

essecome

MENSILE DI INFORMAZIONE
SU TECNOLOGIE, APPLICAZIONI
E PROBLEMATICHE DELLA SICUREZZA

security & safety

secuindex.com

ANNO XXXII - N. 12 DICEMBRE 2012

IP
Controller[®]
system

Verso la sicurezza totalmente IP

IP Controller converte in tecnologia IP
qualsiasi sistema antifurto



ANTIFURTO GIORNO



ANTIFURTO NOTTE



LUCE SCALE



CANCELLO



 **MARSS**[®]
IP & Security

www.marss.eu

Available on the
App Store

Google play

Windows Store



HD

Diamo più valore ai dettagli.

**HD VIDEO
CABLES**

Nuova generazione di cavi per videosorveglianza.

I cavi HD sono progettati per l'impiego con sistemi analogici tradizionali e HD SDI. Consultare la documentazione tecnica per verificare le distanze massime percorribili in funzione della larghezza di banda impiegata.

BETACAVI

SEMPRE UN PASSO AVANTI.
www.betacavi.com

I prodotti Beta Cavi sono sviluppati in conformità dei requisiti tecnici richiesti dalle migliori marche:

MADE IN ITALY



Panasonic



BOSCH
Tecnologia per la vita

ONE



Grandezza 1:1

The only ONE...



ONE è il numero uno dei sensori digitali da esterno progettato da AVS ELECTRONICS per tutte le tue esigenze di sicurezza. Cinque modelli, un'avanzata dotazione tecnologica, l'innovativo accelerometro per un riconoscimento immediato del tentativo di manomissione, un'estrema precisione nella lettura dei segnali ambientali e innovative tecnologie antimascheramento sono i suoi segni di riconoscimento. ONE, il bello della sicurezza.



AVS electronics

AVS ELECTRONICS S.p.A. Via Valsugana, 63, 35010, Curtarolo, (PD), Italy,
Tel. +39049 9698 411 - Fax +39049 9698 407 avs@avselectronics.com www.avselectronics.com



Happy New Year, o almeno speriamolo...

Qualche flash per ricordare come sono andate le cose nel 2012 e cercar di capire come andranno nel 2013 per l'industria della sicurezza in Italia che, nel suo piccolo, vale circa 5 miliardi di euro di fatturato e almeno 80.000 posti di lavoro diretti, nell'insieme di tecnologie e servizi. Foto di gruppo: la parte industriale sta reggendo piuttosto bene alla schizofrenia di una domanda potenzialmente in crescita, ma soffre la mancanza di denaro e vincoli normativi incomprensibili; la vigilanza sta, invece, patendo le pene dell'inferno per il cambiamento irreversibile del suo mercato. Parafrasando una metafora utilizzata a piazza Affari, il cavallo tecnologico vorrebbe bere ma non arriva all'acqua; quello vigilantino, invece, non vuole proprio più bere.

Globalizzazione 1: è passata Sicurezza 2012, piuttosto articolati i commenti raccolti dagli operatori. Giudicati buoni l'affluenza e l'interesse del pubblico, non esaltante il numero degli espositori e meno ancora quello delle novità presentate. Le fiere internazionali b2b si stanno polarizzando in tutti i settori, e gli operatori guardano con sempre maggior attenzione al rapporto costo/benefici che possono ricavare dalle diverse proposte espositive. Per tali motivi, i risultati dell'edizione dei 30 anni di Sicurezza possono essere considerati, nel complesso, positivi.



Globalizzazione 2: come in tutti i comparti produttivi, anche in questo vanno meglio le imprese che hanno imboccato per tempo la strada dell'export; il fatto che siano sempre più numerose quelle straniere che affacciano al mercato italiano conferma solamente la sua vitale appetibilità. Il confronto sarà sempre più giocato sulla competitività derivante dal mix di qualità, prezzo e capacità/velocità di reazione: il made in Italy della sicurezza ha molte chance di farcela benissimo, come dimostrano le storie di successo di chi, anche nel 2012 è cresciuto a due cifre (e magari la prima è diversa da 1).

Aiuti versus vincoli normativi: il governo dei tecnici non sarà stato forse simpatico a molti, ma nel 2012 qualche cosa di utile per il settore l'ha fatto. Ricordiamo l'aumento al 50% del bonus fiscale per i sistemi di sicurezza residenziale, l'avvio dell'iter per esentare gli artigiani dall'IRAP e, soprattutto, l'introduzione del nuovo art. 1122 del Codice Civile che consente, dopo anni di tira e molla, l'impiego dei sistemi di videosorveglianza nei condomini. Parlavamo di cavallo che ha sete ma non lo lasciano bere: il mondo della gdo vorrebbe utilizzare le enormi capacità prestazionali della videosorveglianza over IP per difendersi da rapine e taccheggi, diventati una piaga endemica in tempi di crisi, con le stesse regole previste per le banche, di cui sono diventati il surrogato. Federdistribuzione e i principali operatori del settore stanno "attenzionando" governo e Garante della privacy sull'argomento: a breve potrebbero arrivare novità positive per tutti, a partire dai fornitori di sistemi di sicurezza per la gdo.. Dunque, uno scenario in evoluzione e non sempre in senso negativo: con questo pensiero di cauto ottimismo, rivolgiamo ai nostri partner, ai nostri lettori e a tutti coloro che lavorano nella sicurezza i più cordiali auguri per un buon 2013!





Sommario

News

- SCENARI**
- 8** Italiani: piccoli, miopi e incapaci di fare squadra
- 18** “...evitando, quando non indispensabili, le immagini dettagliate...”
- 22** Il controllo e la sorveglianza naturale per uno spazio più difendibile
- 26** I Talk Show di Essecome - Pubblico e Privato uniti per la tutela del patrimonio artistico: il caso della Basilica Palladiana
- 30** I Talk Show di Essecome - Il Vicino Oriente: opportunità per l'export della sicurezza
- 34** Tra business e gestione del rischio: un ruolo di primo piano per il Chief Security Officer
- NEWS & NEWS**
- 12** I mega trend 2013 della videosorveglianza secondo IMS Research
- 14** Videosorveglianza nei condomini

Technologies

- 36** Milestone Systems ed i suoi partner, quarta puntata
- INTERVISTA**
- 40** L'obiettivo di Risco: soluzioni evolute e performanti
- 42** Impiantistica e domotica: alla ricerca della più ampia integrazione funzionale
- 60** Clic, l'evoluzione del contatto magnetico

WHITE PAPER

- 46** Sicurezza centralizzata: guida alla progettazione in architettura aperta

TECNOLOGIE

- 50** La funicolare Como-Brunate: una sfida per Service Red
- 58** Registratore SmartVision X3 sistema e il sistema TVCC HD-SDI
- 63** Ingresso veloce, elegante e in totale sicurezza: porte girevoli Kaba GERYON

CASE HISTORY

- 52** Da Umbra Control un sistema integrato per proteggere il campo fotovoltaico Givueffed
- 54** Brisbane Markets Ltd. passa alle immagini megapixel
- 56** Betacavi: quando il cavo diventa cardine
- 64** Fracarro protegge gli edifici storici

Goods

INTERVISTA

- 66** Più sicurezza e più efficienza per le casse di Conad sotto il cielo di Gunnebo

SCENARI

- 68** I Talk Show di Essecome - Soluzioni globali per la sicurezza nella GDO e negli esercizi commerciali a rischio
- 72** I Talk Show di Essecome - Logistica: piattaforme over IP per l'integrazione di sottosistemi eterogenei



Money

INTERVISTA

- 74** I Talk Show di Essecome - Cloud computing, videosorveglianza e privacy, una nuvola di domande dalle banche

SCENARI

- 76** Abi-Ossif, la cultura della sicurezza messa a sistema

People

SCENARI

- 80** I Talk Show di Essecome - La sicurezza negli impianti sportivi: soluzioni per il mondo del calcio, del basket, di piscine e palestre
- 88** Antonio Staino, presidente ASSOVALORI

Security Services

SCENARI

- 82** Vigilanza privata, come cambierà
- 84** Scoppia il dualismo tra le associazioni della vigilanza
- 90** I Talk Show di Essecome - Il ruolo del Private Equity nel futuro della sicurezza privata in Italia

INTERVISTA

- 86** Matteo Balestrero, presidente ASSIV

REDAZIONALI TECNOLOGIE

92 - 96

In copertina...

IP Controller è l'innovativo sistema di MARSS, basato su un sistema di moduli TCP/IP di tipo stand-alone, che consentono di convertire in tecnologia IP qualsiasi sistema antifurto, di qualunque marca e modello, anche di vecchia generazione.

Il tutto in modo semplice ed efficace, senza dover sostituire o rimuovere quanto già installato.

Grazie al sistema IP Controller l'utente è infatti abilitato al controllo e gestione del proprio sistema antifurto da qualsiasi dispositivo portatile (smartphone, pc, tablet), via applicazione "IP Controller" per Android e iPhone, scaricabile gratuitamente dai markets di riferimento.

Per struttura e logica di funzionamento, il sistema IP Controller può inoltre essere utilizzato per la gestione domotica ed il controllo accessi: controllo, apertura/chiusura di varchi, porte e tapparelle; controllo, accensione/spengimento di qualsiasi sistema di illuminazione; controllo, attivazione/disattivazione di termostati; e così via. Sempre in modo semplice ed efficace, senza dover modificare e/o sostituire alcun impianto o apparato già esistente, a garanzia di una gestione intelligente degli stessi, con un notevole vantaggio anche in termini di risparmio energetico.

I moduli IP Controller sono disponibili in diverse versioni e tagli, e tutti integrano il protocollo di comunicazione SSL, a garanzia di massima sicurezza.

Sul canale Youtube MARSSIPSECURITY oltre ad una dettagliata presentazione del sistema IP Controller, sono disponibili degli interessanti tutorial tecnici per una rapida e veloce installazione, nonché utilizzo del sistema.

Ulteriori informazioni sul nostro sito www.marss.eu e scrivendoci all'indirizzo info@marss.eu

Italiani: piccoli, miopi e incapaci di fare squadra

di Cristina Carminati

Nell'ambito di Sicurezza 2012, particolare risalto hanno avuto gli Stati Generali della Sicurezza in Italia, organizzati da ANIE Sicurezza e Assosicurezza in collaborazione

con Fiera Milano. Moderati dal giornalista ed economista Oscar Giannino, hanno riunito allo stesso tavolo le maggiori associazioni della filiera e i rappresentanti dei diversi comparti che compongono il variegato settore della sicurezza,



i quali hanno potuto esporre il proprio punto di vista sulla situazione del mercato italiano.

La filiera della sicurezza in Italia nell'ultimo decennio è andata consolidandosi in modo strutturato e competitivo, grazie al costante impegno e a un bagaglio di competenze tecnologiche avanzate, producendo soluzioni e sistemi innovativi. Oggi però si sta assistendo a un profondo mutamento della domanda e a una serie di condizioni che comportano la necessità di un completo rinnovamento del mercato.

L'eccellenza tecnologica italiana è, prima di tutto, messa in crisi dal costo del lavoro: «Il cuneo fiscale è un macigno per le nostre imprese e, se non viene ridotto, la tecnologia che ci invidiano

nel mondo rischia di non essere sufficiente per vincere la sfida. Lo scenario in cui ci muoviamo, economicamente parlando, è post bellico, e per affrontarlo servono misure forti», ha sottolineato **Claudio Andrea Gemme**, Presidente ANIE, sostenuto da **Rosario Romano**, Presidente ANIE SICUREZZA: «Le piccole e medie imprese che rappresentiamo nel 2011 hanno offerto 4 posti di lavoro su 10 a tempo indeterminato. Investono nel capitale umano, ma combattono in trincea ogni giorno, non incassano i crediti dalla pubblica amministrazione, non ottengono crediti dalle banche e soccombono sotto l'oppressione di un insostenibile carico fiscale». Gli ha fatto eco **Franco Dischi**, Presidente di



ASSOSICUREZZA, che ha sottolineato quanto siano necessarie misure che salvaguardino in particolare le piccole imprese, vero tessuto connettivo di questo settore, ma ha anche evidenziato numerosi punti deboli: il nanismo imprenditoriale (il 95% degli installatori ha meno di 5 dipendenti), la miopia manageriale (determinata quasi sempre da una conduzione familiare che sfocia talvolta in scarsa professionalità), la debolezza culturale (difficoltà ad abbracciare il nuovo per generare nuovo business o anche soltanto per sopravvivere).

«Il piccolo non è bello per definizione, è fondamentale fare sistema e lavorare insieme per dare vigore al mercato. C'è una incapacità italiana a fare squadra, a sostenere l'associazionismo. I dialoghi di filiera non sono andati a buon fine e ciò ha portato a una scarsa visibilità politica come industria, perché siamo limitati e individualisti».

Oscar Giannino ha chiaramente sottolineato quanto la sicurezza abbia bisogno di una matrice nazionale: la cultura della sicurezza non è messa a sistema in Italia, non c'è una matrice convergente e integrata. E il frazionamento della rappresentanza e delle associazioni non aiuta.

«In un quadro congiunturale pervaso da una crescente incertezza e in un mercato in profonda trasformazione, gli unici driver della crescita sono l'innovazione tecnologica e l'apertura dei mercati esteri», ha sostenuto Rosario Romano. Le tecnologie italiane sono un'eccellenza, ma i costi, la farraginosità delle leggi e la certezza del diritto sono elementi che spingono le aziende a investire in altri paesi.

La distanza della politica dalle necessità di chi vuole esportare è stata menzionata anche da Franco Dischi, il quale ha ricordato che pochi esportano pure in mercati di sbocco europeo, poiché la mancanza di fondi di sostegno e le normative frammentate non consentono una omogeneità a livello continentale.

In realtà in Italia, come ha rammentato **Costantino Cipolla**, del Dipartimento di

Sociologia dell'università degli Studi di Bologna, non è stata fatta alcuna formazione alla sicurezza, per una arretratezza storica di cui l'università è un emblema. Non c'è prospettiva di sviluppo dati i recenti tagli anche nei corsi di laurea e il mercato del lavoro ne risente.

Per trovare nuovi stimoli per il settore è necessario esplorare ambiti di attività diversi o fino ad oggi non considerati strategici: ne ha parlato **Dario Nolli** di ASSOSICUREZZA, che ha evidenziato le opportunità che, per esempio, possono nascere dalla messa in sicurezza degli impianti dedicati alle energie rinnovabili e che vanno cercate in nuovi settori come l'energia eolica e fotovoltaica.

Roberto Bacci, Direttore Generale del Comitato Elettrotecnico Italiano, ha ricordato che il rispetto delle norme per creare un modello virtuoso e avanzato di filiera e di mercato è in molti paesi un concetto ovvio, in ambito internazionale è un'esigenza imprescindibile per esportare, mentre in Italia è ancora totalmente discrezionale. Le aziende italiane devono esportare e quindi rispettare gli aspetti giuridici che derivano da norme non obbligatorie. Soltanto così si può avere accesso a tavoli internazionali e influire sull'evoluzione normativa. La normativa costituisce un elemento che travalica i problemi giuridici e le leggi dei singoli paesi. La certificazione potrebbe diventare un utile strumento di politica industriale a supporto dello sviluppo tecnologico: per questo motivo è necessario lavorare insieme per creare un sistema di certificazione unico a livello europeo. Concetto ribadito da **Giancarlo Zappa**, Direttore Generale IMQ, che ha sottolineato quanto sia evidente il problema della frammentazione in ambito europeo. Il 25% del mercato mondiale della sicurezza è presidiato da aziende europee: cercare di armonizzare norme e sistemi di certificazione, trovare soluzioni di sistema, sia per i prodotti che per le figure professionali, deve diventare una politica prioritaria. •



+



SMARTVISION



Videoregistratore ibrido per telecamere analogiche e IP potenza e flessibilità senza compromessi



i-PRO
SmartHD



Panasonic

ideas for life

**Per i tuoi impianti TVCC di qualità
scegli una combinazione vincente!**

*Abbina i videoregistratori SICURIT SmartVision
con la gamma completa di telecamere, dome e
speed dome PANASONIC IP.*

SmartVision è il videoregistratore digitale di **SICURIT** sviluppato per offrire il massimo dell'efficienza e della flessibilità, disponibile in versione analogica, ibrida o solo IP da 4 a 32 ingressi - con possibilità di controllo remoto anche da smartphone e tablet.

La gamma di telecamere **PANASONIC** propone una vasta scelta di apparecchiature sia analogiche che IP megapixel con caratteristiche tecniche e qualitative in grado di soddisfare ogni esigenza installativa.



Via Gadames, 91 - 20151 Milano
Tel. 02.380701 Fax 02.3088067
E-mail: info@sicurit.it
Internet: www.sicurit.it



Filiali SICURIT: Torino - Padova - Bologna - Firenze - Ancona - Roma - Catania

I mega trend 2013 della videosorveglianza secondo IMS Research

a cura della Redazione

I rapporto recentemente pubblicato da IMS Research sulle tendenze della videosorveglianza nel mondo per il prossimo anno offre una visione dei principali trend e delle future opportunità nel settore, che presenta alcuni punti discordanti. In particolare, a fronte dell'affermazione della tecnologia over IP e delle possibilità del cloud computing, installatori e utenti finali manifestano la preferenza per soluzioni più semplici da installare e gestire. Escome anticipa i punti di maggior interesse per il mercato italiano.

Cloud computing privato: sarà il futuro per i sistemi aziendali di videosorveglianza?

Il cloud privato sarà sempre più utilizzato per i sistemi aziendali di videosorveglianza nei prossimi anni. Il cloud privato offre gli stessi vantaggi del cloud pubblico: accesso remoto ai dati e uso condiviso di data processing e risorse di storage. I grandi sistemi aziendali di videosorveglianza che utilizzano cloud privato stanno cominciando ad aumentare, anche perché gli IT manager stanno assumendo sempre più spesso la responsabilità della gestione dei sistemi di videosorveglianza.

... o sarà, invece, la semplicità il tema del 2013?

Molti fornitori di videosorveglianza si stanno dedicando a installazioni di minori dimensioni per far crescere il proprio business, che nel 2013 si concentrerà sullo sviluppo di prodotti facili da installare, di semplice uso e manutenzione. La video sorveglianza di rete può essere un argomento troppo complesso, in particolare per i responsabili dei piccoli impianti. IMS Research ritiene che il 2013 vedrà l'affermazione dei produttori che renderanno le cose più semplici.

Il mercato della videosorveglianza si verticalizza

I system integrator e gli installatori si sono specializzati da tempo in specifici settori di utenza finale (vertical markets), offrendo soluzioni di progettazione, installazione, assistenza e manutenzione mirate alle diverse esigenze dei clienti. IMS Research prevede che il 2013 sarà l'anno in cui anche i fornitori di videosorveglianza e di piattaforme PSIM seguiranno la strada della verticalizzazione.

Televigilanza, una grande opportunità

"Monitoraggio da remoto" è stata da un certo punto di vista la parola d'ordine per la videosorveglianza nel 2012. La videosorveglianza come



IMS research

excellence in market intelligence

servizio (VSaaS), e la gestione da remoto sono diventate una delle più importanti fonti di fatturato per molte centrali d'allarme. C'è poi una serie di applicazioni che possono sfruttare la videosorveglianza da remoto in campi diversi da quelli della security: anti-incendio, safety, controlli di processo industriale, protezione dell'ambiente sono solo alcuni esempi. IMS Research prevede che molte nuove e interessanti applicazioni entreranno sul mercato nel 2013.

La battaglia sulla qualità dell'immagine

Le videocamere in HD con risoluzione megapixel si sono affermate negli ultimi anni e si stima che, nel 2012, le vendite superino per la prima volta quelle delle videocamere con risoluzione standard. Tuttavia IMS Research non si aspetta che le risoluzioni più elevate diventino una tendenza di massa, ma che il nuovo terreno di scontro saranno gli sviluppi nell'ambito dell'analisi delle immagini.

Mobile Video Streaming, la nuova frontiera della videosorveglianza mobile

IMS Research prevede che nel mercato della videosorveglianza mobile, nel prossimo anno ci

sarà molto interesse sui flussi di video wireless da videocamera mobile direttamente ai centri di controllo. Ciò comporta una serie di vantaggi, in particolare per le polizie, con la possibilità di visualizzare eventi in tempo reale per la valutazione istantanea della situazione. Il Mobile Video Streaming potrebbe risultare anche molto utile in ambito safety, per fornire assistenza ai lone workers su mezzi in movimento.

Cina e India, due scenari diversi

La Cina è uno dei mercati più grandi e in più rapida crescita per quanto riguarda la videosorveglianza ma, mentre fino a oggi ci si è concentrati sulla stima di crescita di quel mercato, poco si è dibattuto sulle possibilità per i fornitori cinesi di crescere in altri mercati: la situazione sta invece cambiando e i principali produttori cinesi si stanno presentando sulla scena mondiale, con modalità molto aggressive. Al contrario, si prevede che il mercato indiano possa godere di una crescita a due cifre nel 2012, pur in presenza di un rallentamento dell'economia del paese. L'interesse per il mercato indiano è reso ancora più elevato dal fatto che le barriere commerciali all'ingresso per i fornitori stranieri siano tuttora molto inferiori a quelle di altri PVS. •

Videosorveglianza nei condomini

di **Daniele Gombi**, Fondatore e CEO Polaris e membro della Consulta UNICT

Via libera del Parlamento alla riforma del condominio: la commissione Giustizia del Senato ha infatti approvato il 20 novembre 2012 in sede deliberante, quindi in via definitiva, il disegno di legge che prevede la modifica della disciplina degli immobili in condominio che si propone, tra le altre cose, di consolidare in norme le decisioni più recenti della Corte di Cassazione in materia condominiale.

Una delle annose questioni che attendeva di essere definitivamente chiarita riguarda le corrette modalità decisionali per poter lecitamente installare un impianto di videosorveglianza in ambito condominiale. Finalmente e puntualmente risponde l'Art. 7 del citato disegno di legge che aggiunge al codice civile, tra gli altri, il nuovo articolo 1122-ter (impianti di videosorveglianza sulle parti comuni): "le deliberazioni concernenti l'installazione sulle parti comuni dell'edificio di impianti volti a consentire la videosorveglianza su di esse sono approvate dall'assemblea con la maggioranza di cui al secondo comma dell'articolo 1136", il quale a sua volta recita "sono valide le deliberazioni approvate con un numero di voti che rappresenti la maggioranza degli intervenuti e almeno la metà del valore dell'edificio". Abbiamo quindi la tanto attesa regola: il condominio potrà installare l'impianto di videosorveglianza se, all'assemblea validamente costituita, votino favorevolmente le maggioranza delle teste intervenute che devono rappresentare almeno i 500 millesimi di proprietà; di conseguenza non lo potrà installare se la maggioranza delle teste intervenute, che pur non arrivi ai 500 millesimi, non approva la delibera.

Giova ricordare che il disegno di legge richiamato entrerà in vigore dopo sei mesi dalla data di pubbli-

cazione sulla Gazzetta Ufficiale, quindi in maggio-giugno 2013, mantenendo di fatto aperta, fino a tale data, l'incertezza che ha regnato sovrana in tutti questi anni scanditi da sentenze e interpretazioni a dir poco contraddittorie. Senza entrare in tecnicismi giuridici, possiamo ricordare che già solo il titolo a poter decidere è stato assegnato alla maggioranza del condominio, alla maggioranza degli intervenuti, fino ad arrivare a una sentenza del tribunale di Salerno (14/12/2010) che affermava che non rientra nei poteri dell'assemblea condominiale decidere mediante delibera presa a maggioranza l'installazione di un impianto di videosorveglianza per controllare le zone del condominio. Ciò perché la delibera va a decidere in merito a questioni che sono del tutto estranee a quelle che sono le finalità del condominio, ossia quelle di conservare e gestire i beni comuni. Ancor più in là è andata la famosa ordinanza del tribunale di Varese (1273 del 16/06/2011): il condomino non può installare un impianto di videosorveglianza per riprendere aree condominiali comuni, anche se l'installazione è a tutela della propria sicurezza ed è stata fatta a seguito di diversi furti ed infrazioni. L'impianto va rimosso immediatamente a spese del condomino che lo ha installato e sotto la sua responsabilità, atteso che, nel silenzio della Legge, il singolo condomino non ha alcun potere di installare, per sua sola decisione, delle telecamere in ambito condominiale, idonee a riprendere spazi comuni o addirittura spazi esclusivi degli altri condomini, eccezion fatta per il caso in cui la decisione sia deliberata all'unanimità dai condomini, perfezionandosi in questo caso un comune consenso idoneo a fondare effetti tipici di un negozio dispositivo dei diritti coinvolti.

In ogni caso una valida decisione dell'assemblea di

condominio è soltanto il primo passo per poter installare legittimamente un impianto di videosorveglianza per il quale rimane necessario salvaguardare la libertà domestica e la sua sfera ambientale da possibili intromissioni altrui mediante l'utilizzo di apparecchiature di registrazione video. Questo perché la sfera privata e il domicilio sono posti dal legislatore sullo stesso piano: la vita domestica è assimilabile alla privacy individuale, perciò la sua violazione equivale alla violazione della privacy.

Allo stato attuale i principi base sulla videosorveglianza sono contenuti nel provv. gen. del Garante dell'8 aprile 2010, dal quale emerge innanzitutto che l'installazione di un sistema di videosorveglianza privata in aree condominiali deve anch'esso rispondere ai fondamentali principi di liceità, necessità e proporzionalità sanciti dal codice privacy. Sinteticamente:

1) il principio di liceità consente la raccolta e l'uso delle immagini se esse sono necessarie per adempiere a obblighi di legge o sono effettuate per tutelare un legittimo interesse. La videosorveglianza è

consentita, senza necessità di alcun consenso, se è effettuata nell'intento di perseguire fini di tutela di persone e beni;

2) il principio di necessità esclude ogni uso superfluo della videosorveglianza e debbono essere evitati eccessi e ridondanze nei sistemi di videosorveglianza;

3) il principio di proporzionalità impone che la raccolta e l'uso delle immagini sia proporzionale agli scopi perseguiti: deve per esempio essere evitata in aree che non sono soggette a concreti pericoli oppure gli impianti devono essere attivati solamente quando altre misure siano ragionevolmente valutate insufficienti o inattuabili.

Una volta osservati questi principi, i parametri che devono essere adottati sono diversi a seconda che il sistema di videosorveglianza sia installato dal condominio o da un singolo condomino.

Nel primo caso, la videosorveglianza è pienamente soggetta alle norme del Codice della privacy, ivi compresi gli obblighi di informativa e nomina respon-

Guarda con chiarezza nel buio più totale



FLIR Serie BHS

NOVITA'

FLIR Serie LS

Termocamere ad infrarossi ultra-compatte per la visione notturna.

Le nuove termocamere ad infrarossi FLIR Serie LS permettono a tutti i responsabili delle forze dell'ordine di vedere con chiarezza nel buio più totale. Possono essere utilizzate per moltissime applicazioni. La FLIR LS64 produce immagini termiche da 640 x 480 pixels. Utenti che non necessitano di tale elevata risoluzione possono optare per il modello FLIR LS32 che produce immagini termiche da 320 x 240 pixels. Tutte le termocamere sono dotate di un avanzato software integrato che fornisce un'immagine nitida senza necessità di interventi da parte dell'utente. Tutte le termocamere FLIR Serie LS possiedono l'esclusiva funzione InstAlert, che colora di rosso le parti più calde dell'area esaminata. Diventa quindi estremamente facile individuare i sospetti nell'immagine termica.



Immagine termica



Agente di polizia con la FLIR Serie LS

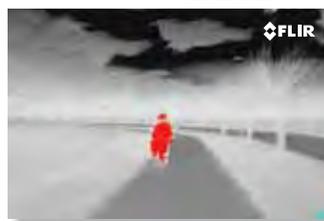


Immagine termica con InstAlert

FLIR Serie HS



*Prima registrazione della termocamera sul sito www.flir.com

Per maggiori informazioni:

FLIR Systems Srl
Via Luciano Manara 2
I-20812 Limbiate (MB)
Italia
Tel: +39 02 99 45 10 01
Fax: +39 02 99 69 24 08
E-mail: flir@flir.com

www.flir.com



sabili che nel secondo caso ricorrono soltanto se i dati non sono comunicati sistematicamente o diffusi. In entrambi i casi è comunque necessaria l'adozione di opportune cautele a tutela dei terzi al fine di evitare di incorrere nel reato di interferenze illecite nella vita privata (art. 615-bis c.p.): il Garante impone che "l'angolo visuale delle riprese deve essere limitato ai soli spazi di propria esclusiva pertinenza, ad esempio quelli antistanti l'accesso alla propria abitazione, escludendo ogni forma di ripresa, anche senza registrazione, di immagini relative ad aree comuni (cortili, pianerottoli, scale, garage comuni) o antistanti l'abitazione di altri condomini.

Nelle fattispecie sanzionate dall'art. 615-bis c.p. sono comprese le riprese riguardanti la vita privata svolte nell'abitazione altrui, o in un altro luogo di privata dimora, dove il concetto di "privata dimora" va interpretato in senso estensivo, ricomprendendo tutti quegli ambiti in cui si svolge, anche, occasionalmente, la vita privata degli individui e su cui gli stessi abbiano tendenzialmente il diritto ad essere esclusi. Concludendo con un esempio pratico, pertanto, se la videosorveglianza riprende il pianerottolo comune e la soglia di casa altrui è certamente ravvisabile la possibilità di interferenza illecita nella vita privata ed è del tutto irrilevante la proprietà o com-



proprietà dell'area soggetta a videoripresa.

POLARIS è una azienda con una ventennale esperienza nel mondo della tecnologia informatica e ha come principale obiettivo quello di implementare strategie e strumenti atti a migliorare la sicurezza dei dati e dei sistemi informativi aziendali.

Il team di professionisti che la compone ha sviluppato diverse competenze tra le quali quelle relative al Codice Privacy (d.lgs. 196/2003) e a tutti i provvedimenti a esso correlati, visto come modello organizzativo finalizzato alla protezione dei dati. L'interpretazione congiunta, consulenziale e tecnica, permette di confezionare un approccio concreto ai problemi di

adeguamento normativo, capace di soluzioni idonee sia a evitare fatti facilmente sanzionabili che a creare valore aggiunto in capo al committente. Per per gli installatori di videosorveglianza Polaris ha confezionato un servizio ad-hoc che permette, a costi contenuti, di ricevere la formazione necessaria e l'affiancamento per progettare, installare e mantenere l'impianto in conformità alla normativa privacy.

Il dott. Daniele Gombi è un professionista del team Polaris, certificato privacy officer da TUV Italia e membro della consulta UNICT di Confindustria Parma, che dal 2004 si occupa di privacy compliance nel mondo delle piccole e medie aziende. •

“...evitando, quando non indispensabili, le immagini dettagliate...”

di *Raffaello Juvara*

Trovate questa fantastica disposizione al punto 4 della circolare inviata il 18 aprile dal Ministero del Lavoro alle Direzioni Territoriali del Lavoro (DTL) della Repubblica Italiana, avente per oggetto: “Procedure per il rilascio delle autorizzazioni previste dall’art. 4 della Legge 20 maggio 1970 – Statuto dei Lavoratori” che riportiamo per intero nel box a pag. 20.

Accendiamo un faro su questo argomento, perché riesce a rappresentare nello stesso tempo una insulsa benedizione alla criminalità predatoria che sta affliggendo tutto il settore della distribuzione, un formidabile sgambetto alle possibilità di uscita dalla crisi dell’industria della sicurezza e l’ennesimo, pecoreccio tributo dello Stato italiano ad una ottusa e autoreferenziale malafede, che tanto danno ha fatto e sta tuttora facendo prima di tutto alla dignità dei lavoratori.

Andiamo con ordine.

Durante il convegno organizzato da ABI/Ossif sulla criminalità predatoria intersettoriale lo scorso 20 novembre a Roma (vedi articolo a pag. xx), è stato commentato il mutamento epocale dei comportamenti della malavita dedicata ai furti e alle rapine, che sta passando dalle banche e dagli uffici postali ai negozi della gdo e delle attività commerciali a rischio, segnatamente tabaccherie, farmacie, stazioni di servizio.

È un problema grave sotto molteplici aspetti, anche perché le misure per la difesa dei lavoratori, dei clienti, del denaro e della merce devono essere innanzitutto compatibili con le esigenze di accessibilità del commercio. Per tale motivo tutti i rappresentanti delle categorie interessate intervenuti al convegno hanno concordato sul fatto che la misura più efficace per contenere il fenomeno siano i sistemi di videosorveglianza, ovviamente commisurati alle diverse dimensioni e caratteristiche dei rispettivi negozi. Ma, come ha rilevato Pagani di Federdistribuzione, che rappresenta i grandi operatori della gdo e del retail con oltre 40.000 pdv, i vincoli burocratici per ottenere le autorizzazioni e i limiti di conservazione delle immagini registrate impediscono il loro utilizzo efficace allo scopo anti-rapina e, quindi, la loro diffusione nel sistema distributivo italiano.

Ancora più esplicito è stato Pietro Martucci, security manager del Gigante che, in occasione del Forum Retail e Gdo organizzato dall’Istituto Internazionale di Ricerca il 27 novembre a Milano, ha affermato che la distribuzione deve poter utilizzare le normative in tema di videosorveglianza che hanno consentito alle banche di mettere in sicurezza le proprie agenzie, visto che oggi il contante è ormai solo nei negozi.

Ma, a quanto si vede, la trimurti ministerodellavoro/garantedellaprivacy/sindacati privilegia altre priorità... Secondo punto: non potendo utilizzare adeguatamente i sistemi di videosorveglianza, perché mai



MINISTERO LAVORO E POLITICHE SOCIALI - Nota 16 aprile 2012, n. 7162

Procedure per il rilascio delle autorizzazioni previste dall'articolo 4 della Legge 20 maggio 1970, n.300
- Statuto dei lavoratori

Sono pervenute a questa Direzione Generale numerose richieste di semplificazione dei provvedimenti di rilascio delle autorizzazioni all'uso di impianti audiovisivi o di altre apparecchiature che potrebbero rientrare tra le fattispecie previste dall'articolo 4, 1° e 2° comma della Legge 20 maggio 1970, n.300. Lo snellimento delle procedure si rende ormai indispensabile in quanto negli ultimi anni sono aumentate in maniera quasi esponenziale le richieste di autorizzazione previste dal citato articolo, sia per la grande diffusione di questi impianti sia perché l'utilizzo di tali sistemi, compatti e poco costosi, si è diffuso in moltissimi piccoli esercizi commerciali dove non sono presenti rappresentanze sindacali aziendali.

Da quanto risulta a questa Direzione generale, l'attività di rilascio delle autorizzazioni, in assenza di specifiche indicazioni operative, si è consolidata in una prassi operativa che prevede un sopralluogo per valutare le caratteristiche del sistema e la rispondenza a quanto dichiarato (numero e angoli di ripresa delle videocamere), prassi che, forse comprensibile nei contesti di grandi dimensioni, non si ritiene possa essere più attuata in quanto richiede un notevole impiego di risorse ispettive che possono più efficacemente essere utilizzate nel contrasto al fenomeno del lavoro sommerso, irregolare, illegale e nel controllo del rispetto delle norme a tutela della salute e sicurezza dei lavoratori.

Sulla base di tali premesse si ritiene opportuno fornire, d'intesa con la Direzione Generale delle relazioni industriali e dei rapporti di lavoro, le seguenti indicazioni volte a semplificare ed uniformare le modalità operative degli uffici territoriali concernenti il rilascio

dei provvedimenti in esame.

In primo luogo va evidenziato come nel corso degli ultimi anni alcune attività economiche (quali ad esempio ricevitorie, tabaccherie, oreficerie, farmacie, edicole, distributori di carburante etc.) sono divenute attività a forte rischio di rapina a causa delle consistenti giacenze di denaro e pertanto l'utilizzo di impianti audiovisivi rappresenta, sempre e comunque, sia un fattore deterrente che uno strumento per assicurare le fonti di prova nei giudizi relativi a eventuali condotte penalmente rilevanti.

Ciò premesso le esigenze legate alla sicurezza dei lavoratori sono oggettivamente obiettivate da tali circostanze e pertanto in qualche modo oggetto di una "presunzione" di ammissibilità delle domande volte all'installazione delle apparecchiature che potranno - ed anzi dovranno - consentire la massima potenzialità di controllo dell'incolumità del personale lavorativo e dei terzi.

Da ciò consegue che il rilascio dell'autorizzazione da parte della DTL non necessita in tali ipotesi di un accertamento tecnico preventivo dello stato dei luoghi in quanto sostanzialmente ininfluenza ai fini del rilascio dell'autorizzazione.

Codesti Uffici, pertanto, potranno far riferimento esclusivamente alle specifiche dell'impianto (caratteristiche tecniche, planimetria dei locali, numero e posizionamento delle telecamere etc.) risultanti dalla documentazione prodotta dal datore di lavoro che diventa, per i profili tecnici, parte integrante del provvedimento autorizzativo.

Al di fuori dalla casistica sopra evidenziata, particolare attenzione dovrà invece essere posta sui diversi presupposti legittimanti l'installazione e cioè l'effettiva sussistenza delle

esigenze organizzative e produttive.

Per mere esigenze di completezza e di uniformità di comportamento di codesti uffici si riportano in calce gli elementi condizionanti, maggiormente ricorrenti, da inserire nel provvedimento autorizzativo:

- 1) dovrà essere rispettata la disciplina dettata dal decreto legislativo 30 giugno 2003, n.196 (Codice in materia di protezione dei dati personali) e dai successivi provvedimenti del Garante per la Protezione dei dati personali, in particolare il Provvedimento dell'8 aprile 2010 (G.U. n. 99 del 29 aprile 2010);
- 2) dovrà essere rispettata tutta la normativa in materia di raccolta e conservazione delle immagini;
- 3) prima della messa in funzione dell'impianto l'azienda dovrà dare apposita informativa scritta al personale dipendente in merito all'attivazione dello stesso, al posizionamento delle telecamere ed alle modalità di funzionamento e dovrà informare i clienti con appositi cartelli;
- 4) l'impianto, che registrerà solo le immagini indispensabili, sarà costituito da teleca-

mere orientate verso le aree maggiormente esposte ai rischi di furto e danneggiamento (limitando l'angolo delle riprese ed evitando, quando non indispensabili, immagini dettagliate), l'eventuale ripresa di dipendenti avverrà esclusivamente in via incidentale e con criteri di occasionalità;

- 5) all'impianto non potrà essere apportata alcuna modifica e non potrà essere aggiunta alcuna ulteriore apparecchiatura al sistema da installare, se non in conformità al dettato dell'art. 4 della L. n. 300/1970 e previa relativa comunicazione alla DTL;
- 6) le immagini registrate non potranno in nessun caso essere utilizzate per eventuali accertamenti sull'obbligo di diligenza da parte dei lavoratori né per l'adozione di provvedimenti disciplinari;
- 7) in occasione di ciascun accesso alle immagini (che di norma dovrebbe avvenire solo nelle ipotesi di verifica di atti criminali o di eventi dannosi), la ditta dovrà darne tempestiva informazione ai lavoratori occupati.
- 8) i lavoratori potranno verificare periodicamente il corretto utilizzo dell'impianto.

un'azienda della distribuzione dovrebbe acquistarli, pur apprezzandone le potenzialità, magari perché sperimentate in altri paesi dove quell'azienda opera? Ecco dunque un altro meraviglioso effetto della linea di pensiero della trimurti: l'industria italiana, in questo momento, non può vendere sistemi efficienti di videosorveglianza a clienti che li vorrebbero (e li pagherebbero) per difendersi da ladri, rapinatori e taccheggiatori, ma in nome di cosa? Del terzo punto: un malinteso e diseducativo garantismo e una offensiva volontà di tutelare la privacy dei lavoratori nei pdv ai quali, non dovendo essere ripresi, viene implicitamente attribuito il connotato di furfante dal momento in cui mettono piede nel negozio fino a quando tornano a casa.

Lasciamo ai lettori calcolare prima a quanto possa ammontare il danno subito dall'industria della sicu-

rezza; poi i danni in termini di differenze inventariali, furti, rapine, premi assicurativi e reputazione subiti dal sistema della distribuzione in Italia; per finire, i danni in termini di demotivazione subiti dai lavoratori onesti, ai quali nulla importa di venire ripresi nell'esercizio delle funzioni, nulla avendo da nascondere e sapendo, anzi, di essere protetti dalle videocamere.

Vogliamo augurarci che, come è stato appena superato il muro che impediva l'installazione dei sistemi di videosorveglianza nei condomini, semplicemente ammettendo la deliberazione a maggioranza ordinaria delle assemblee (vedi articolo a pag. 14), i decisori abbiano un rigurgito di resipiscenza e consentano anche al mondo della distribuzione di potersi difendere dalla criminalità predatoria, utilizzando in modo corretto le tecnologie disponibili. •

Il controllo e la sorveglianza naturale per uno spazio più difendibile

Parte prima

di Lorenzo P. Luini, Sapienza - Università di Roma

Safety e Security sono essenziali affinché una attività commerciale abbia successo.

Gli esercizi commerciali, come ogni luogo, non devono soltanto essere gradevoli alla vista, ben arredati o attraenti per avventori e impiegati, ma devono anche essere a ridotto rischio di vittimizzazione e aumentare la sensazione di sicurezza per migliorare la qualità della vita di lavoratori, clienti e comunità. Le strategie di prevenzione del crimine si sono sovente concentrate su come modificare i processi sociali ponendo scarsa attenzione ai fattori situazionali che fanno sì che le persone non vogliano vivere in determinate aree geografiche o che preferiscano non lavorare o frequentare determinati locali perché non si sentono a proprio agio per la percezione di insicurezza che sperimentano. Il crimine e la percezione di insicurezza che le persone provano non implicano soltanto il rischio di vittimizzazione ma anche perdite economiche in termini di necessità di investimenti per

innalzare il livello di protezione (*target hardening*) e per la riduzione di attrattività e appetibilità. *Crime or Loss Prevention?* Prevenire il crimine, o prevenire le perdite che ne derivano?

Le strategie di prevenzione del crimine (*Crime Prevention*) hanno diversi obiettivi e possono tendere a rimuovere le cause del crimine stimolando processi di cambiamento sociale, economico e politico. Sembra però che le persone non siano molto preoccupate di cambiare il comportamento di tutti gli abitanti della propria città o del mondo, ma che si accontentino di sentirsi al sicuro da quando escono di casa fino al raggiungimento del posto di lavoro, della sicurezza dei luoghi in cui passano la maggior parte del loro tempo, del fatto di vivere in un quartiere sicuro e che la propria abitazione non rischi di essere derubata o danneggiata. Questi sono alcuni dei motivi per i quali si sono sviluppati diversi approcci *crime-specific* che rivolgono l'attenzione ai cosiddetti fattori situa-





zionali come la gestione, l'architettura e la manipolazione dell'ambiente fisico per la riduzione delle opportunità di commettere specifici crimini. Le strategie di prevenzione delle perdite (*Loss Prevention*) hanno invece campo di applicazione più ampio poiché si rivolgono all'effetto di comportamenti che vanno oltre quelli puramente criminali. La perdita (*loss*) può essere definita come la

sottrazione dell'oggetto da cui si può ricavare profitto o la riduzione del suo valore e può essere causata da eventi criminali, scarsa capacità produttiva, incompetenza, inefficienza o scarsa capacità manageriale. Sia il crimine che la perdita possono determinare maggiori costi dei prodotti o dei servizi e dipendono entrambi dall'attività di *risk management* e di gestione delle risorse. La ricerca sembra suggerire che gli approcci convenzionali di reazione al crimine e alla perdita non siano efficaci e che l'integrazione dei concetti di produttività e profitto con quelli di sicurezza e prevenzione delle perdite possa dare migliori risultati. Inoltre, crimine, perdita e le relative politiche di prevenzione devono basarsi sulla conoscenza approfondita del fattore umano in tutti i suoi aspetti. I crimini, specialmente quelli di natura predatoria, dipendono dall'ambiente e dal suo effetto sull'uomo, sulle sue attività e sui suoi spostamenti, in termini di spazio e di tempo. Questo è uno dei motivi per i quali i crimini non sono uniformemente distribuiti nel tempo, nello spazio, o tra la gente e mostrano di avere tendenze ben precise. Si dice che *lightning often strikes twice*, ovvero, sembra che chi è caduto vittima una volta abbia più probabilità di essere vittimizzato nuovamente. Secondo Farrell & Pease, se vuoi sapere dove un crimine avverrà, guarda dove è avvenuto l'ultima volta. Questo è probabilmente vero anche per quello che riguarda le modalità operative: come avverrà.



La ricerca sembra infatti suggerire che: a) la vittimizzazione è il miglior predittore di vittimizzazione futura; b) quando la vittimizzazione si ripete, gli intervalli tra gli eventi sembra siano sempre più brevi; e c) i criminali tendono a trarre vantaggio dai fattori situazionali che hanno determinato l'opportunità di delinquere e che hanno sfruttato a loro vantaggio nel primo reato. Da qui i concetti di: *Hot dots*: individui, persone o gruppi di persone che sono continuo oggetto di attacchi; *Hot products*: tipi di oggetti *target* di ripetuti attacchi; *Hot spots*: luoghi o aree ristrette che sono luogo di continui crimini anche di natura diversa; *Hot target*: tipi di luoghi che sono ripetutamente oggetto di attacco anche se non nella stessa area (ad es. tabaccherie, farmacie, supermercati, ecc.). La ricerca inoltre sembra confermare che anche eventi come i furti in appartamento, per esempio, raramente siano distribuiti casualmente; le interviste agli autori degli stessi furti hanno dato supporto all'ipotesi che ci sono alcune caratteristiche che fanno preferire un obiettivo ad un altro. Le caratteristiche possono essere schematicamente ricondotte a tre categorie:

- a) *Spazio* – ubicazione e natura dell'area in cui è localizzato l'obiettivo;
- b) *Struttura* – struttura e disegno architettonico dell'obiettivo;
- c) *Comportamento* – attività della persone, loro relazioni sociali ed altre attività di routine.

Scott, Crow & Erickson dall'analisi di 472 rapine ai danni di supermercati hanno potuto verificare come, per esempio, la somma di denaro disponibile, le vie di fuga, la presenza di videosorveglianza e telecamere, la possibilità di eventuali interferenze, la presenza di polizia o attività di pattugliamento, il numero di commessi e di clienti e la presenza di un sistema d'allarme siano le caratteristiche che possono far propendere un rapinatore a se-



lezionare un obiettivo piuttosto che un altro. Mentre Swanson e Jeffery, Hunter & Griswold dall'intervista a rapinatori (306 nel totale) hanno potuto determinare come un obiettivo sia considerato una buona opportunità quando è situato in un'area isolata con nessun altro esercizio commerciale nelle vicinanze, è presidiato da un solo commesso e non vi sono clienti, non ha parcheggio di fronte l'ingresso o se vi è parcheggiata al massimo un'auto, è possibile reperire molto denaro contante, non ha nessun locale secondario o sul retro, ha vetrine oscurate che ne determinano visibilità interna ridotta e scarsa illuminazione esterna, non ha allarme e una sola cassa in posizione accessibile. L'ambiente fisico sembra quindi contribuire all'eventualità che un obiettivo possa diventare tale, determinandone l'incidenza del crimine, della paura di essere vittimizzati e la qualità della vita e delle relazioni sociali che in esso si intrattengono.

(fine parte prima)

I Talk Show di Essecome

Pubblico e Privato uniti per la tutela del patrimonio artistico: il caso della Basilica Palladiana

Vicenza, 23 novembre 2012 ore 14

Con la partecipazione di: **Marco Antonio Dalla Pozza**, assessore alla Sicurezza del comune di Vicenza; **Daniele Ferrarin**, direttore generale di PIEFFE Sistemi; **Carlo Hruby**, vice presidente della Fondazione Enzo Hruby.

LE CONCLUSIONI

- A. La videosorveglianza per la sicurezza delle opere artistiche può consentirne anche la promozione tramite internet e la fruizione da parte del grande pubblico**
- B. La pubblica amministrazione deve innovarsi per recepire l'intervento dei privati e usufruire pienamente del loro apporto in termini di sussidiarietà**

La cooperazione tra pubblico e privato nella tutela del patrimonio artistico riveste un'importanza crescente in un periodo economicamente difficile come quello che stanno vivendo attualmente le pubbliche amministrazioni. Un esempio di quanto possa essere preziosa questa collaborazione è rappresentato dall'intervento per la messa in sicurezza della Basilica Palladiana di Vicenza, realizzato grazie alla partecipazione della Fondazione Hruby e della società PIEFFE Sistemi di Vicenza.

Un tempo sede delle magistrature pubbliche, dal 1994 la Basilica è compresa, assieme alle altre architetture di Andrea Palladio a Vicenza, nella lista

dei patrimoni dell'umanità dell'Unesco. Sei anni fa è stato dato il via ai lavori di restauro, che hanno riguardato non soltanto tutto l'edificio ma anche le tre piazze (Piazza dei Signori, Piazza delle Erbe e Piazza delle Biade) su cui si affaccia.

Sei anni di lavori con un impegno complessivo di 22 milioni di euro, comprendenti anche la realizzazione di un impianto di videosorveglianza composto da 22 telecamere ad alta risoluzione a 2 megapixel su rete IP, in funzione 24 ore su 24 in collegamento con la polizia locale e la questura, e un sistema digitale di video-registrazione. Di particolare rilevanza la telecamera a 360°, che consente di trasmettere in tutto il mondo via Internet le immagini in tempo reale della Basilica Pal-



ladiana, facendo così diventare il sistema di sicurezza anche uno strumento di promozione per la città.

La Fondazione Hruby ha portato avanti con grande entusiasmo il progetto: «Alla base della missione della nostra fondazione c'è la cultura della sicurezza intesa come security, con particolare riguardo ai beni artistici, monumentali, storici e paesaggistici, attraverso l'uso delle tecnologie - afferma Carlo Hruby -. Quello di Vicenza è stato un intervento molto interessante perché ha unito la protezione di un bene di importanza mondiale, quale è la Basilica Palladiana, con l'obiettivo di divulgare la conoscenza del bene stesso».

La messa in sicurezza della Basilica riesce anche a soddisfare anche le esigenze degli esercizi commerciali sotto i suoi portici. Come afferma l'assessore Dalla Pozza, l'intervento rappresentava un'occasione importante per parlare di sicurezza con gli altri attori della città, primi tra tutti i commercianti: «Intorno alla Basilica Palladiana ci sono molti negozi legati all'oreficeria. Dare un esempio concreto di quanto l'amministrazione faccia in tema di sicurezza può essere uno stimolo, per i cittadini e i com-

mercianti, per riflettere su come proteggersi e come partecipare concretamente alla sicurezza della città. Tutto questo grazie anche al mecenatismo, che ancora esiste e che emerge in queste forme moderne e estremamente efficaci di rapporto».

Nel caso di Vicenza, l'integrazione tra pubblico e privato ha dato grandi frutti. Ma non è sempre così facile: molto spesso il contributo dei privati non viene recepito, perché pubblico e privato sono ancora due mondi che parlano lingue diverse. «Il nostro paese ha un patrimonio unico al mondo - continua Carlo Hruby - ma gli viene destinata una quota assolutamente marginale di fondi pubblici, una minima parte rispetto ad altri paesi. Si rende quindi necessario il ricorso ai privati. Ma è proprio con l'intervento dei privati che emerge il paradosso: l'apporto del privato viene talvolta visto quasi come un'intrusione, mi permetto di usare il termine, "inopportuna". Il pubblico ha tempi, regole e modalità operative difficilmente conciliabili con quelle che possono proporre i soggetti privati. Questa mancanza di dialogo può far perdere opportunità di intervento, a danno del patrimonio artistico



e, quindi, dell'intera nazione.”

Nel caso di Vicenza, Fondazione Hruby, Pubblica Amministrazione e PIEFFE Sistemi hanno trovato una lingua comune: «Abbiamo ottenuto questo grandissimo risultato anche grazie a un'azienda del territorio, che mette oggi il comune di Vicenza con il suo monumento principale e le piazze circostanti sotto gli occhi di tutti – afferma l'assessore Carlo Dalla Pozza – e riteniamo che questa sia la miglior forma di sottolineare il ruolo positivo che può essere svolto dal privato: creare e distribuire lavoro sul territorio, facendo emergere le eccellenze e dando

valore all'etica di impresa».

Gli fa eco Daniele Ferrarin, che con la sua azienda PIEFFE Sistemi ha deciso di partecipare all'iniziativa offrendo il proprio contributo a titolo gratuito quale atto di rispetto e gratitudine per la sua città: «La grande scommessa è stato trovare il giusto compromesso tra la tecnologia e gli elementi architettonici esistenti. Il progetto è un grande orgoglio per la nostra azienda, principalmente perchè siamo nati e viviamo qui, e siamo fieri di poter fare qualcosa che potrà soprattutto restituire la basilica alle prossime generazioni in condizioni ottimali». •

Protezione corazzata **GEMINY**[®]

GEMINY Protezione per cilindri

Le convenzionali protezioni corazzate assicurano soltanto una protezione parziale per il vostro cilindro: il foro per l'entrata della chiave si presta all'impiego di grimaldelli, chiavi bump, colla e frese.

Il sistema GEMINY offre una protezione corazzata senza fori esposti e la sicurezza di una chiave meccanica.

Con GEMINY il vostro cilindro è finalmente al sicuro!

- ✓ Corpo in acciaio ad altissima durezza (64-66 HRC) ottenuto dalla lavorazione di un blocco intero.
- ✓ Sistema di chiusura, completamente meccanico, con coppie di pin concentrici anti-picking ed anti-bumping.
- ✓ Speciale chiave a padella duplicabile solo dal costruttore. Numero di cifrature >1.000.000.
- ✓ Funzionamento garantito in qualsiasi condizione ambientale (ghiaccio, sabbia).



GEMINY Chiave combinata

In alternativa alla chiave in dotazione è possibile richiedere al vostro fornitore la realizzazione di un'unica chiave combinata per cilindro e protezione corazzata.



GEMINY Spray speciale

Protegge efficacemente qualsiasi serratura o cilindro contro tutti i tipi di colla, anche gli adesivi istantanei. La sua speciale formula al Teflon assicura un'eccellente azione anticorrosiva. Il suo impiego regolare (ogni 3-4 mesi) prolunga la vita dei prodotti e ne garantisce un funzionamento ottimale.



Drumm GmbH Sicherheitstechnik
Web: www.geminy.info
E-mail: italy@drumm-sicherheit.de

Distributore esclusivo ITALIA
EXTRA Sicurezza di Getta Philipp
E-mail: extrasicurezza@gmail.com

Sicura come un caveau

Protegge il cilindro contro tutte le più efficaci tecniche di effrazione ed atti vandalici



I Talk Show di Essecome

Il Vicino Oriente: opportunità per l'export della sicurezza

Milano, 8 novembre 2012 ore 13

Con la partecipazione di: **Paolo Branca** (Università Cattolica Milano), **Loris Brizio** (giornalista), **John Shehata** (Studio LSC)

LE CONCLUSIONI

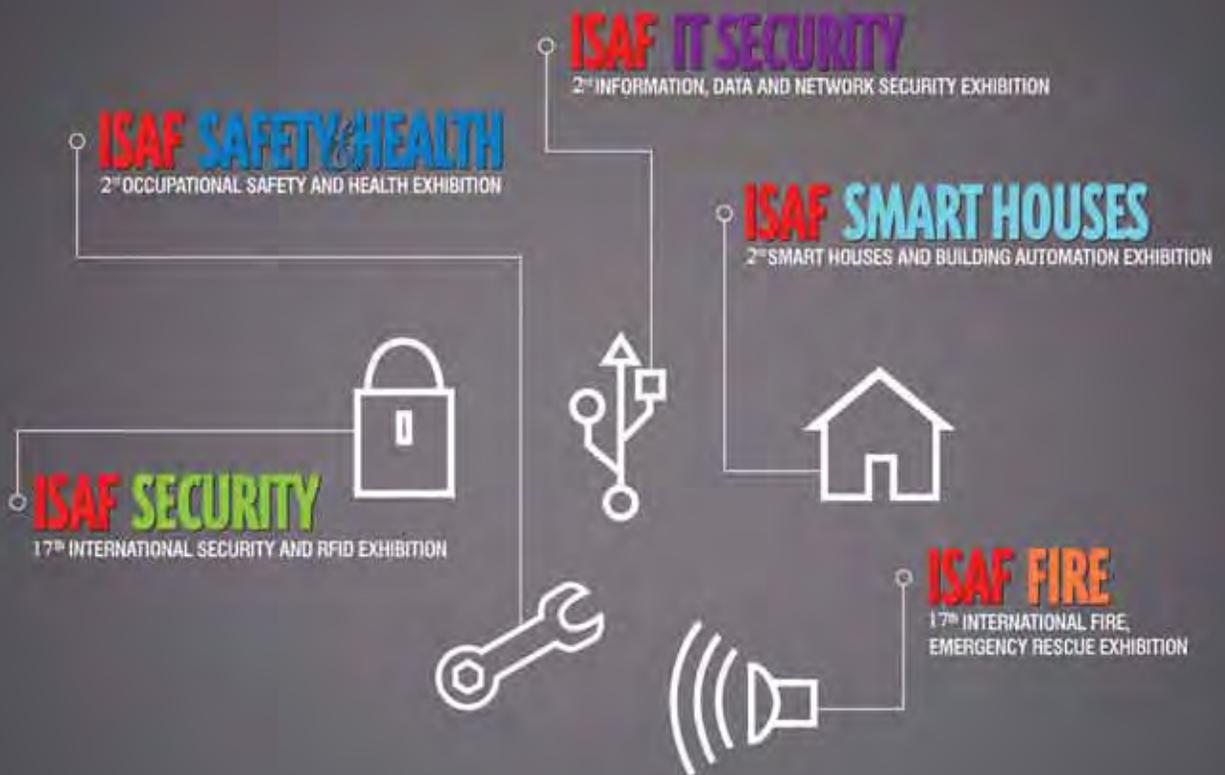
- A. I Paesi del Vicino Oriente possono rappresentare un mercato importante per l'industria italiana della sicurezza**
- B. L'approccio a quei mercati deve tenere conto delle profonde differenze culturali tra un Paese e l'altro e deve essere affrontato con competenza e professionalità**

L'industria italiana della sicurezza si è evoluta nel corso degli anni, raggiungendo livelli di eccellenza in tecnologie specifiche e in soluzioni applicative, che trovano nell'internazionalizzazione motivi di crescita possibili e sostenibili. I Paesi del Vicino Oriente rappresentano da anni un interlocutore privilegiato per un business di successo, anche se uno dei problemi principali rimane come entrare in questi mercati in modo adeguato e costruttivo. Innanzitutto, quando si parla di Vicino Oriente è doveroso definire e conoscere il mercato al quale si guarda, poiché ci si trova di fronte a realtà con caratteristiche proprie, ognuna molto diversa dalle altre, come evidenzia **Loris Brizio**: «Molti operatori spesso vanno allo

sbaraglio, convinti che sia sufficiente un ottimo prodotto per poter ottenere subito risultati positivi, sottovalutando l'enorme importanza del contesto culturale. Stiamo parlando di un mercato che ripropone le stesse problematiche di competizione e di eccellenza tecnica di quello europeo, in aggiunta alle quali emerge la necessità di confrontarsi con una cultura islamica di antica tradizione, che i nostri operatori non hanno sempre avuto modo di approfondire per le ragioni più varie. Non si può dialogare di affari nel mondo arabo se non se ne comprendono le regole e le modalità». Brizio discende da ciò il suggerimento di individuare partner di provata affidabilità e competenza dei mercati locali, per poter sviluppare correttamente il business.



The **Most Comprehensive** Exhibition
of the Fastest Growing Sectors of recent years
in the **Center of Eurasia**



www.isaffuari.com

SEPTEMBER 19th - 22nd, 2013 / IFM ISTANBUL EXPO CENTER (IDTM)



THIS EXHIBITION IS ORGANIZED WITH THE PERMISSIONS OF T.O.B.B.
IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.



Concetti condivisi da **Paolo Branca**, che ha ricordato alcune delle principali diversità esistenti all'interno del mondo islamico: sunniti e sciiti, arabi, persiani e turchi, tutti di religione musulmana ma di etnie, visioni politiche e interessi strategici differenti. Gruppi diversi che stanno tuttavia esprimendo al loro interno classi sociali medio alte con le medesime, importanti esigenze di sicurezza per la sfera privata, per le strutture industriali e quelle pubbliche. Dopo le recenti rivoluzioni, che hanno portato alla creazione di un nuovo assetto politico in molti Paesi medio-orientali, è stata di fatto superata la logica della sicurezza garantita dallo stato, per andare verso una sorta di mercato liberalizzato con ampi spazi per i privati. Secondo Branca, nei quartieri delle grandi megalopoli del Medio Oriente e del Nord Africa, dove vivono le nuove classi dirigenti, le persone devono proteggere se stesse dalla criminalità comune ma anche dagli improvvisi sconvolgimenti sociali che, a volte, determinano gravi effetti sulle infrastrutture che producono la ricchezza di questi Paesi. Un mercato dunque con grandi potenzialità per l'industria della sicurezza, dove le aziende italiane potrebbero impiegare il personale locale come ponte, anche per-

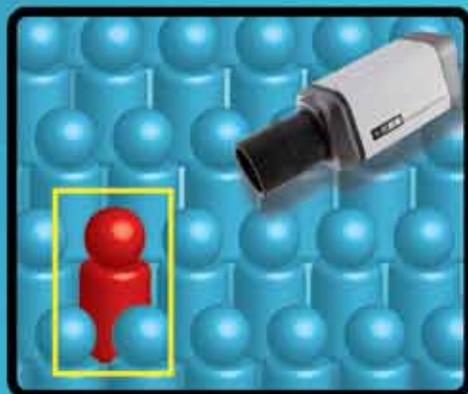
ché la nostra lingua è molto amata nei paesi del Medio Oriente anche per motivi storici. «L'Italia - ha concluso il prof. Branca - ha giocato il suo ruolo nell'epoca coloniale ma in maniera diversa rispetto ad altri Paesi. Questo le ha permesso di godere di una certa simpatia, che potrebbe allargare lo spettro dei prodotti (*ndr: food, luxury, fashion*) per cui l'Italia è tradizionalmente famosa in Medio Oriente».

John Shehata ha ulteriormente precisato i motivi che impediscono un approccio di tipo generalista da parte di chi si affaccia a quei mercati, sottolineando che ciò che va bene nella fascia francofona del Medio Oriente non va bene in quella anglofona, né in quella dei Paesi del Golfo e viceversa. Per tale motivo, le differenze culturali, sociali ed economiche rendono necessaria una preparazione di base sull'ambiente che si andrà a incontrare e sulle diverse opportunità da cogliere. Per esempio, mentre il Marocco è un ottimo bacino per la produzione grazie a normative legali e fiscali particolarmente vantaggiose, i Paesi del Golfo lo sono per la ricerca di finanziatori e l'Egitto per la disponibilità di manodopera per tutta l'area mediorientale. •

RIVA

VIDEO ANALYTICS IN PERFECTION

Ampia gamma di videocamere IP con analisi video pienamente integrata



powered by

VCA
TECHNOLOGY



La linea RIVA offre una estesa selezione di videocamere e server in diverse categorie e risoluzioni, compreso FullHD



Analisi video semplice da configurare con interfaccia utente grafica 3D



Estesa selezione di filtri d'analisi innovativi



Supporto e assistenza tecnica internazionale
– made in germany

RIVA's Italian technology partner

SPRIX TECHNOLOGIES srl

C.so della Resistenza n.23

20821 Meda (MB)

Tel. +39 0362 341040

FAX +39 0362 71495

e-mail: info@sprinxtech.com

Web: www.sprinxtech.com

www.rivatech.de

Tra business e gestione del rischio: un ruolo di primo piano per il Chief Security Officer

a cura di Marta Gottardi, Ufficio Stampa Digitronica.IT

I manager della sicurezza aziendale: quali competenze per quale scenario? Su questo tema chiave per il settore Digitronica.IT, da sempre al centro delle iniziative di approfondimento e divulgazione nel mondo della sicurezza, ha promosso insieme ad ASIS International - Chapter Italy (la più importante associazione del mondo nel comparto, che riunisce

oltre 37 mila professionisti a livello planetario) l'incontro "Executive head hunting & Security: competenze e mercato".

La tavola rotonda, che si è svolta recentemente a Milano, ha riunito per la prima volta non soltanto professionisti del settore sicurezza ma anche head hunters, direttori delle Risorse umane e istituzioni, per un rapporto sullo scenario della sicurezza in Italia e nel mondo e per sottolineare l'unione e la sinergia di intenti in questo particolare momento storico. Insieme ai consulenti delle più importanti società internazionali di head hunting (solo per citarne alcune, erano presenti: Odgers Berndtson Italia, Spencer Stuart), i responsabili della sicurezza e del personale dei principali brand globali si sono confrontati su un aspetto molto delicato: da un lato in quale modo il nuovo scenario e le minacce inedite spingono ad affrontare la ricerca e la selezione delle figure chiave nel campo della sicurezza aziendale, e dall'altro quali sono oggi le competenze richieste ai manager del settore.

L'incontro è stato anche l'occasione di un primo test per il nuovo consiglio direttivo di ASIS International -Chapter Italy, eletto nel giugno





Digitronica.IT

INFORMATION TECHNOLOGY

scorso, che vede alla presidenza Genseric Cantournet, vice president Security in Telecom Italia. Cantournet ha esordito raccontando come nella trama di una spy story prima l'assassinio della principessa Sissi per mano di un anarchico italiano, poi l'uccisione a Sarajevo dell'arciduca Francesco Ferdinando d'Austria da parte di un altro anarchico, il serbo Gavrilo Princip, episodio quest'ultimo che scatenò la Grande Guerra e destabilizzò l'Europa fino al Secondo conflitto mondiale, alla Guerra fredda e in ultima analisi fino ad oggi, con il mondo ancora diviso. La riflessione di Cantournet dimostra come chi si occupa di intelligence oltre a gestire una crisi debba anche, o forse soprattutto, saper cogliere le anomalie. È poi intervenuto Damiano Toselli, presidente di AIPSA e direttore Security di Telecom Italia, che ha sottolineato come globalizzazione, internazionalizzazione e passaggio alla gestione privata di molti settori strategici abbiano generato nuovi rischi. E la crisi economica impone di mantenere invariato il livello di sicurezza nonostante una riduzione dei costi (un chiaro richiamo a infrastrutture delicate come acqua, energia, ferrovie, porti e aeroporti).

Perché il manager possa giocare un ruolo chiave nella tutela dell'attività aziendale e ne assicuri la

continuità operativa, la security deve quindi integrare pubblico e privato, oltre ad adottare nuovi standard e nuovi criteri di formazione. Fondamentale è quindi la figura di un Security Manager che si sta evolvendo verso un ruolo di Chief Security Officer: il CSO deve conoscere bene il "territorio impresa", saper interpretare una realtà sempre più complessa, interagire anche in ambito internazionale, organizzare il lavoro e gestire un team, oltre a possedere buone conoscenze informatiche mantenendo al tempo stesso un forte orientamento al business e conoscenze di "intelligence economica". Ma come si individua e si sceglie quindi sul mercato questa figura chiave? Secondo Laura Barettoni, partner di Odgers Berndtson Italia, «È importante innanzitutto sviluppare una funzione di leadership e una strategia di gestione del rischio trasversale e integrata per contribuire alla vitalità, al successo e alla continuità dell'organizzazione». Questo significa non separare, ma al contrario amalgamare il più possibile la security alle attività di business e ai processi critici aziendali, evitando di "rinchiuderla" nella gestione degli aspetti tecnologici del rischio. Per questo bisogna estendere il ruolo della security dal semplice concetto di intervento sul rischio operativo verso una strategia complessiva della gestione del rischio aziendale. •

Milestone Systems ed i suoi partner, una storia di successo in 5 puntate

Quarta puntata

Soluzioni “su misura”: questa la filosofia alla base della collaborazione tra Milestone Systems ed i suoi partner tecnologici

Come è stato affermato fin dall'inizio, “**Non si può**” è un'espressione estranea all'ambiente Milestone, soprattutto quando si parla con i partner di canale. Poter rispondere: «Mi informo sulle soluzioni, i tempi, i costi...» vuole dire poter accedere al mondo di integrazioni tecnologiche offerte dai partner come **ABICONTROL** e **AI TECH**.

A loro è appunto dedicata questa quarta puntata de “I tuoi Partner del mese”, la collana di cinque articoli che Milestone ha

organizzato assieme a Essecome per presentare i suoi partner a tutti voi, fruitori attuali e futuri delle soluzioni Milestone.

Voi, che da tempo credete nella qualità di un servizio offerto a 360 gradi, e che siete quindi sulla nostra stessa lunghezza d'onda, potete contattare Milestone o un suo partner tecnologico per spiegare il caso particolare di ogni vostro cliente. Tutto ciò è una naturale espressione del vostro livello professionale e una ulteriore conferma del vostro desiderio di venire identificati come “Mister Solution” dal cliente finale.

Milestone e i suoi partner desiderano essere al vostro fianco nelle esigenze di ogni giorno, aiutandovi a identificare i prodotti più adatti per vincere la sfida tecnica ed economica, e discutendone assieme a voi i pro e contro di ogni scelta.

Ecco perché vi presentiamo una selezione di importanti realtà tecnologiche, pubblicando questo lavoro a puntate.

In questa quarta puntata trattiamo un caso particolare per mostrarvi come la domotica e l'audiosorveglianza sono in grado di integrarsi con la piattaforma Milestone XProtect™.

A Voi la palla.



XProtect®

**Video
sorveglianza**

AItech

abicontrol

Claus Rønning, Milestone Systems
Director Southern Europe

I tuoi Partner del mese

A.I. TECH PARTNER

Tre le parole chiave di A.I.Tech: Ricerca, Innovazione, Competitività. Ampio il portfolio di prodotti con soluzioni di video e audio analisi per il monitoraggio del traffico, la video e audio sorveglianza intelligente, l'intelligenza di ambiente.

Ricerca ai massimi livelli internazionali grazie alla sua natura di spin-off dell'Università di Salerno che rende disponibile un'esperienza di ricerca scientifica consolidata nei settori dell'Intelligenza Artificiale e della Visione Artificiale.

1. Perché è vantaggioso l'utilizzo congiunto delle tecnologie Partner e Milestone?

L'aumentare delle telecamere collegate ad un VMS, come Milestone XProtect, rende inefficace la sorveglianza da parte di un operatore, e sempre più impellente l'uso di software di analisi video e audio, come quelli prodotti da A.I.Tech, in grado di attirare l'attenzione dell'operatore solo all'insorgere di un evento, minimizzando il rischio di distrazione.

I plug-in di A.I.Tech consentono di contare il numero di persone presenti in varie zone della scena (**AI-CROWD**), di rilevare e classificare il transito di veicoli (**AI-ROAD**), e di riconoscere eventi audio come urla, vetri rotti e spari (**AI-SOUNDS**). Il conteggio delle persone può fornire informazioni utili per la sicurezza (pericolo per aree eccessivamente affollate) ma anche per l'ottimizzazione di servizi (es. regolando condizionamento e illuminazione in base alle persone in ciascuna area) e per ottenere preziose informazioni per il settore retail (es. distribuzione dei clienti nelle aree di un punto vendita, o davanti a vetrine e cartelloni pubblicitari). Il conteggio dei veicoli può essere utilizzato sia su strada (per monitoraggio del traffico) che in aree private (es. parcheggi). Il rilevamento di eventi audio è finalizzato ad applicazioni di sicurezza, per rilevare effrazioni (es. vetri rotti) o atti di vandalismo (es. bombolette di vernice spray).

2. Come si articola l'integrazione?

I prodotti di A.I.Tech sono fortemente integrati nella piattaforma Milestone e appaiono come

plug-in configurabili direttamente da XProtect Management Application, e con un'interfaccia utente completamente integrata in XProtect Smart Client. I flussi video di tutte le telecamere compatibili con la piattaforma Milestone sono acquisiti grazie all'integrazione con MIP, ed elaborati sul server Milestone o su un server dedicato. Gli eventi rilevati sono indirizzati direttamente al servizio XProtect Event Server, corredati con le informazioni necessarie. La piattaforma XProtect visualizza quindi l'evento tramite Smart Client, consentendo inoltre la navigazione e riproduzione degli eventi passati. Eventuali altri prodotti integrati con XProtect Event Server possono utilizzare gli eventi generati per attivare logiche più complesse. Ad esempio, un sistema di building-automation può usare le informazioni sul conteggio delle persone di **AI-CROWD** per gestire in maniera intelligente il sistema di condizionamento; a fronte di un tentativo di effrazione o di vandalismo rilevato da **AI-SOUNDS**, un sistema di building-automation può attuare delle azioni di dissuasione (es. allarme sonoro); le informazioni sui veicoli in entrata e in uscita dalle aree di un parcheggio ottenute da **AI-ROAD** possono essere usate con un sistema di segnalazione per indirizzare gli utenti verso i posti liberi.

ABICONTROL PARTNER

Abicontrol è un'azienda giovane e dinamica che si occupa della progettazione e realizzazione di un sistema evoluto di Home & Building Automation, tale da soddisfare tutte le esigenze di gestione e di controllo di apparati sia domestici che industriali con collocazione che vanno da siti abitativi a grandi strutture di ogni genere.

"KALI", questo è il nome del progetto, è sostenuto da una profonda conoscenza dei soci fondatori che da oltre venti anni sviluppano applicazioni nella Building Automation e nel mondo del web. Questo connubio, di fatto, ha permesso loro di sviluppare un sistema unico nel suo genere con caratteristiche tecniche evolute ma semplici nell'utilizzo. La "mission" aziendale è stata quella di produrre un sistema di semplice applicazione con

costi contenuti, mantenendo al tempo stesso un alto contenuto tecnologico e all'avanguardia.

1. Perché si gioverebbe dall'utilizzo congiunto delle tecnologie Partner e Milestone?

Negli ultimi anni il mercato legato al risparmio energetico e alla tecnologia a servizio dell'utente ha reso sempre più viva e concreta l'idea dell'edificio "Smart", che possa permettere contemporaneamente la remotizzazione dei controlli, il risparmio energetico e la gestione di tutti gli automatismi da parte di un sistema intelligente.

Inoltre, la costante crescita dell'utilizzo del web come strumento di supporto per lo svolgimento di molteplici attività, sia a livello professionale che privato, ha reso la sua presenza imprescindibile nella vita quotidiana di diverse tipologie di persone.

In un simile contesto, spinto ancora di più dalle nuove normative, **Abicontrol** ha coniugato i due strumenti, Building-Automation e Web, ingegnerizzando un sistema di automazione integrale per edifici nativo Web, chiamato "KALI" e detenendo, tutt'ora, il primato in questo campo.

Il vantaggio primario nell'utilizzo congiunto di KALI e MILESTONE è costituito dalla possibilità, non solo di gestire l'incidente dal punto di vista live e play-back, ma anche da quella di interagire a livello operativo con il campo. L'applicazione di Kali all'interno della piattaforma XPROTECT dà un risultato immediato: chi effettua la supervisione, di fronte ad un qualsiasi tipo di imprevisto, ha all'interno della piattaforma stessa anche

la possibilità di interagire direttamente con il campo.

Si possono, a titolo d'esempio, ipotizzare i seguenti scenari:

- Gestire e supervisionare lo stato di un varco: aprire, chiudere ed avere sempre il riscontro oggettivo di stato;
- Gestire l'accensione o l'intensità luminosa all'interno di un ambiente al fine di eseguire un controllo di qualità;
- Associare degli stati di campo (Programmare degli alert) come alta temperatura, alta pressione, assorbimento anomalo, porta aperta, etc..
- Associare alla supervisione anche delle situazioni, più o meno complesse, di eventi concatenati.

(Roberto De Santis)

2. Come si articola tecnicamente l'integrazione?

Kali è una piattaforma progettata per supervisionare, attraverso un qualunque apparecchio dotato di browser, numerosi dispositivi di campo. I campi applicativi sono molteplici: dalla Building Automation, al controllo di spazi aperti, dalla domotica fino alla più semplice applicazione domestica.

Inoltre Kali è una piattaforma "Open" e, per questo, si integra perfettamente con la migliore tecnologia di videosorveglianza disponibile al momento sul mercato, sia in termini di prestazioni che di flessibilità, ovvero "Milestone XProtect".

Per rendere effettiva l'integrazione è sufficiente inserire l'indirizzo IP del server di supervisione del sistema Kali all'interno di una pagina Html della piattaforma XProtect, dando in quest modo all'operatore la possibilità di gestire le riprese con piena padronanza del campo.

(Roberto De Santis)

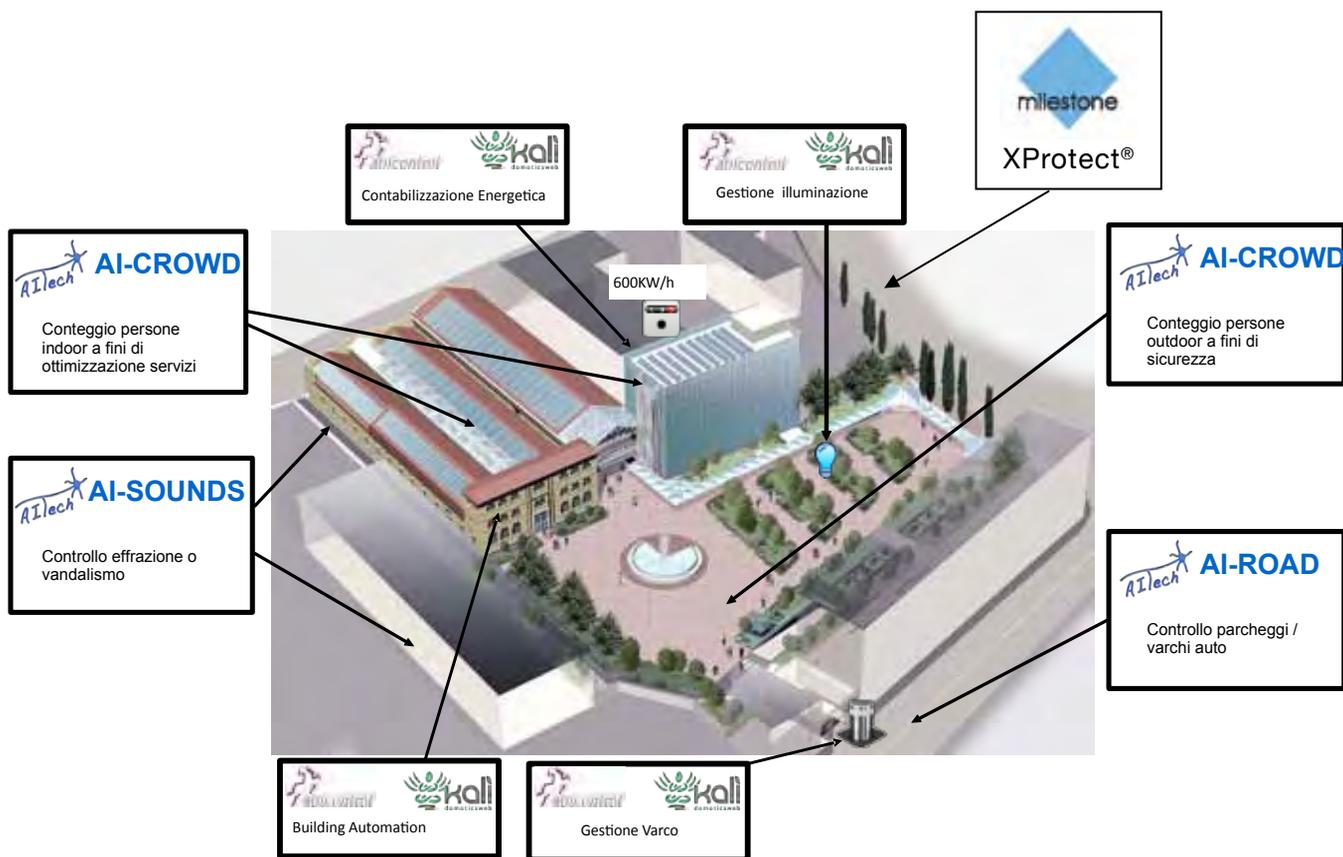


Il diagramma illustra l'architettura di integrazione di XProtect. Al centro c'è un cerchio con la scritta "XProtect®". Da questo cerchio si estendono linee che collegano a otto altri cerchi, ognuno contenente un tipo di tecnologia o servizio:

- Telecamere Analogiche Video Servers
- Telecamere IP
- Integrazione POS & ERP
- Video Analytics
- Integrazione Sistemi di Controllo Accessi
- Dispositivi Mobili
- Computer, Servers e Storage
- Infrastruttura di Rete

Milestone Integration Platform SDK

Il MIP SDK consente l'integrazione di applicazioni e sistemi nel software XProtect. L'architettura aperta di XProtect, insieme al MIP SDK consente possibilità infinite di aggiungere funzioni per creare nuove potenti soluzioni di video sorveglianza. Il MIP SDK è scaricabile gratuitamente tramite registrazione sul sito: www.milestonesys.com



Prodotti compatibili

- XProtect Corporate
- XProtect Enterprise
- XProtect Professional
- XProtect Express

Informazioni

www.milestonesys.com
sales.set@milestonesys.com



Prodotti compatibili

- AI-SOUNDS
- AI-CROWD
- AI-ROAD
- AI-FIRE

Informazioni

www.aitech-solutions.eu
info@aitech-solutions.eu
 Tel: +39 089 963005



Prodotti compatibili

- Tutto il sistema KALI'

Informazioni

www.domoticaweb.it
sloreti@abicontrol.com
 +39 0587 467728

L'obiettivo di Risco: soluzioni evolute e performanti

*a colloquio con Ivan Castellan, Branch Manager di Risco Group Italia
a cura della Redazione*

Il gruppo Risco opera nel mercato italiano della sicurezza, proponendo da sempre tecnologie e innovazioni di alto livello ma accessibili a fasce di utenza molto ampie. Quali sono i presupposti strategici della vostra azione?

Risco opera ormai da oltre 30 anni nel mercato della sicurezza e oggi è presente in tutti i continenti con filiali di proprietà, pur avendo mantenuto la ricerca & sviluppo e la produzione in Israele, paese

di origine dell'azienda stessa. Il confronto con gli installatori professionisti di tutto il mondo ci permette di comprenderne le esigenze e di offrire loro le soluzioni che desiderano, oltre a orientare e stimolare lo sviluppo di soluzioni sempre più evolute e performanti, vera passione di Risco, a cui vengono destinati budget annui superiori ai 10 milioni di dollari. Inoltre, sviluppando sia sensori che centrali, offriamo la miglior sinergia possibile sfruttando



il Risco BUS, che permette la configurazione e la diagnostica delle varie componenti anche da remoto, via PSTN, GSM/GPRS o IP. In Risco è chiaro a tutti che se si desidera essere protagonisti e al primo posto nel mercato della sicurezza bisogna offrire soluzioni innovative: chi si ispira a soluzioni già esistenti, bene che vada potrà posizionarsi al secondo posto...

Può farci una sintesi delle novità che presentate nel 2013?

Risco ha impiegato gli ultimi anni, investendo ingenti risorse finanziarie, per sviluppare il Risco Cloud. Questa soluzione ci permette di offrire la supervisione e la gestione dei nostri sistemi attraverso APP per smartphone (sia con sistema operativo iOS che Android) o normali web browser, supportando anche la verifica video degli allarmi. Il nostro primo sistema a beneficiare di questa tecnologia è la soluzione radio bidirezionale AGILITY 3. Restando l'installazione del sistema quanto di più veloce (comunica via radio con sensori, tastiere, sirene, ecc...) e semplice (non è necessario pensare a router, indirizzi IP, firewall, ecc...) ci possa essere, sfruttando i moduli opzionali interni GPRS o IP, si collega al Risco Cloud consentendo al proprietario del sistema di controllarne lo stato (inserimento, disinserimento, esclusione zone, attivazione uscite, ecc) e scattare foto o verificare le immagini degli eventi che hanno causato l'allarme. Questa tecnologia sarà adottata a breve anche dal sistema ibrido LightSYS e dalla nuova ProSYS.

Qual è stato il vostro feed back di Sicurezza 2012?

Abbiamo ricevuto presso lo stand numerose visite e, a tal proposito, colgo l'occasione per ringraziare tutti coloro che sono venuti a trovarci testimoniando l'interesse per le soluzioni Risco e l'affetto per le persone che vi si impegnano quotidianamente. La numerosa partecipazione ci è di stimolo per continuare a lavorare con il massimo impegno e passione come dal primo giorno che la filiale Italiana è stata inaugurata (correva l'anno 1999...). L'intera organizzazione Risco è quotidianamente impe-



gnata a meritarsi il rispetto e la fiducia dei nostri numerosi e apprezzatissimi clienti ed il successo della fiera ci testimonia che stiamo andando nella direzione giusta.

Qual è la vostra visione del mercato europeo della sicurezza e quale posizione occupa per voi il mercato italiano?

Com'è noto agli operatori internazionali, ogni paese ha le proprie peculiarità, esigenze, e presenza di produttori locali, oltre che internazionali. Risco per meglio interpretare i bisogni locali ha costituito delle filiali, tramite l'attività delle quali è costantemente in contatto con gli operatori professionali della sicurezza. Per quanto riguarda il mercato Italiano, esso è per volumi secondo solo al mercato inglese e di massima priorità strategica per Risco: questo ci permette di sviluppare ed offrire quanto i clienti Italiani ci chiedono. •

Impiantistica e domotica: alla ricerca della più ampia integrazione funzionale

*a colloquio con Paolo Colombo, Responsabile Marketing & Business Development di ABB S.p.A. - ABB SACE Division
a cura di Cristina Carminati*

Domotica e sicurezza appartengono oggi a uno stesso settore merceologico, come attestano le analisi di mercato, le dinamiche delle associazioni di categoria e l'evoluzione degli installatori professionali. Una unificazione favorita anche dallo sviluppo e dalla diffusione delle tecnologie over IP, che facilitano l'interoperabilità tra sottosistemi eterogenei. Come interpreta questo fenomeno ABB, mettendo a confronto i comportamenti dei diversi mercati nazionali in cui opera?

L'affinità merceologica tra domotica e sicurezza, che vediamo in costante crescita, è la logica conseguenza dell'evoluzione impiantistica in atto per ogni tipologia di edificio, dal terziario al residenziale. Le ragioni sono molteplici, sia dal punto di vista tecnologico sia per quanto riguarda le mutate esigenze negli ambienti di lavoro e in quelli domestici.

Oggi non basta più avere diversi impianti che svolgono in modo più o meno efficace le proprie funzioni, ciascuno in modo rigido e scoordinato dagli altri. Si inizia a porre maggiore attenzione

ad altri aspetti, come un'ampia disponibilità di funzioni tecnologiche che accrescono il livello di comfort ma, nello stesso tempo, puntano a una più elevata efficienza per un utilizzo migliore dell'energia.

Il raggiungimento di questi obiettivi sarebbe improponibile con l'impiantistica tradizionale, sia per le difficoltà tecniche che per i costi; si pensi, per esempio, alle infinite possibilità offerte dai moderni sistemi di home e building automation per quanto riguarda la configurazione dei cosiddetti scenari, cioè le associazioni di più funzioni che si attivano contemporaneamente al semplice manifestarsi di un evento o di un comando effettuato dall'utilizzatore, integrando anche impianti diversi e potendosi modificare e riconfigurare semplicemente via software secondo le necessità dell'utilizzatore.

Un'altra esigenza sempre più diffusa è quella di poter controllare e gestire un intero appartamento o gli ambienti di lavoro da uno o più punti centralizzati, attraverso interfacce ad alta funzionalità come i moderni touch screen,



e anche da remoto mediante smartphone o PC. In questo modo nuovo di vivere gli edifici e le nostre abitazioni è inevitabile che rientrino anche le funzioni di sicurezza che, per definizione, rappresentano una delle necessità primarie per tutti.

Ovviamente in Italia c'è ancora molto da fare in questo senso; ma se guardiamo quello che avviene in altri Paesi, come nel centro e nord Europa, vediamo che ormai è quasi consuetudine pensare l'impiantistica soltanto nel senso della più ampia integrazione funzionale.

Illuminazione, energia, comfort e sicurezza sono le parti che si riassumono, per logica e per convenzione, nella domotica. Il mercato della sicurezza in Italia è caratterizzato da fattori talvolta contraddittori come, per esempio, l'alta percentuale di copertura in

alcuni segmenti business (banche, retail, gdo) con livelli di assoluta eccellenza raggiunti dagli sviluppatori e dai system integrator specializzati versus la limitata copertura nel segmento residenziale, fatta di piccoli impianti e, spesso, di tecnologie da "entry level". Quali sono le linee guida che segue ABB per supportare questo mercato?

Indipendentemente dall'effettiva diffusione nel residenziale, è confermato anche da recenti statistiche che l'esigenza di sicurezza, e quindi di adeguati sistemi che la garantiscano, rimane la più sentita.

Per quanto abbiamo detto è però difficile immaginare nei prossimi anni, anche in una prospettiva italiana, edifici nuovi o ristrutturati che prescindano da un'integrazione impiantistica più o meno spinta. Non dimentichiamoci, inoltre,

che la nuova edizione della Norma CEI 64-8 suddivide gli ambienti residenziali secondo tre livelli di prestazioni dell'impianto elettrico in base alla metratura dell'abitazione e che, per il livello più elevato, prevede espressamente l'introduzione di almeno quattro funzioni da sistema domotico scelte tra un gruppo di cui fanno parte anche i sistemi antintrusione. La presenza di questi dispositivi, interconnessi mediante un supporto di trasmissione per il trasferimento di segnali e comandi secondo un prestabilito protocollo, è condizione sine qua non perché questi impianti siano considerati a Norma e, come tali, possano essere oggetto della Dichiarazione di Conformità.

Gli installatori attivi nel settore della sicurezza, in

particolare quelli che operano nel residenziale, si troveranno quindi a dover considerare sempre più frequentemente l'integrazione funzionale dei propri sistemi con dispositivi domotici per i quali non sempre dispongono di un know-how già consolidato. Per questi professionisti ABB mette a disposizione le proprie competenze, i propri servizi di formazione e i tools indispensabili per un lavoro di qualità.

Anzitutto, però, ABB mette a disposizione i sistemi di home e building automation a standard internazionale KNX, scalabili secondo le esigenze, già facilmente integrabili con il sistema antintrusione DomusTech, wireless in radiofrequenza, e con un sistema di videocontrollo particolarmente adatto per applicazioni in abitazioni, uffici e negozi.



Telesoccorso e telemedicina da una parte, automatismi per ipofunzionali dall'altra sono spesso estensioni applicative dei sistemi di domotica e di sicurezza. Quali esperienze e tecnologie specifiche ha sviluppato ABB in questi ambiti?

Fin dai primi sviluppi della home automation in Italia, circa vent'anni fa, ABB ha colto l'importanza che questi sistemi avrebbero potuto avere come ausili per persone che subiscono limitazioni temporanee o permanenti nelle proprie capacità motorie e ha quindi iniziato a collaborare con professionisti che operano in questo campo secondo il principio per cui la tecnologia deve dare alla persona la possibilità di essere quanto più possibile autonoma nello svolgimento delle

azioni quotidiane senza essere invadente e, di conseguenza, frustrante in quanto controllabile con difficoltà dall'utilizzatore.

Attraverso questa collaborazione sono state sviluppate applicazioni a differenti livelli di funzionalità e destinate a utenze con problematiche diverse. Tra i diversi progetti che hanno visto l'applicazione dei nostri sistemi di home automation vi sono la riconversione di alloggi privati per una maggiore fruibilità da parte di chi vi abita, appartamenti e strutture polifunzionali gestiti da Associazioni che si occupano di assistenza per una migliore integrazione sociale e un accrescimento dell'autonomia di persone diversamente abili, e appartamenti pre-dimissioni in strutture sanitarie specialistiche. •



Sicurezza centralizzata: g progettazione in architett

Parte quinta

a cura di **Bruno Fazzini, Presidente Citel**

I CRUSCOTTI PER LA VIDEOSORVEGLIANZA DI NUOVA GENERAZIONE

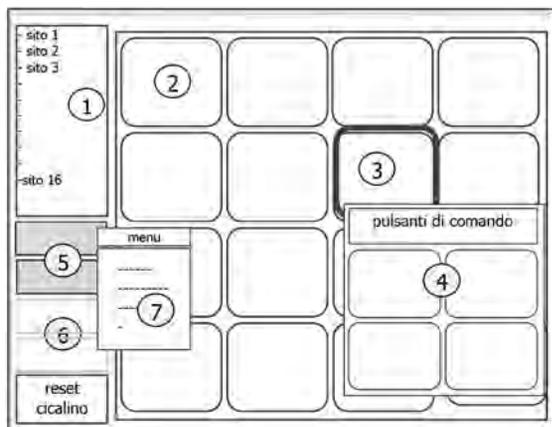
L'attività della guardia remota è guidata da cruscotti collegati con la situazione locale e alla sua evoluzione. Gran parte delle operazioni possibili per la guardia sono attivate espressamente dal sistema e legate all'evento e al profilo dell'operatore. A pari-

tà di logica sottostante e funzionalità, i cruscotti di controllo video possono essere di tipo:

- "GRID" o griglia di un certo numero di siti (o gruppi di telecamere) visualizzati contemporaneamente.
- "ROLLING" o a rotazione, con schermi in cui si alternano video di più di un sito.

CRUSCOTTO GRID - A GRIGLIA

Esempio di un cruscotto GRID per 16 siti



- (1) un elenco riporta tutti i siti da controllare e lo stato della connessione al centro (attiva o meno)
- (2) a ciascun sito è assegnato un riquadro con il video di default di dimensioni inversamente proporzionali al numero dei moduli sullo schermo (massimo 16); oltre al video, il riquadro è costituito da:
 - una cornice normalmente neutra per assenza di eventi;
 - i riferimenti anagrafici del sito;
- (3) contemporaneamente ad un avviso acustico, la cornice può assumere un colore verde o rosso in casi configurati, da richiesta volontaria o da automatismo;
 - allarme e richiesta di azioni da procedura;
 - rischio in aumento (e necessità di attenzione prioritaria);
 - richiesta di video-bonifica, ecc.
- (4) per la valutazione accurata della situazione viene attivata una videoispezione con telecamere correlate all'evento
- (5) contemporaneamente compaiono pulsanti contestualizzati all'evento, corrispondenti a situazioni che richiedono un'azione, mentre restano passivi i pulsanti non pertinenti (6); con un click sul pulsante, si presentano le azioni selezionabili su menù a discesa (7)

Guida alla cura aperta

- il cruscotto di videoispezione viene aperto dalla correlazione tra evento e una o più telecamere configurate come interessanti; l'operatore non ha quindi la necessità di decidere in partenza quali telecamere selezionare;
- partendo dalle visualizzazioni di default, l'operatore può:
- selezionare altre telecamere per una videoispezione estesa;
- eseguire uno scatto di una scena (snap-shot);
- registrare un breve filmato in tempo reale.

pulsanti di comando



visualizza 1 / 4 / 9 / 16 schermi

pulsanti di comando:

- selezione di altre telecamere;
- comando dome;
- memorizza snap-shot;
- registrazione di video-clip.

MOVING TO IP, HEADING TO FUTURE

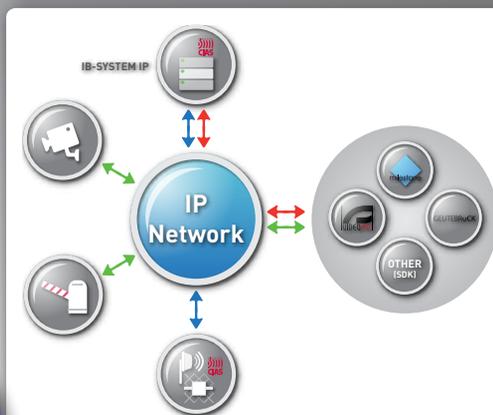
FULL IP SOLUTION

HIGH
SPEED
RESPONSE

Garanzia
6 anni

SDK
available

INTERFACCIA IP DI RACCOLTA E GESTIONE SENSORI



CARATTERISTICHE SPECIALI:

- TEMPO DI RISPOSTA VELOCE
- FINO A 1280 SENSORI
- ANALISI QUALITA' DEL SEGNALE
- BACK-UP CALDO
- AUTO ACQUISIZIONE E CONFIGURAZIONE DEI SENSORI DI CAMPO
- PROTOCOLLI IMPLEMENTATI = MILESTONE, VIDEOTEC, GEUTEBRUECK, CIAS C-ONE-BUS, OTHERS

PROSSIMO SHOW

intersec
trade fair and conference

15-17/01/2013
DUBAI, UAE

PER L'ELENCO COMPLETO DI FIERE ED EVENTI
VISITA IL NOSTRO SITO WWW.CIAS.IT

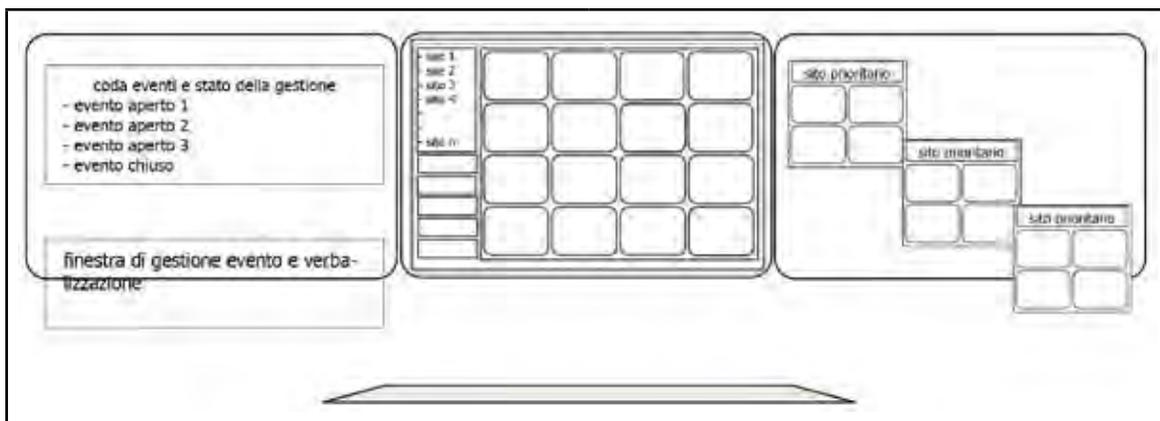
EXTREME SECURITY



CIAS ELETTRONICA SRL
VIA DURANDO, 38
20158 MILANO | ITALY
T +39 02 3767161
F +39 02 39311225
WWW.CIAS.IT | INFO@CIAS.IT

SINCE 1974

CIAS



Il cruscotto di videosorveglianza tipico comprende da 2 a 3 schermi con una distribuzione libera. Dipende da:

- quanti siti remoti si vogliono controllare contemporaneamente;
- se il posto di lavoro è dedicato alla videosorveglianza oppure fa anche telesorveglianza.

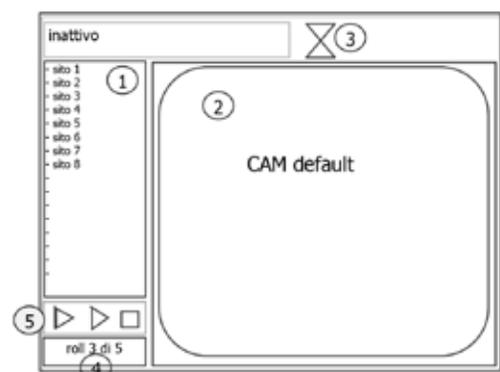
Nell'esempio si tratta di un posto di videosorveglianza organizzato su tre schermi:

- a sinistra:
 - o l'elenco degli eventi pervenuti per la gestione con righe dinamiche per lo stato del trattamento;
 - o la finestra della procedura guidata applicabile all'evento;
 - o le informazioni contestualizzate eventualmente utilizzabili;
- centrale per il controllo generale;
- a destra per il parcheggio dei cruscotti dei siti prioritari che sono in corso di controllo mirato (es. videoronda) o con un evento in corso di gestione.

In alternativa al cruscotto grid si può adottare il meccanismo rolling in una versione che fornisca tutte le stesse funzionalità del grid ma con la possibilità di ridurre le esigenze di banda generate dall'apertura di più flussi contemporaneamente.

CRUSCOTTO ROLLING - CICLICA

situazione a riposo: visualizzazione ciclica di più siti remoti con schermata di default



gestione di un evento



(1) una lista riporta tutti i siti da controllare e lo stato della connessione al centro (attiva o meno); una icona indica il sito attualmente visualizzato;

(2) ogni sito viene controllato ciclicamente:

- con un flusso di una telecamera primaria e i riferimenti del sito;
- oppure 2 o più flussi dallo stesso sito (ogni sito può essere trattato individualmente).

Il ciclo è configurabile e modificabile:

(3) viene indicato il tempo mancante al passaggio al sito successivo;

(4) viene riportata la numerazione del sito rispetto al totale;

(5) tre tasti comandano il rolling:

- avvio dall'inizio;
- avvio da un sito selezionato;
- arresto del rolling.

Le regole di rolling vengono configurate da un amministratore e non sono accessibili all'operatore

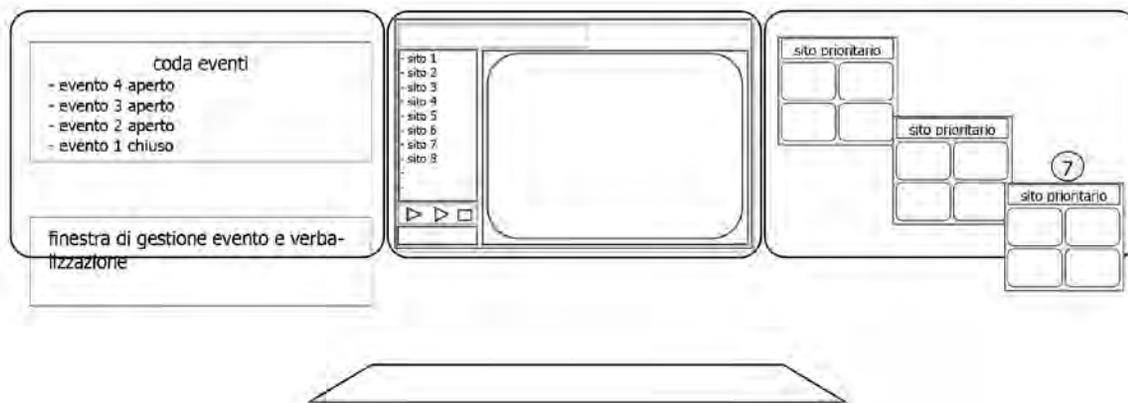
(1) contemporaneamente ad un avviso acustico, nella lista dei siti sorvegliati dal posto di lavoro si evidenzia un sito con un evento da gestire prioritariamente;

(2) automaticamente, lo schermo rolling viene sostituito da uno o più flussi correlati all'evento nel sito e compaiono i tasti (3) congruenti utilizzabili per:

- effettuare azioni da menu (4) previste per ogni tasto;
- aprire la finestra (5) di videoispezione per sito prioritario con le telecamere correlate all'evento.

Se nel frattempo si genera un evento successivo presso un altro sito (6):

- questo viene evidenziato nella lista ma non porta all'apertura automatica di un flusso video ;
- l'operatore - lasciando aperta la finestra di videoispezione (5) ed eventualmente parcheggiandola in schermo adiacente (7) nella figura sottostante - potrà cliccare il sito per gestire anche questa nuova richiesta con gli strumenti correlati e appropriati



Anche nel caso di videosorveglianza rolling il cruscotto di videosorveglianza può essere organizzato liberamente su 2 o 3 schermi come nel caso del grid

Come è facilmente intuibile, la differenza tra questi cruscotti e un sistema a matrice è abissale:

- la gestione è attivata dagli eventi senza escludere il ruolo dell'uomo;
- la gestione è guidata da una procedura e seguita da una verbalizzazione tracciabile;
- l'operatore è vincolato all'uso dei soli strumenti appropriati e intuitivi per effettuare tele-azionamenti;
- la sistemistica è interamente configurabile per autenticazioni, funzioni, predisposizioni;
- la postazione di lavoro può essere dedicata alla videosorveglianza, anche con più postazioni gestite dallo stesso server, oppure essere parte di un più ampio sistema di gestione della sicurezza

La funicolare Como-Brunate: una sfida per Service Red

Fondazione Enzo Hruby, Premio H d'Oro 2012
Vincitore categoria "Soluzioni speciali"



L'ESIGENZA

A bordo delle vetture:

- poter trasmettere le immagini dell'interno delle vetture e della via di corsa alla regia sita nella Stazione di Monte della Funicolare di Como-Brunate, con immagini estremamente fluide in grado di sostituire l'occhio umano del vetturino di bordo;
- poter analizzare i parametri e i dati elaborati dal PLC di bordo relativi a velocità veicoli, temperatura interna, stato batterie, temperatura e pressione oli, stato freni di emergenza, ecc;
- poter impartire comandi a distanza quali: accensione/spengimento luci, apertura delle porte, attivazione dei condizionatori, apertura del tetto, ecc.

Unitamente a questi scopi, rivolti agli operatori, si richiedeva un sistema multimediale, interattivo e multilingue, per comunicare alla grande quantità di passeggeri italiani e stranieri che giornalmente utilizzano la funicolare informazioni "di bordo" in caso di emergenza e turistiche per meglio apprezzare il Lago di Como e il panorama alpino della Catena del Monte Rosa.

Nella Stazione di Monte:

- poter visualizzare su un monitor la via di corsa in entrambe le direzioni, per entrambe le vetture;
- poter visualizzare su altri monitor le immagini raccolte dalle telecamere installate all'interno delle due vetture;
- poter visualizzare le videate di controllo dei PLC di bordo.

Nella Stazione di Valle e lungo la via di corsa:

- poter duplicare le immagini di controllo per inviarle nell'area biglietteria;
- predisporre una dorsale in fibra ottica che connettesse le due stazioni, le due fermate intermedie e la zona di scambio per i futuri ampliamenti relativi alle telecamere di controllo, all'impianto di diffusione sonora ed evacuazione, ai citofoni di servizio, ai sistemi di visualizzazione, ai sistemi di controllo dei tornelli. Il tutto in tecnologia TCP-IP.

LA SOLUZIONE

Gli impianti tecnologici progettati e realizzati dalla Service Red sono frutto delle precedenti esperienze nella



realizzazione della Funicolare di Varese e della Funicolare di Ariccia (RM), che hanno permesso di porre in essere tutte quelle soluzioni tecniche che hanno contribuito al successo dell'installazione, ed alla completa soddisfazione di quanto richiesto dal cliente.

Gli impianti realizzati si dividono essenzialmente in tre gruppi:

1. installati a bordo delle due nuove vetture;
 2. cabina di controllo e della regia della Stazione di Monte-Brunate;
 3. predisposti e installati lungo la via di corsa e nella Stazione di Valle-Como.
1. L'intervento a bordo delle vetture è stato suddiviso in diverse fasi, dalla progettuale con gli ingegneri di Agudio, sino all'intervento presso i carrozzieri costruttori direttamente a Berna(CH), ed alle fasi finali di installazione e collaudo degli apparati sulle vetture in linea.
 2. Contemporaneamente agli interventi sulle due vetture si predisponeva il rack con gli apparati per la regia della Stazione di Monte, ove tutti i flussi video vengono gestiti e registrati mediante due PC Server che ne permettono la più completa flessibilità di visione delle immagini e la loro interrogazione.
 3. Prima della rimozione delle vecchie carrozze, utilizzando le stesse, si è provveduto alla posa passo-passo delle dorsali in fibra ottica per la predisposizione degli impianti lungo la via di corsa. Questa fase è stata estremamente curata e particolarmente delicata, perché ha portato gli operatori a lavorare con adeguati D.P.I. lungo la via ferrata con pendenza fino al 55%.

Quest'ultima fase ha messo a dura prova i tecnici

di Service RED per le maggiori difficoltà di carattere tecnico-fisico lungo la linea è molto ripida, comunemente brillantemente risolte con tecniche alpinistiche. Sulle dorsali di fibra ottica si era inizialmente previsto il collegamento con i vagoni in modalità Mesh, poi sostituito con un collegamento di tipo MIMO punto-multipunto, non avendo dato i risultati auspicati in fase di test (non consentiva sufficiente banda in movimento per garantire il trasferimento delle immagini in tempo reale).

I VANTAGGI

L'impianto si distingue per la possibilità di trasmettere in tempo reale le immagini e di monitorare diversi parametri elettromeccanici da un sistema in movimento.

Le tre dorsali in fibra ottica permetteranno in futuro molteplici implementazioni lungo la linea e nelle stazioni senza causare fermi sia agli impianti tecnologici che alla funicolare:

sarà possibile la diretta connessione di nuove telecamere in standard IP con elevata qualità del segnale lungo la linea di corsa,

l'aggiornamento, sempre attraverso lo standard IP, sia dell'impianto di audio-diffusione di evacuazione che dell'impianto citofonico a servizio degli operatori lungo la linea,

l'attivazioni di molteplici comandi e servizi, quali la visualizzazione mediante display o l'accensione/spegnimento delle luci,

Ulteriore valore aggiunto dell'impianto realizzato è la possibilità di poter completamente tele gestire e controllare l'intero sistema sia dalle due stazioni di monte e valle, che dalla Centrale Operativa di Sicurezza di ATM sita in Milano. •



CONTATTI

SERVICE RED

www.serviced.it

FONDAZIONE HRUBY

www.fondazionehruby.org

PREMIO H D'ORO

www.accadoro.it

Da Umbra Control un sistema integrato per proteggere il campo fotovoltaico Givueffe

*Fondazione Enzo Hruby, Premio H d'Oro 2012
Vincitore categoria "Energia"*



L'ESIGENZA

Realizzare un sistema integrato anti-intrusione e di videosorveglianza in un campo fotovoltaico per l'azienda Givueffe in provincia di Perugia.

I pannelli fotovoltaici per la produzione di energia pulita attraverso il sole si stanno diffondendo sempre più, grazie anche alle agevolazioni statali. E ovviamente necessitano di protezione, efficace soltanto in presenza di un sistema di videosorveglianza. Scopo principale dell'intervento realizzato da Umbra Control è stato quindi fornire un efficace sistema di protezione e salvaguardia da eventuali furti e danneggiamenti, intrusioni o accessi non autorizzati nelle aree da preservare, in grado di garantire contemporaneamente il controllo dei diversi sottosistemi dell'impianto: il sistema di protezione antifurto dei pannelli fotovoltaici, il sistema di protezione perimetrale e il sistema di videosorveglianza.

LA SOLUZIONE

Il campo fotovoltaico è stato protetto con un doppio sistema di anti-intrusione costituito da una protezione perimetrale con barriere a raggi infrarossi installate all'interno di colonne cilindriche e una seconda protezione puntuale con fibra ottica di vetro installata sui pannelli fotovoltaici.

Per il sistema di videosorveglianza sono state installate delle telecamere Day & Night lungo tutto il perimetro di recinzione del campo, posizionate su palo e, dove possibile, in testa alle colonne





delle barriere.

Il sistema anti-intrusione è gestito da una centrale di controllo a microprocessore con 8 ingressi cablati, espandibile a 200 zone tramite moduli di concentrazione remota singolarmente identificabili e collegati alla centrale tramite linea seriale. Le segnalazioni di allarme vengono effettuate grazie a un gruppo di sirene ed un combinatore telefonico GSM.

I due impianti anti-intrusione sono stati integrati con il sistema di videosorveglianza per dare la possibilità all'utente di avere riscontro visivo immediato in caso di evento di allarme effettuando l'accesso remoto con pc, tablet o smartphone connessi alla rete Internet. L'integrazione è stata effettuata con il ViPhone, sviluppato da Umbra Control, un'applicazione software di videoverifica che, a differenza di altre soluzioni, propone la porzione di video relativa agli attimi precedenti, contemporanei e successivi al momento di allarme, rendendo molto più veloce la ricerca delle immagini.

La criticità più rilevante riguardava l'installazione del sistema di protezione dei pannelli fotovoltaici con fibra di vetro: il problema è stato risolto inserendo la fibra in appositi bulloni antistrappo che sono stati fissati su ogni pannello.

I VANTAGGI

L'applicazione ViPhone consente di interagire con il sistema di allarme dando la possibilità all'utente di eseguire da remoto alcune funzioni quali l'esclusione delle zone o l'attivazione/disattivazione dell'impianto. L'integrazione dei sistemi realizzata non riguarda soltanto gli impianti di sicurezza, poiché è stata resa possibile la supervisione da remoto anche dell'impianto fotovoltaico, segnalando eventuali anomalie nel funzionamento. L'integrazione è il valore aggiunto che facilita la gestione di un sistema complesso come questo. Il committente si è dichiarato molto soddisfatto di poter gestire l'intero impianto avendo un'unica interfaccia da cui supervisionare e intervenire in caso di necessità. •

CONTATTI

UMBRA CONTROL

www.umbracontrol.it

FONDAZIONE HRUBY

www.fondazionehruby.org

PREMIO H D'ORO

www.accadoro.it

Brisbane Markets Ltd. passa alle immagini megapixel

a cura di Cristina Carminati



L'ESIGENZA

Brisbane Markets Ltd. svolge un ruolo fondamentale nella catena alimentare australiana: con i suoi 35 edifici, che occupano un'area di 607.000 m2 nella zona industriale di Rocklea, è il punto di smistamento per i prodotti di circa 7.000 agricoltori e il centro per la distribuzione e la vendita di prodotti freschi a Brisbane.

Brisbane Markets Ltd. utilizza i video per la sorveglianza generale, la loss prevention, il traffico e il controllo degli accessi; la diversità degli ambienti richiede l'installazione di telecamere dalle diverse capacità. Il precedente sistema analogico, usato per 15 anni, era stato sostituito con un impianto digitale, che tuttavia non aveva mai soddisfatto pienamente le esigenze degli operatori. La qualità

delle immagini, essenziale per consentire di identificare i volti delle persone, non era sufficiente. Brisbane Markets aveva appena iniziato a testare un piccolo sistema di videosorveglianza IP a sette telecamere, quando l'alluvione del Queensland del 2011 ha completamente allagato l'area e ha distrutto i DVR esistenti e quasi tutte le infrastrutture. La necessità di installare un nuovo sistema ha in pratica accelerato il passaggio al video IP.

LA SOLUZIONE

Il system integrator, Sunstate Security, ha installato circa 100 videocamere, a cui se ne aggiungeranno a breve altre 40. I dispositivi di Arecont Vision utilizzati da Brisbane Markets Ltd. includono telecamere da 1,3 e 3 megapixel, in grado di produrre immagini più ampie, dai dettagli più precisi e di fornire prove per eventuali azioni legali.

In alcuni punti Brisbane Markets Ltd. utilizza telecamere di rete della serie AV3130 MegaVideo® di Arecont Vision. Si tratta di telecamere IP da 3/1,3 megapixel giorno/notte con un esclusivo sensore doppio, che creano fino a 15 fotogrammi al secondo (fps) a 2.048 x 1.536 pixel per colori ad alta definizione, sfruttando un sensore da 3,0 megapixel. Sono telecamere versatili, adatte a condizioni di luce variabili. In condizioni di scarsa illuminazione, l'AV3130 passa dalla modalità colori a quella in bianco e nero, usando un sensore separato da 1,3 megapixel, e la frequenza di fotogrammi aumenta fino a un massimo di 30 fps a 1.280 x 1.020 pixel. La sensibilità è pari a 0,02 lux a F1.4. La telecamera inoltre fornisce video simultanei dell'intero campo visivo e dell'area di interesse, e il ritaglio dell'immagine consente di ottenere lo streaming di immagini parziali a densità massima.

Il sistema utilizza una rete a fibra ottica che copre l'intera area di 607.000 m² e due server NUJO dedicati (a breve saranno tre) gestiscono i video del sistema.

I VANTAGGI

L'utilizzo dei dispositivi Arecont Vision consente a Brisbane Markets Ltd. di coprire un'area più ampia con un minor numero di telecamere. Garantire la massima copertura era fondamentale e le immagini



delle telecamere di Arecont Vision consentono agli operatori di ottenere la funzionalità PTZ elettronica (panoramica, inclinazione, zoom) in un'immagine megapixel fissa. Durante la visualizzazione di una coda di semirimorchi, per esempio, una telecamera Arecont Vision è in grado di fornire la risoluzione sufficiente per la lettura dei numeri di targa usando lo zoom digitale. Jessie Field, direttore operativo di Brisbane Markets Ltd., sostiene che le telecamere megapixel sono in grado di riprendere immagini più ampie ad un costo inferiore rispetto ai PTZ. «Quando abbiamo avuto bisogno dei filmati abbiamo capito che i PTZ vengono spesso puntati nella direzione sbagliata», ha affermato Field.

Le telecamere megapixel sono più affidabili e hanno portato a una riduzione dei furti e dei reati in genere; le immagini sono estremamente nitide e con una risoluzione ottimale per il riconoscimento dei volti. Steve Ward, direttore di Sunstate Security, ha inoltre affermato che le telecamere Arecont Vision offrono ottimi risultati in condizioni di bassa luminosità: un aspetto fondamentale per garantire una sorveglianza efficace in un sito operativo 24 ore al giorno in cui i camion iniziano ad arrivare alle 10 di sera e i dipendenti sono impegnati tutta la notte nelle operazioni di scarico merci. •

Betacavi: quando il cavo diventa cardine

a cura di *Cristina Carminati*

Considerato spesso come un elemento secondario dell'impianto di videosorveglianza, il cavo rappresenta invece il mezzo di comunicazione sul quale il segnale video transita e sovente si degrada. Immagini non chiare, effetto nebbia, perdita dei dettagli, ombre sui bordi: sono soltanto alcuni dei fenomeni direttamente correlati alla tipologia del cavo impiegato, la cui responsabilità molto spesso viene invece attribuita ai dispositivi stessi o a una scarsa perizia nella realizzazione dell'impianto. È dunque essenziale operare delle scelte oculate dando la giusta importanza all'elemento di connessione del sistema.

L'ESIGENZA

Presentiamo il caso pratico della realizzazione del sistema di videosorveglianza di uno dei più importanti impianti fotovoltaici esistenti sul territorio nazionale. In considerazione dell'elevato contenuto tecnologico delle apparecchiature installate, nonché del loro valore in termini economici, per la protezione antintrusione del sito era necessario optare per un sistema di videosorveglianza incentrato su telecamere di ultima generazione dotate di analisi video in grado di discriminare il passaggio di eventuali animali selvatici dalla presenza di soggetti umani non autorizzati a entrare nell'area. L'applicazione presentava alcune criticità ambientali, tra cui la considerevole distanza tra le te-



BETA CAVI - HD 8035 -

lecamere e il DVR, la scarsa illuminazione ambientale, un elevato grado di umidità associato a importanti escursioni termiche giorno/notte. In questo quadro globale la scelta del cavo e delle sue caratteristiche di trasmissione meritava una particolare considerazione per garantire il corretto trasporto delle informazioni video e un'alta qualità dell'immagine visualizzata. Con l'aumentare della distanza e a seconda della tipologia di cavo impiegato, infatti, l'immagine avrebbe potuto degradarsi, perdendo di definizione fino a diventare indecifrabile e in bianco e nero. Oltre a questo aspetto era necessario tenere in considerazione anche la possibilità che un protocollo digitale potesse viaggiare lungo il coassiale: a seconda dei dispositivi impiegati, infatti, si potevano effettuare degli upgrade del firmware della telecamera o regolare i parametri della stessa direttamente dal cavo coassiale senza dover intervenire localmente sui dispositivi.

LA SOLUZIONE

Data la lunghezza delle tratte tra telecamere e DVR, dai 280 ai 1000 metri, le caratteristiche tecniche e di trasmissione della nuova serie di coassiali famiglia HD di Betacavi sono risultate vincenti. Da un punto di vista tecnico l'impiego di un cavo con guaina in Duraflam ha garantito l'idoneità alla posa sia all'esterno che all'interno, eliminando tutta una serie di problematiche dovute alle escursioni termiche, alla presenza di umidità e raggi UV, che la guaina o la doppia guaina in PVC non erano in grado di prevenire a causa della loro composizione molecolare, che non assicura un corretto isolamento del conduttore dalle particelle d'acqua. Una scelta errata in questo caso avrebbe comportato nel tempo una degradazione delle potenzialità di trasmissione delle linee che si sarebbe manifestata in un progressivo degrado dell'immagine visualizzata.

La correttezza della scelta è derivata inoltre dal rispetto della norma EN 50117, che vincola a non utilizzare cavi con guaina in PVC per pose in esterno. La conformità dei cavi alla normativa CEI UNEL

36762, che ha eliminato in maniera definitiva il concetto di grado, frutto di un retaggio storico errato, ne garantisce l'impiego in compresenza con cavi di energia. Ultimo aspetto non meno importante è rappresentato dalle caratteristiche tecniche e dalle prestazioni dei cavi HD di Beta Cavi che oltre a garantire la bidirezionalità dei protocolli implementati dai vari costruttori (Coaxitron, DataLink, B-Links,...) consentono di raggiungere distanze decisamente superiori: 400 metri con un cavo coassiale di soli 3,3 mm, 800 metri con un coassiale di soli 5,0 mm e 1200 metri con un coassiale da 7,5 mm.

I VANTAGGI

In questa applicazione il cavo, in quanto mezzo di connessione dell'intero sistema, è risultato l'elemento fondamentale. Le sue caratteristiche hanno garantito una trasmissione eccellente del segnale video, mantenendo inalterate le performance degli apparati utilizzati anche su distanze fino a oggi considerate irraggiungibili. Ritenere che possa esserci un'evoluzione tecnologica soltanto sui sistemi e non sui mezzi di connessione è come pensare di utilizzare un'automobile da corsa di ultima generazione su una strada sterrata. Le due evoluzioni devono avanzare di pari passo affinché una non comprometta il naturale sviluppo dell'altra. L'impiego delle tecnologie più avanzate, ultimo elemento ma non meno importante, non corrisponde necessariamente a un aumento del prezzo: ne è una prova il risultato ottenuto grazie alla realizzazione della nuova linea di cavi coassiali HD 4019, HD8035 e HD 14055, studiata e sviluppata appositamente per la trasmissione delle frequenze del segnale video analogico tradizionale o del segnale video digitale non compresso (HD-SDI). •

CONTATTI

BETACAVI

info@betacavi.com
www.betacavi.com

Registratore SmartVision X3 e il sistema TVCC HD-SDI

Sempre attenta all'evoluzione tecnologica del settore TVCC, SICURIT Alarmitalia, azienda leader da oltre 40 anni nella fornitura di apparecchiature e soluzioni per la sicurezza, ha presentato alla scorsa edizione di SICUREZZA 2012 due importanti novità per quanto concerne la videosorveglianza digitale: il registratore SmartVision X3 e il sistema TVCC HD-SDI.

Il nuovo videoregistratore digitale di fascia professionale SmartVision X3 è uno dei primi videoregistratori tri-ibridi, in grado cioè di gestire 3 tipologie differenti di segnali video (analogico, HD-SDI e IP), e quindi di offrire una straordinaria flessibilità, immagini di qualità FULL HD e la possibilità di gestire fino a 28 telecamere con un'unica apparecchiatura. Gli ingressi IP vengono abilitati tramite licenza opzionale ogni 4 telecamere e per un massimo di 4 licenze; i due modelli di questo prodotto dispongono di 4 ingressi HD-SDI e 4/8 ingressi analogici. Anche per quanto riguarda le uscite relé è possibile personalizzare il videoregistratore in base alle esigenze d'impianto. La gestione software di SmartVision X3 si basa su un pacchetto di applicativi già abbondantemente testato e affinato negli ultimi anni, a garanzia di un prodotto sviluppato seguendo i suggerimenti e le necessità specifiche degli installatori di TVCC, con tantissimi tools che consentono di ottimizzare la



gestione e il controllo delle immagini, siano esse megapixel o VGA, e degli allarmi. Da sottolineare che il modello SmartVision è stato uno dei primi videoregistratori sviluppati con l'intento di poter essere gestiti da remoto non solo da PC ma anche tramite cellulari, smartphone e tablet, caratteristica più che mai aggiornata con le applicazioni dedicate Apple, Android e Blackberry, sempre aggiornate alle ultime release dei sistemi operativi mobile.

L'altra novità presente a SICUREZZA 2012 è il sistema TVCC HD-SDI, che si caratterizza per la capacità di offrire immagini di qualità MEGAPIXEL e tutte le funzionalità tipiche dei moderni sistemi di videosorveglianza digitale (controllo remoto da Smartphone, Tablet e PC) senza la necessità di dover creare una rete LAN/IP - il segnale video proviene infatti dalle telecamere HD-SDI e viaggia su cavo coassiale, offrendo tutti



i dettagli e qualità d'immagine con risoluzione FULL-HD. Il sistema HD-SDI permette di creare un impianto TVCC in maniera tradizionale, senza la necessità di programmare router e indirizzi IP, oppure di rinnovare un vecchio impianto analogico offrendo una qualità d'immagine quadruplicata, senza la necessità di effettuare nuovi cablaggi. La serie di videoregistratori SICURIT HD-SDI si compone di 3 modelli tutti FULL HD a 4, 8 ingressi e 4 ingressi real-time. Per quanto riguarda i dispositivi di acquisizione, per il momento sono disponibili un box camera da interno, una mini telecamera da esterno con lente fissa e 24 LED IR incorporati, una

telecamera da esterno varifocal con 48 LED IR e 2 telecamere tipo dome da interno ed esterno, rispettivamente con lente fissa e varifocal. Tutte le telecamere del sistema HD-SDI SICURIT forniscono immagini 1980x1080 a 25FPS e possono essere utilizzate anche sul nuovo videoregistratore SmartVision X3. •

SICURIT Alarmitalia Spa

(+39) 02 380701

info@sicurit.it

www.sicurit.it

Clic, l'evoluzione del contatto magnetico

*a colloquio con Luca Salgarelli, direttore tecnico di Tsec
a cura della Redazione*

Tsec ha presentato a Sicurezza 2012 quella che alcuni osservatori hanno giudicato l'unica vera novità tecnologica della manifestazione. In cosa consiste la vostra innovazione?

L'elemento innovativo più evidente dei nostri contatti antimascheramento CLIC è la tecnologia Magnasphere, che mediante l'implementazione efficace di un semplice quanto geniale principio magnetico, permette finalmente di superare i forti limiti di sicurezza, robustezza meccanica e affidabilità della ormai antiquata tecnologia Reed.

In TSEC teniamo però a sottolineare come questo sia solo il primo dei vantaggi competitivi dei nostri prodotti. Il lavoro di ingegnerizzazione svolto a stretto contatto con i nostri clienti professionisti della sicurezza ci permette infatti di portare sul mercato prodotti che consentono installazioni di qualità, più rapide e quindi più economiche, che semplificano la gestione logistica di magazzino e, in ultima analisi, rendono più agevole il lavoro dell'installatore.

Il tutto con una filiera produttiva basata in Italia che ci permette, con una punta di orgoglio, di applicare il marchio "made in Italy" su tutti i nostri prodotti.

Come è nata l'idea di sviluppare una tecnologia con queste caratteristiche?

L'idea nacque da un'esperienza personale

piuttosto traumatica: un furto con scasso eseguito nel mezzo della notte a casa occupata.

Si immagini la scena: modesta villetta bifamiliare, allarme perimetrale inserito, realizzato con contatti Reed di qualità, sensori volumetrici interni spenti per permettere agli occupanti di muoversi all'occorrenza, coppia che si gode un meritato riposo.

Questo quadretto viene improvvisamente interrotto dall'andirivieni di qualche figura appena visibile nel buio della notte che rovista nei cassetti e si muove per la casa. Il tutto con il sistema di allarme che tace. Segue il risveglio degli occupanti e, senza alcuna colluttazione, la fuga dei ladri.

Una rapida ma approfondita analisi della memoria del sistema di allarme, nonché qualche prova sperimentale, permettono di verificare con assoluta certezza la tecnica usata dai ladruncoli: un semplice quanto potente magnete era stato sufficiente per mascherare il contatto Reed della porta d'ingresso, permettendo lo scasso senza che il sistema anti-intrusione facesse scattare l'allarme.

Tutto questo accadde all'inizio del 2011 ai miei genitori. A spavento passato, possiamo citare il classico detto: non tutto il male viene per nuocere. Il malaugurato furto diede infatti inizio a quella collaborazione che presto portò alla nascita di TSEC e dei primi contatti antimascheramento in Italia.



Quali sono le vostre strategie di marketing e di commercializzazione di una tecnologia che si pone al top della sensoristica perimetrale e che, quindi, si rivolge ad un'utenza finale con particolari esigenze di sicurezza?

Crediamo in una strategia di marketing evoluta, in cui i principali attori rappresentino la nostra mission "garantire la sicurezza della protezione perimetrale dei sistemi anti-intrusione, dalle banche agli utenti residenziali". Vogliamo pensare che il concetto di sicurezza sia giustamente garantito dai sistemi di protezione a tutti i livelli del mercato e della società. Per poter far questo è indispensabile allacciare delle strette relazioni tra noi e gli installatori professionisti della sicurezza, preferendo il contatto personale. Certo è un percorso più tortuoso, specie in una

fase iniziale, ma crediamo che nel medio-lungo periodo possa garantire il giusto processo di filiera tra produttore e utilizzatore finale.

Molti nostri prodotti si sono adattati e sviluppati grazie alle esigenze e ai suggerimenti dei nostri clienti professionisti. Crediamo molto nella personalizzazione dei prodotti. In un'epoca in cui la tendenza sembra essere quella della standardizzazione a tutti i costi, noi puntiamo a rendere protagonisti i nostri clienti costruendo insieme a loro i dispositivi di sicurezza più adatti alle loro esigenze specifiche.

Puntiamo anche a un efficiente servizio di consegna e di disponibilità dei prodotti che accorci i tempi di approvvigionamento. Sottolineo ancora che tutta la nostra produzione è "made in Italy".



Qual è la sua visione del mercato globale della sicurezza fisica in Italia nel prossimo futuro e quali obiettivi si propone TSEC?

Siamo nati in un mercato in forte crisi, che ha da un lato messo in difficoltà il settore, ma forse sta anche servendo da processo darwiniano di selezione del mercato, sia per i produttori, sia per i distributori che per i professionisti della sicurezza. Ci aspettiamo quindi, nonostante il perdurare delle difficoltà del mercato, un futuro basato su più solidi fondamentali rispetto agli scorsi anni.

Dal punto di vista tecnologico, ci sembra di osservare un processo di polarizzazione dei sistemi: da un lato l'ingresso di nuove tecnologie richiede un livello sempre più sofisticato dell'elettronica di molti sistemi di sicurezza. Mi riferisco sia alle nuove tecnologie di rilevamento attivo e alle nuove centrali "IP" sia alla sempre più spinta informatizzazione dei sistemi di sicurezza attiva e alla loro integrazione con i sistemi di controllo degli accessi, di domotica e di telegestione. Dall'altro, però, crediamo sia sempre più importante

che i pilastri di un buon sistema di sicurezza debbano essere il più possibile intrinsecamente semplici, per massimizzarne l'affidabilità e la robustezza. I nostri contatti CLIC nascono anche sotto queste premesse. TSEC si propone pochi, ma chiari e semplici obiettivi:

- Ridare dignità tecnologica e consistenza di mercato al contatto magnetico come primario elemento fondante in ogni sistema di sicurezza.
- Riportare con i nostri prodotti qualità, affidabilità e sicurezza al centro dell'attenzione.
- In futuro, continuare a introdurre prodotti di sicurezza estremamente innovativi, dosando però con estrema attenzione il loro contenuto tecnologico a fronte di parametri di sicurezza e usabilità al più alto livello possibile.

In estrema sintesi, il nostro obiettivo primario oggi e domani è anche il nostro principio guida: rendere l'alta sicurezza di qualità, fino a oggi appannaggio quasi esclusivo di installazioni di altissimo profilo come quelle bancarie, alla portata di tutti, dal cliente residenziale fino a quello istituzionale. •

Ingresso veloce, elegante e in totale sicurezza: porte girevoli Kaba GERYON



Le porte girevoli di sicurezza Kaba GERYON rappresentano una soluzione **elegante, sicura e veloce** di controllo accessi in ambienti con un elevato flusso di persone.

Il sistema ottimizzato di sensori garantisce il transito a una sola persona per volta, come per le cosiddette bussole. La velocità di transito è un'altra caratteristica esclusiva delle porte girevoli Geryon che, a differenza delle bussole automatiche di sicurezza, non richiedono la chiusura della porta per autorizzare l'ingresso, evitando accodamenti e permettendo l'installazione di un numero minore di porte, a parità di flusso, rispetto ad una bussola.

La Geryon può essere attivata attraverso diversi dispositivi: badge, chiave o sistemi di identificazione biometrica. L'uscita può avvenire nelle stesse modalità o con la pressione di un pulsante.

A garanzia della massima flessibilità, sono disponibili diverse versioni ed optional:

- Diametro Esterno: da 1.500 a 2.000 mm
- Numero di settori: 3 o 4
- Protezione aggiuntiva contro l'urto e lo scasso



- Ante scorrevoli Ante scorrevoli certificate come barriera antincendio
- Sensori aggiuntivi di controllo per il peso (limite massimo oppure peso esatto)
- Soluzione con vetri oscurati

VANTAGGI

- Certificate come uscita di emergenza
- Sistema di bloccaggio brevettato
- Classe di resistenza WK2 testata secondo la normativa DIN V ENV 1627
- Tempi di transito estremamente più bassi di una normale porta interbloccata

AMBITI APPLICATIVI

- Zone sensibili di uffici pubblici e privati
- Centri di ricerca
- Banche e Istituti Finanziari
- Passaggi pedonali negli aeroporti
- Centrali elettriche/Nucleari
- Edifici militari

Kaba srl

Tel. (+39) 051 4178311

info@kib.kaba.com

www.kaba.it

Fracarro protegge gli edifici storici

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Realizzare un sistema di sicurezza adeguato per la protezione degli edifici di pregio è un'operazione che richiede particolare cura e attenzione in considerazione dei numerosi vincoli esistenti: vi sono infatti problematiche legate alla struttura architettonica e all'ambiente in cui l'edificio è inserito, tutti elementi che richiedono una speciale riflessione in fase di progettazione dell'impianto e installazioni a impatto ridotto.

Un esempio rilevante da questo punto di vista è l'impianto di sicurezza realizzato a Treviso per le sedi della Divisione Unità Mobili dei Carabinieri, due edifici di grande pregio e valore storico, Villa Margherita e Felissent, risalenti al XVIII secolo. In queste due prestigiose ville infatti vi era la necessità di realizzare un sistema completo anti-intrusione e videosorveglianza lavorando attentamente per effettuare un'installazione con il minore impatto possibile.



LA SOLUZIONE

L'impianto è stato realizzato dal Centro di Assistenza Tecnica B.S. Elettronica di Marghera (Venezia), guidato da un installatore Fracarro di pluridecennale esperienza, Sandro Busetto, punto di riferimento per le installazioni più complesse e delicate sia a livello locale che a livello nazionale.

Fiore all'occhiello di B.S. Elettronica è ad esempio la distribuzione della programmazione in diretta durante l'annuale Mostra del Cinema di Venezia, realizzata con un sistema di miscelazione dei segnali TV e Satellite composto da antenne, centrale e modulatore COFDM Fracarro.

B.S. Elettronica ha scelto la professionalità e l'affidabilità delle soluzioni Fracarro anche per progettare l'impianto anti-intrusione e videosorveglianza di Villa Margherita e Felissent.

Le soluzioni sicurezza Fracarro sono infatti progettate per la realizzazione di sistemi professionali dedicati sia a impianti di piccole dimensioni sia a installazioni più complesse.

Grazie alla loro modularità e trasversalità, nonché all'utilizzo delle più moderne tecnologie, come per esempio quella in fibra ottica, le soluzioni sicurezza Fracarro possono inserirsi e armonizzarsi con discrezione anche all'interno di edifici di pregio.

Il sistema antintrusione si compone anche di una centrale multi-area Fracarro, a cui sono collegati numerosi sensori che realizzano una protezione articolata sia perimetrica sia volumetrica, declinata all'interno e all'esterno dell'edificio.

Anche l'impianto di video-sorveglianza è composto da materiali scelti fra il top di gamma dell'offerta TVCC Fracarro: spiccano per esempio le telecamere box professionali CB-700WDR. Inserite all'interno di speciali custodie antivandalo, queste telecamere sono collegate a registratori che ricevono ed elaborano il segnale video tramite un complesso sistema di trasmissione realizzato in fibra plastica nell'intera area degli edifici.

I VANTAGGI

La distribuzione dei segnali video su fibra plastica è un esempio di soluzione ad alta performance che ben si presta all'impiego in edifici storici: infatti



questa tecnologia presenta peculiari caratteristiche di immunità alle interferenze elettromagnetiche, ai fattori ambientali, alle condizioni atmosferiche e alle temperature estreme.

Inoltre, grazie al ridottissimo diametro dei cavi, si può installare all'interno di qualsiasi canalina preesistente insieme ai cavi elettrici: ciò consente di rispettare i vincoli architettonici, senza la necessità di interventi invasivi per la prima installazione o per un adeguamento successivo dell'impianto. •

Più sicurezza e più efficienza per le casse di Conad sotto il cielo di Gunnebo

a cura di *Elisabetta Fogazzaro*

Perugia. Come evidenziato dalle statistiche, i punti vendita della grande distribuzione sono passati negli ultimi tempi nelle posizioni di testa per quanto riguarda le rapine, per un insieme di motivazioni diverse: la presenza di denaro contante in quantità, la scarsa difendibilità delle strutture, l'impossibilità di utilizzare adeguatamente la videosorveglianza e, non ultimo, la migliorata difesa delle agenzie bancarie e postali.

L'aver sostituito di fatto le banche nell'essere luogo deputato alla concentrazione del cash, potendo utilizzare solo in minima parte le soluzioni deterrenti impiegate con successo proprio dal sistema bancario – in particolare i sistemi di videosorveglianza per motivazioni di privacy ancora irrisolte – sta esponendo i negozi della gdo agli attacchi della criminalità predatoria in modo preoccupante, soprattutto dal punto di vista della tutela di dipendenti e clienti.

Per fare fronte a questo problema, **Gunnebo** ha sviluppato SafePay™, un sistema di cash





Paolo Coletti - Gruppo Conad

management a ciclo chiuso che mutua dall'esperienza bancaria la sottrazione immediata del denaro incassato dalla disponibilità del cassiere, con la sua messa in sicurezza in caseforti in grado di contabilizzare in tempo reale l'operazione. Il denaro viene quindi prelevato in tempi differiti esclusivamente dai porta-valori, che utilizzano contenitori di sicurezza dotati di macchia-banconote.

Paolo Coletti, responsabile area POS di **PAC 2000 A - CONAD**, operante nelle regioni del centro sud, ha iniziato la sperimentazione con successo del sistema di **Gunnebo**, con l'intenzione di estendere in breve tempo il suo utilizzo nei PDV che fanno capo al gruppo.

Coletti ha spiegato a ESSECOME che i motivi della scelta del sistema SafePay™ non sono soltanto legati alla protezione contro le rapine ma anche alla maggior efficienza del negozio: «Il sistema di cash management apporta un insieme di piccoli vantaggi concatenati, dalla flessibilità operativa consentita dalla possibilità di scambiare velocemente le persone alla cassa, alla maggior velocità delle operazioni di pagamento», precisa il manager. «15-20 secondi risparmiabili per ogni

scontrino, in un negozio che ne batte mediamente 1000 al giorno, significano 5 ore di lavoro in meno che, moltiplicate per 20 euro e 350 giorni, fanno 35.000 euro di risparmio all'anno, destinabili ad altri investimenti. Si aggiungono a ciò la serenità dei dipendenti derivante dalla minor responsabilità delle quadrature e la possibilità di chiudere la cassa a fine giornata in 5 minuti: fattori che migliorano sensibilmente la qualità del lavoro».

«Dev'essere inoltre considerato che, malgrado la cosiddetta "war on cash", la quantità di denaro circolante è in aumento, come dicono le statistiche», ha proseguito Coletti. «Questo rende indispensabile adottare sistemi di protezione contro le rapine anche a tutela del cliente che, opportunamente informato, potrebbe considerare la sicurezza un motivo di preferenza del negozio in cui fare la spesa».

Pienamente soddisfatto della qualità del servizio offerto da **Gunnebo**, Coletti ritiene che il sistema verrà adottato progressivamente sia presso i PDV gestiti direttamente da PAC 2000 -A che dagli imprenditori associati, con la possibilità di allargarne l'utilizzo all'intero sistema nazionale di CONAD, con importanti vantaggi gestionali derivanti dall'utilizzo di piattaforme unificate. •

I Talk Show di Essecome

Soluzioni globali per la sicurezza nella GDO e negli esercizi commerciali a rischio

Milano, 7 novembre 2012 ore 15

Con la partecipazione di **Alberto Alonso** (Axis), **Sandro Bacchetti** (Diebold Italia), **Luigi Rubinelli** (Conforti), **Italo Soncini** (IVRI), **Alberto Vasta** (Mobotix) e **Michele Vicentino** (TRS solution partner di Milestone), moderati dal giornalista **Armando Garosci**, della rivista *Largo Consumo*.

LE CONCLUSIONI

A. Integrabilità delle funzioni dei sistemi di videosorveglianza nei punti vendita

B. Necessità di diffondere le competenze in materia di sicurezza presso i gestori dei punti vendita

Per il primo punto è emerso che la sicurezza può andare oltre la sua stessa natura, per essere d'aiuto in particolare al marketing, come ha evidenziato **Alberto Alonso**. I sistemi di sicurezza, una volta installati, sono un valore aggiunto: le videocamere - per esempio - possono aiutare a capire i comportamenti del cliente, il flusso del pubblico e diventare in generale un supporto anche per il marketing, generando in questo modo un ritorno dell'investimento. Una telecamera può svolgere i due compiti di sicurezza o di marketing tramite infrastrutture di rete che annullano le differenze di posizionamento e di risoluzione. Alonso ha ulteriormente rafforzato il concetto, sottolineando che i system integrator stanno imparando ad ascoltare maggiormente i clienti, interfacciandosi non soltanto con chi si occupa di sicurezza, ma anche con i responsabili vendite.

Una visione condivisa da **Alberto Vasta**, che ha evidenziato come il punto di forza della videosorveglianza su IP non sia più soltanto la visualizzazione delle immagini in tempo reale, ma

siano le applicazioni software della visualizzazione come valore aggiunto. È importante il monitoraggio anche da remoto: questa è l'essenza della tecnologia IP, il cui utilizzo è molto avanzato rispetto alla videosorveglianza analogica e le cui applicazioni aggiuntive spesso sono ignorate dall'utente finale. Flessibilità e implementabilità del sistema rappresentano solo l'inizio di un percorso tecnologico: dal conteggio degli accessi ai punti in cui le persone si soffermano, al numero di sguardi, al supporto per le promotion sul punto vendita... Il software è infatti dotato di sistemi che possono gestire i dati in senso statistico nel modo più utile per il gestore.

Michele Vicentino ha riportato nell'alveo della sicurezza la multifunzionalità della videosorveglianza over IP, dove la camera produce non soltanto immagini ma anche informazioni dalle quali si possono ottenere ulteriori servizi, rispetto al marketing: ad esempio, i dati ottenuti dalle camere e dagli altri sensori possono venire tradotti in informazioni per poter agire ove il rischio è più alto. In tal modo, i componenti possono venire integrati



La Sicurezza inizia con DAB.

**Prevedere.
Analizzare.
Progettare.
Realizzare.
Gestire.
Proteggere.**

La Sicurezza a Sistema.

www.gruppodab.it
info@gruppodabit

Da **40** anni il Gruppo DAB è al vostro fianco con le migliori soluzioni per la Sicurezza Integrata. Una lunga storia di tecnologia, efficienza, flessibilità e competenza. E di passione, quella che ogni giorno ci spinge a cercare nuovi modi per farvi sentire sempre più sicuri.

Gruppo DAB, il tuo Security Partner



**POLO
TECNOLOGICO
SICUREZZA**





tra di loro per ottenere uno strumento potente, che può essere usato in modo concreto ai fini della sicurezza e non soltanto a fini statistici.

Vicentino ha concluso affermando che, per la mappatura del rischio, si deve dare grande ascolto al gestore, al quale interessano i risultati del suo punto vendita: a decidere non sarà quindi l'installatore, ma il cliente che espone. Di conseguenza si dovrà partire dal risk assessment, non dalla tecnologia, che deve tornare alla dimensione di "mezzo" e non di "fine" nella progettazione di un sistema di sicurezza.

La centralità del gestore del punto vendita introduce il secondo punto. **Italo Soncini** ha infatti introdotto il problema della consapevolezza dei rischi da parte del gestore del punto vendita, partendo dall'argomento molto concreto della gestione del contante nella distribuzione, una delle aree più critiche spesso approcciata in modo troppo "tradizionale". Mentre la gdo utilizza ormai in maniera generalizzata il servizio di trasporto valori, scendendo di dimensioni si trova ancora un fai-da-te molto pericoloso: il piccolo negoziante che va di persona a versare i soldi in banca si espone a grossi rischi personali e patrimoniali, in quanto non può difendere adeguatamente il denaro contante. È necessario far conoscere i rischi e le soluzioni oggi possibili per la protezione dei punti vendita e delle persone al loro interno, attraverso opportune

campagne di informazione.

D'altronde, come ha sottolineato **Sandro Bacchetti**, il denaro liquido piace ancora molto, cresce e continua a crescere. La war on cash, che ritiene il contante superato, costoso, pericoloso, inquinante e scomodo, in realtà è retorica. Lo dimostra un solo dato: il contante viene addirittura prelevato dai bancomat dei centri commerciali per essere speso all'interno degli stessi. Le casse continue, ha concluso Bacchetti, dovranno essere sostituite quanto prima da sistemi cash-in, che permetteranno il deposito anche di grandi volume di contante e la sua immediata contabilizzazione. **Luigi Rubinelli** ha sottolineato che anche le casseforti sono un rischio, mentre dovrebbero essere l'ultimo baluardo della difesa dei valori; troppo spesso, l'analisi non è fatta al meglio dal gestore, mentre il progetto dovrebbe basarsi sulla valutazione di ogni parametro: location del negozio, rischio marciapiede, rischio esplosione... Oggi, il mezzo forte può essere un "notaio", un sistema intelligente, capace di capire chi fa cosa, dove e quando, e di memorizzarlo. Avrà un ottimo effetto deterrente, sia per i malviventi che per il personale del punto vendita, ricordando che le differenze inventariali nella gdo sono spesso determinate da comportamenti inadeguati di fornitori e dipendenti. •

I Talk Show di Essecome

Logistica: piattaforme over IP per l'integrazione di sottosistemi eterogenei

Milano, 8 novembre 2012 ore 15 – Vicenza, 23 novembre 2012 ore 15

Hanno partecipato:

a Milano **Francesco Jeraci** (Number1), **Paolo Laganà** (progettista), **Dario La Ferla** (Securmatica), **Matteo Tassoni** (IES), **Roberto Zollo** (TRS-Milestone);

a Vicenza **David Campagnoni** (STS Italia), **Francesco Jeraci** (Number1), **Stefano Moretto** (Italsicurezza), **Luigi Tramarollo** (Axis), **Lorenzo Zanfardin** (SAIV), **Roberto Zollo** (TRS-Milestone).

LE CONCLUSIONI

A. L'utilizzo di piattaforme over IP per l'integrazione di sottosistemi eterogenei può migliorare le prestazioni della catena distributiva, anche a vantaggio del cliente finale

B. La security può fornire servizi alle altre funzioni della logistica, apportando benefici misurabili in termini di riduzione dei costi e di creazione di valore

L'incontro organizzato da Essecome in due momenti, a Milano l'8 novembre e a Vicenza il 23 novembre successivo, tra manager della logistica, aziende di sicurezza e system integrator, ha sottolineato l'estrema rilevanza rivestita dall'argomento proposto. Come hanno evidenziato i diversi relatori, con argomentazioni diverse ma complementari, il mondo della logistica, nella sua complessità di processi e eterogeneità di situazioni, è attualmente una "test area" paradigmatica per tutti gli altri mercati verticali della sicurezza.

La possibilità di integrare su piattaforme comuni le diverse tecnologie di cui si avvale la distribuzione consente infatti una gestione coordinata delle funzioni e la conseguente maggior efficienza dell'intera catena, con la creazione di valore per l'azienda e di vantaggi tangibili per l'utente finale, elementi di importanza strategica per ogni attore

operante nella catena logistica.

Francesco Jeraci e **Matteo Tassoni**, security manager di importanti aziende specializzate in generi critici – rispettivamente alimentare e oil & gas – hanno affermato l'esigenza, e l'opportunità, di gestire in modo accentrato presso la struttura in capo alla sicurezza attività anche molto diverse, in un'ottica di efficientamento complessivo dell'azienda che può trasformare la security da centro di costo in centro di profitto, potendo intervenire con modalità documentabili e misurabili anche nei processi di erogazione dei servizi core business.

Un messaggio raccolto e condiviso da **David Campagnoni**, **Stefano Moretto** e **Lorenzo Zanfardin**, che hanno evidenziato le possibilità praticamente illimitate di integrazione offerte dalle piattaforme over IP, sulle quali vengono



progettati e realizzati i sistemi di sicurezza. Di particolare interesse la case history presentata da Moretto, un'applicazione che comprende anche l'identificazione, tramite sistemi biometrici, del personale di cooperative di facchinaggio operanti in centri logistici, a tutela dell'azienda committente.

Paolo Laganà e **Roberto Zollo** hanno evidenziato l'importanza di intervenire nella progettazione del processo prima che in quella di sistema, per consentire il raggiungimento di risultati ottimali nei nodi della catena di distribuzione. La standardizzazione dei processi di erogazione del servizio, in ogni passaggio fino all'utente finale, rappresenta infatti un fattore ineludibile per il miglioramento complessivo delle prestazioni dei diversi operatori coinvolti.

Laganà, con la condivisione degli altri partecipanti, ha inoltre sottolineato la criticità della manutenzione, una funzione cruciale alla quale non viene sempre attribuita la dovuta importanza e che riporta al centro dell'attenzione il "fattore umano": installazione, manutenzione, gestione sono tre fasi diverse per le quali l'investimento in formazione degli addetti può diventare un ulteriore elemento competitivo. A tal proposito, Tassoni ha citato l'esempio di uno dei principali operatori europei, che impone cicli di formazione annuale a tutti i propri autisti, ottenendo una misurabile riduzione

degli incidenti e dei costi assicurativi.

Luigi Tamarollo ha invece ricordato la molteplicità di utilizzo delle videocamere operanti over IP, non più limitate alla security, e i livelli di loro specializzazione possibili in relazione alla tipologia di informazione da raccogliere, potendole finalizzare anche al controllo dei processi, in modo misurabile e monetizzabile.

Dario La Ferla ha infine illustrato i vantaggi offerti dalla esternalizzazione di alcune funzioni di security, sia a livello di centralizzazione delle informazioni che di esecuzione di funzioni di base, per superare taluni problemi connessi alla gestione delle risorse umane: selezione, addestramento e rotazione rappresentano, infatti, fattori di costo che l'outsourcer specializzato può distribuire con vantaggio tra più utilizzatori.

Riduzione dei costi, ottimizzazione delle risorse, creazione di valore per l'azienda e l'utente finale: questi gli apporti che gli ospiti delle giornate di Milano e di Vicenza hanno individuato come possibili grazie ai sistemi di sicurezza over IP: una evoluzione tecnologica che diventa culturale e quindi sistemica, collocando la security come centro di ricavo e non più solamente centro di costo. Un quadro fortemente innovativo, nel quale il mondo della logistica presenta esigenze e caratteristiche che possono consentire vantaggi anche maggiori di quelli ottenibili in altri ambiti applicativi. •

I Talk Show di Essecome

Cloud computing, videosorveglianza e privacy, una nuvola di domande dalle banche

Milano, 8 novembre 2012 ore 10

Con la partecipazione di **Loris Brizio** (FABI), **Maurizio Callegari** (Hesa), **Bruno Fazzini** (Citel), **Maurizio Ferrari** (Aipros), **Claudio Quattrociochi** (Fiba/Cisl), **Pietro Tonussi** (Axis), moderati dal giornalista **Nicola Borzi** del Sole 24 Ore.

LE CONCLUSIONI

- A. Le nuove tecnologie per la sicurezza sono flessibili e scalabili e possono venire adeguate alle esigenze di privacy e di tutela dei lavoratori e dei clienti delle banche**
- B. Dipendenti, clienti e rappresentanti dell'industria della sicurezza sono disponibili al dialogo con le banche per condividere le scelte in materia di sicurezza, nell'interesse di tutte le parti coinvolte**

Nicola Borzi ha introdotto il dibattito sul tema, partendo dalla riorganizzazione delle reti del sistema bancario italiano che, tra le altre novità, prevede la chiusura di almeno 3500 sportelli bancari nei prossimi anni e la trasformazione della maggior parte degli altri 30.000, per fare fronte ai mutati scenari del mercato. Previsioni che richiedono un approccio completamente diverso da parte dei protagonisti – a diverso titolo - della sicurezza bancaria: le banche stesse, i dipendenti, i clienti e l'industria della sicurezza, senza escludere la partecipazione dei decisori pubblici. Cambiano le condizioni operative, le esigenze e le priorità: tra queste, l'impiego di nuove tecnologie per la sicurezza è un tema sul quale le parti devono

confrontarsi per trovare soluzioni condivise nell'interesse comune. L'utilizzo del cloud computing per la conservazione dei dati della videosorveglianza è un esempio attuale e concreto di una innovazione che potrebbe apportare benefici al sistema, nella misura in cui le problematiche legate alla tutela della privacy dei dipendenti e dei clienti verranno risolte in via preventiva, attraverso il dialogo tra le parti coinvolte.

Maurizio Callegari, Bruno Fazzini e Pietro Tonussi hanno confermato la preparazione e la disponibilità del mondo tecnologico a rispondere adeguatamente a queste mutate esigenze del sistema bancario, sottolineando come le tecnologie siano oggi perfettamente adattabili con logica



“sartoriale” a ogni situazione, pur conservando la scalabilità e la flessibilità indispensabili per accompagnare l'utente nel tempo. Fazzini ha sottolineato l'opportunità del coinvolgimento dei rappresentanti dei dipendenti e dei consumatori da parte delle banche committenti fin dalla fase progettuale, per evitare incomprensioni che potrebbero provocare ritardi e maggiori oneri conseguenti.

Un assunto naturalmente condiviso da **Claudio Quattrociochi** e **Loris Brizio**, che hanno affermato l'interesse delle organizzazioni sindacali a condividere le scelte e soprattutto la gestione dei sistemi di sicurezza, ricordando come la security sia quasi perfettamente coincidente con la safety per il lavoratore della banca. Un aspetto che rende ancora più importante l'informazione e il dialogo: la mancata comprensione per scarsa comunicazione può determinare prese di posizione che potrebbero venire evitate, nel comune interesse di salvaguardare i posti di lavoro. «Del resto - ribadisce Brizio - sono proprio i lavoratori del sistema bancario i primi interessati a forme efficaci di security. Anche il sindacato sta evolvendo per fare fronte alle nuove sfide della modernizzazione: è in atto un percorso di “professionalizzazione” dei

quadri sindacali, per partecipare attivamente al dialogo con i datori di lavoro in modo concreto e costruttivo, nella consapevolezza dell'importanza della posta in palio».

Alberto Ferrari ha ricordato il ruolo del professionista esterno, che può risultare importante per avvicinare le parti, anche verificando e certificando la conformità dei sistemi, come soggetto “super partes”. La conoscenza delle “buone pratiche” applicate in ambiti diversi, apportata dai professionisti, può aiutare a superare il muro della incomunicabilità che talvolta impedisce la realizzazione di soluzioni utili per tutte le parti coinvolte.

Pur dovendo sottolineare l'assenza del “convitato di pietra” ovvero delle banche, questo incontro tra i rappresentanti dell'industria della sicurezza e dei lavoratori bancari ha confermato l'estrema disponibilità dell'interlocutore industriale, fornitore di tecnologie, ad assecondare le esigenze del sistema bancario nell'insieme dei suoi componenti, in un quadro evolutivo di grande complessità e importanza per l'intero sistema Paese. Per questo motivo, **Nicola Borzi** ha concluso auspicando la continuazione del dialogo con il coinvolgimento anche della parte pubblica. •

Abi-Ossif, la cultura della sicurezza messa a sistema

di Elisabetta Fogazzaro

È stato più volte sottolineato in queste pagine quanto sia importante l'azione di OSSIF, l'Osservatorio per la Sicurezza Fisica di ABI condotto da Marco Jaconis, volta a raccogliere, analizzare e soprattutto a mettere a disposizione delle parti interessate i dati intersettoriali relativi alla criminalità predatoria. Il confronto tra l'andamento dei furti e delle rapine tra le categorie definite "a rischio" per motivi oggettivi, condotto con i raffinati strumenti di cui dispone OSSIF, consente di capire quali sono i punti deboli del sistema, individuare con anticipo i comportamenti malavitosi, impostare le soluzioni di difesa condividendo le buone pratiche messe a punto da chi ha dovuto sperimentare, investire, perfezionare prima e più di tutti: le banche.

Un primato sancito da numeri – dal 2007 al 2011 le rapine in banca risultano più che dimezzate e nei primi otto mesi dell'anno sono diminuite ancora del 14% - che assumono ancora maggior rilievo se confrontati con quelli globali, che nel 2012 risultano in aumento del 20% con una preoccupante impennata del 35% per le rapine consumate nelle case. Un quadro purtroppo scontato, che conferma la teoria della irriducibilità della pulsione a delinquere all'interno di un sistema sociale complesso, una sorta di fiume

che, se trova un nuovo ostacolo nel suo corso, devia ma non si arresta. Fuor di metafora, se un rapinatore non trova più conveniente o troppo pericoloso assaltare una banca, non smetterà di delinquere ma cambierà obiettivo assaltando tabaccherie, farmacie e abitazioni private, dove può ancora trovare soldi contanti e poche difese. Il convegno a palazzo Altieri a Roma il 20 novembre scorso ha visto i rappresentanti di Poste Italiane, farmacie, tabaccherie, gdo, esercizi commerciali e trasportatori di valori commentare i dati riferiti alle rispettive realtà e indicare le misure auspicate o previste per aumentarne la sicurezza.

Diversi gli spunti di specifico interesse per l'industria del settore:

Toxiri della **Federazione Italiana Tabaccai** ha evidenziato che oltre il 90% dei 60 miliardi incassati all'anno dalle tabaccherie è un giro conto per lo Stato, che nulla fa per aiutare i propri esattori a difendersi dalla criminalità; un problema acuito dalla perfetta fungibilità di tutto ciò che si trova nella tabaccheria oltre al denaro: sigarette e tagliandi da gioco sono solo gli esempi più evidenti della appetibilità dei generi custoditi in locali spesso ancora privi di qualsiasi forma di protezione elettronica. La FIT spinge per una rapida diffusione dei sistemi integrati di difesa (casseforti, nebbiogeni, videosorveglianza),



PERCHÉ LA VIDEOSORVEGLIANZA AI NEGOZI ASSOCIATI A CONFCOMMERCIO È IN MONOPOLIO?

Al termine della sessione dedicata ai rappresentanti delle categorie di esercizi commerciali a rischio, ha preso la parola **Luciano Ardingo** di **Spee** per chiedere precisazioni a **Floridia**, rappresentante di **Confcommercio**, circa il ruolo della federazione sull'impiego di sistemi di videosorveglianza anti rapina collegati con le questure, forniti da una sola azienda a fronte di un protocollo che impedisce, di fatto, la concorrenza di qualsiasi altro fornitore sul territorio nazionale.

La domanda di **Ardingo**, condivisa da diversi operatori della sicurezza presenti in sala, ha indotto **Floridia** ad assumere l'impegno di verificare la situazione ed eventualmente rimuovere una situazione non compatibile con i gli interessi degli associati a **Confcommercio**.

Una situazione certamente anomala, che dovrebbe stimolare l'attenzione dell'Authority anti trust ma anche del **Viminale** stesso, dal momento che ha acconsentito, forse non bene informato, all'installazione nelle centrali operative del 113 dei terminali per il ricevimento delle immagini raccolte dai sistemi sotto accusa.

abbinata a un nuovo layout dei negozi.

Nicolosi di **Federfarma** ha invece sottolineato la proliferazione degli attacchi alle farmacie per importi modesti (100 – 200 euro), un fenomeno acuito dalla difficoltà di dotare i negozi di strumenti deterrenti adeguati. **Nicolosi** ha quindi dato notizia della diminuzione dei furti di farmaci nella catena della distribuzione, a seguito

dell'introduzione dei sistemi di tracciabilità dei farmaci. Un segnale positivo, che induce a riflessioni sulle possibilità di applicare questa buona pratica ad altri ambiti della logistica.

Pagani di **Federdistribuzione** ha sottolineato che la grande distribuzione organizzata sta diventando un obiettivo sempre più a rischio, per la quantità di contante trattato, il valore

e la fungibilità delle merci, la difficoltà di adottare efficaci sistemi di deterrenza (controllo accessi, metal detector) come in banca; le previsioni per il 2012 sono molto negative, per effetto della crisi economica che ha ridotto drasticamente gli incassi e, di conseguenza, le capacità di investimento delle imprese mentre sono in grande aumento i taccheggi. Curiosa

la rilevazione della soglia media di 42 euro, solamente oltre la quale scatta la propensione alla denuncia del taccheggiatore. Pagani ha infine invocato la semplificazione delle procedure per l'adozione dei sistemi di videosorveglianza e l'allungamento dei tempi di conservazione delle immagini registrate, un argomento che ha trovato la condivisione di tutti i relatori presenti. •



MOSE

Expect more

The **NEW** sounder 2013

MOSE: DESIGN FUTURISTICO
E TECNOLOGIA AVANZATA.

Progettata dai migliori professionisti della sicurezza, sa rendere speciale ogni impianto d'allarme.

Il nuovissimo sistema brevettato di illuminazione a LED la rende capace di funzionare come sofisticato dispositivo antintrusione, ma anche come elegante sistema di illuminazione. L'innovativa scheda vocale ad altissima qualità audio la rende la migliore sirena parlante esistente sul mercato.

Mose: la sirena che risponde ad ogni tipo di esigenza.



I Talk Show di Essecome

La sicurezza negli impianti sportivi: soluzioni per il mondo del calcio, del basket, di piscine e palestre

Vicenza, 24 novembre 2012 ore 11

Con la partecipazione di: **Marco Baldi** (NBA Europa), **Bruno Cannizzaro** (Best Union), **Alberto Bruschi** (Dallmeier), **Alberto Vasta** (Mobotix), **Fulvio Baresi** (Informatica Lombarda).

LE CONCLUSIONI

A. Necessità di educare gli spettatori al rispetto della sicurezza

B. Necessità di integrare la componente umana con la componente tecnologica mediante l'impiego di soluzioni efficaci ed efficienti

La sicurezza degli impianti sportivi è un tema analizzabile da numerosi punti di vista, data la diversità delle tipologie d'uso a cui gli impianti stessi sono destinati. Possono essere considerati luoghi ad alta frequentazione le strutture destinate agli eventi dello sport professionistico (p.e. calcio e basket in Italia), oppure semplici impianti ad uso pubblico le piscine, le palestre, i campi di calcetto eccetera. In entrambi i casi, i rispettivi responsabili devono garantire security e safety ai frequentatori, siano essi spettatori che utilizzatori, con grande attenzione per la responsabilità civile e penale che ricorre in capo al gestore pubblico e privato, anche alla luce delle più recente giurisprudenza.

Aspetti di grande importanza, che riportano l'attenzione sulle misure disponibili e utilizzabili per la prevenzione dei fatti accidentali e delle azioni dolose che possono avvenire a danno degli spettatori/utilizzatori degli impianti sportivi che, per la natura stessa dell'evento al quale partecipano,

tendono ad esasperare i comportamenti e gli effetti che derivano. L'analisi delle best practices internazionali rappresenta il punto di partenza per adottare soluzioni efficaci ed efficienti.

Negli USA, ad esempio, le società sportive della NBA si appoggiano a servizi esterni di stewarding facendo in modo che gli eventi siano costantemente monitorati, dal momento in cui gli sportivi entrano all'interno dell'impianto fino alla conclusione delle gare, come ricorda **Marco Baldi**, ex cestista che negli Usa ha vissuto a lungo, «In Italia, e in Europa in generale – aggiunge Baldi – manca questa cultura. Noi tutti vorremmo andare a un evento sportivo ed essere tranquilli, pensare a un momento di divertimento e nulla più. Soprattutto parlando di calcio, bisogna invece constatare che ci sono persone tra il pubblico che non vanno allo stadio per assistere alla partita ma per fare tutt'altro. Un'adeguata educazione del frequentatore dell'impianto nei confronti delle pratiche a tutela della sicurezza, è fondamentale per salvaguardare



la vera natura di un evento sportivo, cioè il suo essere spettacolo e divertimento».

Bruno Cannizzaro sostiene l'importanza della figura dello steward, che in Italia sta sviluppando sempre più la propria specializzazione: «Le società sono tenute a preparare gli steward, tramite speciali corsi di formazione della durata minima di 20 ore (che va aumentando in base all'importanza dell'evento da gestire). La figura dello steward in Italia però non ha personalità giuridica e, quindi, si deve limitare ai controlli visivi, non potendo per esempio eseguire perquisizioni personali.» Aggiunge Cannizzaro: «Elementi importanti ma non sufficienti perché non è possibile controllare uno stadio da 80mila persone. Su questo punto si rende necessaria l'integrazione con la componente tecnologica».

«Anche se in Italia la tecnologia viene ancora vista solo come una spesa per assolvere i requisiti minimi richiesti dalle questure – spiega **Alberto Bruschi** – con impianti adeguati si possono monitorare in tempo reale le curve degli stadi, gli ingressi e tutte le aree in cui possono esserci problematiche di sicurezza, per poter eventualmente intervenire; si deve comunque essere in grado di ricostruire gli eventi per capire che cos'è successo, come è successo, per riconoscere le persone coinvolte ed

eventualmente migliorare il servizio di sorveglianza per gli eventi futuri». Importante quindi risulta la combinazione di due fattori quali la risoluzione delle immagini e la velocità di acquisizione delle immagini stesse, come Dallmeier ha realizzato di recente per alcuni stadi di calcio della Bundesliga. Giusto equilibrio tra tecnologia e componente umana non solo negli stadi ma anche in piscine e palestre, per fare in modo che venga scongiurato il pericolo di infortuni o comportamenti pericolosi. L'analisi video, come afferma **Alberto Vasta**, è una serie di applicazioni che consentono di fornire, oltre alla videosorveglianza in diretta, la possibilità di lavorare su un video registrato per poter analizzare nei dettagli quanto accaduto e che può essere sfuggito all'operatore che segue l'evento in tempo reale. Naturalmente la tecnologia su ip prevede anche una serie di funzioni di allarme che consentono di agire immediatamente grazie alle segnalazioni che giungono proprio dalle videocamere».

Completa il concetto **Fulvio Baresi**: «Far comprendere all'individuo che, se fa una sciocchezza, si è in grado di vederlo in tempo reale ha un effetto deterrente. L'applicazione opportuna di tecnologie adeguate può dare grandi risultati in termini di sicurezza». •

Vigilanza privata, come cambierà

di **Raffaello Juvara**

Con 2,5 miliardi di fatturato e circa 40.000 addetti, gli attuali 800 istituti di vigilanza ricoprono un triplice ruolo all'interno del mercato italiano della sicurezza: sono produttori in esclusiva per legge dei servizi di trasporto valori, piantonamento armato e tele vigilanza/vigilanza ispettiva; sono, di conseguenza, utenti diretti delle tecnologie necessarie per operare; sono infine utenti indiretti di tecnologie per i propri utenti finali. Per tali motivi, lo stato di salute e le prospettive circa il loro futuro non interessano solamente gli stake holders, ma l'intero sistema della sicurezza privata italiana. E interessano molto allo Stato, per l'apporto che sta ricevendo ora, e che domani potrebbe richiedere in più, per garantire ai cittadini il diritto costituzionale alla sicurezza in tempi di spending review.

Lo stato di salute degli istituti di vigilanza oggi non è buono, come ha evidenziato la ricerca che ASSIV, l'associazione di categoria che aderisce a Confindustria, ha commissionato a Clarium all'inizio del 2012; il contratto di lavoro è scaduto da 4 anni e l'umore degli operatori e dei lavoratori è pessimo. Ora deve venire affrontata anche la vicenda Dual Service (vedi servizio a pag. xxx), che potrebbe sferrare il colpo di grazia a molte imprese già in affanno per l'entrata in vigore del DM 269, che ha imposto rigorose e onerose regole sul piano amministrativo e organizzativo per continuare a esercitare l'attività.

Secondo alcuni operatori, quanti accusano il DM di aver messo in ulteriore difficoltà gli istituti di vigilanza già in crisi si comportano allo stesso modo di colo-

ro che hanno incolpato Monti per i sacrifici che ha dovuto imporre agli italiani durante il suo governo, dimenticando la situazione in cui era arrivato il paese: scambiare la punta del dito per la luna, ovvero l'effetto per la sua causa, non porta notoriamente da alcuna parte.

Silverio Davòli, partner di Cross Border, società di consulenza che ha assistito le più importanti operazioni M&A nella vigilanza negli ultimi anni, intervenendo alla tavola rotonda organizzata da Essecome lo scorso 9 novembre nell'ambito di Sicurezza 2012 (vedi servizio a pag. xxx) ha affermato che i tre ambiti operativi, oggi di pertinenza degli istituti di vigilanza italiani, sono destinati nel breve termine a subire mutazioni strutturali imposte dal mercato che cambieranno il profilo dell'offerta, in linea con quanto sta avvenendo a livello mondiale.

In sintesi: il cash in transit (trasporto e contazione valori) diventerà sempre più un'attività logistica, effettuata da pochi soggetti specializzati a livello nazionale, interconnessi con gli operatori degli altri paesi dell'Eurozona per movimentare le banconote e le monete metalliche secondo le direttive della BCE; i piantonamenti assumeranno sempre più la connotazione di facility management, con l'inquadramento contrattuale degli addetti variabile in funzione delle attività svolte caso per caso; la tele vigilanza rientrerà sempre più tra le attività ricomprese nel monitoraggio da remoto erogato direttamente da chi fornisce le tecnologie, con l'intervento on-site demandato agli operatori privati (ovvero alla polizia locale o di stato se cambieranno le regole).

Mentre le prime due predizioni risultano già ampiamente metabolizzate dagli operatori, l'ultima sembra-



rebbe alquanto inaspettata, essendo la tele vigilanza l'ultimo business profittevole rimasto agli istituti di vigilanza italiani. In realtà sono già numerosi i system integrator dotati di licenza ex 134 del TULPS per centralizzare gli impianti di allarme installati presso i propri clienti; stanno aumentando i grandi utenti finali, in particolare banche e gdo, che scelgono di delegare la gestione dei rapporti con gli istituti sul territorio direttamente ai fornitori di tecnologie (Niscaya è l'esempio più noto) anche per evitare le Dual Service di turno; si stanno, infine, affacciando anche da noi le grandi multinazionali della videosorveglianza che propongono direttamente ai clienti finali il pacchetto tecnologie + servizio, come si è potuto constatare in occasione di Sicurezza 2012.

Un quadro, dunque, che lascia pochi margini di dubbio: la vigilanza privata italiana, caduto il recinto di Tulpwood che l'aveva protetta e soffocata con il Regio Decreto del 1931, sta cambiando rapidamente non solo pelle ma anche muscoli e scheletro. La crisi globale iniziata nel 2008 non ha fatto altro che accelerare lo smembramento dell'istituto di vigilanza feudatario nella provincia avuta in assegnazione, per lasciare spazio a soggetti completamente diversi, in possesso dei requisiti previsti da una normativa nazionale finalmente allineata al livello europeo, ma soprattutto in grado di rispondere alle richieste di un mercato che si sta sempre più globalizzando. Questi nuovi soggetti ereditano, acquisteranno o conquisteranno il portafoglio clienti dei predecessori. •

Scoppia il DUALISMO tra le associazioni della vigilanza

di *Raffaello Juvara*

La richiesta di concordato presentata dalla società di intermediazione Dual Service di Brescia lo scorso mese di ottobre sta producendo effetti pesanti anche sul fronte istituzionale di un settore entrato in una crisi che appariva irreversibile già prima di questo grave e, per alcuni aspetti, inspiegabile incidente di percorso.

Partiamo dal comunicato pubblicato dall'ANSA il 17 ottobre scorso, in merito alla richiesta avanzata da ASSIV per "un incontro urgente con il ministero dell'Interno e con ABI per esaminare il rischio di insolvenza che potrebbe interessare il settore dell'intermediazione, dove operano i cosiddetti network di cui si servono le banche per i servizi di piantonamento, trasporto valori, "contazione" denaro e pronto intervento. Lo rende noto la stessa ASSIV sottolineando che l'allarme nasce dalla richiesta di pre-concordato preventivo avanzata al tribunale di Brescia dalla Dual Service, tra le più grandi società di intermediazione, la cui crisi rischia di ripercuotersi su centinaia di imprese di vigilanza privata che Dual Service impiegava come subfornitori di servizi di vigilanza armata in tutta Italia".

Mercoledì 14 Novembre ASSIV, ASSOVALORI e FEDERSICUREZZA, rappresentate dai rispettivi presidenti Matteo Balestrero, Antonio Staino e Luigi Gabriele, sono state convocate ufficialmente dal sottosegretario all'Interno Prefetto DE STEFANO, ma già il 29 ottobre il senatore Giuliano Barbolini (PD) aveva presentato una interrogazione ai ministri dell'Economia e delle Finanze, dell'Interno, del Lavoro e delle Politiche Sociali e dello Sviluppo Economico. DeStefano ha dimostrato di voler prendere seriamente in esame una questione che ha causato pesanti

diatribe fin dalla sua regolamentazione risalente al 1999. La circolare del ministero dell'Interno, firmata dall'allora ministro Giorgio Napolitano, estendeva la sfera di competenza dell'art. 115 del Testo Unico delle Leggi di PS del 1931, che disciplinava tutte le attività di intermediazione - sensali di nozze e commercio di bestiame compresi -, alle attività di vigilanza privata per risolvere la complicata faccenda del trasporto valori per conto delle Poste Italiane e delle grandi banche che allora stavano nascendo in Italia, IntesaSanpaolo e UniCredit in testa.

Una iniziativa utile per superare la frammentazione provinciale degli istituti di vigilanza, che ha retto fino all'abolizione delle tariffe minime nel 2008: la mancanza di una disciplina seria e completa ha infatti spalancato le porte alle forme più devastanti di snaturamento del mercato, con gli intermediari "puri" che hanno acquisito i clienti più importanti al massimo ribasso, per sub-appaltare i servizi agli istituti di vigilanza "veri" obbligandoli a operare sotto costo pur di mantenere i posti di lavoro.

L'esplosione del caso Dual Service, preceduto nel 2010 da quello dei fratelli Buglione in Campania, anche loro intermediari di fiducia di IntesaSanpaolo, sta facendo emergere posizioni abbastanza diverse tra le associazioni di categoria che rappresentano, com'è giusto che sia, i legittimi interessi delle diverse anime del settore, in particolare quella della vigilanza e quella del trasporto valori. In estrema sintesi, più attenta alla tutela degli istituti di vigilanza la prima, più rivolta alle esigenze della grande utenza la seconda, come emerge chiaramente dalle dichiarazioni rilasciate a ESSECOME da Matteo Balestrero, presidente di ASSIV, e Antonio Staino, presidente di ASSOVALORI. •

Legislatura 16^a - Aula - Resoconto stenografico della seduta n. 823 del 29/10/2012

BARBOLINI - Ai Ministri dell'economia e delle finanze, dell'interno, del lavoro e delle politiche sociali e dello sviluppo economico - Premesso che:

nel regolamento di cui al decreto del Ministro dell'interno 1° dicembre 2010, n. 269, pubblicato nel Supplemento ordinario alla Gazzetta Ufficiale n. 36 del 14 febbraio 2011, vengono disciplinate le caratteristiche minime del progetto organizzativo e i requisiti minimi di qualità degli istituti e dei servizi di cui agli articoli 256-bis e 257-bis del regolamento di esecuzione del testo unico delle leggi di pubblica sicurezza, nonché dei requisiti professionali e di capacità tecnica richiesti per la direzione dei medesimi istituti e per lo svolgimento di incarichi organizzativi nell'ambito degli stessi istituti;

l'articolo 136 del testo unico delle leggi di pubblica sicurezza (Tulps) di cui al regio decreto 18 giugno 1931, n. 773 (Tulps), stabilisce che «la licenza è ricusata a chi non dimostri di possedere la capacità tecnica ai servizi che intende esercitare»;

l'articolo 257, comma 2, del regolamento di esecuzione del Tulps, di cui al regio decreto 6 maggio 1940, n. 635, prevede che la domanda per ottenere la licenza di cui all'articolo 134 del medesimo testo unico «è corredata del progetto organizzativo e tecnico-operativo dell'istituto, (...) nonché della documentazione comprovante: a) il possesso delle capacità tecniche occorrenti, proprie e delle persone preposte alle unità operative dell'istituto; b) la disponibilità dei mezzi finanziari, logistici e tecnici occorrenti per l'attività da svolgere e le relative caratteristiche, conformi alle disposizioni in vigore»;

l'articolo 257, comma 4, del richiamato regolamento di esecuzione demanda ad un decreto del Ministro dell'interno l'individuazione delle caratteristiche minime cui deve conformarsi il progetto organizzativo ed i requisiti minimi di qualità degli istituti e dei servizi di cui all'articolo 134 del Tulps, nonché i requisiti professionali e di capacità tecnica richiesti per la direzione dell'istituto e per lo svolgimento degli incarichi organizzativi;

dal novembre del 2010 le associazioni rappresentanti delle imprese del settore di vigilanza, hanno segnalato all'Associazione bancaria italiana (Abi) e alla Banca d'Italia, oltre che ai singoli istituti coinvolti, interessando anche lo stesso Ministero dell'interno, la pratica diffusa tra molte banche italiane di affidare i servizi di vigilanza alle società di intermediazione

invece che direttamente alle imprese di vigilanza armata, con notevole danno economico per queste ultime, costrette ad accettare contratti di subfornitura a prezzi non remunerativi;

questo modo di procedere da parte delle banche, motivato da queste come modernizzazione e semplificazione organizzativa, in realtà si è tradotto in molti casi in un mezzo per acquisire le prestazioni da parte degli istituti di vigilanza a prezzi minimi; considerato che:

le Associazioni delle imprese del settore di vigilanza armata, tra cui l'ASSIV, hanno più volte richiamato l'attenzione del Ministro dell'interno e dell'Abi per esaminare il rischio di insolvenza che potrebbe interessare il mondo dell'intermediazione, dove operano i cosiddetti network di cui si servono le banche per i servizi di piantonamento, trasporto valori, "contazione" denaro e pronto intervento; recentemente è stata avanzata dalla Dual Service, una delle più grandi società di intermediazione, una richiesta di pre-concordato preventivo al Tribunale di Brescia;

la crisi della Dual Service richiama di ripercuotersi su centinaia di imprese di vigilanza privata che la stessa Dual Service ed altre imprese impiegano come subfornitori di servizi di vigilanza armata in tutta Italia; centinaia di istituti di vigilanza, a cui Dual Service ha "girato" i servizi per un valore di diverse decine di milioni di euro, potrebbero non vedere onorati i propri crediti da parte di questa società. Tale situazione può avere conseguenze penalizzanti per la sopravvivenza di molte imprese, con pesantissime gravi ripercussioni sui livelli occupazionali considerato che in Italia il settore della vigilanza privata conta circa mille imprese che danno lavoro a oltre 50.000 guardie giurate armate, si chiede di sapere:

se il Governo sia conoscenza dei fatti riportati in premessa;

quali iniziative intenda adottare al fine di garantire la continuità operativa di numerosi istituti di vigilanza e il mantenimento di migliaia di posti di lavoro, messi a rischio dalle difficili condizioni contrattuali imposte dalle società di intermediazione alle quali le banche affidano il servizio di vigilanza;

se non ritenga opportuno attivare, anche con il coinvolgimento del sistema bancario, i necessari ed indispensabili controlli sulla affidabilità e solidità patrimoniale delle imprese network, al fine di ridurre i potenziali danni economici per gli istituti di vigilanza. (3-03133)

Matteo Balestrero, presidente ASSIV

a cura della Redazione

Dual Service, una delle più importanti società di intermediazione di servizi di vigilanza e trasporto valori, ha chiesto il concordato preventivo, depennando in tal modo debiti accumulati verso gli istituti di vigilanza per diversi milioni di euro e mettendo di conseguenza in gioco la sopravvivenza di quelli più piccoli. Quali azioni ha intrapreso ASSIV per tutelare i propri associati?

Innanzitutto abbiamo effettuato un'indagine interna per capire quale sia l'impatto economico sugli associati rappresentati. È emerso un quadro preoccupante, che purtroppo ha evidenziato esposizioni significative. Avendo titolo politico per intervenire obbligatoriamente in una simile situazione, ci siamo subito attivati per cercare di fornire ai nostri associati il massimo supporto possibile. Abbiamo esposto il problema dell'art. 115 al Ministero dell'Interno e a quelli dello Sviluppo Economico e del Lavoro, evidenziando tutte le possibili implicazioni, anche sui lavoratori. Abbiamo scritto ad ABI e Banca d'Italia per sensibilizzarle rispetto a una prassi che, siamo certi, nel medio periodo riserverà loro spiacevoli sorprese. Abbiamo incontrato deputati e senatori dell'attuale parlamento, che vorrei ringraziare per la disponibilità dimostrata e che hanno ritenuto di sottoscrivere un'interrogazione parlamentare sulla vicenda in questione. Infine abbiamo conferito mandato al Prof. Ruffolo di esaminare tutta la documentazione prodotta per un intervento che possa essere di



soddisfazione per i nostri associati "beffati". Consentitemi infine di esprimere tutto il mio stupore rispetto a quanto successo: per quanto provvisto di buona fantasia, onestamente mi sfugge come un soggetto che fa solo intermediazione - che, quindi, opera con un differenziale positivo economico oltre che finanziario e che, inoltre, risulterebbe regolarmente pagato da tutti i propri clienti - possa trovarsi in una situazione di fallibilità...

Nel 2011 era scoppiato il caso della società di intermediazione campana alla quale il gruppo

IntesaSanpaolo aveva revocato il mandato, facendo emergere la punta dell'iceberg del problema: l'affidabilità degli intermediari. Come venne risolto il caso?

Semplicemente non venne risolto! Il gruppo bancario interessato, preso atto dei gravi rischi reputazionali che correva per fatti di stretta attualità giudiziaria afferenti il fornitore campano, decise semplicemente di ridistribuire il lavoro tra quelli rimanenti, tra i quali Dual Service. Oggi, a due anni dal fatto di cui sopra, IntesaSanpaolo è dovuta intervenire nuovamente, riaffidando i servizi di quella stessa gara agli ultimi due intermediari rimasti. Con una battuta direi che, a questo punto, dovrebbero iniziare a preoccuparsi...

Possibile che la qualità dei fornitori per servizi così delicati e sensibili come quelli offerti dagli istituti di vigilanza, penso in particolare al trasporto, alla custodia e alla contazione dei valori, sia così marginale o peggio inutile ai fini dell'aggiudicazione del fornitore? Possibile che si continuino a chiudere entrambi gli occhi di fronte agli enormi rischi legati a delle scelte semplicemente "scellerate"? Scelte che si basano sul solo ed effimero risparmio, peraltro risibile per gruppi di una simile portata? Penso ai rischi reputazionali, ma non meno importanti di quelli connessi alle responsabilità solidali. Non sfugge infatti a nessuno come nella realtà trattasi di subappalto, e non attività di intermediazione. Naturale conseguenza è che le banche potrebbero essere chiamate in causa da parte dei dipendenti degli istituti di vigilanza per gli eventuali mancati versamenti previdenziali, piuttosto che da parte dello Stato Italiano per quanto attiene la parte tributaria o fiscale. Oggi, di fronte alla novità DUAL, anche gli stessi istituti di vigilanza – reali erogatori del servizio – potrebbero rivolgersi alle banche mandanti per avere soddisfazione dei propri crediti. Ne vale la pena? Tutto questo come si concilia con l'immane codice etico presente sui siti di tutti i principali gruppi bancari?

Se l'affidabilità degli intermediari è la punta dell'iceberg, la loro opportunità/utilità è

l'iceberg stesso: un argomento sul quale ASSIV ha assunto da tempi una posizione precisa. Quale?

Che gli intermediari, operanti in realtà da meri subappaltatori non avendo alcun mandato a valle da parte dei fornitori, debbano essere ricondotti nel loro giusto alveo. La loro attività dovrebbe limitarsi alla mera intermediazione, lasciando che le parti abbiano poi un rapporto diretto. In tal modo, non ci sarebbero più "casi DUAL", ma gli istituti di vigilanza e i clienti stessi godrebbero di rilevanti vantaggi economici e finanziari. Il disegno di legge AC 3473, a firma dell'onorevole Bertolini, ben coglieva il senso di quanto sopra, per cui non possiamo che dolerci per la sua mancata approvazione.

Tra l'altro l'intermediazione, così come attualmente declinata, va in una direzione profondamente contraria a quella intrapresa dagli operatori del settore più seri, che vedono nel DM 269 una possibilità di qualificazione e di selezione delle imprese. Non sfugge infatti a nessuno come gli spazi per le società autorizzate ex art. 115 sarebbero infinitamente inferiori, se ci fosse un minor numero di aziende disposte a far loro da corrispondenti. In alternativa, credo possa valer la pena valutare la possibilità che anche alle aziende di intermediazione venga imposto il possesso di requisiti di qualità minimi, come nel caso degli istituti di vigilanza, a partire dal fornire reali ed escutibili garanzie patrimoniali in linea con le masse movimentate...

La posizione di ASSIV è condivisa anche dalle altre associazioni che rappresentano la categoria? Quali sono i punti di convergenza e di differenza?

Inutile negare che ci sono varie sfumature e sensibilità in materia dovute alle diverse compagini associative. Al di là degli avvisi comuni firmati, è un fatto di tutta evidenza, dimostrato nel corso di svariati incontri istituzionali ai tempi del disegno di legge Bertolini o, più recentemente, nel corso dell'incontro con il Sottosegretario De Stefano proprio sulla materia in oggetto. •

Antonio Staino, presidente ASSOVALORI

a cura della Redazione

La situazione “Dual Service” senza ombra di dubbio ha creato situazioni di difficoltà per molte aziende sia del trasporto valori che della vigilanza, che in molte posizioni sono comuni. ASSOVALORI si è attivata presso tutte le sedi istituzionali (Ministero Interni, ABI, Banca Italia ecc.) per manifestare la situazione di disagio degli associati e per cercare soluzioni favorevoli per gli operatori iscritti e condivise da tutte le figure interessate.

Mercoledì 14 Novembre, a seguito di formale richiesta di incontro, congiuntamente ai Presidenti di ASSIV e FEDERSICUREZZA nelle figure di Matteo Balestrero e Luigi Gabriele, siamo stati convocati ufficialmente dal Sottosegretario all'Interno Prefetto De Stefano.

Alla domanda del Sottosegretario “Se i Network fossero utili o dannosi al settore”, ASSOVALORI si è espressa in tal modo:

«I network sicuramente hanno avuto un ruolo importante per la gestione delle nostre attività, in quanto la fusione di grandi gruppi della clientela ha chiesto di avere rapporti con un unico fornitore, cosa non proponibile per la frammentazione dovuta al limite territoriale delle licenze degli Istituti di vigilanza fino all'entrata in vigore del DM 269/10. Ancora oggi non c'è una azienda in Italia in grado di erogare il servizio sull'intero territorio nazionale. Di contro abbiamo visto il proliferare di intermediari cosiddetti “puri”, titolari della sola licenza del 115 che, svolgendo la mera attività di

agenzia d'affari, senza erogare il benché minimo servizio, e con costi gestionali molto bassi, hanno portato alla cannibalizzazione delle tariffe con pagamenti anche a 240 gg; di conseguenza i servizi sono stati affidati a piccole aziende che, pur di rimanere operative, hanno accettato condizioni vergognose, con la conseguenza di non poter rispettare i regolamenti dei Questori, il contratto nazionale di lavoro e quelli integrativi provinciali, di non poter versare IVA, contributi previdenziali e ritenute fiscali, fino al limite di non poter più erogare gli stipendi al personale. Condizioni che spesso hanno posto fuori mercato le aziende virtuose.

Allo stato attuale è improponibile vietare i network, però è necessario regolamentarli; pertanto ASSOVALORI propone di riprendere in seria considerazione la proposta di legge del deputato Bertolini del 12 Maggio 2010, apportando i seguenti minimi correttivi:

Art. 1

Al Testo unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza (Regio Decreto Legge 18 Giugno 1931, n. 773) sono apportate le seguenti modificazioni:

all'art. 115 è aggiunto, in fine, il seguente comma:

“salva la facoltà di svolgere l'attività di mediazione ai sensi dell'art. 1754 del c.c., ai titolari della licenza prevista dal presente articolo è vietato svolgere, direttamente o indirettamente, anche attraverso l'acquisizione



di contratti, opere di vigilanza o di custodia di proprietà mobiliari o immobiliari comunque riconducibili all'art. 134 del presente testo unico, se non anche in possesso della licenza di cui all'art. 134”;

all'art. 134 è aggiunto, in fine, il seguente comma:

“gli enti o i privati titolari della licenza di cui al primo comma possono affidare le attività ivi previste ad altri enti o a privati titolari della medesima licenza, nei limiti del 70% dei servizi di cui risultano incaricati per effetto dei contratti stipulati con i singoli committenti. Gli enti o privati che affidano tali attività devono comunicare alle prefetture-uffici territoriali del

Governo di riferimento, entro 30 giorni, i dati relativi alla stipula del contratto, attraverso la banca dati nazionale degli operatori di sicurezza privata istituita ai sensi dell'art. 252 bis del regolamento di cui al regio decreto 6 maggio 1940, n. 635, e con riferimento al costo del lavoro concordato della congruità delle tariffe riconosciute.

Per quanto riguarda, infine, i rapporti con le altre associazioni di categoria, ASSOVALORI si è resa disponibile a trovare un punto di incontro comune al fine di portare avanti una unica proposta condivisa, per redimere il più celermente possibile la situazione attuale nell'interesse di tutti gli operatori. •

I Talk Show di Essecome

Il ruolo del Private Equity nel futuro della sicurezza privata in Italia

Milano, 9 novembre 2012 ore 15

Con la partecipazione di: **Leonardo Bruzzichesi** (Private Equity Partners), **Giancarlo Cerchiari** (La Patria Bologna), **Silverio Davòli** (Cross Border), **Marco Franzini** (Simmons & Simmons), **Carlo Lettieri** (Cosmopol Avellino).

LE CONCLUSIONI

- A. La sicurezza privata è un settore interessante per il private equity per fattori strutturali e di mercato
- B. Il private equity non si limita ad aggregare imprese, ma può dare visioni strategiche e strumenti di gestione di cui normalmente l'imprenditore non dispone
- C. L'imprenditore può trarre nuove motivazioni dalla presenza di un fondo nel capitale della sua azienda

Alla fine del 2012, i quattro principali operatori italiani della vigilanza sono posseduti o partecipati da fondi mentre sono in corso operazioni che dovrebbero ridisegnare un comparto ancora frammentato e alla ricerca di un assetto stabile. Sullo sfondo, la normativa rinnovata e le nuove esigenze del mercato hanno messo definitivamente in crisi il modello dell'istituto di vigilanza tradizionale, figlio del TULPS del 1931.

Tre esperti di merger e acquisition nel settore della sicurezza, un advisor, un legale, un gestore di un fondo e due imprenditori si confrontano sulle opportunità dell'intervento del private equity e sui rapporti in azienda tra l'investitore istituzionale e i partner imprenditori, un tema di grande interesse in un settore storicamente a capitale familiare.

Questa la sintesi del dibattito del 9 novembre 2012:

Silverio Davòli (Cross Border) ha tracciato le linee dello scenario internazionale, dove risultano ormai consolidate l'integrazione tra tecnologie e servizi, sancita da operazioni m&a condotte dai principali players globali, e la ripartizione tra soggetti diversi delle attività di trasporto valori, piantonamento e televigilanza che, in Italia, fanno ancora capo agli istituti di vigilanza. L'adeguamento al contesto internazionale, già in corso, apre una serie di opportunità di intervento dei fondi a fianco degli imprenditori storici, per la riorganizzazione e la crescita delle aziende con l'obiettivo di aumentarne il valore in vista di una successiva vendita.

Leonardo Bruzzichesi (Private Equity Partners) ha indicato i motivi di appeal del settore per i fondi, tra i quali spiccano la mancanza di magazzino, i flussi di cassa generati, il frazionamento dei contratti e la loro lunga durata. Inoltre, svolgono



attività a valore aggiunto come la televigilanza, che consentono marginalità operative anche del 35-40%, e presentano tuttora elevate prospettive di crescita, in particolare nel settore residenziale, un mercato importante ancora poco coperto in Italia. Tutti fattori che incoraggiano l'ingresso dei fondi in aziende che presentino le caratteristiche adeguate, a fianco di imprenditori motivati alla crescita.

La "chimica" del rapporto tra i partners (imprenditore e investitore) è per l'avvocato **Marco Franzini** (Simmons & Simmons) un elemento determinante per il successo dell'operazione, che può venire riscontrato al momento della sua conclusione, con l'uscita del fondo e, nel caso, anche dell'imprenditore. Le relazioni tra gli interlocutori devono essere al centro dell'attenzione fin dalle fasi iniziali, per assicurare la stabilità della governance durante l'intera durata del rapporto societario, a tutela dei partners medesimi. Un impianto contrattuale con obiettivi finali chiari e condivisi rappresenta quindi l'elemento essenziale per il buon esito di ogni operazione di questo genere.

Visione condivisa da **Carlo Lettieri** (Cosmopol), giunto di recente nella vigilanza dopo articolate esperienze nella gestione di fondi. Confermati i motivi di interesse che presenta la sicurezza per gli investitori istituzionali, Lettieri ha spiegato che le

caratteristiche del contesto in cui opera Cosmopol (Campania e regioni limitrofe) offrono significative opportunità di crescita, anche per modelli di integrazione orizzontale tra i diversi servizi. Il mix tra le prestazioni attribuite dalla normativa agli istituti di vigilanza consente di ottenere anche vantaggi per la gestione e la formazione del personale, un fattore importante per il ruolo sociale svolto dall'impresa sul territorio.

Tra gli artefici di una importante success story di integrazione verticale tra tecnologie e servizi, **Giancarlo Cerchiari** (La Patria) ha reso testimonianza degli effetti dell'ingresso di un fondo in azienda, confermando che la sua presenza determina nuove visioni nella gestione quotidiana e apporta nuove motivazioni, arricchendo il bagaglio di competenze ed esperienze. Cerchiari ha quindi spiegato che il progetto di crescita condiviso con il fondo prevede l'estensione del modello di business dell'azienda emiliana attraverso l'acquisizione di aziende preesistenti. Un modello che mette al centro il cliente finale, con una particolare attenzione per la responsabilità contrattuale, interpretata come fattore di marketing strategico in un mercato, quello della sicurezza privata, che non ha ancora del tutto compreso l'importanza dell'attenzione per l'utente. •



ABB
(+39) 02 24141
www.abb.it

Verso un'integrazione globale. Safety & Security + Building Automation

Ogni edificio ospita dispositivi destinati a funzioni di automazione e controllo: termostati, temporizzatori, antifurti, cancelli automatici, telecamere, ecc., che spesso non sono correlati fra loro, ma frutto di diverse installazioni scoordinate che non permettono di offrire agli utilizzatori tutti i vantaggi che si potrebbero altrimenti garantire se fossero interconnessi in un unico sistema. L'integrazione dei diversi dispositivi e relative funzioni è favorita dalla nuova soluzione ABB di Building Management System (BMS), che consente a tutti gli impianti di un edificio di convergere verso un unico sistema di supervisione - anche con interfaccia utente touch screen - in grado sia di migliorare la sicurezza delle persone e dei beni, sia di incidere positivamente sui consumi energetici, salvaguardando il bilancio e l'ambiente. Grazie all'offerta BMS di ABB l'integrazione può essere realizzata su più livelli, partendo dalle funzioni e dagli apparati di un singolo impianto, passando attraverso l'integrazione tra diversi impianti di un'unica struttura, fino ad arrivare all'integrazione globale di tutte le funzioni di gestione di un edificio su diversi impianti.



DIAS
(+39) 02 38036 901
www.dias.it

iConnect2

Dias e Electronics Line presentano iConnect2, sistema antintrusione ad alte prestazioni basato su una esclusiva e potente tecnologia via radio FM, bidirezionale a frequenza 868MHz.

iConnect2 si caratterizza per semplicità di utilizzo e di installazione e dispone di una vasta gamma di sensori e accessori senza fili per interno ed esterno.

La centrale, certificata EN-50131-3, dispone di 32 zone senza fili ed è espandibile anche con zone cablate tramite speciali moduli. Si distingue per il design elegante e la forma compatta, con l'alimentatore, l'altoparlante e la sirena interna già integrati.

La comunicazione tra la centrale e l'utente avviene grazie ai comunicatori GSM, GPRS e LAN e tramite l'utilizzo di voce, toni DTMF, e SMS.

Grazie a ELAS, server applicativo proprietario a cui si possono collegare tutte le centrali Dias Electronics Line di ultima generazione, e a MyELAS, nuova applicazione per iPad e iPhone (e presto per Android), è possibile la gestione del sistema da remoto.

La novità di iConnect2 è rappresentata dall'utilizzo dei rivelatori PIR senza fili con telecamera a colori integrata le cui immagini possono essere visualizzate dagli utenti attraverso MyELAS.



HESA
(+39) 02 380361
www.hesa.com

HESA presenta il nuovo sistema MyHESA

Il nuovo sistema MyHESA permette di gestire, mediante le applicazioni gratuite iPhone, Android e il webserver integrato, centrali di qualsiasi marca e modello, anche di vecchia generazione, senza dover sostituire quanto già installato o esistente, garantendo comodità, risparmio e sicurezza del protocollo di comunicazione SSL, lo stesso usato dai circuiti bancari.

Di facile utilizzo, sfrutta le potenzialità della tecnologia TCP/IP di tipo stand-alone e consente all'utente di controllare da remoto le funzionalità dell'impianto e del sistema anti-intrusione. Può essere utilizzato sia per il controllo accessi che per l'automatizzazione della propria abitazione (attivazione e disattivazione di impianti di illuminazione, climatizzazione e altri dispositivi).

Il tutto senza dover installare alcun software aggiuntivo ma semplicemente dall'applicazione.

Dalle forme contenute e dal design lineare, disponibile in contenitore plastico o per barra DIN, il nuovo sistema MyHesa risponde con soluzioni innovative e personalizzabili alle esigenze di comfort e sicurezza sempre più avvertite nella nostra società.

CITEL
(+39) 02 2550766
www.citel.it



SAET ITALIA
(+39) 06 24402008
www.saetitalia.it

La nuova centrale Laser Unit

Rappresenta l'interattività totale, semplice e immediata, a guida vocale di programmazione, costituita da 6 zone espandibili fino a 24 (e persino 48 grazie alla funzionalità zona doppia) mediante i moduli di espansione a 6 ingressi e due uscite. Possiede un GSM integrato con antenna a base magnetica, alimentatore da 2.4 A e involucro in metallo con possibilità di alloggiare una batteria. Vedendo nel dettaglio;

Le uscite sono programmabili in oltre 30 tipologie differenti e l'attivazione/disattivazione è possibile da chiave elettronica, da codice, in modalità oraria, tramite guida vocale, SMS o dispositivo ausiliario, tutti contemporaneamente operativi. La programmazione è attuabile tramite guida vocale, anche da remoto. Un file storico, interrogabile da consolle e tramite SMS, contiene tutti gli eventi memorizzati per categoria. Le esclusioni delle zone possono essere attuate tramite telefono ed è inclusa la riconnessione automatica in caso di terminale GSM disconnesso dalla rete. Il firmware centrale e la consolle sono aggiornabili nel tempo. La gestione del credito residuo e della scadenza SIM sono automatiche.

Nuovi sviluppi multimediali over-ip di Citel per la sicurezza telegestita

Citel Spa annuncia l'integrazione con il sistema di telegestione Centrax di una serie di nuove soluzioni di videovigilanza telegestita su base IP. L'integrazione con X-Protect di Milestone si aggiunge a quelle dei Video Management System ACC di Avigilon e Omnicast di Genetec.

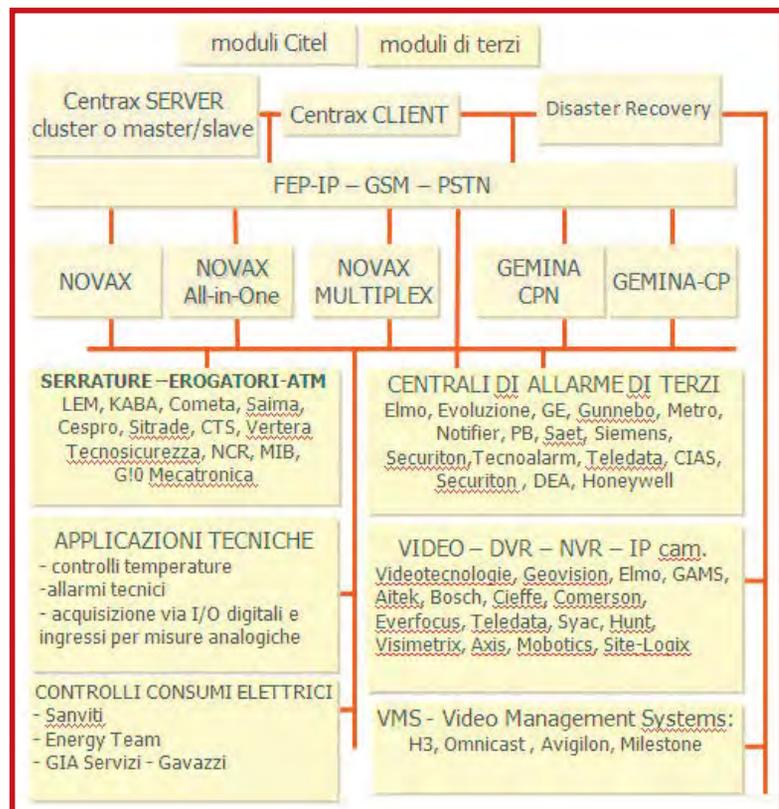
L'integrazione eventi-video è un percorso avviato da Citel da ormai 4 anni, mirato a correlare eventi con flussi video pertinenti, osservare istantaneamente le immagini di pre-allarme su un posto di lavoro multimediale, recuperare rapidamente filmati marcati da eventi.

Tutto è iniziato con Novax All-in-One, la centrale ibrida di gestione eventi che incorporava piattaforme DVR di Bettini Video, e proseguito

con l'interazione di Centrax con oltre 15 modelli di DVR, NVR, IP Cams in un arco di circa 4 anni.

Altro annuncio di Citel: la gestione per eventi e non per semplici allarmi – da sempre una caratteristica delle piattaforme Citel – è ora rafforzata con una ulteriore integrazione: quella con il software di analisi della scena di Technoaware, società genovese focalizzata e specializzata in video-analytics.

Infine, sempre in tema di multimedia e bidirezionalità nella telegestione di eventi, Citel ha rilasciato e installato nuove soluzioni di virtualizzazione e remotizzazione degli interventi con il nuovo modulo "Video-Duplex" per la guardia remota visualizzata su grande schermo e dotata di fonia over-IP.





SAET ITALIA
(+39) 06 24402008
www.saetitalia.it

La nuova centrale "FACILE"

La Saet Italia è lieta di presentare la nuova Centrale Antifurto con GSM e Scheda LAN integrati, modello "FACILE". Interamente creata e realizzata presso i nostri stabilimenti SAET, offre le medesime potenzialità della sorella maggiore DELPHI, reinterpretate e rese disponibili ad applicazioni di taglio piccolo e medio. La FACILE è un ottimo connubio di semplicità e completezza funzionale, anche grazie all'applicativo dedicato che ne consente la configurazione e programmazione della centrale, nonché il download e upload del programma utente. Costituita da 8 ingressi a triplo bilanciamento, è espandibile a 32 tramite modulo espansione ingressi modello SC8, o per mezzo di sensori a colloquio seriale di tipo current loop. Il GSM è grado di inviare allarmi fonia, allarmi puntiforme, comandi di attuazione. La FACILE è peculiare anche per la sua Scheda LAN ETHERNET integrata (IP Standard disponibile da Saet, modificabile dall'utente) che attraverso il Web server integrato con interfaccia utente locale o remota, permette di visualizzare lo storico, lo stato dei sensori e l'associazione zona/sensori e le relative messa in servizio/fuori servizio, la visualizzazione e gestione degli attuatori, nonché la visualizzazione stato attivazione/non pronto zone.



SELESTA INGEGNERIA S.P.A.
(+39) 010 6029229
www.seling.it

DAS25 per il controllo della flotta aziendale

Selesta Ingegneria ha presentato alla recente fiera Sicurezza 2012 una soluzione indirizzata al controllo dei mezzi di trasporto aziendali, il DAS25.

Il prodotto permette di monitorare l'utilizzo dei mezzi di trasporto dell'azienda, specialmente in quelle situazioni ove si necessita di un puntuale controllo in termini di sicurezza quali l'uso di autocarri, gru, macchine di movimentazione, ecc.; attraverso la lettura di un badge RFID, verificato dal terminale installato sul mezzo, il dispositivo ne abilita la messa in moto.

DAS25 può essere arricchito con ulteriori funzioni quali il GPS, che permette di acquisire il posizionamento del mezzo in qualsiasi momento o il GPRS e il WI-FI, che consentono di collegare il terminale ai sistemi di monitoraggio. Il display e la tastiera ad alta visibilità in dotazione permettono l'inserimento e la visualizzazione di informazioni a corredo quali chilometri percorsi, approvvigionamento di carburante, ecc.

Per eliminare ogni possibilità di manomissione ed essere utilizzato anche in condizioni di lavoro estreme, DAS25 possiede una meccanica estremamente robusta, con grado di protezione IP65.



SELESTA INGEGNERIA S.P.A.
(+39) 010 6029229
www.seling.it

DOR50 per un controllo intelligente degli accessi

Per la realizzazione di sistemi per il controllo accessi snelli e flessibili, Selesta Ingegneria presenta DOR50, dispositivo intelligente che può essere collegato direttamente alla LAN Aziendale.

DOR50 è un terminale estremamente versatile, compatibile con le tecnologie di lettura più diffuse: magnetico, ottico, 125Khz, HID, Legic, ISO (14443A - 1444B - 15693).

L'apparato integra una sofisticata applicazione configurabile, che permette di attivare le più comuni funzionalità tipiche del controllo accessi, utilizzando DOR50 come un vero e proprio terminale.

DOR50 può essere configurato attraverso l'apposito software di controllo oppure operando direttamente dal terminale tramite l'interfaccia web in dotazione.

La tastiera per l'introduzione di PIN, il display ad alta leggibilità per la consultazione di messaggi di servizio e le tante features opzionali (dispositivo antimissione, calotta di protezione per esterni, remotizzazione dei contatti) rendono questo terminale uno strumento estremamente duttile ed efficace per numerose soluzioni di controllo degli accessi.



SILENTRON
(+39) 011 7732506
www.silentron.com



SILENTRON
(+39) 011 7732506
www.silentron.com



VIDICORE GMBH
(+49) 2433 970-370
www.rivatech.de

Il Sistema di allarme via cavo SIL-BUS si aggiorna

Il sistema permette la realizzazione di impianti da 1 a oltre 120 rivelatori via Can-Bus e via cavo standard, su linee bilanciate, con possibilità di espansioni via radio, attraverso due modelli di centrale: una in ABS con alimentazione fino a 1,2Ah e batterie interne fino a 14Ah, per i sistemi più piccoli; l'altra in metallo, con alimentazione fino a 4Ah e batterie interne fino a 48Ah, per sistemi industriali e commerciali.

Le principali innovazioni Sil-Bus sono:

- 1) Lettore TAG da incasso via Bus: consente di posizionare punti di manovra in qualunque area raggiunta dal cavo bus ed è compatibile con i moduli Ethernet.
- 2) Telegestione via GPRS: attraverso un PC l'installatore può gestire la centrale in tutte le sue funzioni, fino alla regolazione dei parametri di sensibilità dei rivelatori PIR e Dual-Tech dedicati.
- 3) APP per smartphone: l'utente può disporre immediatamente sul proprio smartphone o Tablet di tutte le funzioni di comando e controllo della centrale e delle sue espansioni domotiche.
- 4) Scheda TVCC: consente di controllare 4 telecamere via cavo, con o senza DVR. In caso di allarme, la scheda preleva alcuni fotogrammi e li trasmette all'utente e/o alla vigilanza sotto forma di MMS, rendendo visione dell'evento in tempo reale.
- 5) Upgrade delle centrali: un apposito programma fornito gratuitamente da Silentron permette a tutti gli installatori di aggiornare e implementare localmente via PC le centrali installate.

Silentron presenta I rivelatore Wireless a Doppia Tecnologia

È un rivelatore a doppia tecnologia (PIR = passive infra-red detector + MW = microwave doppler detector) concepito per segnalare l'avvicinamento di un bersaglio umano o simile in movimento in aree esterne. La rilevazione è data da un sensore piroelettrico, sempre in funzione, che attiva la parte MW in caso di intrusione: la conferma Doppler dell'esistenza di una massa in movimento genera lo stato di allarme. L'area di protezione prevede un fascio centrale di oltre 20m e una serie di 4+4 fasci laterali efficaci fino a circa 10m per una apertura di 70°. Le diverse regolazioni e funzioni attuabili in fase di programmazione (sensibilità, compensazione di temperatura e conteggio impulsi PIR, sensibilità ed integrazione MW), unite ad un corretto posizionamento, fanno di Silent L.R. DualTech una soluzione pratica ed efficace, completamente wireless. A questi rivelatori, già molto stabili per effetto della combinazione AND di infrarosso e radar, è stata aggiunta la possibilità di trasmettere il secondo allarme con un codice differente dal primo: questo consente di utilizzare la funzione AND prevista nelle centrali Silentron HT con un solo rivelatore, generando un allarme solo a seguito di due movimenti rilevati in successione. Installando opportunamente il rivelatore a protezione di un'area esterna che richieda all'intruso una certa permanenza in zona per portare a termine la manomissione si ottiene una ulteriore, drastica riduzione delle probabilità di allarme improprio.

PTZ Speed Dome RC4100-2212-36 di RIVA

La nuova PTZ Speed Dome RC4100-2212-36 di Riva è una telecamera IP ad alte prestazioni con compressione H.264 e offre una risoluzione 25/30 fps@D1 con supporto per 2 canali audio.

Dome è dotata come standard di analisi video intelligente con riposizionamento automatico PTZ e funzione Object Tracking (VCA follow IP). Grazie alla tecnologia VCA, sono disponibili ulteriori filtri VCA per soddisfare qualsiasi esigenza individuale.

La Dome PTZ con zoom ottico 36x e zoom digitale 12x controlla la velocità di pan/tilt. Contiene un filtro meccanico IR-cut che la rende ideale per l'utilizzo di giorno e di notte. Inoltre, la PTZ Dome garantisce un'elevata precisione di sistema e include funzioni quali 165 preset programmabili, 8 sequenze programmabili e 8 zone di privacy. Grazie alla tecnologia Stealth Spin®, la PTZ Dome RC4100 di RIVA è una delle telecamere più silenziose al mondo. Assieme all'involucro esterno, dotato di ventola e riscaldamento, è ideale per applicazioni esterne a temperature tra -40 °C e +50 °C.

Mose: il miglior deterrente per gli ambienti più ricercati



L'evoluzione della sicurezza porta il nome di Mose, la sirena d'allarme per uso esterno di Venitem che offre prestazioni uniche. Qualità e performance messe a punto dai migliori specialisti del settore per garantire una protezione totale.

Il nuovissimo ed esclusivo sistema di illuminazione a LED, brevettato da Venitem, è in grado di rendere Mose un sofisticato dispositivo antintrusione, deterrente infallibile, ma anche elegante lampada da esterno.

Disponibile anche in versione vocale, Mose dispone di una scheda audio di altissima qualità, con convertitore digitale analogico ad alta linearità, che la rende la migliore sirena "parlante" del settore.

I suoi due ingressi audio, con due messaggi pre-registrati e uno libero ciascuno, permettono di registrare messaggi di allarme legati al perimetrale, o all'intrusione

antifurto e al perimetrale, o all'intrusione TVCC, oltre ai messaggi liberi, in modo da localizzare l'allarme in modo estremamente rapido e semplice.

Mose è quindi in grado di rispondere a qualsiasi esigenza di sicurezza. Protegge dall'intrusione, illumina la zona interessata con il suo innovativo sistema di LED e grazie a un performante segnale vocale, allerta l'intruso.

Mose è autoalimentata e autoprotetta, dotata di un sofisticato circuito a microprocessore in grado di soddisfare qualsiasi

esigenza prestazionale, doppio tamper reed magnetico anti-apertura e anti-strappo, sistema anti-shock e antischiama

brevettato a doppia tecnologia contro i falsi allarmi, esclusivo dispositivo antiperforazione, conteggio allarmi, memoria

lampeggiante, test periodico della batteria e molte altre funzioni. Il sistema di collaudo è computerizzato e i circuiti elettronici sono tropicalizzati in resina ad immersione.

La sirena Mose è completamente personalizzabile con colorazioni e loghi studiati appositamente per ciascun cliente. Per Mose, Venitem abbina agli originali colori di serie delle finiture speciali, i colori "Tech", e materiali d'avanguardia, come la fibra di carbonio, per un prodotto che arreda, protegge, stupisce.

CONTATTI

Venitem

(+39) 041 5740374

www.venitem.com/

essecome

n. 12 dicembre 2012
ISSN: 0394-8625

XXXII ANNO

Mensile fondato da Paolo Tura

Direttore responsabile
Cristina Carminati

Coordinamento editoriale
Raffaello Juvara
editor@securindex.com

Redazione
Cristina Carminati - Raffaello Juvara

Hanno collaborato a questo numero
Bruno Fazzini - Elisabetta Fogazzaro - Daniele Gombi -
Marta Gottardi - Lorenzo P. Luini - Andrea Moneta

Segreteria di redazione
segreteria@securindex.com

Grafica / impaginazione
ePubblica
www.epubblica.com

Ufficio estero
international@securindex.com

Pubblicità
marketing@securindex.com

Abbonamenti
abbonamenti@securindex.com

Editore
Edis Srl
Via Caboto, 18 - San Martino Buonalbergo (VR)

Realizzazione
Secman Srl
Verona - c.so Porta Nuova, 11
Milano - Via Keplero, 38
tel. 02/36757931 - fax 02/36757944

Iscrizione al ROC
Secman srl è iscritta al ROC (Registro Operatori della
Comunicazione) al n. 22892 del 26/10/2012

Registrazione
Tribunale di Bologna al n° 4864-26
Gennaio 1981

Stampa
Grafiche Antiga Spa
Via delle Industrie, 1 | - 31035 Crocetta del Montello (TV)
tel. +39 0423 6388 - fax +39 0423 638900
info@graficheantiga.it

A.N.E.S.
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA



CONFINDUSTRIA

Testata volontariamente sottoposta a certificazione
di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento
CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica



Per il periodo 1/1/2011 - 31/12/2011
Periodicità: mensile
Tiratura media n. 6.013
Diffusione media n. 5.992
Certificato CSST n. 2011-2266 del 27 febbraio 2012
Società di revisione: PKF Italia

CASAMIASICURA.it

COME CONTATTARCI

info@casamiasicura.it

PROMOZIONE E PUBBLICITÀ

marketing@casamiasicura.it

PRIVACY (BANCHE DATI)

Il responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è il Direttore Responsabile di Essecome, a cui ci si può rivolgere per tutti i diritti previsti dal D.Lgs 196/03.

I nostri Partner

ABB	www.abb.it	42-45, 92
ARECONT	www.arecontvision.com	54-55
ASSIV	www.assiv.it	86-87
ASSOVALORI	www.assovalori.it	88-89
AVS	www.avselectronics.com	3
BETACAVI	www.betacavi.it	II COP, 56-57
CIAS	www.cias.it	46
CITEL	www.citel.it	46-49, 93
DIAS	www.dias.it	92
DIGITRONICA	www.digitronica.eu	34-35
DRUMM	www.geminy.info	29
FLIR	www.flir.com	15
FRACARRO	www.fracarro.it	64-65
GRUPPO DAB	www.gruppodab.it	69
GUNNEBO	www.gunnebo.it	66-67
HESA	www.hesa.it	92
IMS	www.imsresearch.com	12-13
ISAF	www.isaffuari.com	31
KABA	www.kaba.it	63
MARSS	www.marss.eu	I COP, 7
MILESTONE	www.milestonesys.com	36-39
OSSIF	www.ossif.it	18-21, 76-78
POLARIS	www.polaris.it	14-17
RISCO	www.riscogroup.it	40-41
SAET	www.saetitalia.it	93, 94, IV COP
SECURITY EXPO	www.securityexpo.roma.it	III COP
SELESTA	www.seling.it	94
SERVICE RED	www.servicered.it	50-51
SICURIT	www.sicurit.it	11, 58-59
SILENTRON	www.silentron.com	95
T-SEC	www.tsec.it	60-62
UMBRA CONTROL	www.umbracontrol.it	52-53
VENITEM	www.venitem.com	79, 96
VIDICORE	www.rivatech.de	33, 95

SECURITY EXPO

SALONE DELLA SICUREZZA - CASA, PERSONA E LAVORO

4^a EDIZIONE

22-24 marzo 2013

Palazzo dei Congressi - Eur (Roma)



SICUREZZA PASSIVA

CANCELLI E GRATE
CASSEFORTI
PORTE BLINDATE
SERRAMENTI E
INFISSI BLINDATI
SERRATURE DI SICUREZZA
VETRI DI SICUREZZA

SICUREZZA PERSONALE

ABITI DA LAVORO
CORSI PROFESSIONALI
MEZZI DI PROTEZIONE
SEGNALETICA DI SICUREZZA
DIFESA PERSONALE
TELEASSISTENZA
TELESOCCORSO

SICUREZZA ELETTRONICA

ANTIFURTI/ALLARMI
CENTRALI D'ALLARME
CITOFONI
DISPOSITIVI ACUSTICI
DOMOTICA E AUTOMAZIONI
T.V. C.C.
CONTROLLO ACCESSI

SICUREZZA SERVIZI

ANTINCENDIO
ASSICURAZIONI
AGENZIE INVESTIGATIVE
BONIFICHE AMBIENTALI
SCUOLE CINOFILE
ENTI E ISTITUZIONI
RIVISTE DI SETTORE

SICUREZZA INFORMATICA

ANTIVIRUS
ANTISPAMMING
BACKUP
FIRME ELETTRONICHE
PROTEZIONE DATI
SICUREZZA INTERNET
SMART CARD

MERCATO

Così intesa la sicurezza - Security e Safety - apre nuove prospettive al mercato. Un mercato di dimensioni enormi rivolto alla casa, alla famiglia, al luogo di lavoro: ciascuno con i propri bisogni di sicurezza: per la casa antifurto, sistemi passivi e sempre più tecnologia per la sua automatizzazione e per il monitoraggio degli impianti; per il lavoro, indumenti, strumentazioni e protezioni; per la persona, sanità, prevenzione e previdenza.

10.000
VISITATORI

SICUREZZA

La sicurezza, da quella personale a quella della casa e del lavoro, della famiglia, della salute ecc., ha acquistato in questi ultimi tempi un'importanza sempre maggiore, correlata alla crescita culturale e civile della nostra società che pone come obiettivo la qualità della vita, che può ben dirsi l'altra faccia del concetto di sicurezza.

+ QUALITÀ
VITA

UTENTE FINALE

Il principale soggetto di questo mercato emergente è l'utente finale che sempre più spende ed investe per garantire a sé ed ai suoi familiari sicurezza e serenità come dimostrano gli ultimi dati di ricerca che indicano un aumento di oltre il 20% per spese legate alla sicurezza, alla salute ed alla prevenzione.

+ 20%



ROMAFIERE srl

Via Topino, 15 - 00199 Roma - Tel. +39.06.85.35.54.54 - Fax+39.06.85.35.51.53
www.securityexpo.roma.it - info@securityexpo.roma.it

SICUREZZA TOTALE A 360°



SISTEMA MIRUS MULTIFUNZIONE
CENTRALIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE IMPIANTI
CONTROLLO ACCESSI - CONTROLLO TECNOLOGICO - MODULARITA'

L'ELENCO DEI CONCESSIONARI SAET IN ITALIA

- | | | | |
|----------------------------------|-------------------|---------------------------------|------------------|
| • BERGAMO: S.C. SECURITY CENTER | TEL. 035.244728 | • MILANO: CRS | TEL. 02.9762052 |
| • BOLOGNA: SAET BOLOGNA | TEL. 051.520701 | • MODENA: MODENA ANTIFURTO | TEL. 059.222999 |
| • BOLZANO: THEOREMA | TEL. 0471.811343 | • NAPOLI: SECURITY NAPOLI | TEL. 081.5920014 |
| • BRESCIA: LAIS | TEL. 030.3540419 | • PADOVA: SITEL SISTEMI | TEL. 049.8074945 |
| • CAGLIARI: ITALTEC | TEL. 070.912395 | • PALERMO: SAET SICILIA | TEL. 091.6884191 |
| • CREMONA: DISAITALIA SISTEMI | TEL. 0372.838720 | • PERUGIA: S.D.S. | TEL. 075.8989292 |
| • CROTONE: DIELETTA | TEL. 0962.902370 | • PESCARA: LOGIKEY | TEL. 085.4225213 |
| • CUNEO: COBER | TEL. 0172.693867 | • POTENZA: GENOVESE ROCCHINA | TEL. 0971.35659 |
| • FROSINONE: P.B.SYSTEM | TEL. 0775.270323 | • REGGIO EMILIA: CENTRO ALLARMI | TEL. 0522.322304 |
| • GENOVA: ELETTRODINAMICA | TEL. 010.84660011 | • RIETI: SECUTRON | TEL. 0746.689053 |
| • GENOVA: SICURCONTROL | TEL. 010.8380110 | • RIMINI: 3 G ELETTRONICA | TEL. 0541.778605 |
| • LECCE: A.T.S. ELETTRONICA | TEL. 0832.332884 | • ROMA: SAET | TEL. 06.24402002 |
| • LIVORNO: FLASHNET | TEL. 0586.426899 | • ROMA: ANTARES | TEL. 06.39375658 |
| • MANTOVA: ALGOR ELETTRONICA | TEL. 0376.48246 | • SALERNO: SALERNO KONTROL | TEL. 089.772070 |
| • MESSINA: MEGA SISTEM | TEL. 090.7381062 | • TORINO: AXIOMA | TEL. 011.3096941 |
| • MESSINA: INGEGNERIA AMBIENTALE | TEL. 090.9392041 | • TORINO: G.P.M. | TEL. 011.3358127 |
| • MILANO: SAET MILANO | TEL. 02.2440294 | • TREVISO: SECURITY CENTER | TEL. 0422.305511 |
| • MILANO: TECNOESSE | TEL. 02.3491321 | • VICENZA: ELPRO I.C.A. | TEL. 044.501294 |

SAET ITALIA S.p.A. SISTEMI DI SICUREZZA E CONTROLLO

Sede legale: Via F. Paciotti, 30 - 00176 Roma - Sede operativa: Viale Filarete, 122/128 - 00176 Roma

Tel. 06.24.40.20.08 - Fax 06.24.40.69.99 - www.saetitalia.it - saetitalia@saetspa.it