



# 50 2020 SECURITY

## 2019: ancora crescita in era preCOVID

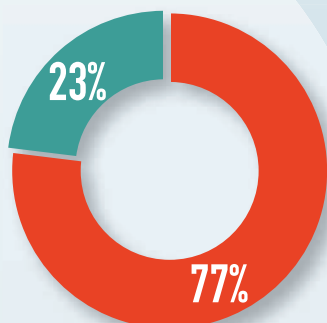
“ I sondaggi che seguono il report sulle Top 50 società del comparto sicurezza, elaborati dal magazine a&s, nostro partner nella Security Media Alliance, mostra un segno negativo nel primo e secondo trimestre 2020. Sebbene molte aziende si aspettino che il terzo e quarto trimestre possano compensare la perdita, il saldo potrebbe essere comunque non positivo, visto che molti paesi sono ancora gravemente colpiti dal COVID-19 ed è difficile prevedere quando si arriverà ad un vaccino tanto diffuso da poter mettere la parola fine a questo flagello. Per la maggior parte delle aziende la ripresa si vedrà più avanti. Ma la domanda è: quando?



**P**artiamo dai numeri, ovviamente gli ultimi disponibili, ossia i bilanci 2019 su 2018. Nel 2019, le Top Security 50 hanno realizzato un fatturato totale di 25,84 miliardi di dollari, con una crescita media del 9,3% sul 2018. Ma la crescita ininterrotta registrata dal settore negli ultimi dieci anni, con una media + che spaziava dal 7 al 10%, vedrà probabilmente la parola fine grazie all'ormai triste sigla COVID-19.

### Il 77% degli intervistati ha registrato un calo nel primo semestre 2020

Fonte: indagine asmag.com sull'impatto del Covid\_19

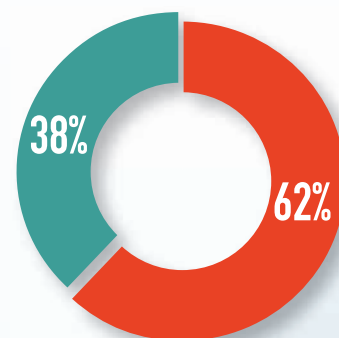


### Effetto COVID

Netto segnale dell'impatto subito dalle realtà di sicurezza è il fatturato del primo semestre rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Delle 34 aziende top che hanno comunicato i ricavi da gennaio a giugno di quest'anno, ben 27 hanno riportato una crescita negativa su base annua, compresa tra -39% e -1% e solo 7 hanno riportato una crescita positiva. In media, le 34 società esaminate hanno registrato un calo del 10% nel primo semestre 2020.

### Il 62% degli intervistati ha tagliato le spese o il personale per restare sul mercato

Fonte: indagine asmag.com sull'impatto del Covid\_19



### Covid vs. resilienza

E purtroppo anche nel 2021 il comparto sicurezza potrebbe subire un calo, a causa della contrazione della spesa in sicurezza degli utenti finali, anche se la stima del calo dei ricavi elaborata da Frost & Sullivan non supera lo 0,01% sul 2020. Insomma, il mondo non assomiglierà più a ciò che era prima della pandemia. Nonostante ciò, alcuni mercati verticali hanno registrato risultati relativamente buoni anche nelle fasi emergenziali più spinte: sanità, infrastrutture critiche, banche, settore farmaceutico, high-tech e Internet hanno continuato e si presume continueranno a investire in progetti per la sicurezza. Durante l'emergenza, si è registrata anche una richiesta di sicurezza residenziale fai-da-te, che ha però intensificato le vendite online.

# TOP 50 Global Security Companies

2020	2019	Azienda	Sede principale	Attività prevalente	fatturato 2019 (in mln di dollari)	fatturato 2018 (in mln di dollari)	Crescita fatturato 2019/2018	Utile lordo 2019 (in mln di dollari)	Margine lordo 2019	Margine lordo 2018	Utile netto 2019 (in mln di dollari)
1	1	<b>Hikvision Digital Technology (Video Surveillance)</b>	Cina	Vari	7702,08	6806,53	13,16%	3602,07	46,77%	45,1%	-
2	2	<b>Dahua Technology</b>	Cina	Vari	3784,29	3424,85	10,50%	1556,18	41,12%	37,2%	506,3
3	3	<b>Assa Abloy (Electromechanical and electronic locks)</b>	Svezia	Controllo accessi	3082,27	2666,22	15,60%	-	-	-	-
4	4	<b>Bosch Security Systems</b>	Germania	Vari	2239,64	2217,25	1,01%	-	-	-	-
5	5	<b>Axis Communications</b>	Svezia	Vari	1247,75	1089,14	14,56%	-	-	-	-
6	7	<b>Uniview Technologies</b>	Cina	Videosorveglianza	714,91	589,00	21,38%	-	-	-	79,6
7	9	<b>Tiandy Technologies</b>	Cina	Videosorveglianza	620,01	521,30	18,94%	245,65	39,62%	38,3%	66,3
8	8	<b>Allegion (Electronic Products and Access Control)</b>	US	Controllo accessi	599,34	573,66	4,48%	-	-	-	-
9	11	<b>Hanwha Techwin</b>	Corea	Videosorveglianza	497,68	476,88	4,36%	250,49	50,33%	46,9%	23,6
10	12	<b>TKH Group (Vision &amp; Security Systems)</b>	Olanda	Vari	459,94	434,88	5,76%	-	-	-	-
11	13	<b>Aiphone</b>	Giappone	Intercom	444,87	425,08	4,66%	199,40	44,82%	46,1%	26,6
12	14	<b>Infinova</b>	Cina	Videosorveglianza	394,11	307,15	28,31%	117,02	29,69%	37,5%	-
13	6	<b>Flir Systems (Commercial)</b>	US	Videosorveglianza	354,43	394,37	-10,13%	-	-	-	-
14		<b>ZKTECO</b>	Cina	Vari	253,36	239,49	5,79%	115,12	45,44%	39,2%	31,2
15		<b>Streamax Technology</b>	Cina	Videosorveglianza mobile	226,29	171,15	32,22%	98,56	43,56%	42,1%	33,4
16	18	<b>VIVOTEK</b>	Taiwan	Videosorveglianza	203,04	164,17	23,68%	66,01	32,51%	-	10,0
17	17	<b>Kedacom (Video Surveillance)</b>	Cina	Videosorveglianza	200,74	168,04	19,46%	99,82	49,73%	52,4%	-
18		<b>Dongguan Yutong Optical Technology</b>	Cina	Videosorveglianza (lenti)	178,16	144,38	23,39%	39,48	22,16%	22,5%	16,7
19	15	<b>CP Plus</b>	India	Videosorveglianza	173,21	223,51	-22,50%	39,19	-	21,9%	0,0
20	16	<b>Nedap</b>	Olanda	Vari	164,60	172,69	-4,69%	-	-	-	-
21	21	<b>Milestone Systems</b>	Danimarca	Videosorveglianza	153,90	140,10	9,85%	145,02	94,23%	91,8%	19,5
22	25	<b>Tamron (Commercial / Industrial use optics)</b>	Giappone	Videosorveglianza (lenti)	131,83	116,85	12,81%	-	-	-	-
23	23	<b>Commax</b>	Corea	Home Security & Automation	122,76	123,88	-0,90%	24,55	20,00%	21,3%	4,0
24	24	<b>Optex (Security Sensors)</b>	Giappone	Antintrusione	121,59	131,93	-7,84%	-	-	-	-
25	22	<b>Raysharp</b>	Cina	Videosorveglianza	121,15	138,16	-12,31%	31,75	26,21%	-	-

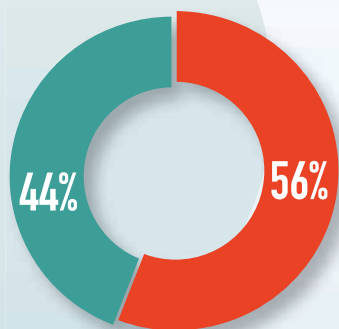
2020	2019	Azienda	Sede principale	Attività prevalente	fatturato 2019 (in mln di dollari)	fatturato 2018 (in mln di dollari)	Crescita fatturato 2019/2018	Utile lordo 2019 (in mln di dollari)	Margine lordo 2019	Margine lordo 2018	Utile netto 2019 (in mln di dollari)
26	20	<b>KOCOM</b>	Corea	Home Security & Automation	114,87	140,36	-18,16%	32,54	28,33%	27,3%	12,1
27	32	<b>Wanjiaan Interconnected Technology</b>	Cina	Videosorveglianza	112,58	63,08	78,46%	-	-	-	-
28		<b>BCDVideo</b>	US	Videosorveglianza	93,96	69,26	35,66%	18,77	19,98%	19,8%	2,2
29		<b>IDIS</b>	Corea	Videosorveglianza	92,69	90,74	2,16%	27,87	30,06%	30,3%	-
30	26	<b>TVT Digital Technology</b>	Cina	Videosorveglianza	92,05	88,25	4,30%	30,60	33,24%	25,5%	4,5
31	39	<b>Magal Security Systems</b>	Israele	Vari	86,83	92,60	-6,23%	6,04	6,95%	-	-
32		<b>Zenitel</b>	Belgio	Intercom	85,39	69,24	23,33%	4,39	5,14%	5,1%	4,2
33	29	<b>Suprema</b>	Corea	Controllo accessi	84,32	72,80	15,83%	48,65	57,70%	48,8%	33,2
34		<b>Fujian Forecam Optics</b>	Cina	Videosorveglianza (lenti)	83,42	79,88	4,43%	26,88	32,22%	34,3%	0,0
35	28	<b>Mobotix</b>	Germania	Videosorveglianza	78,28	74,33	5,31%	4,78	6,11%	-	2,0
36	27	<b>Napco Security Technologies</b>	US	Vari	77,31	85,51	-9,58%	43,59	56,38%	-	10,8
37	31	<b>Identiv</b>	US	Controllo accessi	76,35	71,99	6,06%	-	-	-	-
38	36	<b>C-PRO Electronics</b>	Corea	Videosorveglianza	73,25	51,05	43,49%	29,73	40,59%	27,7%	3,4
39	30	<b>Fermax</b>	Spagna	Controllo accessi	72,02	70,12	2,71%	41,31	57,35%	57,0%	0,0
40	35	<b>Costar Technologies</b>	US	Videosorveglianza	69,53	58,91	18,03%	26,57	38,21%	36,9%	-3,4
41	33	<b>DynaColor</b>	Taiwan	Videosorveglianza	58,33	67,06	-13,02%	22,36	38,33%	35,7%	7,3
42	34	<b>Synectics (System Division)</b>	UK	Videosorveglianza	51,70	48,27	7,11%	-	-	-	2,0
43	38	<b>IndigoVision (a Motorola Solutions Company)</b>	UK	Videosorveglianza	50,18	45,96	9,18%	28,94	57,66%	57,4%	1,3
44	37	<b>GeoVision</b>	Taiwan	Videosorveglianza	44,71	47,92	-6,71%	17,77	39,75%	33,4%	0,8
45	40	<b>Hitron Systems</b>	Corea	Videosorveglianza	29,76	34,97	-14,90%	(3,00)	-10,09%	19,3%	-15,3
46	44	<b>Zeno Videopark</b>	Cina	Videosorveglianza	29,24	20,94	39,64%	5,82	19,90%	21,7%	-5,5
47	43	<b>ITX Security</b>	Korea	Videosorveglianza	27,33	23,73	15,16%	4,24	15,51%	16,9%	-4,3
48	42	<b>Hi Sharp Electronics</b>	Taiwan	Videosorveglianza	26,83	24,81	8,13%	6,46	24,06%	20,7%	1,2
49		<b>Spica International</b>	Slovenia	Controllo accessi	17,92	16,57	8,11%	-	-	-	-
50	45	<b>ACTi</b>	Taiwan	Videosorveglianza	17,41	18,87	-7,74%	7,42	42,60%	40,7%	-1,8

## Top 10 invariata

I primi 10 della Security 50 dell'anno 2019 sono: Hikvision, Dahua, ASSA ABLOY, Bosch Security Systems, Axis Communications, Uniview Technologies, Tiandy Technologies, Allegion, Hanwha Techwin e TKH Group. Sono davvero poche le variazioni rispetto alla classifica del 2018, ad eccezione di FLIR Systems, scesa dalla posizione 6 alla 13. Tra le new entry che hanno debuttato nella top 2019 si annoverano: BCD International, Fujian Forecam Optics, Spica International, Streamax Technology, Yutong, Zenitel e ZKTeco. Tutte insieme cubano circa 937 milioni di dollari (il 3,6% del totale).

### 14 realtà cinesi coprono da sole il 56% delle top 50

(dati 2019-2018 - era preCovid. Fonte: asmag)



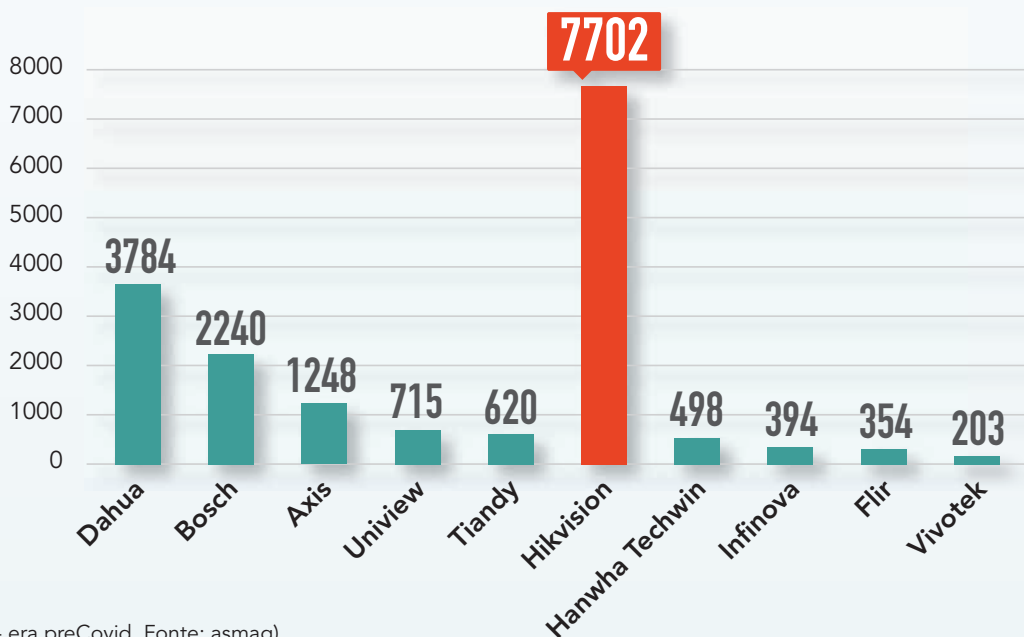
## Guerra USA-Cina

La trade war USA-Cina non sembra aver avuto un significativo impatto sulle società di sicurezza, grazie alla forte richiesta del mercato interno cinese. Hikvision e Dahua hanno infatti saldamente mantenuto le posizioni n. 1 e 2, rispettivamente con un fatturato di 7,7 miliardi e di 3,8 miliardi di dollari. Entrambe hanno però leggermente ridotto i ricavi, quindi in qualche modo la guerra commerciale con gli Stati Uniti può aver avuto effetto. Allo stesso modo, le società cinesi che si occupano principalmente di esportazioni/OEM hanno sicuramente sofferto. La solida domanda interna cinese ha però compensato le perdite: non a caso la Top 50 è dominata da brand cinesi. La classifica vede 14 società cinesi (13 dedicate al TVCC) con un fatturato totale di 14,5 miliardi di dollari: il 56% delle top 50. La leadership cinese è quindi destinata a continuare.

## Videosorveglianza

Ancora una volta, la videosorveglianza guida la classifica: 38 aziende dichiarano che tutte o molte delle loro attività sono incentrate sul TVCC, per un fatturato complessivo di 20,8 miliardi di dollari. È interessante sottolineare che le prime 10, pur rappresentando meno di un terzo delle società di videosorveglianza, insieme generano un fatturato pari all'85,5% del totale.

## Top 10 della videosorveglianza per ricavi



(dati 2019-2018 - era preCovid. Fonte: asmag)

## Top 10 TVCC

Hikvision, Dahua, Bosch, Axis, Uniview, Tiandy, Hanwha Techwin, Infinova, FLIR e VIVOTEK: queste sono le top 10 nel TVCC ed è lecito presumere che, con le loro importanti capacità economico-finanziarie, un'ampia copertura di mercato, un valido ecosistema di partner e una forte spinta tecnologica, queste grandi realtà continueranno a dominare il settore anche negli anni a venire.

## Passiamo al 2020

L'indagine a&s sulle aziende di sicurezza riporta che il 77% degli intervistati ha visto una diminuzione delle entrate tra gennaio e giugno di quest'anno. Per il 35% il calo spazia dal 25 al 50%; per un altro 35%, il calo è stato fino al 25%. Il COVID-19 ha fatto danni in pressoché tutti i settori: il 66% degli intervistati ha registrato un calo in ambito video, il 19 % nel controllo accessi.

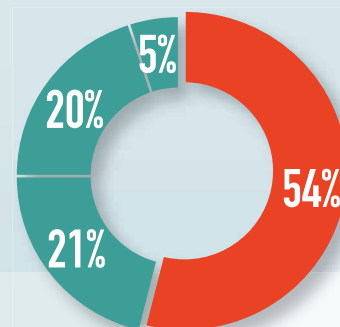
Tuttavia si è registrato un aumento della domanda di soluzioni termiche, di controllo accessi contactless, di video analitica ad intelligenza artificiale e di soluzioni per il monitoraggio remoto.

## TOP 10 PER PROFITTI

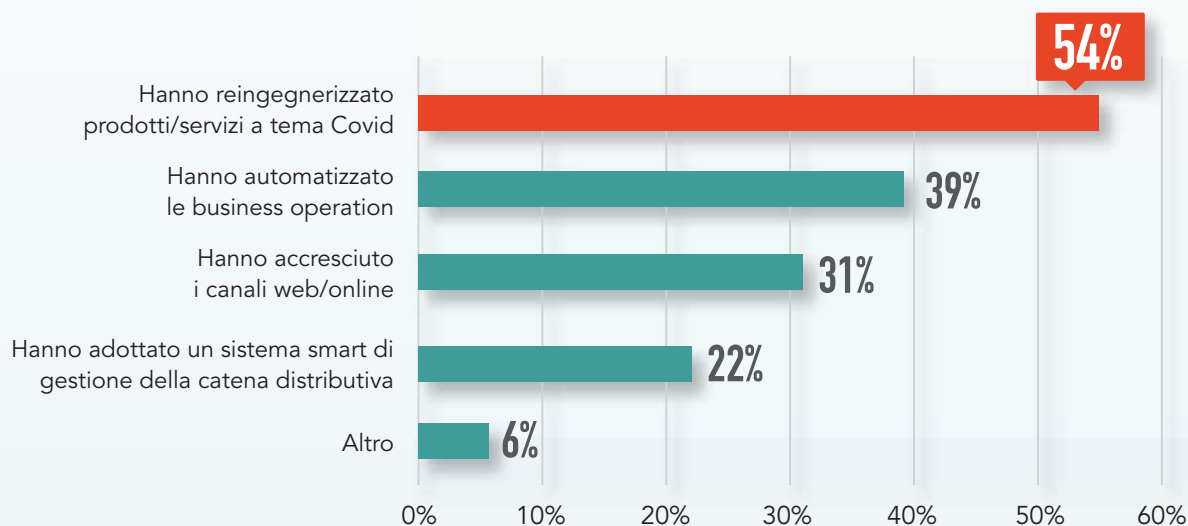
1	Wanjiaan
2	C-PRO Electronics
3	Zeno Videopark
4	BCDVideo
5	Streamax Technology
6	Infinova
7	VIVOTEK
8	Yutong
9	Zenitel
10	Uniview Technologies

## Per il 54% degli intervistati i committenti vogliono adottare analitiche o automazioni

Fonte: indagine asmag.com sull'impatto del Covid\_19

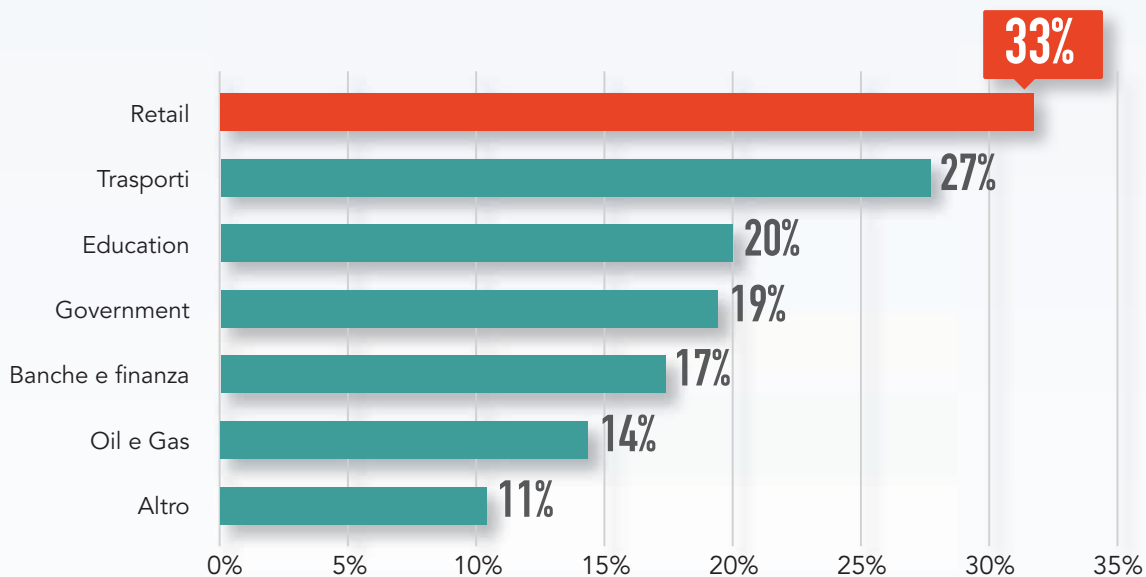


## Il 54% degli intervistati sta reingegnerizzando i prodotti/servizi a tema Covid



Fonte: indagine asmag.com sull'impatto del Covid\_19

## Banche, Government e Financial crescono anche in era Covid



Fonte: indagine asmag.com sull'impatto del Covid\_19

### E dopo?

La maggior parte dei grandi produttori sta guardando avanti, seppur con cauto ottimismo. Molti hanno dovuto cambiare i processi operativi per lavorare a distanza per garantire la sicurezza di dipendenti e fornitori, il tutto dando continuità ai servizi. Nei prossimi mesi si vedrà se i loro sforzi potranno fare la differenza. Di certo la richiesta di soluzioni specifiche per la pandemia si appiattirà nel prossimo anno. Tuttavia **le misure di protezione sviluppate in risposta alla pandemia porteranno più in alto l'asticella degli standard di sicurezza per molte tipologie di utenza.**

### Un nuovo paradigma

Sicuramente aumenterà la richiesta di **sicurezza informatica multilivello nella videosorveglianza:** un segmento di sviluppo che era già in agenda prima della pandemia e che in futuro troverà nuova linfa operativa. La convergenza sarà poi un'altra tendenza chiave che potrebbe continuare a guidare la crescita in molte aree nel 2021: le nuove tecnologie e soluzioni per lo screening della temperatura, il rilevamento della mascherina e il controllo dei flussi dovranno aggiungere nuovo e permanente valore per i clienti finali.

### AI e automazione

La necessità di **maggiore automazione ed efficienza diventerà cruciale per alcuni committenti,** permettendo di andare oltre il prezzo iniziale e lo stesso ciclo di vita delle tecnologie. Tecnologie a deep learning e analisi automatica delle immagini, riducendo i falsi allarmi e semplificando l'attività dell'operatore addetto ai monitor, saranno un moltiplicatore nella riduzione dei costi operativi. La ricezione di notifiche assistite da AI offrirà poi una più ampia consapevolezza e garantirà risposte più rapide ed efficienti.

### 5G e AIoT

Lo sviluppo del tanto discusso 5G favorirà un'espansione dell'**AIoT (Intelligenza artificiale delle cose) verso applicazioni consumer e a livello industriale.** Sensori, telecamere, infrastrutture di rete, big data e cloud saranno i fattori chiave per lo sviluppo di questo segmento. Di certo la sicurezza non si focalizzerà più soltanto sulla sorveglianza e sulla protezione, ma anche sulla riduzione dei costi e sull'aumento dell'efficienza. E la flessibilità dei dispositivi, come pure delle strutture e delle stesse organizzazioni d'impresa, sarà la chiave del successo.



## Massimiliano Troilo

General Manager Hikvision Italy

Ritengo che il mercato italiano, complice la situazione generale che tutti conosciamo, stia evidenziando una diversità di operatività e di reazione, che dipende molto dalle scelte fatte negli anni precedenti, da come ci si è nel tempo strutturati, dalle partnership sviluppate e dalla capacità di adattamento al cambiamento - capacità che, oltre a richiedere estrema flessibilità, impone anche che ci si adatti in tempi rapidissimi. Chi quindi già disponeva di una struttura solida, chi aveva già impostato la propria strategia sulla focalizzazione tecnologica e di mercato e su partnership forti, nonché su una solida capacità di autocritica e di propensione ad un rapido cambiamento, oggi ha vista consolidata la propria posizione. Chi invece non ha saputo nel tempo costruire basi solide, sta oggi soffrendo in modo particolare e vede il futuro con incertezza.

La pandemia non ha rallentato il lavoro: anzi ci sono gamme di prodotto che hanno avuto un exploit, come ce ne sono altre che soffrono di più, ma a fine Novembre, in una situazione di crescita a due cifre, non c'è nulla di effettivamente negativo e la focalizzazione ci ha ripagato con risultati molto

positivi. Guardando al 2021, siamo ottimisti: in diversi settori di business siamo ancora all'inizio (penso ad Intrusione, Intercom, Controllo Accessi, ma anche a business nuovi come il Networking ed il mondo dell'Audio-video Professionale), ma disponiamo di una copertura territoriale e per i differenti segmenti di mercato, lavoriamo con una struttura focalizzata per segmento, mercato e area in una sorta di matrice che ci permette di affrontare con professionalità qualunque sfida. La solidità di Hikvision, oltre ad essere garanzia per Hikvision stessa, è anche una base solida per i partner: è proprio il senso di partnership e la fiducia nell'aiuto reciproco che ha fatto e che farà sempre la differenza. Per il 2021 sono ottimista ma ovviamente attento: stiamo investendo nel consolidamento della struttura, con un piano di nuove assunzioni che proseguiranno nell'anno a venire, dobbiamo supportare la crescita con target di medio periodo che ci siamo fissati e che stiamo raggiungendo: la struttura deve procedere alla stessa velocità. Siamo naturalmente propensi al cambiamento e conserviamo un certo ottimismo, utile sia dentro sia fuori, per trasmettere un messaggio positivo seppur in un'ottica di contestualizzazione realistica.



## Luca Pari

Project Sales Manager di Dahua Technology Italy

A livello mondiale, è stato stimato che il mercato della sicurezza subirà per la prima volta in dieci anni un declino di fatturato che andrà dal 5 al 10% rispetto al 2019 a causa dell'emergenza sanitaria legata al Covid-19. È molto probabile che anche il mercato italiano subirà un andamento simile, anche se ritengo sia stato a tratti frizzante. Il mercato tradizionale della sicurezza ha indubbiamente subito forti rallentamenti e fasi di blocco totale, ma è stato proprio in queste condizioni che Dahua Technology ha saputo sfruttare la propria competenza e tecnologia, mettendo in campo soluzioni e prodotti innovativi e in linea con le nuove esigenze dettate dal particolare momento di necessità. Dahua è stata in grado di implementare soluzioni per il controllo del distanziamento sociale o per il conteggio di persone in aree circoscritte, sfruttando anche sistemi di sorveglianza già esistenti. Anche il portfolio delle telecamere termiche è stato fondamentale e largamente impiegato per la rilevazione della temperatura corporea all'ingresso di aziende e attività commerciali, per poter garantire la sicurezza di dipendenti, clienti e più in generale dei cittadini. In Dahua vantiamo tantissimi esempi di implementazioni legate alla pandemia, dalla messa in

sicurezza di istituti bancari a catene di supermercati e centri commerciali, da scuole e università a musei o teatri. In generale, l'inevitabile rallentamento del mercato è stato in parte compensato da nuove tecnologie che l'azienda è riuscita ad attivare in tempo brevissimo, già con il primo lockdown di marzo abbiamo infatti iniziato a implementare le nuove soluzioni. La propensione all'innovazione fa parte del nostro dna e di un percorso di crescita che negli ultimi dieci anni ha visto l'azienda tra i leader mondiali, come dimostrato anche dal secondo posto nella classifica Security 50 Ranking 2020 stilata dalla rivista a&s. L'impegno di Dahua si focalizza in particolare sullo sviluppo tecnologico, continuando ad aumentare gli investimenti nella ricerca e allocando a questo scopo almeno il 10% delle proprie entrate annuali. Riguardo al futuro, la pandemia ha creato nuove opportunità, ma anche rallentamenti di progetti che avrebbero dovuto svilupparsi nel corso del 2020. Ci aspettiamo una situazione interlocutoria ancora almeno per i primi mesi del 2021. Sarà ovviamente determinante la risoluzione dell'emergenza sanitaria per il ritorno ad una situazione di pseudo normalità. Prevediamo comunque un lento ma costante ritorno a soluzioni di sicurezza tradizionali, senza che venga persa la spinta innovativa raggiunta grazie a questo periodo di necessità.





## Stefano Scala

Responsabile Vendite di Bosch Security Systems

#4

Il mercato della sicurezza risente, come tutti i comparti economici, della crisi economica dovuta alla pandemia e delle conseguenti misure sanitarie.

Dopo il forte rallentamento dovuto al primo lockdown è tuttavia avvenuta una decisa ripresa, se pur con velocità diverse a seconda dei diversi settori di mercato e delle zone geografiche. Per quanto riguarda i nostri mercati di riferimento, il settore dei trasporti aerei e ferroviari, a causa della ridotta mobilità delle persone, ha subito e sta tuttora subendo un forte ridimensionamento con un conseguente rallentamento negli investimenti e nei progetti già avviati.

Per contro, si è registrata stata una significativa ripresa in alcuni comparti industriali: dalla grande distribuzione all'ambito del controllo stradale ed autostradale, cittadino e ed ovviamente nelle applicazioni relative alle misure sanitarie

in atto. Grazie all'attenzione che da sempre pone all'innovazione tecnologica, di prodotto e dei propri processi aziendali, Bosch ha saputo reagire con tempestività alle sfide ed alle nuove esigenze organizzative che la pandemia ci ha posto. La piena operatività sia nella produzione e distribuzione che nelle attività commerciali ci ha permesso di supportare al meglio i nostri clienti, di cui devo sottolineare la determinazione e la capacità di reazione, ed insieme a loro di conseguire una significativa crescita nella seconda metà dell'anno.

Il 2021 sarà sicuramente caratterizzato dal persistere di una fase di incertezza nei primi mesi dell'anno: molto dipenderà dalla tempestività e dall'efficacia della campagna di vaccinazione. Siamo tuttavia convinti che il mercato abbia "metabolizzato" gli effetti della pandemia e sia oggi pronto per una decisa crescita nella seconda metà dell'anno, grazie anche prospettive di investimento generate dai fondi europei.



## Andrea Monteleone

National Sales Manager, Italian region Axis Communications

#5

Il mercato italiano della sicurezza, nel 2020, ha registrato una battuta d'arresto durante il primo lock-down, ma dal secondo semestre tutti gli indicatori sono tornati a dare segnali

positivi. Le ragioni sono molte, tra le principali possiamo citare il ricorso al controllo da remoto in molti più ambiti - come quello sanitario - o il monitoraggio e la gestione degli assembramenti.

Anche Axis ha naturalmente risentito dell'impatto del Co-

vid-19, anche se in misura minore rispetto ad altre aziende attive in settori più colpiti dalla pandemia.

Siamo fiduciosi che questo trend positivo possa continuare anche nel 2021.

La notizia della disponibilità dei vaccini e le misure di contenimento stanno avendo un effetto positivo che sembra destinato a perdurare. Inoltre i fondi europei destinati all'Italia per le infrastrutture e la digitalizzazione porteranno nuove opportunità di business anche ad un'azienda come la nostra che offre tecnologie e servizi di sicurezza.

## Marketing Departement

UNIVIEW

#6

Calano tutti i mercati, chiudono aziende e posti di lavoro, ovunque si registrano segni negativi per questo famigerato 2020...ad accezione però del mercato della sicurezza. Sicuramente nel territorio italiano chiuderemo l'anno con un tasso di crescita minore, ma registreremo comunque una crescita.

È innegabile che la pandemia abbia colpito profondamente l'industria e l'economia italiana, ma il Covid-19 ha portato

anche delle opportunità per Uniview: quest'anno abbiamo sviluppato un nuovo ambito di attività e una nuova base di clienti.

Come immagino il 2021? Uniview mira a costruire un mondo più sicuro fornendo prodotti e servizi professionali, affidabili e all'avanguardia che riducano le preoccupazioni per la sicurezza pubblica, privata e aziendale. Stiamo per entrare in un 2021 promettente.



## Akademos Yin

Director of Overseas di Tiandy Technologies

Stando ai dati in nostro possesso, il fatturato complessivo del mercato della videosorveglianza in Italia supera i 150 milioni di dollari ed oltre la metà è detenuto nei primi due brand: il resto è spartito tra alcune realtà locali e polverizzato su molti altri brand. L'impressione è che il mercato si stia appiattendendo, con il rischio che la clientela potrebbe acquistare direttamente dal produttore. Campagne commerciali sempre più aggressive e una concorrenza che si fa sempre più spinta hanno portato a politiche di pricing pesanti. La strategia di Tiandy, che mette il cliente al primo posto, è di scegliere un numero limitato di clienti, una politica che continuerà anche in futuro. Grazie a sempre maggiori investimenti ed un'ottima assistenza clienti, stiamo mantenendo un tasso di crescita annuale di circa il 30%. Certamente il mercato sta vivendo una fase di maturità e i tre fattori che influenzeranno le vendite saranno il marchio, la qualità e il prezzo. Le funzioni AI di base stanno però portando nuova linfa vitale al tradizionale settore TVCC. In questo scenario, Tiandy risponde con le sue soluzioni legate all'uso della luce e siamo convinti che questa sia la chiave per restare a lungo sul mercato. L'Italia

riveste una posizione preminente nel mercato europeo della videosorveglianza ed è per noi uno dei mercati principali. In questa seconda ondata pandemica, Tiandy lotta al fianco dei suoi clienti come già ha fatto nel primo lockdown (a febbraio abbiamo inviato 2000 mascherine e ad oggi ne abbiamo inviate oltre 10.000). In Aprile abbiamo inoltre immesso sul mercato la nostra telecamera per il rilevamento della temperatura corporea. Senza dubbio il 2020 è un anno complicato, ma il segmento della videosorveglianza soffre meno degli altri: i prodotti entry-level vendono meno, ma le vendite di termocamere e videocamere ad intelligenza artificiale stanno raggiungendo il picco. Noi stiamo crescendo circa del 25% rispetto allo scorso anno. Quanto al 2021, ad oggi possiamo solo immaginare che sarà ancora difficile, almeno al suo debutto. Quando però il vaccino diventerà efficace e massivo, potrà rivelarsi un anno ricco di potenziale. Il motto di Tiandy è di essere customer-oriented: nel 2010 dedicheremo ancora più energie e attenzione nel sostenere i nostri clienti. L'Italia vanta una delle culture più antiche del mondo: insieme ci libereremo del Covid. Il nostro staff sta già avviando alcune iniziative online. Del resto è già arrivato l'inverno: la primavera non potrà essere tanto lontana, giusto?



## Fabio Andreoni

Country Manager Italy & Greece Hanwha Techwin Europe

In uno scenario macroeconomico alquanto incerto, il mercato della Sicurezza Professionale, che rappresenta un asset fondamentale per la ripresa e la crescita del Paese, ha tenuto, nonostante le limitazioni e i rallentamenti nell'esecuzione dei lavori dovuti alle settimane di lockdown. In generale, la bolla legata a soluzioni estemporanee di misurazione della temperatura ha dato una grossa mano in questi mesi a mantenere livelli di fatturato simili agli altri anni. Ora che questa onda emotiva, che ha influenzato il mercato nei mesi centrali del 2020, si è ridotta, è tornata da parte degli utenti la voglia e la necessità di investire al meglio in sicurezza ed in applicazioni utili allo svolgimento della propria attività. In questo scenario gioca un ruolo fondamentale la tecnologia legata all'analisi video, che recentemente ha visto sempre più consolidare logiche di Intelligenza Artificiale e Deep Learning. Grazie alle recenti innovazioni, infatti, si sono aperte nuove opportunità di utilizzo dei sistemi di Videosorveglianza, grazie al fatto che il livello di accuratezza dell'analisi e la qualità delle informazioni fornite è aumentata, a beneficio degli utenti finali. Hanwha Techwin ha affrontato questi ultimi mesi contando sui frutti dei piani di investimento già in essere, che hanno portato al lancio di novità significative nel proprio portafoglio

di soluzioni e che hanno riscontrato un immediato responso positivo da parte dei partner e degli utenti finali. Ora l'attenzione del mercato e degli utenti è sempre più rivolta al ritorno sull'investimento ed ai benefici che ogni nuova installazione porta. In questo processo di valutazione sono entrati elementi come qualità dell'analisi video e, in modo sempre più rilevante, la sicurezza intrinseca delle soluzioni proposte, sia per quanto riguarda la protezione dell'investimento nel futuro, sia per la cybersecurity e la sicurezza del trattamento dei dati. Hanwha Techwin oggi si presenta con un line-up completamente rinnovato dall'introduzione degli ultimi Chipset sviluppati con logica SoC, che garantiscono un'elevata accuratezza degli algoritmi di analisi video, oltre ad un grado di cybersecurity dei prodotti tra i più elevati nel mercato della Videosorveglianza professionale. La maggior parte dei prodotti presenti ad oggi nel nostro portfolio sono certificati NDAA, e possono quindi essere utilizzati senza nessuna remora in qualsiasi applicazione, anche in ottica di tutela dell'investimento nel tempo. In aggiunta, le certificazioni ricevute da organismi internazionali, ultima in ordine di tempo la certificazione UL CAP ottenuta dalle telecamere di ultima generazione, forniscono una ulteriore garanzia di affidabilità e visione sul futuro da parte di Hanwha Techwin, a conferma del ruolo di innovazione e "trend setter" del mercato.

**Denis Nadal****Amministratore Delegato AASSET Security Italia, TKH Security**

È evidente che il 2020 è stato un anno molto complesso, non solo dal punto di vista economico ma soprattutto per la sfera privata delle persone.

Abbiamo dovuto rivedere i nostri consolidati meccanismi aziendali per adattarli a nuove esigenze, il tutto mentre ognuno di noi vedeva sconvolta la propria quotidianità. Nel complesso però AASSET Security Italia, parte di TKH Group, ha visto nel 2020 un'espansione delle proprie attività, sapendo cogliere le opportunità che il mercato ha offerto. All'inizio della pandemia abbiamo notato un immediato e repentino rallentamento della domanda per quanto riguarda il mercato residenziale, poi nella seconda fase dell'anno sono venuti a mancare anche progetti strutturati programmati per fine anno. Gli ultimi mesi dell'anno però hanno visto una generale ripresa della domanda, che lascia ben sperare per il prossimo anno. Il primo quadrimestre si è chiuso con risultati poco incoraggianti, inaspettati ad inizio anno, quasi totalmente imputabili al lockdown totale del mese di marzo. Il diffondersi della pandemia COVID-19 però ha offerto al nostro mercato opportunità nuove, grazie alla crescente e immediata richiesta di strumenti per la misurazione della temperatura corporea,

verifica della presenza della mascherina di protezione e del distanziamento sociale. Nella prima immediata convulsa fase, AASSET Security Italia, in accordo con TKH Group, ha preferito attendere, programmando con lungimiranza lo sviluppo di soluzioni affidabili e rispettose del GDPR, invece che cercare freneticamente di soddisfare l'isterica e urgente richiesta di prodotti di fatto mai immessi e testati nel mercato. Questo ha permesso di guadagnare il rispetto dei clienti, proponendo soluzioni professionali e raccogliendo molte soddisfazioni nella seconda parte dell'anno. Il 2020 per noi si è chiuso con una crescita di fatturato importante, non imputabili solo alle soluzioni anti COVID-19, e questo ci dà consapevolezza che stiamo percorrendo la strada giusta. Il 2021 per noi sarà un anno molto importante, perché diventiamo a tutti gli effetti TKH Security e con crescente entusiasmo presenteremo al mercato le soluzioni di sistemi di sicurezza integrati di TKH Security. Il piano Bonus Casa darà linfa al mercato immobiliare e quindi alla crescita economica in generale. Anche i prossimi progetti finanziati dal Recovery Fund andranno nella stessa direzione. Per questi motivi, conoscendo la forza di TKH Security, siamo certi che sarà un anno di crescita per noi, ma anche per il mercato della sicurezza in generale.

**Dario Radosevic****Spica Group**

Spica International si è distinta sul mercato della sicurezza negli ultimi 31 anni. Nata in Slovenia, si è subito allargata nell'intera regione adriatica, dove ha raggiunto traguardi importanti. Non

è semplice dire quale possa essere stata la formula del nostro successo: duro lavoro, un team eccellente e prodotti validi ci hanno sicuramente permesso di lavorare su progetti globali in quasi 30 diversi paesi a livello globale. E oggi oltre un milione di utenti al giorno usa le nostre soluzioni per il controllo accessi e il time& attendance. Oltre 100 dipendenti tra regione Adriatica, Londra e New York ci permettono di continuare nel nostro progetto di crescita sul piano globale. Siamo da sempre fortemente orientati ai mercati internazionali, e questo è senz'altro tra gli ingredienti del nostro successo. Spica sviluppa e produce inoltre sia software che hardware - tra i benefici chiave per i nostri partner. Diamo poi il massimo per offrire ad utenti e partner un servizio eccezionale, che registra oltre il 90% di clienti soddisfatti, e conduciamo continue ricerche sul tasso di soddisfazione: si tratta di un altro elemento chiave. Oltre a proporre il nostro software e hardware, collaboriamo con partner come HID, TBS, Suprema, Idemia, SAP, Microsoft, Milestone, Assa Abloy e molti altri, che ci hanno sostenuto per essere sempre al top. Infine, ma non per ultimo, l'innovazione. Un concetto centrale, che cerchiamo di promuovere in tutte le fasi operative. Dal primo software per il controllo degli accessi ai controller: abbiamo

sempre seguito o dettato in prima persona le nuove tendenze di mercato. Negli ultimi anni, a guidare il nostro successo è stato l'accesso da dispositivi mobili con connessione alla videosorveglianza e alla biometria (es. riconoscimento facciale). L'ultimo nostro prodotto conferma il nostro ruolo di trend setter: parlo della piattaforma Cloud e Mobile per il controllo accessi Door Cloud. Il cloud business ha poi fortemente sostenuto il nostro ingresso nella Security TOP 50: ci ha infatti aperto nuove opportunità di business, nuove partnership e nuovi mercati. Ad esempio, alcune delle più grandi installazioni di Door Cloud sono state messe in campo in Nord America. La piattaforma Door Cloud supporta i nostri controller Zone Access, lettori HID e serrature Aperio per installazioni wireless. Supportiamo anche il controllo degli accessi readerless. E' possibile accedere da remoto con l'opzione Key Link, il cellulare o smart gadget come Apple Watch. L'opzione Key Link è molto apprezzata nel settore residenziale, poiché molti partner di Airbnb e Booking preferiscono questo tipo di accesso per i loro ospiti. L'installazione e la gestione del sistema sono infine semplici e intuitive. Quanto al mercato italiano, si tratta di un bacino di grande interesse per Spica, essendo geograficamente molto vicino e tra i più sviluppati in UE, dove siamo tra i maggiori partner di HID e Assa Abloy. La nostra politica è di supportare i partner in lingua locale, offrendo formazione e informazione. Cerchiamo sempre nuovi partner offrendo loro un pacchetto demo con opzione di garanzia di rimborso per i primi 6 mesi.

NEW  
ENTRY

#49