La Redazione

Mercato della sicurezza odissea 2021, tra *preoccupazioni* e *aspettative*

"Italia fanalino di coda per i vaccini in Europa, anzi no ci siamo sbagliati: Italia prima della classe, ma scusate, fermi tutti: i vaccini sono già finiti. Ma se erano appena stati distribuiti? E nel frattempo sbucano come funghi contagiose varianti del Covid resistenti ai vaccini. E dato che ci siamo, facciamo cadere il Governo prima di poter intentare cause miliardarie contro l'americana Pfizer.

In questo scenario come si presenta, per l'Italia ma soprattutto per il mercato italiano della sicurezza, la fase che stiamo vivendo? Un inizio di new normal? La progressiva fine dell'anomalia più dannosa della storia recente? Uno scorcio di un futuro possibile? E come possiamo tratteggiare un mondo nuovo con queste premesse? Quali lezioni ci ha insegnato il Covid-19? Quali opportunità ci ha offerto e ci potrà offrire? Il settore sarà all'altezza del ruolo centrale che la pandemia gli ha assegnato? L'abbiamo chiesto alle Associazioni che rappresentano il comparto.

La lezione del Covid secondo AIPS

Intervista a ***Tommaso Scaringella****, Presidente*

Quale lezione abbiamo imparato dal 2020?
Il 2020, più che insegnato, ha ricordato violentemente a tutti che nella vita non ci sono certezze e che le consuetudini possono essere spazzate in un attimo. Eventi economici, politici, sanitari possono in brevissimo tempo modificare radicalmente il contesto in cui ci si trova ad operare. Abbiamo quindi imparato il potere della resilienza, anche se assorbire l'urto ha richiesto del tempo e non è stato senza conseguenze. Abbiamo anche imparato a utilizzare di più e meglio quegli strumenti tecnologici che permettono di continuare a lavorare limitando o escludendo i contatti: la digitalizzazione dei documenti, le piattaforme di smartworking e di formazione on line, le timbrature tramite app., ecc.

Come possiamo vivere in questo presente, che non è un new normal ma è forse un primo step verso un possibile new normal?
Possiamo vivere il presente con la consapevolezza, e l'incertezza, che si tratti di una situazione transitoria, ma comunque con mentalità aperta all'adattamento e al cambiamento. Dobbiamo sfruttare ora la tecnologia per migliorare l'organizzazione aziendale e pensare a nuovi servizi al cliente, formare e responsabilizzare maggiormente i dipendenti: non c'è più spazio per inefficienza e impreparazione. Questo stop forzato potrebbe dare vita ad un rilancio generale dell'economia e ad un nuovo modo di fare impresa.

Come possiamo immaginare un futuro per il settore sulla base di questi presupposti?
Nell'immediato futuro noi installatori professionali di sicurezza dovremo implementare e rinforzare i nostri servizi di manutenzione ai sistemi, che è l'attività in cui possiamo fare la differenza in termini di qualità e competenza, rispetto a un certo tipo di concorrenza "mordi e fuggi". Dovremo sviluppare il rapporto col cliente, che è sempre più frastornato da innumerevoli proposte e " favolose" soluzioni.

Quali sono le maggiori preoccupazioni, ma anche gli eventuali spunti sulle opportunità di sviluppo, che emergono dagli associati?
Certamente le maggiori preoccupazioni vengono dalla perdita di clienti in quelle categorie merceologiche che hanno pagato il prezzo più alto per l'effetto dei vari lockdown: ristorazione e accoglienza turistica. Un'altra difficoltà è data dall'impossibilità di programmare le attività lavorative sul lungo periodo. La necessità di sicurezza però non viene meno e ci saranno opportunità di lavoro e guadagno per chi sarà in grado di fornire in modo nuovo servizi e soluzioni, garantendo comunque la tradizionale professionalità.

Qual è il ruolo dell'associazione in un momento di totale disorientamento del settore?
Fin dai primi mesi della pandemia, AIPS ha cercato di tenere vivo il contatto fra i Soci, tramite comunicati e aggiornamenti. La segreteria è rimasta sempre operativa e il Direttivo ha intensificato gli incontri, ovviamente on line, per riorganizzare l'attività con nuove modalità e offrire sempre ai Soci un punto di riferimento. Questa rete di contatto, creata da AIPS, perfino in questo anno senza incontri e convegni di persona, ha ripagato in termini di adesioni, che sono arrivate numerose fra la fine del 2020 e l'inizio del nuovo anno. AIPS ha anche ricercato la coesione del settore, promuovendo un'attività interassociativa che ha coinvolto AIPROS, ANIE SICUREZZA e ASSOSICUREZZA ed è confluita in un importante progetto, insieme agli organismi certificatori Cersa, IMQ e TUV Italia, mirato a unificare i contenuti degli schemi di certificazione proprietari attualmente esistenti, in una Norma tecnica UNI che definisca competenze professionali e requisiti tecnici di progettisti, installatori e manutentori di sistemi di sicurezza. Infine, recentemente ci siamo fatti promotori di una iniziativa a tutela dei nostri Soci e dei consumatori, chiedendo all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato di verificare alcune pratiche di un operatore del settore, a nostro avviso in contrasto col Codice del Consumo e con i principi della leale concorrenza. Questa azione è stata apprezzata da tutti gli operatori del comparto sicurezza e non solo.

La lezione del Covid secondo ANIE SICUREZZA

*Intervista a **Giulio Iucci**, Presidente*

Quale lezione abbiamo imparato dal 2020?
In questi mesi, ma probabilmente anche nel prossimo futuro, abbiamo capito 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 esserci fatti male. L'auspicio quindi è che i criteri del risk analisys e risk assessment diventino un modo di pensare comune. Con tre semplici princìpi (cosa vogliamo proteggere – chi è l'offender – qual è il contesto) si può procedere a definire un piano efficace di monitoraggio-intervento-contenimento-ripristino. Se faremo questo balzo culturale, la propensione a investire in sicurezza potrebbe finalmente modificarsi in positivo.
In conclusione, questo periodo storico può contribuire, con la sua potente sferzata, a metabolizzare due concetti che, per diversi motivi (fatalità, inerzia, paura, abitudine, ecc.), spesso sono stati accantonati: "può succedere" e "si può fare".

Come possiamo vivere in questo presente, che non è un new normal ma è forse un primo step verso un possibile new normal?
Imparando davvero a confrontarci fra operatori della stessa filiera; la modalità online ha moltiplicato le occasioni di confronto. Sta a noi farle atterrare su obiettivi concreti. Uno su tutti? Creare un modello che renda visibili e premi gli operatori che investono in formazione, in credibilità e lavorano secondo le regole della buona tecnica.

Come possiamo immaginare un futuro per il settore sulla base di questi presupposti?
Non solo possiamo, ma dobbiamo aprire ragionamenti fondati su concetti che abbiamo "utilizzato" e "appreso" in questo periodo:

- le tecnologie di sicurezza del nostro settore sono risultate "abilitanti", facilitando i processi di sicurezza nell'emergenza, ma sono anche state "abilitate" dall'emergenza stessa.
- sono stati sdoganati concetti del nostro comparto lavorativo: rischio, crisi, emergenza, procedure, prevenzione, processi che appartengono oggi ad un linguaggio comune quotidiano;
- Aziende, Professionisti, Associazioni, Enti Certificatori e Normatori, che si sono sempre occupati di "gestione della crisi", "resilienza", "piani di protezione ed intervento", "contenimento del danno", "ripristino dell'operatività", possono oggi essere considerati interlocutori di riferimento;
- temi quali professionalità, certificazioni, qualità, oggi possono essere vissute dal mercato come garanzie di sicurezza, in un approccio win-win, attivando così un volano virtuoso sull'utilizzo delle tecnologie di sicurezza. L'obiettivo primario rimane quindi quello 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;
- Covid-19 ha accelerato la diffusione di nuove tecnologie, già ingegneristicamente pronte, che stentavano a svilupparsi, ma che ridisegnate con un'architettura mirata sono diventate di attualità e possono "veicolare" ulteriori funzionalità e servizi già attivi;
- a monte dei servizi oggi fruibili ed apprezzabili dal mercato, c'è un profondo lavoro di ricerca e sviluppo, di ingegneria ed integrazione di sistemi, che consente l'abilitazione di funzionalità molto evolute e performanti.

Quali sono le maggiori preoccupazioni, ma anche gli eventuali spunti sulle opportunità di sviluppo, che emergono dagli associati?
ANIE SICUREZZA ha accompagnato la quotidianità dei soci fin dall'inizio di questa crisi pandemica. Ovviamente si devono evidenziare grosse difficoltà, causate fra l'altro dall'immobilità forzata dei cantieri o dalle commesse ferme per la troppa incertezza sugli effetti delle misure prese per contrastare la pandemia ed anche l'effetto domino dovuto alla crisi di nostri mercati di riferimento. Preoccupazioni che ci accompagnano anche oggi. Tuttavia vi è un altro dato incontrovertibile: la grande resilienza e compattezza che gli operatori del nostro comparto hanno messo in campo, per andare avanti. Auspico che questo possa essere un grande insegnamento e un tratto distintivo della voglia di fare e di esserci dei nostri operatori.

Qual è il ruolo dell'associazione in un momento di totale disorientamento del settore?
L'associazione può e deve fare quello per cui è nata, ovvero creare occasioni di network reale fra gli operatori del comparto e fra comparti limitrofi, fungere da "osservatorio" sulle tendenze di un futuro a breve – medio periodo, cementare attraverso la sua rappresentatività il rapporto con le Istituzioni e – last but non least – amplificare i messaggi che tutti gli operatori vogliono dare al comparto. Pochi, ma molto chiari: la sicurezza è un'opportunità, non un mero costo; la chiave di sviluppo del comparto è la competenza, che va veicolata da tutte le compagini associative, sempre più all'unisono.

La lezione del Covid secondo ASSISTAL

Intervista a **Angelo Carlini,** Presidente

Quale lezione abbiamo imparato dal 2020?
Senza dubbio, abbiamo vissuto e stiamo vivendo un evento drammatico che ha cambiato le nostre vite. Ci ha colto impreparati sotto molti punti di vista ed ha accentuato tutte le fragilità del nostro paese. In tempi pre-Covid queste fragilità, sebbene limitanti, potevano essere arginate, oggi sappiamo invece che dobbiamo superarle una volta per tutte.

Come possiamo vivere in questo presente, che non è un new normal ma è forse un primo step verso un possibile new normal?
Dobbiamo essere consapevoli che siamo ancora nel bel mezzo della fase acuta della pandemia, ma sappiamo che c'è una via di uscita rappresentata dai vaccini e dalle cure. Tuttavia, abbiamo il dovere di programmare le prossime tappe trovando il giusto equilibro tra le misure di contenimento e la salvaguardia del sistema produttivo ed economico. Per far questo, sarebbe opportuno abbandonare quel modus operandi di scelte dell'ultima ora o dell'ultimo minuto e fornire ai cittadini e alle imprese una visione strategica improntata alla chiarezza sui mesi che verranno.

Come possiamo immaginare un futuro per il settore sulla base di questi presupposti?
Innanzitutto, dobbiamo guardare a quanto accaduto con spirito propositivo e sfruttare l'occasione per un reale cambiamento. Lo sviluppo tecnologico ci ha permesso di affrontare la realtà e di vivere nuove condizioni di socialità. Questo ha segnato la strada: nei prossimi anni assisteremo ad una tecnologia sempre più avanzata in tutte le nostre attività.

Quali sono le maggiori preoccupazioni, ma anche le eventuali possibilità di sviluppo, che emergono dagli associati?
Inutile negarlo, la preoccupazione è evidente. La crisi economica è stata e sarà un problema enorme per le nostre imprese. Tuttavia, siamo consapevoli che siamo dinanzi ad un momento di svolta e grazie ai fondi europei dobbiamo impegnarci per cambiare e modernizzare il paese. In questo contesto, per il settore di riferimento si apriranno nuovi scenari, alcuni dei quali derivanti proprio dalla situazione che stiamo vivendo e da una maggiore attenzione che riserveremo alla sicurezza nostra, delle nostre case e delle nostre imprese.

Cosa può fare l'associazione per dare una mano al settore in un momento di totale disorientamento?
ASSISTAL, sin dai primi giorni della pandemia, ha fornito sempre un sostegno incessante alle proprie imprese: dal rifornimento di DPI all'interpretazione delle nuove norme, fino alla formulazione di Linee Guida per la Fase Due. Oltre a questo, il nostro impegno è anche teso ad anticipare alle nostre imprese le nuove opportunità di mercato e di sviluppo con uno sguardo all'innovazione tecnologica e alla proposta di percorsi formativi in grado di rispondere alle nuove esigenze di mercato.

La lezione del Covid secondo ASSOSICUREZZA

Intervista a ***Raffaele De Astis,*** *Presidente*

Quale lezione abbiamo imparato dal 2020?
Circa un anno fa, all'improvviso il nostro modo di vivere, di lavorare, di essere, di rapportarci con gli altri, è cambiato in maniera radicale. C'è stato uno spartiacque chiaramente identificato, che anche a distanza di anni resterà nella storia; tutto ciò che è avvenuto prima del febbraio 2020 e quello che è successo dopo. È uno di quei momenti, come fu l'11 settembre 2001, che segnano cambiamenti repentini, radicali e duraturi e sotto molti punti di vista irreversibili.
Ciò che di sicuro abbiamo imparato dal 2020 è quanto sia importante non dare nulla per scontato e immutabile. D'altro canto, siamo riusciti anche a capire quanto siamo elastici e resilienti e come, nonostante tutto, siamo riusciti a evolvere.

Come possiamo fare impresa in questo presente, che non è un new normal ma è forse un primo step verso un possibile new normal?
Con "new normal" intendiamo tutte quelle situazioni emerse durante l'emergenza Covid19 che diventeranno "normal", anche dopo che il Covid19 non sarà più una minaccia. L'emergenza Covid19 ha impattato e impatta tutt'ora, nella sfera sociale ed economica. Nella sfera sociale c'è un evidente maggior attenzione alla protezione sanitaria, una remotizzazione di moltissime attività e una riduzione drastica degli spostamenti.
L'impatto economico ha portato ad una ottimizzazione dei costi da parte di aziende e privati e ad un aumento della disoccupazione a livello globale. Dal punto di vista della sicurezza c'è stata un'immediata richiesta di automatizzazione di molti processi, un incremento verticale della digitalizzazione, l'emergere di nuove minacce che si sono affiancate alle precedenti e una ridefinizione del perimetro fisico da difendere. Aziende e privati dovranno trovare il bilanciamento tra l'ottimizzazione dei costi e la crescente necessità di investire in sicurezza fisica e cyber, visti i danni in cui incorrerebbero senza protezioni, in uno scenario che prevede un aumento dei rischi di attività criminose. Anche la sicurezza nell'accezione più ampia del termine sarà nettamente influenzata. Le minacce nel "new normal" che già si intravedono sono: tentativi di intrusione Cyber sempre più importanti e subdoli, favoriti dalla massiva digitalizzazione, aumentata esponenzialmente in questi ultimi mesi. La filiera farmaceutica e quella dei prodotti essenziali sono ormai annoverate tra le infrastrutture critiche sotto potenziale attacco. Le minacce inoltre non saranno cristallizzate nel tempo, ma al contrario evolveranno in maniera ancora più rapida di quanto non sia stato nel recente passato. In questo scenario le imprese del nostro settore, dovranno adeguarsi rapidamente al new normal, provare ad implementare nuove modalità di proposizione della propria offerta e continuare ad innovare a 360 gradi.

"I dogmi di un passato tranquillo sono inadeguati al presente tempestoso. La situazione è irta di difficoltà e noi dobbiamo essere all'altezza della situazione. Poiché il nostro caso è nuovo, dobbiamo pensare in modo nuovo e agire in modo nuovo."
Abraham Lincoln

Come possiamo ipotizzare un futuro per il settore sulla base di questi presupposti?
Ad inizio emergenza si è registrata una diminuzione dei crimini, dovuta ai lockdown totali. Nel prossimo futuro, diversi studi internazionali prevedono un aumento delle richieste di sicurezza dovuto anche all'incremento delle situazioni di difficoltà economica. I luoghi pubblici necessiteranno riadattamenti riguardanti nuove modalità di accesso e permanenza; gli investimenti pubblici saranno ingenti anche se non sono ancora chiari i dettagli. In buona sostanza non mancheranno le occasioni da sfruttare, ma non sarà automatico riuscire a coglierle. Per le aziende del settore security sarà fondamentale intercettare le nuove tendenze quanto prima, per poter evolvere e diversificare la propria presenza sul mercato a tutto tondo, sia per quanto riguarda l'offerta, sia per come essa viene proposta e dove può portare vantaggi all'impresa e a tutta la filiera. Come al solito si tratta di prevedere il futuro, attività di certo non semplice. In questo contesto la difficoltà di tale attività è resa ancora più complessa. Ciò nonostante, è dimostrato che le nostre imprese non difettano di fantasia, iniziativa e creatività e riusciranno anche questa volta almeno in parte a crearsi il proprio futuro, che come disse Abraham Lincoln, è il modo migliore per provare a predirlo. Dal punto di vista tecnologico vedremo delle accelerazioni riguardanti le capacità computazionali dei dispositivi, la loro interconnetibilità e l'interazione con l'uomo, che sarà sempre più supportato da "macchine intelligenti".

Quali sono le maggiori preoccupazioni, ma anche le eventuali possibilità di sviluppo, che emergono dagli associati?

Le preoccupazioni maggiori che si intercettano parlando con le aziende, sono relative ai cambiamenti in atto e alla difficoltà di poterli intercettare velocemente per poter pianificare secondo i canoni che tutti siamo abituati ad utilizzare. Questo certamente porta a una sorta di smarrimento iniziale. Molti hanno però capito che provando a pensare in modo nuovo, si possa mettere da parte la negatività del momento e proiettarsi in avanti con coraggio. Mi sembra di poter dire che, nonostante tutto, le preoccupazioni non prevalgono sulla voglia di far bene e di rimettersi in gioco una volta ancora e questo fatto è dimostrato dagli investimenti che diverse aziende mi hanno confidato di voler fare o aver già fatto, proprio in quest'ottica di cambiamento. Investimenti sul personale, sulla professionalità, sulle tecnologie e su nuovi modi di proporsi sui mercati locali e internazionali.

Cosa può fare l'associazione per dare una mano al settore in un momento di disorientamento?

Assosicurezza continuerà anche in questo 2021 a proporre al mercato e a tutta la filiera ciò che per anni l'ha contraddistinta. Fare massa critica tra associati, collaborare con le associazioni della filiera e con gli altri enti che ruotano intorno al mercato della sicurezza, informare e formare gli operatori, contribuire ad accrescere la cultura e la professionalità del settore, aiutare ad intravedere gli scenari futuri man mano che si delineano. Le attività in tal senso sono innumerevoli e a quelle programmate se ne affiancano di continuo di nuove.

La lezione del Covid secondo FEDERSICUREZZA

*Intervista a **Luigi Gabriele**, Presidente*

Che la stabilità è una chimera, soprattutto in un settore che – seppur ritenuto resiliente alle crisi per antonomasia – ha invece subito decise oscillazioni negli ultimi anni.

Il Covid è stata solo la ciliegina sulla torta. Il comparto della vigilanza privata nel 2020 ha, come tutti, registrato un calo di fatturato, anche se variabile da servizio a servizio. Sono infatti emerse nuove necessità, quali la gestione del social distancing e la rilevazione della temperatura corporea, che si sono tradotte in opportunità di lavoro e in alcuni casi anche in assunzione di personale. Il volume di questi servizi non è però stato sufficiente a mitigare il crollo verticale della circolazione del contante (con ripercussioni drammatiche sul trasporto di valori), che ha toccato picchi di -75% tra marzo e aprile e che registra ancora un -30% in ambito bancario e un -20% nella grande distribuzione organizzata. I servizi che hanno tenuto sono in sostanza riconducibili alla clientela appartenente a settori "essenziali" (GDO alimentare, industrie legate a prodotti zootecnici e agricoli, sanità, etc). I servizi invece che hanno sofferto, oltre a trasporto e contazione valori, si legano al blocco totale dei trasporti (dunque servizi di sicurezza presso porti, aeroporti, stazioni), al fermo di scuole e università e alla possibilità di erogare servizi fiduciari nel primo lockdown solo per le realtà autorizzate.

Come possiamo pensare di fare impresa in questo presente, che non è un new normal ma è forse un primo step verso un possibile new normal?

In uno scenario dai difficili contorni ed in costante divenire, auspichiamo quanto meno che il Recovery Fund permetta di pagare le casse integrazioni a chiunque ne abbia diritto, senza che l'impresa debba metter mano al portafogli e anticipare denaro (come purtroppo è accaduto). Altro aspetto è il rischio di insolvenza in cui versa gran parte della clientela delle nostre imprese e sulla quale si auspica che il Recovery Fund possa intervenire in maniera decisa.

Ma il vero tema è lo sblocco del divieto di licenziamento, ad oggi previsto per fine marzo. Auspichiamo che il Recovery Fund possa permettere di costruire occasioni di investimento pubblico che possano generare nuovi posti di lavoro, visto che ad Aprile potremmo trovarci con una disoccupazione insostenibile. Non scordiamo che la vigilanza privata è un settore labour intensive.

Come possiamo ipotizzare il futuro per il settore sulla base di questi presupposti?

Il futuro dovrà essere immaginato tenendo presente la lezione del Covid: servono maggiore resilienza nelle gestione delle imprese, oltre a flessibilità e rapidità di adattamento rispetto a richieste ed esigenze che mu-

tano a velocità mai incontrate sinora. Focus quindi su telecontrollo e telesicurezza, integrazione più spinta tra uomini e tecnologie, ma anche tra sicurezza fisica e sicurezza logica, come pure tra servizio e consulenza a 360°, e infine focus sulla capacità di formulare offerte adeguate al target residenziale, visto che il lockdown ha trasformato la casa in un hub di connettività, lavoro e scuola che esige in primo luogo sicurezza. Quindi i presupposti per un futuro di crescita ci sono: è però essenziale agganciare le opportunità offerte dai fondi europei e non disperdere le risorse.

Quali sono le maggiori preoccupazioni, ma anche gli eventuali spunti sulle opportunità di sviluppo, che emergono dagli associati?

Sul fronte economico, il Conte Bis ha dimenticato il settore sicurezza privata, che non contempla solo la vigilanza (danneggiata, come visto, solo in parte), ma anche comparti che sono stati davvero messi in ginocchio, come l'investigazione privata e chi opera nei servizi di controllo nei locali di pubblico intrattenimento. Sebbene siano state prese misure significative per i principali committenti di queste agenzie (eventi e fiere, cinema, stadi, discoteche ecc), alle imprese di sicurezza è stato dedicato uno zero tondo. Le prime preoccupazioni degli associati sono quindi di natura economica: ristori e cassa integrazione che non sono arrivati e maggiore attenzione per un settore che è stato sempre in prima linea nella gestione dell'emergenza.

Qual è il ruolo dell'associazione in un momento di totale disorientamento del settore?

L'etimologia della parola Associare ci richiama al sostantivo socius: alleato. E' complicato sviluppare questo tipo di relazione tra soggetti che concorrono sullo stesso mercato, e tuttavia è solo da un concetto di alleanza che può partire una forma di pensiero associativo. Soprattutto quando si vive in trincea, sotto il fuoco incrociato di un nemico comune, invisibile ma esiziale. Come Federazione abbiamo chiesto allo Stato che applichi l'IVA agevolata ai servizi di vigilanza privata, che attivi fondi interprofessionali o programmi di formazione finanziati dall'UE per gli operatori della security, oltre a percorsi formativi per le guardie giurate in sinergia con quelli delle forze dell'ordine. Un altro punto fondamentale è che vengano ampliati gli spazi di mercato con l'apertura alla difesa della persona fisica (dal bodyguarding e VIP protection, tuttora non ammesse dalla nostra legislazione) e alla protezione dei compound militari. Per mesi il nostro Ministero di riferimento ci ha sbattuto la porta in faccia e la chiusura del dialogo con gli stakeholders ha prodotto clamorosi autogol, che sono stati pagati dalle imprese e dai lavoratori. Da qualche tempo ravvisiamo però qualche spiraglio di ascolto: auspichiamo che si tratti di un'inversione di tendenza.

La lezione del Covid secondo RIFS

Intervista a **Raffaele De Rosa e Ivo Giovagnoli**

Quale lezione abbiamo imparato dal 2020?
Abbiamo imparato poco da questo 2020, che ha solo portato in superficie le carenze istituzionali del paese: l'eccessiva burocrazia, il fallimento economico e sanitario del paese, l'incapacità degli italiani di rispettare le regole. Il Covid doveva e poteva essere il momento di svoltare e portare questo paese ad un livello più alto, ma non ne siamo stati capaci. Per quanto riguarda il comparto sicurezza, ci siamo avvicinati a tecnologie già conosciute ma poco utilizzate per i costi elevati, come i tablet scanner e le macchine per la sanificazione. Il risultato però non è stato positivo: meno vendite perché il cliente finale, in un momento di stop forzoso, non ha percepito né compreso queste tecnologie come investimenti necessari e il governo non ha sostenuto chi era in difficoltà.

Come possiamo vivere in questo presente, che non è un new normal ma è forse un primo step verso un possibile new normal?
Questo new normal ci è stato imposto da una situazione drammatica e il fatto stesso che si parli di "normal", in un contesto così doloroso, è grave: abbiamo stravolto il nostro modo di vivere la quotidianità e questo per molti sta diventando una sorta di normalità. Bisogna invece conviverci per lo stretto tempo necessario, facendo tesoro delle esperienze vissute con l'obiettivo di scongiurarne un radicamento.

Come possiamo immaginare un futuro per il settore sulla base di questi presupposti?
Il settore conservare un alto profilo professionale, altrimenti sarà ingoiato dal pressapochismo che nelle situazioni di sbandamento trova spesso terreno fertile. Occorre puntare in alto, senza inseguire una facile deriva semplicistica. Il 2020 ci ha portato tempo per investire in crescita tecnica e culturale: dobbiamo continuare in questa direzione e dare ai clienti sempre maggiore qualità e professionalità, puntando su corsi, formazione e certificazioni. E su questo aspetto l'intero comparto dovrebbe viaggiare unito, specialmente sul piano nazionale, dove invece il settore manca ancora come categoria riconosciuta. La fiera *Sicurezza 2021,* se si farà, dovrebbe puntare su questo riconoscimento, con l'aiuto delle istituzioni e di produttori che guardino alla serietà e qualità.

Quali sono le maggiori preoccupazioni, ma anche gli eventuali spunti sulle opportunità di sviluppo, che emergono dagli associati?
Le preoccupazioni sono prettamente economiche: nel 2020 si sono presentate difficoltà nel recupero dei crediti da parte di clienti in ristrettezza economiche. Il cliente è diventato poi molto più diffidente: non tutti aprono le case e le aziende per paura del contagio. Tra associati deve crescere la collaborazione, non solo teorica ma anche pratica: sapere che non si è soli non è poco. Far capire che la ruota non si è fermata ma solo rallentata, è qualcosa ancora di più. Far comprendere che l'unione fa la forza non è un'ovvietà ma un privilegio in forza del quale si possono ottenere aiuto e presenza nei processi di evoluzione. Senza dubbio, per, l'associazione richiede partecipazione.

Qual è il ruolo dell'associazione in un momento di totale disorientamento del settore?
L'associazione deve essere presente e rendere partecipi gli associati, deve indirizzarli verso un miglioramento continuo, deve portare a capire che la qualità paga dando la possibilità di tenersi aggiornati con corsi che permettano loro di distinguersi dalla massa. Quindi deve coinvolgere i costruttori che credono nella qualità e professionalità. Un percorso non facile, visto che nel mercato continuano ad imperversare le figure non professionalizzate. Ecco perché sta alle istituzioni creare una strada nuova e regolamentata.