

Caro energia, shortage tecnologico, inflazione: **il settore sicurezza nella tempesta perfetta**



“ A secsolutionforum2022 si è toccato un tema di costante attualità: la questione dei **rincari energetici, la difficoltà – talvolta impossibilità - di reperire materiali e componenti, l’inflazione che galoppa su valori che non si vedevano da anni e la ricerca di sostenibilità** in un mondo che parla di transizione ecologica ma si vede costretto a riaprire le centrali a carbone. Nonostante gli interventi del Governo, il caro energia mostra già i suoi effetti nefasti: per bilanciare l’aumento dei costi, le imprese devono scegliere tra aumentare i prezzi o ridurre le marginalità (già messa a dura prova dalla pandemia). E c’è chi rischia la continuità aziendale. Tra l’altro, l’attuale situazione geopolitica non ha annullato i problemi di fornitura nati con il Covid: basti pensare che il lockdown in Cina ha fatto andare deserte alcune gare d’appalto in Italia. Ma che succede nel settore sicurezza?



ILARIA GARAFFONI
Giornalista, responsabile
di redazione di Secsolution Magazine
ne ha parlato con:



PAOLO GAMBUIZZI
Presidente AIPS, Associazione Installatori
Professionali di Sicurezza



GIULIO IUCCI
Presidente ANIE Sicurezza
aderente a Confindustria



ALESSANDRO MANFREDINI
oggi Presidente AIPSA, Associazione Italiana
Professionisti di Security Aziendale,
Direttore di Group Security e Cyber Defence
del Gruppo A2A



ANDREA MONTICOLO
VicePresidente AssistaL, Associazione
Nazionale Costruttori di Impianti, dei Servizi
di Efficienza Energetica -
ESCO e Facility Management

Guarda il video integrale
del talk show
"Crisi energetica,
shortage dei componenti:
criticità e prospettive
per l'industria della
sicurezza"



In che modo il nuovo contesto ha cambiato il vostro modo di lavorare? Le risposte messe in campo dal Governo possono dirsi efficaci? Cosa servirebbe? Quali iniziative (normative/di mercato) sono state messe in campo - dalle associazioni o dalle imprese singole - per tamponare questa congiuntura?

Giulio Iucci - Se prima di questa tempesta perfetta l'azienda produttrice doveva considerare solo fattori *endogeni* (capacità produttiva, tipologia di prodotto, costi) e fattori *esogeni* (benchmark, prezzi, mercato), e giusto in minima parte si doveva preoccupare di variabili non ponderabili, oggi l'imprevedibilità pesa in maniera importante. Tre sono i principali problemi: **manca di prodotti (che significa non fatturare, ma anche rivedere la gestione del magazzino, con costi annessi); prezzo delle materie prime e problema energetico.** Come trasferire sul mercato un costo che l'azienda non può assorbire, incluso quello per caparre energetiche sempre più ingenti? ANIE sta elaborando una filiera più serrata e compatta per adeguarsi al mercato senza generare disservizi, studiando - anche insieme alla filiera stessa - nuovi modelli di collaborazione. Le risposte del Governo non possono limitarsi ad alcuni passaggi, ancorché significativi: occorrono risposte sostenibili a 360°. Il tema continua ad essere sistemico. E non solo per le Istituzioni: tutti siamo chiamati a fare sistema.

Andrea Monticolo - L'attuale scenario impone alle nostre imprese di mettere in campo nuove strategie: purtroppo non c'è una ricetta univoca e infallibile. C'è però un denominatore comune assolutamente esiziale per il settore: **il costo delle materie prime, che hanno registrato aumenti spaventosi - e in diversi casi oggettivamente ingiustificati.** Gli aiuti governativi non hanno peraltro interessato i materiali utilizzati dal nostro settore, quindi nel paniere delle risposte istituzionali non abbiamo trovato soluzioni soddisfacenti. L'operatività delle imprese è oggi fortemente limitata e in questo scenario la parte finanziaria potrebbe scricchiolare anche per le imprese più virtuose (non parliamo delle altre). In sintesi, il sistema Italia non sta funzionando: non esiste un progetto di crescita. Un segnale positivo arriva però dalle nostre associate, che puntano sulla formazione per tenere testa ai competitor sul piano della competitività e della qualità.

Alessandro Manfredini - Il nuovo scenario impone ai security manager di ragionare più che mai in termini di resilienza e business continuity ma anche sostenibilità, perchè nessun settore è esente da shortage tecnologici e rincari. Le stesse aziende che producono energia elettrica mostrano problemi di cash flow e insoluti, dal momento che la materia prima gas - che continua a pesare per il 40% della capacità di offerta - costa sempre di più. L'unica soluzione è cominciare a pianificare con maggiore lungimiranza per non dipendere da paesi che sono distanti dai Valori perseguiti in Europa, e questo vale anche per le materie prime e il knowhow: tutte risorse che ciascun paese dovrebbe coltivare in maniera indipendente. **Bisogna incentivare le rinnovabili, investire in politiche di economia circolare, responsabilizzare la cittadinanza sui consumi e definire una visione strategica del medio e lungo periodo, perchè dopo covid e guerra verrà un'altra emergenza.** E pianificare accresce la resilienza.

Paolo Gambuzzi - Le nostre aziende sono in genere poco dimensionate e ad oggi si naviga a vista: pianificare è quindi sempre più difficile. Il danno maggiore è per noi il rincaro dei carburanti e dei trasporti, oltre all'assenza di risposte concrete e all'insicurezza generalizzata che pone l'utente finale in un sostanziale stand-by. Come si lavora in questo scenario? Il vantaggio delle nostre realtà è la flessibilità: raramente installiamo prodotti monomarca, quindi possiamo giocare su diversi pezzi di ricambio e diversi tempi di consegna. Certamente scegliere nuovi brand comporta nuova formazione, che a sua volta presenta un costo, ma ci almeno consente di operare con continuità. Dalla pandemia in poi abbiamo comunque rafforzato la teleassistenza da remoto, i servizi cloud e stiamo lavorando sulla fidelizzazione dei clienti. Il tutto al netto di un calo deciso nelle nuove installazioni: ci si muove in sostanza sul consolidamento. Anche perchè da un'indagine interna è emerso che **le nostre imprese stanno sostenendo in proprio i costi degli aumenti: solo un 10-15% degli associati sta ritoccando i listini per una media del 5% massimo.**



Domanda a Giulio Iucci

Ha parlato di catene distributive più corte: ma come si fa forecasting in un settore che ha sempre avuto una mentalità del breve periodo?

La regola aurea della business continuity è affidarsi a fornitori affidabili e stabili: servirebbe un approccio simile anche a livello di sistema paese. **In una filiera corta, produttore distributore e installatore dovrebbero fare sistema e darsi una mano anche in materia di gestione del magazzino.** Tutto si complica, ovviamente, quando il mercato è più instabile: è quindi essenziale che tutti remino nella stessa direzione.

ANIE sta elaborando una filiera più serrata e compatta per adeguarsi al mercato senza generare disservizi, studiando - anche insieme alla filiera stessa - nuovi modelli di collaborazione. Il tema continua ad essere sistemico. E non solo per le Istituzioni: tutti siamo chiamati a fare sistema.
 (G. Iucci)

Gli aiuti governativi non hanno interessato i materiali utilizzati dal nostro settore, quindi nel paniere delle risposte istituzionali non abbiamo trovato soluzioni soddisfacenti
 (A. Monticolo)

Domanda ad Andrea Monticolo

Si dice che questa crisi non sia data dalla domanda ma dall'offerta, eppure l'utente sembra stare alla finestra. Quindi anche la domanda è in bilico? E' colpa dell'inflazione?

La domanda privata sicuramente risente dell'inflazione e della difficoltà complessiva di mercato, che frena l'investimento. C'è però un vantaggio che deriva dalla sempre maggior richiesta di sicurezza e qui passiamo alla domanda pubblica, dove ci siamo improvvisamente accorti che certi brand possono essere a rischio sul piano geopolitico e della cyber security. E' ora di trasferire questa presa di coscienza anche sul piano degli acquisti e dei magazzini: se saranno pieni di apparecchiature non sicure a livello cyber potremmo avere grossi problemi.




Domanda a Paolo Gambuzzi

In questa tempesta perfetta, proviamo ad ipotizzare qualche spiraglio di opportunità: la nuova situazione geopolitica potrebbe spingere il settore verso una svolta green?

Sicuramente stiamo registrando un incremento nelle vendite dei sistemi domotici, guidati peraltro dagli incentivi del superbonus 110%, che ci tocca essenzialmente soltanto su quell'aspetto. Noi installatori, che abbiamo il contatto diretto con l'utente finale, potremmo assumere un ruolo guida nell'educare il pubblico ad un uso più responsabile della tecnologia e delle risorse proprio grazie al traino della domotica.



Flessibilità dell'offerta, fidelizzazione della clientela e domotica: regole di sopravvivenza (P. Gambuzzi)



Una pianificazione lungimirante è in grado di accrescere la resilienza del sistema paese (A. Manfredini)

Domanda ad Alessandro Manfredini

Che ruolo potrebbe avere il Security Manager nel sensibilizzare i board delle imprese alla sostenibilità?

Per skill, formazione e professionalità, il security manager dovrebbe essere colui che indirizza, rassicura e trova le soluzioni nei momenti più concitati. Il vero punto sul piano aziendale, però, è che il fatto di dover cambiare il business plan ogni giorno non può essere mai un buon motivo per non elaborare affatto un business plan o per non valutare il reale rischio di esposizione alle minacce. Ancora oggi si tende a navigare a vista, e questo non è più pensabile. Mi auguro che le scelte del domani saranno più sostenibili e più attente sul piano cyber anche grazie a fornitori più affini al nostro sistema quanto meno sul piano valoriale.



Chiudiamo con un omaggio al compianto Piero Angela, che - con la consueta saggezza, pacatezza e lungimiranza - disse in tempi non sospetti: "il prezzo del petrolio in Borsa è solo il risultato del software che c'è dietro, altrimenti non varrebbe niente". Quanta intelligenza, resilienza e ironia nelle parole di un uomo che rimpiangeremo (foto Wikipedia).

