

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

ANIE Sicurezza: aggiornamento continuo per gestire le trasformazioni del mercato

intervista a Giulio Iucci, Presidente ANIE SICUREZZA

Quali sono i risultati della ricerca condotta da Securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Ritengo importante sottolineare le numerose conferme che abbiamo riscontrato come Associazione negli esiti di questa interessante iniziativa. Nelle nostre attività quotidiane, molto spesso pensando ad attività, ad accordi e collaborazioni con il mercato ed i vari stakeholder di interesse, sono comparsi molti termini che hanno contraddistinto l'esito dell'indagine di cui abbiamo parlato qualche giorno fa nella tavola rotonda.

Uno su tutti: la richiesta di "visibilità" della categoria professionale degli installatori di sicurezza, la necessità di contraddistinguersi dall'operatore generalizzato o da proposte di diversi player del settore. Non dimenticando che chi vuole visibilità, la conquista sia sul campo, sia investendo sulle risorse umane, formazione, informazione e sensibilizzazione su tutti gli operatori del mercato, sino ad arrivare all'utenza finale (molto diversificata nel nostro settore, lo sappiamo bene).

Da qui nasce l'opportunità per i professionisti del nostro mondo, che possono diventare veri e propri interlocutori di riferimento di tutti i comparti produttivi ed economici, in una logica che diventa win-win. Se è vero che le tecnologie di sicurezza sono diventate abilitanti durante l'emergenza COVID, è altrettanto vero che esse stesse sono state abilitate dall'emergenza. Si tratta infatti di soluzioni che esistevano già a livello ingegneristico – basti pensare ai termoscanner o ai sistemi di gestione dei flussi - ma che in un certo qual modo sono state sdoganate, anche in ottica di GDPR, dall'attuale situazione. La capacità degli operatori di comunicare le tecnologie esistenti e soprattutto di customizzarle per rispondere all'emergenza può rappresentare una importante opportunità di business. L'altra opportunità nasce invece dal fatto che finalmente si comincia a pensare che, per quanto la sicurezza sia



ritenuta un costo, la "non sicurezza" può comportare un costo maggiore. Insomma, c'è l'opportunità di fare un salto culturale. Mettersi in sicurezza quando c'è l'urgenza comporta infatti una perdita di tempo e la necessità di focalizzarsi sulle cose più gravi ed urgenti, trascurando quelle che magari sono le più importanti. Questa emergenza probabilmente ci ha fatto capire quanto sia fondamentale avere a disposizione un piano di azione globale che tenga conto dell'eventuale rischio e preveda una serie di protocolli di azione. Oggi questa visione finalmente c'è, ma purtroppo ci siamo arrivati dopo aver subito ingenti danni a tutti i livelli. Quello che mi auguro è che i criteri del risk assessment diventino un modo di pensare comune. Così come facciamo ogni volta che un'azienda si rivolge a noi per chiedere una consulenza, allo stesso modo dovremmo fare un'analisi di cosa vogliamo proteggere, capire chi è l'offender e analizzare il contesto. Con questi tre semplici principi si può procedere a definire un piano efficace di intervento-contenimento-ripristino. Se faremo questo balzo culturale, la propensione a investire in sicurezza potrà finalmente modificarsi in un'azione positiva.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di Presidente di ANIE Sicurezza?

La parola chiave è e rimane “aggiornamento continuo”. Il mercato della sicurezza ha avuto e sta avendo un profondo cambiamento che impatterà sia sulle architetture di sistema, sia sui modelli di business, ma anche sugli aspetti procedurali e normativi/legali. Ciò è dovuto soprattutto a due fattori determinanti: l’elevato sviluppo delle tecnologie e la forte crescita della necessità di proteggere i beni (materiali, immateriali ed umani). “Convergenza” è la parola d’ordine, in primo luogo tra sicurezza fisica e sicurezza logica. Tale aspetto ha avuto inizio e sta avendo una progressione esponenziale grazie alla “digitalizzazione” che consente ad ogni sistema di essere collegato; da qui la crescita di soluzioni software che consentano l’interoperabilità dei sistemi.

Tale sviluppo tecnologico è facilmente divenuto il driver che ha portato alla ulteriore convergenza di settori, appartenenti allo stesso mondo o limitrofi: security, safety ed automazione. Tale convergenza non è più rimasta solo concettuale e/o di competenza specifica, ma è divenuta “sistemica” ed è questa la vera svolta e visione del futuro, se vogliamo la sfida.

Come ANIE SICUREZZA abbiamo dato avvio a diverse attività, imperniata sulle seguenti dorsali:

- **Focalizzazione sul mercato:** la nostra Associazione, oltre ad avere l’obiettivo di qualificare le offerte professionali e tecnologiche, ha il dovere di “ascoltare” il mercato, di coglierne le esigenze e di “restituire”, alla fine di tale processo, prodotti, sistemi e soluzioni efficaci e coerenti con le esigenze e le aspettative specifiche di ogni settore. In tal senso sono stati formati e si stanno formando Gruppi di Lavoro centrati sul mercato, prima ancora che sul prodotto, coinvolgendo direttamente le specifiche Associazioni di mercato ad una partecipazione attiva in un tavolo comune di lavoro.

- **Convergenza:** tra sicurezza fisica e sicurezza logica. Il mercato della sicurezza sta avendo un profondo cambiamento che impatterà sia sulle architetture di sistema, sia sui modelli di business, ma anche sugli aspetti procedurali e normativi/legali. Grazie alla “digitalizzazione”, l’interoperabilità dei sistemi (tra loro e con centrali di supervisione) è divenuto il driver che ha portato alla convergenza tra security, safety ed automazione, con tutte le opportunità da cogliere ed i rischi da scongiurare.

- **Centro di competenza:** le considerazioni fatte e che faremo ci confermano l’obiettivo primario di essere riconosciuti, dalle diverse Associazioni di settore, dai relativi professionisti, ma soprattutto dal mercato di riferimento, come centro di competenza informativo e formativo, che ha anche la missione di “guidare” tale cambiamento nel rispetto della professionalità, delle regole e della migliore “visione” sugli sviluppi futuri della tecnologia e del mercato.

L’abbiamo già detto: la visibilità e il riconoscimento si conquistano sul campo in primis, cioè attraverso un chiaro “endorsement” della filiera, che riconosce la competenza della società di installazione, del suo Responsabile Tecnico e dei dipendenti.

La chiave del successo sta sicuramente nel continuo dialogo di tutti gli attori attraverso le collaborazioni fra le diverse Associazioni del nostro comparto. La discussione tra Associazioni ed Enti, che ha portato a lavorare attivamente per un riconoscimento normativo della categoria dell’installatore di sicurezza, ha un grandissimo valore, a prescindere dal risultato delle azioni.

Tempi di cambiamento prevedono azioni coraggiose.

Non è più quindi il momento di “ritirarsi” sull’Aventino pensando di essere competenti “per definizione”; questo mercato è influenzato da soluzioni di alta tecnologia, soggetto quindi a cambiamenti molto veloci. Serve un approccio “smart” e un continuo dialogo fra tutti.