitori di videocamere del Far East a cui si aggiungono player europei come, per esempio, Siemens, Bosch e la svedese Axis.

«Dal 2006 al 2008 abbiamo avuto una forte crescita dell'*urban security* grazie al progetto Città sicure - segnala Flavio Romano, responsabile dei prodotti Fire & Security del settore Industry di Siemens Italia -. Per il prossimo biennio ci aspettiamo un trend costante di aumento del fatturato del 10% l'anno anche se ora c'è la sensazione di un rallentamento. Emerge però una forte domanda dai privati che vogliono proteggere le pro-

prie abitazioni».

Aumentano così le installazioni in ambito residenziale e aumenta anche l'import di videocamere economiche "made in Cina". «Negli ultimi 3-4 anni il cambiamento più eclatante è l'esplosione del mercato *entry level* - conferma Danilo Contini, general manager Italia di Panasonic Systems Solutions Europe -. Inoltre i prodotti che vengono installati nei negozi hanno visto un calo dei prezzi di almeno il 30 per cento». La multinazionale giapponese tradizionalmente opera nella fascia medio-alta del mercato, suo il sistema che "vigila" sulla Città del Vaticano, ora punta a soluzioni per il residenziale mentre, spiega il manager, le banche puntano a un contenimento degli investimenti a discapito della sicurezza. «In questo momento sono in forte crescita gli impianti di videosorveglianza Ip - continua - dove abbiamo raddoppiato le vendite».

Un altro elemento importante del business della sicurezza è legato ai contratti di manutenzione annua, il cui valore è calcolato con una quota che varia tra l'8 e il 12% del valore dell'impianto fornito.

«Le vendite delle camere Ip sono in continuo aumento e analizzando i dati di gennaio è stato mantenuto il trend di crescita» spiega Andrea Rizzo, 36 anni, socio fondatore e amministratore delegato della Elmat di Padova, distributore specializzato in prodotti per la sicurezza tra cui quelli della svedese Axis, leader nella sorveglianza Ip. Grazie a questa corsa alla sicurezza la società archivia il 2008 con ricavi per 15,5 milioni,

+13% sul 2007, mentre dai prodotti per la videosorveglianza quest'anno è atteso un +30% del fatturato. Lo scorso anno il mix

delle vendite Elmat per la videosorveglianza ha visto un +5% per i prodotti analogici «non c'è stato il crollo delle vendite» mentre quelli Ip sono aumentati del 40 per cento.

Anche Sony è nel business delle videocamere Ip e, Gianfranco Benocchio, general manager vendite professionali della filiale italiana, per quest'anno prevede un aumento del fatturato del 15% «considerando che i prezzi dei dispositivi scendono di circa il 10% l'anno».

Per Mega Italia, azienda che fornisce sistemi integrati di allarme e sicurezza, il fatturato realizzato nel segmento videosorveglianza è in aumento costante dal 2006 quando è passato da 6 milioni, circa un quarto del fatturato del gruppo ai 9 milioni dello scorso anno, il 29 per cen-



to. Per il prossimo biennio, secondo Alessandro Meroni, responsabile amministrativo e finanziario del Gruppo Mega Italia, il budget sarà di 10-11 milioni, circa il 30% dell'intero fatturato del gruppo.

Obiettivo raddoppio per Sirti, system integrator specializzato negli impianti per grandi clienti e *urban surveillance*. «In questo segmento negli ultimi anni i ricavi in media sono aumentati di quasi il 30% l'anno – dice Alberto Mazza, responsabile marketing per l'area Pa e enterprise – e le commesse puntano su sistemi integrati, antintrusione e per il controllo degli accessi».

enrico.netti@ilsole24ore.com

GLOSSARIO

Videocamera

■ È il modello base della videosorveglianza. È fissa e registra le immagini su un videoregistratore analogico

Videocamera Ip

■ La nuova generazione di occhi elettronici è digitale e si collega a internet. I modelli più evoluti hanno ottiche ad alta risoluzione e dispongono di sensori che rilevano il movimento e le intrusioni. Alcuni hanno un illuminatore a raggi infrarossi per la visione notturna. In caso di allarme automaticamente sono in grado di inviare un messaggio, registrare le immagini e trasmettere, via web, il filmato.

Digital video recorder

■ I filmati delle aree protette vengono anche registrati su un "videoregistratore" digitale. I modelli base sono in grado di supportare le immagini di quattro videocamere.

Dome

■ È una custodia semisferica che protegge l'occhio elettronico dagli agenti atmosferici e dai vandalismi