

CITEL - Bilancio 2014 e prospettive 2015

Fatturato in aumento nonostante la crisi del settore bancario.

Espansione dovuta al successo delle forniture OBM - Open Building Management.

Molte novità per la Flagship Centrax-PSIM, con nuove applicazioni integrate di tele-accoglienza, safety dei lavoratori, green economy

E' tempo di bilanci 2014 e esecome intervista Nils Fredrik Fazzini - General Manager di Citel SpA sui risultati dell'esercizio passato e su quello che si prospetta per il 2015.



Con quali risultati avete chiuso l'esercizio 2014?

I risultati 2014 segnano un aumento del fatturato del 15% rispetto a quelli dell'anno precedente, con utili sostanzialmente in linea. Si tratta di un risultato che va ben oltre le aspettative considerando la perdurante contrazione del mercato bancario dovuta alla crisi strutturale di un settore che è sempre stato il nostro zoccolo duro. L'aumento dei ricavi e la stabilità degli utili è tutta da iscrivere alla significativa e costante crescita del giro d'affari nei settori non bancari, dove ci espandiamo sia per fatturato che per nuovi clienti e partners. Ci stiamo ormai avviando a un bilanciamento tra bancario e industriale/terziario come risultato di un impegno pluriennale che ci ha portato a diventare il fornitore di riferimento dei grandi nomi dell'energia e delle infrastrutture critiche come ENI, ENEL, SNAM, Saipem; ma quello che più conta per noi è il fatto che i valori dell'architettura aperta sono stati compresi e apprezzati anche nel settore eterogeneo del manifatturiero dove abbiamo potuto constatare una sensibilità insospettabile in proposito.

Anche il concetto più ampio e complesso di PSIM è stato recepito con favore nel settore manifatturiero, con il caso emblematico di un Centrax-PSIM particolarmente completo e integrato che ci è stato commissionato per un grande insediamento produttivo nel gruppo Thyssen Krupp.

Considerato il mercato nel suo insieme, direi che la leadership di Centrax-PSIM nel mercato privato è indiscutibile perché ha anticipato i tempi e viene quindi da lontano; ora siamo impegnati a fare tutto quello che occorre per continuare a meritarsela reinvestendo nell'innovazione dei processi e mantenendo quella flessibilità e quell'indipendenza che la clientela ha fino ad oggi mostrato di apprezzare.

Quali sono gli indirizzi fondamentali delle vostre strategie di mercato per l'anno in corso?

Punteremo ancora sulle specializzazioni che ci qualificano, su cui abbiamo investito e che ci hanno permesso di entrare dalla porta principale di esponenti della grande utenza italiana:

- **OBM - Open Building Management**, in contrapposizione alla Building Automation chiusa mono-fornitore; questa è la linea di business che è cresciuta più velocemente per Citel negli ultimi anni, basti pensare che tutto ciò che di nuovo è stato progettato nei grandi edifici del settore Oil & Gas negli ultimi anni è basato su architetture e requisiti OBM. Inoltre, gruppi bancari come IntesaSanpaolo hanno adottato Centrax, dai Data Centre alle grandi sedi per uffici ai Musei, per finire con Poste Italiane, con i Data Centre e, per ultimo, quello che viene considerato il più grande edificio per uffici d'Italia, la sede direzionale di Roma EUR con oltre 8.000 addetti.



- **le migrazioni e le conversioni di piattaforma** che prevediamo possano scaturire dal riassetto del settore bancario, considerando che nessuno ha un'esperienza paragonabile a quella di Citel in proposito: basti pensare che abbiamo alle spalle una storia di progetti di migrazione e svecchiamento che hanno coinvolto in varia misura, direttamente o indirettamente, circa 10.000 sportelli bancari;
- e infine le nuove applicazioni di Centrax, quelle che permettono di gestire **non solo eventi di sicurezza ma anche quelli di safety e di sostenibilità energetica**; con il vantaggio di dotarsi di strumenti di governance e di compliance beneficiando sia di economie di scopo che di sinergie di processo ad un livello che nessun altro - che ci risulti - propone oggi sul mercato nazionale.

Quali sono in particolare le nuove applicazioni di Centrax su cui state concentrando in particolare la vostra ricerca e sviluppo?

Intanto va detto che tutti i nuovi sviluppi sono moduli applicativi che possono indifferentemente essere incorporati in un Centrax esistente come modulo aggiuntivo oppure essere fornite con un Centrax dedicato e specializzato in funzione di quella specifica esigenza.

Inoltre, tutti i moduli aggiuntivi sono sempre rigorosamente aperti all'integrazione multifornitore verso l'alto, per connettersi ad altri sistemi di supervisione e verso il campo per interagire con dispositivi di mercato prodotti da terzi.

Le applicazioni in questione riguardano gli ambiti della **sicurezza** fisica, la **safety**, **l'energia**, e in tutti i casi si tratta di soluzioni che hanno avuto la necessaria gestazione in laboratorio e il battesimo in campo presso utilizzatori di primo piano, innovativi ma anche inflessibili riguardo a funzionalità e affidabilità. Eccone una sintesi:

- **EMEREX - protezione del lavoratore isolato e gestione delle emergenze** - monitoraggio dei lavoratori isolati e gestione delle emergenze, basato su smart-watch e applicabile sia in piccoli ambiti che nei grandi edifici per l'applicazione del **DL 81**. Una prima importante commessa è stata affidata a Citel da UBI Sistemi e Servizi per alcune centinaia di filiali.

- **CAM - Centrax Access Manager** - per la gestione centralizzata e integrata di un ambiente con sistemi di controllo accessi di fornitori diversi.

- **ENERTEK - monitoraggio dei consumi** - famiglia di moduli in campo per il monitoraggio dei consumi di energia e per i necessari tele-azionamenti. Mentre gli apparati di mercato che si connettono ad un centro di controllo con un protocollo proprietario devono sostenere il costo della rete di trasmissione e l'abbonamento al servizio di monitoraggio, il sistema Enertek sfrutta l'infrastruttura Centrax esistente per la sicurezza. Con questo il costo di trasmissione è praticamente nullo mentre il servizio di monitoraggio viene aggiunto ai compiti degli operatori con un carico di lavoro aggiuntivo che è praticamente inavvertibile. In più la banale convergenza con le misure di sicurezza permette di realizzare incroci di informazioni (apertura di finestre, assenza/presenza di persone, ecc.) e determinare azionamenti e avvisi che portano risparmi interessanti e la compliance alla normativa. Il caso eclatante è quello di Poste Italiane, che ha vinto un contest internazionale tra Poste di diversi paesi risultando prima per risultati raggiunti.



- **CONTAX - telefonia over-IP** con centralino software abbinato a funzioni Centrax per la gestione automatica supportata da comunicazioni vocali combinate con menu utente per applicazioni che riducono l'impegno degli operatori di Control Room. La piattaforma è già stata adottata nel settore della vigilanza e viene anche incorporata nella piattaforma RELOX trattata più sotto.

- **VIDEODUPLEX - piattaforma video e fonia bidirezionali** a scopi dissuasivi antirapina anti-aggressione, combinabile con palinsesti operativi o promozionali; la piattaforma è il nostro cavallo di battaglia nel settore bancario, perché permette di ottenere tutte le varianti di guardia remota. La sistemistica permette un approccio adattativo alle preferenze delle varie banche, all'interno delle quali le soluzioni scelte sono il risultato di un confronto interno che coinvolge più funzioni ed anche i dipendenti. La piattaforma è integrata via correlatore con tutti gli apparati di mecatronica del mercato italiano, come pure gli erogatori di contante, in modo da ottenere sia effetti dissuasivi che di massimo contenimento del danno.

- **RELOX - Remote Lobby - chiosco fisico o virtuale per reception remotizzate** con funzioni semplificate o estese fino al telecontrollo di documenti, autorizzazione all'accesso ed emissione di badge per percorsi obbligati. Si integra con Centrax e con sistemi informatici e di posta elettronica per la prenotazione, l'accettazione di visite, il monitoraggio del visitatore.

Anche in questo caso si tratta di una piattaforma aperta alle integrazioni di altri sottosistemi e soprattutto alle personalizzazioni, vista anche la necessità del coinvolgimento di altri settori aziendali oltre la Sicurezza. Il vantaggio sinergico nasce dal fatto che, essendo un modulo di Centrax, RELOX interagisce con una Control Room che ha un controllo dell'insieme, la possibilità di escalation nella gestione di eventi e situazioni, oltre a strumenti per attivare non solo gli accessi ma anche controlli e blocchi, mobilitare diversi enti aziendali e interagire immediatamente e responsabilmente con servizi esterni.

Quali sono stati per voi i fatti che considerate salienti per il 2014?

Al di là del successo di visitatori a Sicurezza 2014, i fatti importanti per noi sono state le nuove Control Room (in quanto parte visibile dei PSIM sottostanti) di SNAM, SAIPEM ed ENEL, ognuna con una sua peculiarità. **SNAM** con un potenziale straordinario perché destinata a proteggere il sistema circolatorio del metano in Italia, visto che dovrà telecontrollare la sicurezza delle stazioni di compressione presenti nel territorio nazionale. **SAIPEM** perché è stato uno dei primi esempi di edificio con impiantistica di sicurezza prevalentemente su base LAN e correlatori/gateway remotizzati in campo per ottenere il massimo che le funzioni OBM - Open Building Management di Centrax permettono.



Quella di SNAM è la stessa impiantistica digitale di Citel adottata in anni recenti nei campi fotovoltaici di **ENEL**, con LAN in campo condivisa tra correlatore, concentratori di sensori, tastiere per l'accesso, telecamere termiche geo-referenziate. La nuova Control Room di ENEL inaugurata a gennaio dall'AD utilizza per il telecontrollo di siti di produzione *green* un unico Centrax nazionale in luogo un certo numero di supervisori originariamente presso gli istituti di vigilanza incaricati della sorveglianza.



Una citazione particolare la merita anche **UBI Sistemi e Servizi**, primo ad utilizzare in maniera organica, estesa su 300 filiali, il sistema Emerex su base smart-watch per la safety del lavoratore isolato.



Per ultimo cito quello che dovrebbe essere il più grande sistema in Italia di Video Management System, fornito a **Poste Italiane** per la gestione di oltre 10.000 DVR di marche diverse e non meno di 100.000 telecamere. Un progetto realizzato a tempo di record grazie alla partnership con la specialista Prassel, al nostro fianco nei progetti più impegnativi.



L'Ecosistema Centrax: quali fatti seguiranno al record di accessi su Securindex?

Penso che la nostra presentazione dell'Ecosistema Centrax sia stata premiata dal record di aperture e letture perché non si è limitata - come si fa comunemente - ad utilizzare un termine che evoca valori genericamente positivi senza poi addentrarsi nelle motivazioni e nelle contestualizzazioni. I valori dell'ecosistema nel nostro caso sono stati descritti con esempi concreti, segmento per segmento del nostro settore, evidenziando i vantaggi che ci sono stati per tutti quelli che si sono trovati coinvolti, sicuramente per i clienti finali, sicuramente per Citel e per i costruttori complementari. E penso anche per i nostri concorrenti che hanno partecipato alle integrazioni, se non altro per il fatto di essere rimasti in gioco.

Con un Ecosistema che è tale perché vivo, sinergico, motivato da una domanda di evoluzione informatizzata, vogliamo interagire con utenti e partner intraprendenti e propositivi attivando meccanismi di stimolo alla circolazione delle idee non solo verso le aziende ma anche al loro interno. I segnali che avvertiamo ci confermano la bontà della scelta di proiettare Centrax oltre il PSIM in senso stretto; e quindi continueremo a impegnarci a intercettare e interpretare le nuove esigenze che avranno bisogno di strumenti professionali di governance e compliance mettendo in campo tutte le nostre capacità di investimento tecnico.

Come prima azione abbiamo dedicato un'intera sala della nostra sede all'installazione di un Centrax con i più attuali e significativi dispositivi e sottosistemi di terzi integrati, in modo da dare agli ospiti - anche non tecnici - un'idea realistica dell'attuale estensione della multifunzionalità, ben oltre l'antintrusione, e della libertà di scelta in un contesto multifornitore.

In questo ambito abbiamo già avviato degli **eventi One-to-One** combinando discussione e confronto sul terreno pratico dell'impiego della tecnologia per la gestione efficiente di processi aziendali per la sicurezza, la salute dei lavoratori, la green economy, oltre al monitoraggio della compliance alla normativa che a quei processi deve essere applicata.

Si tratta di eventi fino ad oggi limitati e riservati all'utenza Citel ed ai partner consolidati, ma che stiamo per aprire anche a un mercato potenziale allargato.

A cura della Redazione