

Antintrusione e Covid-19: applicativi **nuovi** e **riadattati**

“ Dalla fase di gestione dell'emergenza dovremmo essere oggi passati all'impostazione di strategie di convivenza con un virus che ha modificato la vita, aziendale e personale, di ciascuno di noi. Rispetto ad altri segmenti del comparto sicurezza, l'antintrusione ha subito un contraccolpo maggiore, non disponendo in genere di tecnologie e prodotti da adattare con la rapidità richiesta dalle nuove logiche di mercato, e mostrando quindi maggiore difficoltà a riconvertirsi su prodotti Covid-oriented, rispetto ad esempio alla videosorveglianza o al controllo degli accessi. E' pur vero che ci sono elementi squisitamente di natura antintrusione che possono, soprattutto in chiave prospettica, ma anche durante i tempi di più stretta emergenza – dare un contributo alla gestione del contagio.



Telassistenza, radar

Penso alla **teleassistenza** (che in periodi di isolamento, soprattutto per le persone anziane e non autosufficienti, ha mostrato il proprio volto più prettamente sanitario), o alla **tecnologia radar per le soluzioni perimetrali**, che ai tempi del Covid è stata utilizzata all'interno degli edifici intelligenti per valutare le migliori opzioni di spostamento del personale. La tecnologia misura il livello di occupazione ambiente per ambiente, in base al distanziamento sociale, e può abbinare uno scanner che rileva temperatura, battito cardiaco e frequenza respiratoria (sintomi di possibile infezione).

Domotica, IoT

Ma lo stesso lockdown ha messo **la casa al centro** quale hub di connettività, lavoro, sicurezza, domotica, comfort. Si potrebbe quindi partire proprio dal Covid per lanciare un mercato mai realmente decollato sul piano della domotica, come il residenziale? Non dovrebbe essere oggi il momento per spingere in particolare il risparmio energetico e lo HVAC, in un tempo che sta vedendo affermarsi

un "diritto allo smartworking" come modalità lavorativa del lungo periodo? E **l'Iot non potrebbe operare da volàno**, alimentando di fatto il mercato della sensoristica e sostenendo il valore aggiunto di un'offerta integrata di sistemi?

I costi della non sicurezza

Lasciamo per ultimo un elemento (cinico, ma realistico): di fronte ad un paese sempre più impoverito, la ricerca di soluzioni di protezione del patrimonio e dei beni registrerà una crescita.

Un dato certo è che, mentre l'Italia era in lockdown e la gente presidiava di persona le proprie abitazioni, le industrie, gli uffici e le fabbriche vuote (quindi, paradossalmente, non certo a rischio di contagio) subivano invece furti e danneggiamenti continui. Tutte realtà che, al mancato guadagno, dovranno quindi sommare i costi degli ammanchi subiti, sperimentando sui propri bilanci **i costi della non sicurezza**. **Saranno i nuovi clienti dell'antintrusione?**

Abbiamo parlato di questo ed altro con i player del mercato.

Fabio Baro

CEO Avs Electronics

“ DETERMINAZIONE E SPOSTAMENTO DEL FOCUS

Affrontiamo la fase 3 con convinzione e determinazione. Abbiamo modificato le nostre priorità, focalizzandoci sulla protezione non solo dei beni ma anche della salute, con una soluzione per la sanificazione dell'ambiente. Sfruttando il nostro know-how tecnologico nello sviluppo e produzione del sistema antifurto nebiogeno, abbiamo interamente progettato in Italia, nel nostro laboratorio, un prodotto ad alte prestazioni, con un nuovo firmware e un liquido igienizzante, che, creando micro-particelle di vapore igienizzante, penetra in ogni superficie e fessura sanificando l'aria e l'ambiente, in totale sicurezza e protezione della salute e assicurando, in completa autonomia, alta efficacia di igienizzazione”.



Patrizio Bosello

Amministratore Delegato di Axel

“ IL COMPARTO SICUREZZA PUÒ TRARRE VANTAGGIO DALLA SITUAZIONE

L'emergenza Covid è stata un disastro. Non commento il lato sanitario, ma le conseguenze economiche le vedremo per un lungo periodo. Un PIL 2020 in proiezione attorno al -10% sarà un grave problema. Il welfare a debito non sarà sostenibile, le entrate fiscali saranno ai minimi: l'aumento pesante della disoccupazione è una certezza. Le misure per il rilancio per l'economia sono uno spezzatino molto timido e scarso. Nella sostanza il paese non vivrà un futuro brillante a breve-medio termine, e la conseguenza sarà un maggior disagio sociale. Ergo la delinquenza aumenterà, inutile negarlo, e di conseguenza un maggior bisogno di sicurezza vera (non un placebo da fai da te) a tutti i livelli sarà inevitabile. Ritengo che il comparto sicurezza, cinicamente parlando, trarrà vantaggio dalle negatività sull'economia”.



Fulvio Facecchia

Marketing Manager Combivox

“ LOCKDOWN? SMART HOME, IOT, TELEASSISTENZA

Tra le aree di intervento del segmento antintrusione durante il lockdown, la teleassistenza si è rivelata particolarmente utile. Con opportune configurazioni, i sistemi antifurto possono infatti allertare qualsiasi destinatario, compresi gli assistenti sanitari (medico di base, 118). Il lockdown ha poi posto la casa al centro del quotidiano: il mercato residenziale della Smart Home, intesa come hub concentratore di più sistemi (antifurto, domotica e videosorveglianza), è in costante espansione, anche in virtù di una domanda finale esigente e informata. Basti pensare alla costante richiesta di integrare gli assistenti vocali per il comando e la gestione di più funzioni. In ambito IoT, la Smart Home, che vale circa l'8,5% del mercato totale, è cresciuta del 40% tra il 2018 e il 2019. L'IoT fungerà sempre più da volano per l'integrazione dei sistemi (sicurezza, gestione domotica e videocontrollo)”.



Luca Pedretti

Strategic Marketing Manager di Comelit

“ CI SIAMO MOSSI DA SUBITO CON UNA SOLUZIONE AD HOC
Ci siamo mossi da subito con tutte le energie e risorse a disposizione per proporre una soluzione che fosse di aiuto nell'emergenza. E' stata lanciata una gamma composta da telecamere con rilevazione automatica della temperatura corporea, ma anche un pannello che, oltre al riconoscimento facciale per il controllo accessi, può verificare se è indossata la mascherina e rileva la temperatura dal polso (meno soggetta della fronte a interferenze esterne: sudore, trucco, capelli, accumuli di calore). Pannello e telecamera possono funzionare sia stand alone, sia interfacciandosi al VMS, che permette di ricevere statistiche in tempo reale, per esempio sul numero di ingressi/uscite o sul numero di persone presenti minuto per minuto all'interno del luogo in cui sono installate”.



Enrico Porcellana

Responsabile BU ELKRON

“ IOT: PRESENTE E FUTURO DI ANTINTRUSIONE E DOMOTICA
I sistemi di home automation e videocontrollo presentano caratteristiche e peculiarità pensate per la teleassistenza e la gestione da remoto delle fasce deboli: esigenze che il mercato post Covid ci impone di soddisfare, per il repentino cambiamento delle condizioni di vita dei cittadini. Anche il mondo del lavoro è diverso: l'Internet of Things rappresenta il presente ed il futuro dell'antintrusione e della domotica, con applicazioni sorprendenti grazie all'elevata compatibilità tra dispositivi, rivelatori, app e i software più moderni e aggiornati. Il baricentro delle nostre vite è ormai la casa: il mercato residenziale può sicuramente trarre vantaggio da questi nuovi scenari, a patto che sia capace di implementare i prodotti in commercio con soluzioni adatte a rispondere alle nuove istanze sociali ed economiche”.



Raffaele Di Crosta

CEO Ksenia Security

“ E' IL MOMENTO PER DIFFERENZIARSI NEL MERCATO RESIDENZIALE
Per rispondere alle richieste di distanziamento sociale abbiamo implementato la nuova funzione “contatori”, che permette di contare le persone che passano attraverso una soglia dando la possibilità di monitorare, in tempo reale, il numero effettivo delle persone presenti in un locale. Ma anche funzioni più tradizionali, come la teleassistenza, hanno portato un contributo significativo nella lotta all'emergenza sanitaria. Penso all'integrazione con gli assistenti vocali, che rappresenta un aiuto tangibile in particolare per le persone anziane o per chi presenta difficoltà motorie. Inoltre ritengo che oggi sia il momento giusto per differenziarsi nel mercato residenziale: la pandemia ci ha fatto riscoprire il valore della “casa” ed è opportuno rispondere alle esigenze dell'utenza finale offrendo soluzioni che facciano la differenza nella quotidianità familiare”.



Ciro Raia

Amministratore Delegato PESS Technologies

PIÙ PROFESSIONALITÀ PER UN MERCATO PIÙ RICETTIVO

L'emergenza ha mostrato a tutti il valore della teleassistenza e dell'integrazione dei sistemi anche sul fronte sanitario. A breve la nostra video verifica garantirà all'utenza, penso in particolare alle fasce più deboli come gli anziani, servizi e controlli a distanza che prima non erano possibili. Residenziale e smart home sono del resto temi di cui si parla da tempo senza troppo successo. In un momento storico che però ha posto la casa al centro della nostra vita, non solo privata ma anche lavorativa e scolastica, si potrebbe recuperare il gap implementando la formazione degli addetti ai lavori, sia sotto l'aspetto tecnico che commerciale, con corsi mirati e strutturati. Con un mercato oggi più ricettivo, soprattutto lato risparmi energetici, connettività e comfort, e un canale ben preparato, possiamo far ripartire il residenziale. Noi faremo la nostra parte".



Ivan Castellan

Branch Manager di RISCO Group Italia

LA RISPOSTA AL COVID? SI CHIAMA CLOUD

Le prospettive di futuro ci sono, e in realtà non sono mai mancate. La nostra risposta al covid si è da subito chiamata Cloud: la consolidata piattaforma web su cui poggiano le nostre soluzioni abilita infatti servizi innovativi con la massima affidabilità, anche in termini di protezione dati e privacy, rendendo le nostre soluzioni totalmente gestibili e diagnosticabili da remoto. In emergenza ci siamo quindi concentrati sui nostri partner per permettere loro di lavorare in piena sicurezza, permettendo agli installatori di assistere i clienti da remoto ovunque si trovassero e arrivando in taluni casi anche a configurare i singoli sensori. Il tutto riducendo drasticamente il tempo necessario per l'installazione delle apparecchiature e limitando la presenza presso i clienti, per la serenità di tutti".



Antonella Renaldi

Amministratore Delegato di Satel Italia

SISTEMI INTEGRATI E DOMOTICI, LA RISPOSTA AL LOCKDOWN

Sul fronte residenziale, il lockdown ha portato in superficie le criticità dell'ambiente domestico: dalla ripartizione degli spazi alla mancanza di comfort, dalla necessità di ridurre i consumi alla sicurezza. Criticità cui i sistemi integrati e domotici offrono risposte, versatili e scalabili, che permettono di valorizzare l'immobile creando sicurezza e benessere. Con i prodotti e gli accorgimenti giusti è oggi possibile adattare qualsiasi impianto alle nuove esigenze e far fare alla centrale d'allarme azioni che comprimono i costi e propongono scenari che si adattano alla persona. Noi abbiamo abbracciato da tempo questa strada: probabilmente le soluzioni di basso target invece soffriranno, poiché non sapranno esprimere il necessario valore aggiunto. Lato imprese, si è poi aperta una strada che in Italia ha sinora stentato a decollare: il controllo accessi. Abbiamo registrato un boom di richieste da B&B che sinora non gestivano da remoto gli ingressi.



Giordano Turati

CEO Tsec

“ SI IMPONE UNA RIFLESSIONE SUL TEMA PREVENZIONE

L'emergenza ha drammaticamente amplificato l'attenzione verso i punti deboli della nostra società. Abbiamo visto come l'impreparazione ad affrontare un cambiamento improvviso possa generare effetti devastanti (di cui dopo 4 mesi è ancora difficile tracciare un quadro previsionale realistico). L'antintrusione era già in fase di profondo cambiamento grazie alle innovazioni tecnologiche nei sistemi e alla necessità di una più organica professionalizzazione del comparto. Il Covid ha accelerato il processo, imponendo una riflessione fondamentale sulla prevenzione - elemento chiave per tutelare la sicurezza delle persone e delle aziende. Ma la sicurezza è un fattore complesso che necessita di un approccio articolato e deve essere gestito da persone e aziende altamente qualificate. La filiera deve innalzare sempre più il livello di fruibilità di soluzioni forti ed efficaci che l'evoluzione tecnologica, oggi più che mai, mette a disposizione del cliente finale”.



Domenico Galla

Export & Marketing Manager URMET

“ SENSORISTICA, INTEGRAZIONE DI SISTEMI E RESIDENZIALE

Per rispondere all'emergenza abbiamo strutturato una gamma di alta tecnologia e semplice utilizzo per la misurazione della temperatura corporea e il controllo accessi. I sistemi di videosorveglianza e home automation devono comunque sempre più supportare la teleassistenza, con implementazioni che potranno essere utili anche per la telemedicina. Gli scenari post pandemici fanno poi pensare ad una crescita della sensoristica e dell'integrazione sistemica: un trend in costante ascesa con opportunità di sviluppo e di applicazione nella vita di tutti i giorni. La casa, poi, è sempre più al centro delle nostre vite, anche e soprattutto a livello lavorativo con l'avvento dello smart working. Direi che l'occasione di rilancio del mercato residenziale è già realtà, con un'esigenza inderogabile di migliorare e rendere più confortevoli e sicure le nostre condizioni di vita domestica”.



Stefano Paradisi

Category Specialist Security VIMAR

“ IMPIANTI ELETTRICI CONNESSI E SMART PER UN NUOVO MERCATO RESIDENZIALE

Abbiamo messo in campo un termoscanner che agevola il controllo della temperatura e verifica la presenza della mascherina, inoltre abbiamo dato ampio spazio alla nostra serie antibatterica, che rende l'impianto elettrico "a prova di germe" non solo per le realtà aziendali, ma anche in casa, grazie agli ioni d'argento che preven- gono la proliferazione dei germi. La teleassistenza ha poi mostrato tutto il suo valore anche sul piano sanitario, ma le stesse serie civili connesse e i sistemi domotici hanno confermato il loro ruolo di ausilio per le persone a ridotte capacità motorie. Con l'integrazione dei sistemi (Domotica, Termoregolazione, Videocitofonia, Allarme e TVCC) e il controllo da APP e smart speaker, si può oggi offrire un nuovo modo di gestire la casa, che l'emergenza ha posto al centro del quotidiano. I nostri sistemi rendono connessi e smart tutti gli impianti elettrici nuovi ed esistenti, senza opere murarie, aprendo un nuovo mercato residenziale”.

