

Soluzioni di Sicurezza Intelligenti

INT-TSI



SPUDORATA

Li Vuoi Certificati?



DOA FJ/CPD

Pannello segnalazione
allarme incendio certificato

EN 54-3

0051 - CPD - 0384



AVD FJ/CPD

Pannello segnalazione
allarme incendio certificato

EN 54-3

0051 - CPD - 0383

ECCOLI!



Via Bologna, 114 - 20831 SEREGNO (MB) ITALIA - Tel. +39 0362 347493
Fax +39 0362 759522 - info@avotec.it - www.avotec.it

Sistema di gestione per
la qualità certificato
ISO 9001:2008



HIKVISION



VISIONE A 360° GIORNO E NOTTE TUTTO SOTTO CONTROLLO

Le Speed Dome con illuminatori IR integrati sono un prodotto strategico per applicazioni di grande estensione, come aree cittadine, aeroporti, porti, basi militari, parchi pubblici ed infrastrutture critiche dove è necessario sorvegliare di giorno e di notte.

Le Speed Dome IR di Hikvision, disponibili nelle versioni Analogiche e IP, uniscono ai loro video perfetti per la nitidezza delle immagini le straordinarie prestazioni nell'oscurità, e sono la scelta ideale per i Professionisti della Sicurezza!

SONO ANCHE DISPONIBILI



NVR



NVR Ibridi



DVR



Video Server



Speed Dome



Telecamera

HIKVISION ITALY

Via Abruzzo 12, Z.I. San Giacomo, 31029 Vittorio Veneto - TV

Tel. +39 0438 6902, fax +39 0438 690299

www.hikvision.com - info.it@hikvision.com

First choice for Security Professional



NVX80

La tecnologia
più avanzata
per la massima
affidabilità

- Tripla tecnologia da esterno
- Funzione antistrisciamento e antimascheramento
- Protezione antirimozione e antiapertura
- Regolazione semplice e veloce tramite display a colori OLED
- Firmware aggiornabile per la massima efficacia nel tempo
- Portata metri 15x15



www.dias.it

dias
Sicurezza quotidiana.

Ideale:
elegante, compatto,
personalizzabile.

Perfetto:
robusto, sicuro,
facile da integrare.

Gradevole:
silenzioso, discreto,
anche per disabili.

...e il Servizio?
Flessibile, rapido,
affidabile.

In una parola:
SpeedStile

*il Varco per il controllo
degli accessi*

Soluzioni che creano valore

- CONTROLLO ACCESSI
- TRATTAMENTO DENARO
- SICUREZZA FISICA
- SICUREZZA ELETTRONICA

www.gunnebo.it



GUNNEBO
For a safer world®

Responsabilità e corresponsabilità degli installatori, parliamone

Il 21 marzo scorso, un gioielliere è stato ucciso in un negozio in piano centro a Milano da un rapinatore, che è stato subito identificato grazie alle immagini registrate dalle telecamere installate nella strada e arrestato nel giro di pochissimi giorni. Un episodio di cronaca che conferma da un lato l'estrema utilità dei sistemi di videosorveglianza urbana, ma dall'altro solleva almeno due questioni molto serie, da approfondire e possibilmente risolvere, nell'interesse di tutta la filiera della sicurezza.

Prima questione: Il gioielliere sarebbe stato aggredito da una persona che aveva lavorato alle dipendenze della ditta che aveva fornito l'impianto di videosorveglianza fino al licenziamento, avvenuto non molto tempo prima della rapina. Secondo le ricostruzioni di stampa, il gioielliere avrebbe fatto entrare in negozio l'aggressore che si era presentato dicendo di dover verificare l'impianto che gli aveva installato, non sapendo che quella persona non lavorava più alle dipendenze della ditta. Allo stato attuale, non esiste alcuna normativa che imponga agli installatori di programmare gli interventi di manutenzione né di comunicare ai clienti l'inizio o la cessazione del rapporto di lavoro dei propri dipendenti, salvo procedure attivate dai clienti stessi – di solito banche, PA e grandi aziende, di certo non da privati o da piccole aziende.

Seconda questione: è stato accertato che il presunto assassino aveva accumulato precedenti penali di vario tipo, prima di venire assunto dalla ditta che lo ha poi mandato a lavorare sugli impianti di allarme dei propri clienti, fra i quali la sciagurata gioielleria in via dell'Orso.

È abbastanza evidente che il datore di lavoro che lo aveva assunto non poteva conoscere questi precedenti, dato che: a) è vietato assumere informazioni sui lavoratori, sia in fase di assunzione che durante il rapporto di lavoro; b) non esiste, allo stato, alcuna norma che stabilisca i requisiti soggettivi minimi di natura penale da richiedere, da parte di un'Autorità di controllo, a chi installa impianti di allarme presso i clienti.

Una situazione paradossale, che vede gli installatori/datori di lavoro nell'impossibilità di sapere se i propri dipendenti – del cui operato possono dover rispondere nei confronti dei propri clienti – abbiano o meno precedenti penali, per di più sotto il tiro di un'opinione pubblica propensa a generalizzare. Quante volte è capitato di sentir dire «non metto l'impianto di allarme perché, tanto, sono poi loro a venire a rubare»?

Al gioielliere di via dell'Orso è andata molto peggio ma, al di là del singolo episodio, tutti sanno che colui che installa un impianto di allarme riceve, anche non volendo, informazioni molto delicate: la configurazione del sito, i punti dove sono conservati i valori e le loro caratteristiche, la funzionalità dell'impianto installato e dei componenti, i suoi lati deboli, le modalità di utilizzo da parte del cliente, etc. Di certo ha molte più informazioni sensibili, per esempio, delle guardie giurate che devono poi gestire l'impianto, se il cliente si collega a un istituto di vigilanza; quelle guardie che, per venire assunte, devono esibire certificato penale e carichi pendenti, oltre all'attestazione del possesso dei requisiti formativi richiesti dalla legge. Se perfino agli steward addetti alla sicurezza negli stadi con rapporto di lavoro interinale vengono richiesti i requisiti soggettivi minimi previsti dal TULPS del 1931 per le autorizzazioni di polizia, è possibile che colui che progetta un sistema di sicurezza, lo installa e gli fa la manutenzione non debba dimostrare di essere almeno senza precedenti penali?

Anche a seguito della più recente giurisprudenza civile di Cassazione si parla molto, in questo periodo, della responsabilità civile degli installatori, e l'allegato K della Norma Cei 79 -3 affronta il problema solo dalla parte delle "buone pratiche" in campo tecnico. A salvaguardia della categoria, sarebbe il caso di esaminare il problema anche dal punto di vista dei requisiti soggettivi degli installatori, sollecitando a tale scopo una normativa specifica a chi di dovere. È un aspetto non irrilevante di sicurezza pubblica, visto quanto è successo a Milano il 21 marzo scorso.

Rapina di Milano, la parola alle associazioni

a cura di Cristina Isabella Carminati

A seguito della rapina di Milano con l'uccisione del gioielliere molte testate giornalistiche hanno sottolineato il fatto che il presunto assassino avesse lavorato alle dipendenze delle ditte che aveva installato l'impianto di videosorveglianza nella gioielleria, creando un serio problema di immagine per l'intera categoria agli occhi dell'opinione pubblica.

ESSECOME ha chiesto ai presidenti delle associazioni nazionali che rappresentano la categoria - Aldo Coronati, presidente di AIPS, e Rosario Romano, presidente di ANIE Sicurezza - di rilasciare una dichiarazione in merito, al fine precipuo di indicare agli operatori una linea per la comunicazione verso i terzi, in particolare verso i clienti.

Aldo Coronati ci ha detto: «La notizia di cronaca apparsa su tutti i giornali, "Gioielliere ucciso, arrestato l'installatore del sistema di sicurezza", porta all'attenzione i temi importantissimi per i quali si batte continuamente l'Associazione che mi onoro di rappresentare: AIPS Associazione Installatori Professionali di Sicurezza. Oltre alla professionalità che deve caratterizzare gli operatori di questo settore, infatti, non devono passare in secondo ordine la serietà, l'etica e le responsabilità sia dei titolari delle aziende che dei loro collaboratori. È in quest'ottica che tutti gli installatori seri e responsabili pongono in essere adeguate misure di tutela nell'interesse precipuo della salvaguardia dei propri clienti attraverso l'accurata selezione del personale e una idonea copertura assicurativa. Certo è che tutte le precauzioni possibili, le regole, le stesse leggi potranno risultare inefficaci nei casi, come quello citato, in cui la follia di un gesto inconsulto superi ogni preventivo controllo».

Rosario Romano ha dichiarato: «È un gravissimo episodio, che impone diverse considerazioni. Innanzitutto di pietà nei confronti della persona uccisa, al di sopra di qualsiasi altro argomento.

La seconda è rivolta a un aspetto che non è stato evidenziato, con la giusta enfasi, da nessun giornalista di cronaca: l'identificazione quasi in tempo reale del presunto aggressore è stata resa possibile dai sistemi di videosorveglianza ambientale installati lungo il percorso compiuto dalla persona in fuga, dopo essere uscita dal negozio della vittima. Un contributo fondamentale per la brillante e rapidissima conclusione dell'attività investigativa, offerto dalle tecnologie utilizzate e dalle competenze degli installatori, che confermano l'utilità anche ai fini di pubblica sicurezza della filiera di prodotti e di competenze che si ritrovano nell'Associazione che rappresento.

La terza è ovviamente quella derivante dal rapporto di lavoro - che peraltro risulta fosse cessato tempo prima - del presunto assassino con l'installatore dell'impianto di sicurezza del gioielliere. Un problema che ANIE Sicurezza ritiene da sempre debba venire affrontato in via preventiva.

Le aziende nel selezionare i lavoratori devono verificarne le capacità professionali e i requisiti etici e morali. Al di là dell'episodio specifico, in generale i cittadini e le imprese che richiedono servizi e impianti devono verificare che le aziende scelte siano in regola con le leggi e i regolamenti. Che abbiano una storia aziendale certa e referenze verificabili.

Infine le leggi e i regolamenti che disciplinano il settore sono sicuramente migliorabili. Ritengo però che la loro completa applicazione, unitamente al buon senso, darebbe una grossa mano nella selezione del fornitore di servizi e impianti».

IMQ. Prove, ispezioni, certificazioni.

LA QUALITÀ DELLA TUA AZIENDA MERITA DI PIÙ DI UNA SEMPLICE CERTIFICAZIONE.



La qualità è da sempre un segno distintivo delle aziende. Oggi, ancor di più, certificare la qualità di un'azienda o di un prodotto significa credere nel proprio impegno, e tendere un ponte verso il futuro. Perché la qualità è un valore più forte del tempo.

Utilizza il QR Code e un esperto IMQ ti contatterà!

www.imq.it

 **IMQ** 
ISTITUTO ITALIANO DEL MARCHIO DI QUALITÀ

UN VALORE CHE VA OLTRE IL TEMPO.

News

- 10** **INTERVISTA**
Export della sicurezza: la visione di ANIE...
- 11** **SENTENZA**
Tribunale di Milano
- 13** **INTERVISTA**
... e di ANIE sicurezza
- 16** **TALK SHOW**
Sicurezza della donna, sicurezza della società
- 18** **EVENTI**
Adesso vi spiego cosa sarà MPOP Italia 2013
- 22** **CULTURA**
Condividere per proteggere la cultura
- 24** **EVENTI**
Sicurezza nei luoghi ad alta frequentazione, l'integrazione obbligata

Technologies

- 27** **AZIENDE**
Avigilon, le strategie di un successo
- 29** **TECNOLOGIE**
PSIM, la crescita di una conoscenza
- 30** **TECNOLOGIE**
PSIM, come aiutare l'utente a non fare confusione - 2
- 32** **TECNOLOGIE**
Il vero valore dello PSIM è nei guadagni marginali
- 34** **TECNOLOGIE**
Videosorveglianza IP wireless, lo stato dell'arte

- 38** **SCENARI**
Sicurezza fisica e cyber security per le infrastrutture critiche
- 41** **AZIENDE**
Termocamere, il futuro della videosorveglianza
- 44** **ZOOM PRODOTTO**
Flir: l'uso dell'Infrarosso per il rilevamento di una temperatura corporea elevata
- 47** **AZIENDE**
Venitem, alfiere del made in Italy della sicurezza
- 50** **ZOOM PRODOTTO**
Kaba nelle aerostazioni: garanzia di sicurezza, comfort ed efficienza
- 52** **AZIENDE**
Pubblica Amministrazione, un mercato da rivalutare?
- 54** **AZIENDE**
Dall'analogico all'IP, l'importanza del cablaggio
- 56** **ZOOM PRODOTTO**
OnE, il numero uno dei sensori digitali di AVS ELECTRONICS



CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

Goods

- 58** **TALK SHOW**
Sicurezza integrata per gli esercizi commerciali a rischio
- 62** **CASE HISTORY**
D-Link monitora la flotta con telecamere, sensori perimetrali e allarmi varchi

Money

- 65** **SCENARI**
Banche: meno sportelli, meno dipendenti, più tecnologia
- 67** **AZIENDE**
I vantaggi dell'IP, secondo AXIS

Safety

- 69** **AZIENDE**
L'importanza della certificazione secondo Cooper CSA

Security Services

- 72** **AZIENDE**
Con SAVV la vigilanza diventa over IP
- 76** **TALK SHOW**
La certificazione nella vigilanza privata: obbligo o opportunità?

Fiere

- 78** Security Expo, un bel ritorno
- 80** IFSEC 2013 - 2014, da Birmingham a Londra
- 82** Grandi promesse per la sicurezza sul Bosforo
- 86** Sicherheits Expo, Baviera e non solo
- 88** A Genova il polo europeo della Community Protection con CPEXPO

REDAZIONALI TECNOLOGIE
91-92-93-94

in copertina...



La tastiera INT-TSI è la soluzione perfetta per il controllo e il funzionamento dei sistemi di allarme e domotica basati su centrali INTEGRA. Consente all'installatore di personalizzare l'interfaccia grafica dei vari utenti, rendendola a seconda dei casi più o meno semplice, posizionando sullo schermo immagini, testi, widget e pulsanti in grado di realizzare funzioni anche molto complesse come l'attivazione di scenari luminosi, il movimento delle tapparelle e il controllo del sistema di condizionamento e/o riscaldamento dell'aria. Naturalmente può anche essere configurata per simulare una tastiera LCD tradizionale. Al suo interno la INT-TSI contiene componenti tecnologicamente avanzati quali un processore Cortex-A8 con clock a 800 MHz, uno slot Micro SD e una porta Ethernet. Il display touch 7" con retroilluminazione LED garantisce un'alta efficienza energetica. Il funzionamento dell'intero dispositivo è basato sull'ultima versione del sistema operativo Windows CE al fine di gestire le apparecchiature a funzionamento continuo. Oltre alla completa gestione del sistema di allarme e delle funzioni di automazione, INT-TSI offre la possibilità di visualizzare stream video da qualsiasi telecamera IP. Questa funzione la rende il dispositivo ideale per la perfetta integrazione tra sistema di sicurezza e videosorveglianza.

Export della sicurezza: la visione di ANIE...

*a colloquio con Claudio Andrea Gemme – Presidente ANIE
a cura della Redazione*



ANIE rappresenta uno dei comparti dell'industria italiana che sta reggendo alla caduta della domanda interna grazie alla quota di export realizzata dalle aziende dei diversi segmenti. Quali sono i supporti che la Federazione mette a disposizione dei suoi associati a sostegno delle esportazioni?

Anie mette a disposizione dei soci un servizio di in-

ternazionalizzazione, che supporta le aziende socie in tutte le loro attività all'estero. Tra le altre cose permette un collegamento costante con gli Uffici commerciali delle Ambasciate e con le sedi locali dell'Agenzia ICE, organizza focus sulle aree di maggiore interesse con dati e approfondimenti economici e di politica commerciale, fornisce schede Pae-

IL TRIBUNALE DI MILANO
Sezione specializzata in materia di impresa
Procedimento R.G. n. 82492/2009

tra Hesa s.p.a. contro Politec s.r.l.
[omissis]

P.Q.M.

Il Tribunale, definitivamente pronunciando sulle domande proposte con atto di citazione notificato il 9/11/09 dalla s.p.a. HESA nei confronti di Politec s.r.l., ogni altra domanda ed eccezione disattesa,

- A) accerta che il prodotto commercializzato dall'attrice, denominato colonne "Serie 6000", non costituisce contraffazione del Brevetto Europeo n. 1005004, di titolarità della convenuta;
- B) rigetta le domande riconvenzionali proposte dalla convenuta;
- C) accerta che la condotta tenuta da Politec a partire dalla denuncia penale in data 18/3/06, costituisce atto di concorrenza sleale ai danni di Hesa s.p.a.;
- D) condanna la convenuta a risarcire il danno emergente come sopra liquidato in euro 25.732,50, da rivalutarsi secondo gli indici ISTAT F.O.I. (famiglie - impiegati - operai) dalla data degli esborsi alla data pubblicazione della presente sentenza, oltre interessi legali in relazione agli anni oggetto di controversia, sulla somma progressivamente, anno per anno, rivalutata al novembre 2008 fino ad oggi, oltre agli interessi legali sulla somma capitale rivalutata ad oggi, dalla pubblicazione al saldo effettivo;
- E) condanna la convenuta a risarcire il danno da violazione della reputazione commerciale, come sopra liquidati in euro 50.000,00, in moneta attuale, su cui decorreranno gli interessi legali dalla pubblicazione della sentenza al saldo;
- F) ordina la pubblicazione del dispositivo della presente sentenza sulle riviste di settore "Anti-furto", "Sicurezza" ed "Essecome", a cura dell'attrice ed a spese della convenuta;
- G) condanna la convenuta Politec a rifondere le spese di lite ad Hesa s.p.a., nella misura sopra liquidata -ex DM 20/7/12 n. 140- in euro 9.750,00, oltre accessori di legge;
- H) pone a carico definitivo della convenuta le spese di CTU.

Così deciso in Milano, Camera di Consiglio del 17/1/13.

Il Presidente est.



se dettagliate sui principali mercati di interesse e accompagna le aziende nelle principali fiere di settore nei Paesi esteri. L'internazionalizzazione, insieme all'innovazione tecnologica, è diventata una esigenza per la sopravvivenza delle aziende stesse, è una svolta imprescindibile, come dimostrano tutti i numeri.

Tuttavia, sarebbe un errore sostenere la sola attività all'estero. Possiamo essere forti e competitivi fuori casa, solo se lo siamo anche a livello nazionale. Per questo Anie affianca il lavoro quotidiano delle imprese socie, portando le loro istanze a livello degli stakeholder affinché le decisioni prese siano a sostegno e non contro l'industria, come purtroppo spesso è accaduto.

ANIE raggruppa aziende in possesso di competenze e esperienze di prim'ordine, system integrator in grado di realizzare soluzioni di eccellenza a livello mondiale, che faticano a competere per le grandi commesse internazionali per mancanza di credito. Quali soluzioni possono realisticamente venire messe a disposizione delle imprese, attraverso ANIE?

Fra le maggiori criticità che gli operatori della sicurezza e tutte le aziende Anie si trovano ad affrontare ci sono il difficile accesso al credito e il relativo

incremento dei tassi. La disponibilità di credito è essenziale in un comparto come quello della sicurezza che, nonostante la crisi, continua a mantenere alti gli investimenti in innovazione tecnologica e a rispondere a una esigenza, quella della sicurezza appunto, che i cittadini sentono come sempre più pressante. Continua a ripercuotersi negativamente sulla liquidità e sui margini aziendali anche il fenomeno dei ritardati pagamenti, mentre la crisi ha accentuato nel mercato della sicurezza fenomeni di downpricing, che non premiano la creazione di valore e l'attenzione alla qualità. Anie è impegnata ogni giorno su questi fronti, a livello nazionale ed europeo, con tavoli specifici attivati nei Ministeri competenti, presso la Commissione europea del Presidente Tajani e attraverso le organizzazioni europee di settore, come Orgalime e Euralarm. D'altro canto condividiamo e facciamo anche nostre le proposte molto concrete avanzate da Confindustria per dare liquidità all'economia (per esempio favorendo fiscalmente il reinvestimento degli utili nelle imprese), e per rilanciare in maniera seria gli investimenti sia privati che pubblici, per esempio attraverso l'introduzione di un credito di imposta strutturale sugli investimenti in ricerca e innovazione. Sosteniamo inoltre i contratti di Reti d'Impresa, nuova formula aggregativa, snella e dinamica, a sostegno delle imprese.

... e di ANIE sicurezza

*a colloquio con Rosario Romano, Presidente ANIE SICUREZZA
a cura della Redazione*

Nello scorso giugno Lei ha affermato ai nostri microfoni che l'industria italiana della sicurezza si distingue per le dimensioni medio-piccole delle imprese, che impedisce di fatto di far valere a livello internazionale le indiscusse capacità di realizzare soluzioni di avanguardia. La mancanza di fondi per la formazione e per la partecipazione alle gare internazionali era stata da Lei indicata come la principale difficoltà per incrementare le quote di fatturato realizzato all'estero. La situazione attuale è ancora negli stessi termini? E quali iniziative ANIE SICUREZZA può mettere a disposizione, nell'ambito della strategia confederale?

Come già affermato nella precedente intervista,

il nostro comparto è formato soprattutto da PMI, spesso a bassa capitalizzazione, ma con grandi competenze nell'innovazione tecnologica in particolari nicchie di mercato in cui hanno saputo eccellere.

Anche se il confronto con le aziende cinesi, sul piano delle grandi produzioni, è praticamente perso in partenza, se si riuscisse a promuovere la sinergia tra le imprese, su progetti specifici, e a incoraggiare un processo di aggregazione, realizzando le reti di impresa, sarebbe possibile accedere a forme di finanziamento, irraggiungibili per le PMI che si muovono singolarmente, anche per lo sviluppo nei mercati dei Paesi emergenti.

Per le gare di appalto ANIE SICUREZZA invoca particolare rigore sui criteri di attribuzione delle Gare Na-



ANIE SICUREZZA
SICUREZZA E AUTOMAZIONE EDIFICI



zionali e Internazionali. Non facendo in questo modo il business rimarrebbe appannaggio di chi nasconde dietro la proposta del servizio a tutto tondo l'unico "espediente" vincente: il ribasso dei prezzi. Nella logica del prezzo più basso piuttosto che dell'offerta più vantaggiosa. Noi siamo contro queste politiche, da sempre. L'innovazione tecnologica e la capacità di proporre soluzioni d'avanguardia per un mercato sempre più consapevole e in continua crescita, ci portano a innalzare continuamente il livello culturale dei nostri operatori. Qui si inserisce il tassello fondamentale della formazione, da ANIE SICUREZZA promosso e sviluppato nei vari ambiti di azione all'interno del mondo della sicurezza. Formazione significa innovazione, cambio di mentalità, significa "saper fare" e sapersi proporre. Uno dei nostri obiettivi prioritari per questo 2013 rimane la crescita dei progetti formativi nati e concretizzatisi in ogni nostro Gruppo di Lavoro.

Il progetto di unificazione a livello comunitario delle normative di prodotto e degli schemi di certificazione per la sicurezza, lanciato dal Commissario UE Antonio Tajani la scorsa estate, ha il dichiarato scopo di stimolare la crescita delle aziende del settore, mediante fusioni e aggregazioni anche cross border. Ritieni che questa prospettiva rappresenti un'opportunità o una minaccia per le aziende italiane?

L'industria italiana gioca da sempre un ruolo preminente anche in ambito Europeo. ANIE SICUREZZA, in qualità di membro italiano di Euralarm, Associazione Europea dell'industria Security e Fire Safety, appoggia e promuove l'unificazione delle normative, concetto che ha già superato la fase di "progetto" per quanto riguarda le normative di prodotto (che sono per la quasi totalità EN, cioè European Standard), sia in ambito Security che in ambito Fire. Da qualche anno Euralarm lavora a un progetto di Standard Europeo anche nell'ambito delle professionalità del mondo della Sicurezza, ambito difficile, discusso e molto partecipato, nel quale ha trovato giusto spazio il lavoro di un Gruppo congiunto UNI/CEI che funge da controparte italiana al lavoro Europeo. Crediamo fortemente che la certificazione unica Europea sia fondamentale per due aspetti principali: la caduta "effettiva" delle barriere che verrebbe concretizzata con un Marchio Unico, consentendo alle imprese di vendere i propri prodotti in Europa, senza dover ricorrere a numerose certificazioni, e lo sviluppo dello stesso "Sistema Europa", in modo tale che esso si possa misurare - a parità di forze e possibilità - con altri Sistemi attualmente ben più collaudati, che da anni hanno adottato una certificazione unica (vedi Stati Uniti).

Avigilon ha individuato un uomo in questo



che è stato catturato



ed identificato grazie al suo



Nel frattempo, identificazione analogica



Solo le nostre soluzioni di videosorveglianza ad alta definizione sono in grado di raccontarti tutta la storia.

Identificazione rapida degli incidenti con tempi di risposta più rapidi grazie ai dettagli d'immagine di livello superiore che solo un sistema Avigilon end-to-end è in grado di fornirti. Guarda come Avigilon può aiutare la tua azienda alla pagina avigilon.com/casestudies

Le immagini mostrate sopra sono state catturate con una telecamera Avigilon Pro da 29 MP ad alta definizione (ad eccezione dell'immagine analogica).



AVIGILON
THE BEST EVIDENCE™

Gli eventi di Essecome

Sicurezza della donna, sicurezza della società

Roma, 24 marzo 2013

con la partecipazione di **Sabrina Bosello** (Percorsi senz'Età), **Gabrielle Fellus** (IKMF Italia), **Michela Flaborea** (Televita), **Elisabetta Fogazzaro** (Telefono Rosa), **Raffaella Zanè** (Gruppo Securitas)

LE CONCLUSIONI

- A. La sicurezza della donna – ma non soltanto - è la presa di coscienza dei pericoli fisici e emotivi percepiti, per poter trovare le risposte adeguate
- B. Si può e deve “fare sistema” tra informazione, formazione, assistenza, tecnologie e servizi; ma anche tra pubblico, privato e volontariato

Sicurezza è lo stato d'animo di “non paura”, la percezione di assenza di pericolo, qualunque esso sia: partendo da questa definizione di sicurezza coniata dal professor Enzo Spaltro in un'intervista rilasciata a Essecome nel 1993, ogni approccio al complesso, delicato e importantissimo tema della sicurezza della donna, paradigma delle categorie deboli della società moderna, deve porre al centro questa fondamentale componente emotiva per saper trovare le risposte adeguate alle paure soggettive. 120 donne uccise in Italia nel 2012 “perché don-

ne”, e già 15 nei primi due mesi del 2013: questi i crudi numeri che **Elisabetta Fogazzaro**, in rappresentanza di **Telefono Rosa**, ha ricordato per inquadrare nella giusta dimensione il problema della sicurezza della donna, che si manifesta in particolare all'interno dell'ambito familiare. Una situazione che genera problemi ulteriori di emersione, denuncia e soluzione che i call center delle associazioni possono intercettare, ma che richiedono azioni concrete a sostegno delle persone offese, in pericolo oppure a disagio, come ha sottolineato **Sabrina Bosello**, presidente dell'associazione **Percorsi senz'Età**, ricordando anche

l'incremento dei suicidi per problemi economici di questi ultimi mesi.

Interventi che possono venire attivati solamente da organismi specializzati, in grado di aggregare le competenze e le risorse delle strutture pubbliche con quelle private, in un connubio virtuoso che può produrre risultati tangibili e misurabili contro la paura e il disagio. Questa la testimonianza di **Michela Flaborea** alla guida di **Televita** di Trieste, importante operatore privato nel campo del tele-soccorso e della telemedicina, che fornisce anche tecnologie appositamente sviluppate per dare supporto alle persone inabili assistite a distanza: un esempio di domotica applicata e gestita, che avrà importanti sviluppi in una società sempre più anziana e più cablata.

Un modello di proposta ripreso da **Raffaella Zanè**, al vertice di **Securitas**, uno dei principali gruppi della vigilanza privata, che ha descritto l'apporto

che può dare un servizio di collegamento di un adeguato impianto di allarme con la centrale operativa di un istituto di vigilanza, in termini di sicurezza contro pericoli provenienti dall'esterno della casa ma anche dal suo interno, se necessario. La possibilità di intervenire direttamente sul posto con guardie giurate rende ancora più efficace la risposta in termini di sicurezza percepibile da parte degli utenti.

A completare la carrellata di testimonianze positive, **Gabrielle Fellus**, istruttrice di KRAV MAGA della scuola IKMF Italia, ha spiegato che l'apprendimento di tecniche di autodifesa tali da poter allontanare fisicamente un uomo violento, anche se dentro le mura di casa, è un'ipotesi più praticata di quanto possa sembrare, come dimostra la crescita delle iscrizioni di donne ai corsi della disciplina israeliana, che si sta verificando in tutta Italia.



Adesso vi spiego cosa sarà MPOP Italia 2013

conversazione con Maurizio Barbo, Milestone Italy Country Manager
a cura di Raffaello Juvara

MPOP 2013 viene proposto come un'esperienza dopo la quale "nulla sarà più come prima". Non sveliamo ora le sorprese, che devono rimanere tali e saranno certamente tante, ma l'idea di fondo puoi anticiparla ai lettori di Essecome, Maurizio?

Certamente non dirò nulla di cosa attenderà i partecipanti a MPOP 2013; posso soltanto assicurare che abbiamo fatto tutto il possibile e l'impossibile perché l'edizione 2013 rappresenti davvero una "pietra miliare" del cammino di Milestone in Italia nei rapporti con

tutti i suoi interlocutori. Al di là dei contenuti e degli eventi che riempiranno due giorni di piena kermesse, il nostro obiettivo è soprattutto condividere con tutti i nostri Partner e nuovi Clienti l'idea di Ecosistema Milestone, di farne percepire il significato come lo abbiamo inteso noi e, di conseguenza, farne apprezzare i vantaggi a tutti. In questo senso, ma non soltanto, possiamo affermare che "nulla sarà più come prima". Chi parteciperà a MPOP 2013 potrà capire che entrare a far parte dell'Ecosistema Milestone è in realtà un cambiamento di prospettiva nei rapporti.





think **BIGGER**

Milestone Partner Open Platform Days 2013

Nulla sarà come prima...

Bologna Italia - 29 e 30 maggio 2013

Smart Services
Cooperation Lab



www.consulentelegalevideosorveglianza.it

D-Link[®]
Building Networks for People

ELECTRONIC'S TIME[®]
OVUNQUE AL SICURO



RI
AUTOMAZIONE
&
INNOVAZIONE

EUKLIS
by GSG INTERNATIONAL



 fulltechnology


FURLAN


GazzoliEngineering

HIKVISION



Ma, quindi, cosa vuol dire “Ecosistema di Milestone”?

Vuol dire sentirsi parte di un gruppo, significa non sentirsi soli di fronte a ogni problema tecnico o di progettazione da risolvere, significa avere un gruppo di Aziende e Soluzioni, che affrontano il mercato con tranquillità. Un centro di ricerca e sviluppo si affianca oggi agli oltre 700 Partner MSP, che sviluppa su misura l'integrazione o la funzione richiesta. E in MPOP è il momento giusto non solo per vederla, ma per provarla in diretta.

Parliamo di formazione: in che modo Milestone la propone, per farla diventare uno dei punti centrali di aggregazione all'interno del suo Ecosistema?

Per poter utilizzare pienamente le straordinarie potenzialità dei prodotti Milestone bisogna conoscerli a fondo, e questo è possibile per tutti i nostri Clienti usufruendo delle proposte formative. Proposte che si offrono a vari livelli, dal principiante del mondo IP al più esperto operatore, che quest'anno ha trovato la nuova Certificazione EXPERT.



Abbiamo apposta previsto Classi di Certificazione per diversi livelli, i giorni precedenti l'MPOP, in modo da offrire formazione anche con delle agevolazioni, aiutando i partecipanti stessi ad assistere a una full immersion con l'MPOP incluso. MPOP poi prevede 12 classi di formazione in un unico giorno sotto il titolo di: IL GIRO DELL'ECOSISTEMA IN UN GIORNO.

Quando, la sera del 30 maggio, l'ultimo avrà chiuso la porta di MPOP 2013, come farete a tenere aperto il canale di comunicazione che dovrà unire tutti gli "abitanti" dell'Ecosistema

Milestone fino alla prossima edizione?

In realtà MPOP inizia un percorso nuovo proprio dai giorni dell'evento, e quindi non si concluderà la sera del 30 maggio, ma continuerà in forma diversa. Abbiamo intenzione di accelerare per aiutare il mercato e i nostri Partner, con la condivisione di varie iniziative che vedranno interessate tutte le città d'Italia, portando sempre in prima linea chi studia, sviluppa e fa crescere l'Ecosistema stesso e la Piattaforma Aperta Milestone.

Grazie, Maurizio, in bocca a lupo a MPOP 2013, ai suoi partecipanti e a tutto il team di Milestone Italy!



The Open Platform Company

www.milestonesys.com/Company/Events/Milestone-Partner-Open-Platform-Days-Italy/
www.mpop.it



Condividere per proteggere la cultura

a cura di Raffaello Juvara

Esscome sta seguendo il percorso della Fondazione Hruby fin dall'inizio, quando venne presentata alla stampa nel 2008, presso la Biblioteca Ambrosiana di Milano. Un percorso che Enzo e Carlo Hruby illustrarono subito con chiarezza, lasciando pochi dubbi circa la possibilità di raggiungere gli obiettivi che si prefiggevano, pur riconoscendo le difficoltà che avrebbero incontrato.

Osservando dall'esterno e a posteriori quanto fatto fino a ora, viene da affermare che, dopo il superamento delle difficoltà, prevedibili e scontate, del confronto con le istituzioni e delle rigidità della burocrazia con le quali deve necessariamente misurarsi per

realizzare qualsiasi progetto, la Fondazione stia raccogliendo i primi frutti di quanto ha finora seminato per divulgare la cultura della sicurezza nella società. L'eco degli interventi compiuti sul territorio ha ormai superato il confine degli addetti ai lavori, promuovendo la visibilità e la reputazione dell'intera filiera presso il grande pubblico, in modo molto più efficace e duraturo di qualsiasi azione pubblicitaria.

Monsignor Del Rio Carrasco, sottosegretario della Pontificia Commissione per i Beni Culturali del Vaticano, aveva auspicato lo scorso anno che l'esempio della famiglia Hruby potesse venire seguito da "altre persone di buona volontà", perché la tutela del patrimonio artistico, in particolare quello religioso, ha





bisogno dell'intervento dei privati.

Un auspicio perfino anticipato dai fatti, come sistematicamente dimostrato dall'affiancamento costante dei partner tecnici, che contribuiscono generosamente nella realizzazione dei sistemi donati ai soggetti beneficiari. Ma ora inizia una fase nuova, di apertura ai contributi volontari di quanti condividono gli obiettivi della Fondazione e vogliono sostenerla anche tramite la donazione del 5x1000, una modalità che già ha consentito l'intervento per la messa in sicurezza di due oratori a Urbino.

A tale proposito, il vice presidente della Fondazione

Carlo Hruby ha dichiarato: «Proteggere due beni così importanti grazie al contributo degli operatori del settore e, più in generale, di chi sostiene la Fondazione, è per noi un grande traguardo perché siamo riusciti a coinvolgere molte persone in quello che è il nostro obiettivo primario, ovvero la promozione della cultura della sicurezza. La nostra Fondazione, per raggiungere gli obiettivi ambiziosi che si è posta, ha bisogno del contributo e del sostegno di tanti altri soggetti che condividono la stessa attenzione verso il tema della protezione del nostro straordinario patrimonio culturale».

Donare il 5x1000 non costa nulla perché è una quota di imposte che i cittadini possono utilizzare per sostenere le organizzazioni non lucrative di utilità sociale. Inoltre non è in contrasto con l'attribuzione dell'8x1000: si possono utilizzare entrambe per destinare parte delle proprie imposte a diversi fini sociali.

È possibile donare anche quest'anno il proprio contributo alla sicurezza, trasformando la dichiarazione dei redditi in un atto concreto per la protezione dei beni culturali.

Per donare il 5x1000 alla Fondazione Enzo Hruby è sufficiente firmare sui modelli di dichiarazione nel riquadro dedicato alle "organizzazioni non lucrative di utilità sociale" e riportare, sotto la propria firma, il codice fiscale: **97477410159**.

Sicurezza nei luoghi ad alta frequentazione, l'integrazione obbligata

a cura della Redazione

Il convegno organizzato dall'Istituto Internazionale di Ricerca (IIR) lo scorso 18 aprile a Milano ha tracciato per la prima volta un quadro organico delle problematiche e delle soluzioni possibili per la sicurezza nei cosiddetti "luoghi ad alta frequentazione", una categoria di obiettivi che, per definizione, deve coniugare safety e security a tutela delle persone. Le cinque tavole rotonde in sequenza hanno esaminato la situazione in alcuni ambiti particolarmente significativi - le città, le reti di trasporto, le strutture sanitarie, i grandi impianti sportivi e di divertimento, la distribuzione organizzata - con l'apporto e la testimonianza di figure professionali di altissimo livello, grazie alle quali è stato possibile evidenziare le esigenze e le soluzioni adottate o auspiccate.

È emerso un fil rouge concettuale e concreto che collega i diversi contesti esaminati, ovvero l'integrazione funzionale tra la diffusione della cultura del risk management, l'impiego di piattaforme aperte per la gestione di tecnologie eterogenee e la realizzazione di adeguate modalità di formazione e comunicazione, per affrontare e governare nel senso più ampio le circostanze di crisi che possono interessare le rispettive realtà e garantire la sicurezza in ogni declinazione.

Purtroppo, le testimonianze portate dagli esponenti del mondo sanitario intervenuti alla tavola rotonda dedicata hanno denunciato l'impossibilità di seguire la strada imboccata dagli altri interlocutori per una insuperabile mancanza di risorse che, in questo momento, sta accomunando

le strutture pubbliche a quelle private. Un "vorrei ma non posso" che risuona come un drammatico segnale di impotenza da parte degli amministratori verso un argomento di vitale importanza per la realtà ospedaliera.

Nella relazione introduttiva al convegno sono stati ricordati alcuni tra gli episodi che hanno letteralmente cambiato la percezione della sicurezza negli anni più recenti, producendo effetti importanti nella realtà quotidiana della gente. L'attacco alle Olimpiadi di Monaco nel 1972 - dove morirono 9 atleti israeliani - fece comprendere come i grandi eventi sportivi potessero rappresentare un facile bersaglio di grande visibilità per i terroristi, così come gli attentati dell'11 settembre 2001 cambiarono per sempre il modo di viaggiare in aereo; gli incidenti allo stadio Heysel nel 1985 fecero capire che le partite di calcio potevano diventare scenari di guerra mentre, a seguito dell'incendio alla Thyssenkrupp a Torino nel 2007, è stato introdotto in giurisprudenza il concetto di "dolo eventuale", aprendo scenari fortemente innovativi nella valutazione del comportamento delle figure apicali, in caso di sinistro prevedibile.

Per un diverso fronte di riflessioni è stato ricordato l'uragano Sandy, che il 29 ottobre 2012 mise fuori uso tutte le reti più o meno smart di New York, facendo affermare a Federico Rampini, corrispondente di Repubblica che «dopo due giorni di black out di tablet e smartphone, apprezzo molto il vicino di casa gentile che ti presta zucchero e caffè». Come a dire: attenti, contro la forza della natura non basta tutta la tecnologia del mondo...



JULY 3 & 4, 2013 • PARIS-FRANCE

THE SECURITY & SAFETY BTOB MEETINGS

ESM is a unique event! It is the exclusive european convention that brings together the best experts, contractors and clients for targeted and preplanned one to one meetings.

Solution suppliers in :

- > Surveillance and information systems
- > Data processing and protection
- > Detection systems
- > Fire fighting systems
- > Services (training, audit, certification, simulation etc.)...

Contractors and project leaders come from :

- > Airports and ports
- > Banks
- > Industrial sites
- > Museums
- > Chemical and biology industries...

BTOB MEETINGS
& CONFERENCES

www.esmeetings.fr

For further information, please contacts us: esm@advbe.com or +33 1 41 86 41 12.

SICUREZZA URBANA

La gestione delle tecnologie impiegate nella Sicurezza Urbana: un costante incrocio di dati e informazioni nel rispetto della normativa sulla privacy per non incorrere in sanzioni.

Con la partecipazione di **Sante Lorenzo Carbone** (CSI Piemonte), **Fabrizio Cristalli** (Regione Lombardia), **Tullio Mastrangelo** (Polizia Locale di Milano), **Biagio Storniolo** (Carabinieri di Milano), **Gianfranco Todesco** (Polizia Locale di Torino); moderatore **Marco Lombardi** (Università Cattolica del Sacro Cuore – Milano)

STAZIONI FERROVIARIE, METROPOLITANE E PORTI PASSEGGERI

Come garantire la sicurezza dei passeggeri senza rinunciare alla qualità del servizio nel trasporto pubblico.

Con la partecipazione di **Stefano Milanese** (ATM Azienda Trasporti Milanesi), **Andrea Galletta** (Trenord), **Claudio Barilaro** (Autorità Portuale di Genova), **Andrea Tortora** (GTT Gruppo Torinese Trasporti); moderatore **Raffaello Juvara**

OSPEDALI E CASE DI CURA

Sistemi e tecnologie a supporto di piani antincendio ed evacuazione nelle strutture di accoglienza per degenti.

Con la partecipazione di **Federica Olivei** (Istituti Clinici di Perfezionamento), **Roberto Denaro** (Ospedale maggiore Policlinico), **Giorgio Maria Calori** (AO Istituto ortopedico Gaetano Pini); moderatore **Alberto Ferrari** (A.I.PRO.S)

GRANDI IMPIANTI SPORTIVI E PARCHI DIVERTIMENTI

Organizzare piani di emergenza efficaci per una tipologia di utenza poco vigile e reattiva rispetto agli accadimenti di eventi critici.

Con la partecipazione di **Pier Paolo Belotti** (M-I Stadio), **Flavio Noè** (Gardaland – Merlin Entertainments Group), **Maurizio Capolongo** (ISTV); moderatore **Raffaello Juvara**

CENTRI COMMERCIALI / PUNTI VENDITA

La tutela del patrimonio e delle merci unita alla salvaguardia dell'incolumità di personale e clienti: come superare il problema delle grandi quantità di contante movimentate all'interno del punto vendita

Con la partecipazione di **Pietro Martucci** (Il Gigante), **Massimiliano Carpino**, **Arturo Barbato** e **Cosimo Bertola** (Gucci), **Federico Saini** (Abercrombie & Fitch/Hollister), **Valeria Castellani** (Burberry), **Filippo Rocco** (Auchan), **Maurizio Capolongo** (ISTV), **Antonio Staino** (Assovalori); moderatore **Raffaello Juvara**

Avigilon, le strategie di un successo

*a colloquio con Keith Marett, Vice President Marketing & Communications Avigilon
a cura di Felice Dell'Orso*

L'AD di Avigilon Alexander Fernandes ha recentemente annunciato i risultati del 2012, con un incremento del fatturato del 67% e una crescita degli utili dell'87%. **Questi risultati straordinari sono stati ottenuti soltanto tramite crescita interna (nuovi prodotti, incremento delle vendite sui mercati consolidati, apertura di nuovi mercati) o hanno avuto un ruolo anche le acquisizioni?**

Questi risultati sono soltanto il frutto di uno sviluppo organico della nostra azienda. L'innovazione è un fattore cruciale per il successo nel nostro mercato, e i nostri sistemi di videosorveglianza ad alta definizione forniscono una soluzione conveniente, facile da usare e da installare, e che richiede meno telecamere per coprire un'area decisamente vasta. Ne risulta che i nostri clienti finali ottengono un risparmio nei costi delle apparecchiature oltre che minori costi per l'installazione e la formazione. In sintesi, le nostre soluzioni forniscono la qualità di immagine migliore del settore e nel contempo contribuiscono ai profitti dei nostri clienti. Inoltre siamo in prima linea in un cambiamento di rilievo nel settore e all'avanguardia nell'evoluzione dall'analogico all'alta definizione.

Qual è la vostra strategia per il mercato EMEA, e più specificamente per il mercato italiano? Quali caratteristiche dovrebbero avere i vostri partner commerciali/distributori nel mercato italiano? Quali sono i segmenti di mercato che trovate più interessanti in Italia?

Siamo concentrati sulla crescita della nostra quota di mercato, nell'area EMEA in generale e chiaramente anche in Italia. Per raggiungere questo obiettivo lavoriamo duramente per stabilire rapporti reciprocamente

vantaggiosi con i nostri rivenditori e comunichiamo direttamente con i clienti finali per fornire le migliori soluzioni possibili. Supportiamo i nostri distributori a valore aggiunto con una squadra di vendita diretta che aiuta a definire la soluzione migliore per i clienti finali nella loro regione e che ci assicura che possano avere i migliori prodotti per la videosorveglianza ad alta definizione disponibili sul mercato. Per esempio, per comunicare in modo efficace con i nostri partner italiani abbiamo sviluppato un programma di certificazione che si svolge presso i nostri uffici alle porte di Milano. I nostri ingegneri offrono questo programma due volte al mese, in italiano, nella nostra aula prove perfettamente equipaggiata. Questo ci permette di informare i nostri partner sui vantaggi dei nostri sistemi e di fornire loro il miglior supporto possibile.

Quali caratteristiche dovrebbero avere i vostri partner commerciali/distributori del mercato italiano?

Una caratteristica molto importante che cerchiamo in tutti i nostri partner è un'attenzione particolare al marchio Avigilon. Per noi è fondamentale lavorare con distributori convinti dei progetti ai quali lavorano e che si dedicano con passione al loro lavoro, per farlo al meglio utilizzando le nostre innovative soluzioni. Sappiamo che è questo coinvolgimento a creare una domanda crescente per i nostri prodotti e per il nostro marchio nel mercato in generale e in particolare modo per quanto riguarda il mercato italiano.

Quali sono i segmenti di mercato che trovate più interessanti in Italia?

I segmenti di mercato che per noi rivestono il maggior interesse sono il retail, i trasporti, l'istruzione, gli enti governativi e la sorveglianza dei centri urbani.



Avigilon è sinonimo di megapixel, e le vostre telecamere a 29 MP hanno fissato dei nuovi standard per l'industria dei video ad alta definizione. Nel prossimo futuro dobbiamo aspettarci ulteriori sviluppi in questa direzione?

Nel prossimo futuro dovrete sicuramente aspettarvi delle innovazioni da Avigilon. Siamo determinati a fornire la miglior qualità di immagine di tutto il settore ma vogliamo anche avere la certezza di aiutare a comprendere i modi nuovi e interessanti in cui la videosorveglianza ad alta definizione può essere utilizzata con un impatto positivo sulla gestione delle imprese.

VMS vs. PSIM: potrebbe farci conoscere il punto di vista di Avigilon al riguardo?

La videosorveglianza con VMS è forse l'aspetto più

importante delle odierne soluzioni PSIM. Un VMS avanzato può gestire molto bene tutti gli aspetti della videosorveglianza, e può utilizzare input provenienti da diversi altri sistemi di sicurezza quali il controllo accessi, la rilevazione incendi e i sistemi anti-intrusione, per fornire una conoscenza della situazione più integrata e completa. Le migliori soluzioni VMS hanno il potenziale per rimpiazzare quelle PSIM con un'ampia gamma di integrazioni e di flussi di lavoro incorporati nel VMS, utilizzando i video congiuntamente ad altri input per ottenere una copertura più ampia. Un prodotto VMS di qualità come il nostro Avigilon Control Center facilita le ricerche e fornisce all'utente finale la capacità di gestire in modo efficiente i dati registrati effettuando analisi efficaci. Mentre la maggior parte dei sistemi PSIM riguardano soltanto il monitoraggio in tempo reale, i VMS sono eccellenti per le investigazioni a posteriori.

PSIM, la crescita di una conoscenza

di Raffaello Juvara

Nel primo articolo dedicato al PSIM (Essecome numero 1/2013) abbiamo riportato i risultati di una recentissima ricerca di Frost & Sullivan sul mercato mondiale dello PSIM (Physical Security Information Management).

Di PSIM la stampa tecnica anglo-americana aveva già parlato non molto tempo fa, ma soltanto per riferirsi al posizionamento marketing di alcuni produttori di sistemi complessi: la novità è che Frost & Sullivan ha svolto la prima ricerca a livello mondiale per identificare questo mercato nascente e valutarne il potenziale di crescita. Vista l'autorevolezza di Frost & Sullivan e i numeri che scaturiscono dalla ricerca sul mercato mondiale si può ritenere che lo PSIM, nato da poco, sia stato battezzato e quindi venga in qualche modo percepito.

Passare dall'identificazione concettuale alla collocazione nel reale e alla proiezione temporale è un'operazione che Essecome si incarica volentieri di raccontare e di seguire, anche perché il nome evoca un concetto importante e pesante: "il sistema informatico della sicurezza fisica". Un concetto pregnante che però si presta a un utilizzo leggero da parte di operatori ansiosi di cavalcare la novità.

Non a caso nel primo articolo avevamo affrontato il tema "come non fare confusione sul termine PSIM" e proprio dai risultati della ricerca Frost & Sullivan avevamo tratto quelle funzionalità che, se presenti contemporaneamente, permettevano di qualificare un sistema di sicurezza come uno PSIM degno di questo nome. Questi i requisiti indicati nello studio:

- interazione con i diversi apparati locali coinvolti nella sicurezza fisica

- capacità di analisi automatica della situazione per la segnalazione di un evento
- possibilità di verifica facilitata, puntuale e tempestiva a cura dell'operatore incaricato della gestione della situazione
- risoluzione secondo una gestione basata su procedura
- tracciamento delle fasi della situazione e della sua gestione per la ricostruzione a posteriori di ogni dettaglio significativo
- controllabilità della gestione

Secondo questa sequenza, approfondiremo nei prossimi articoli le caratteristiche di uno PSIM, naturalmente in una chiave tale da essere rapportata con la realtà italiana sul piano del metodo, delle tecnologie, delle soluzioni e dei casi virtuosi.

Per fare questo continuiamo, come per la puntata precedente, ad attingere alle competenze di Bruno Fazzini, presidente di Citel SpA, e primo "psimmer" in Italia per leadership di mercato raggiunta in quanto precursore di questa evoluzione.



PSIM, come aiutare l'utente a non fare confusione - 2

*a colloquio con Bruno Fazzini, presidente Citel
a cura di Raffaello Juvara*

Ritiene condivisibile l'insieme dei requisiti di uno PSIM?

Condivido certamente i vari requisiti sul piano concettuale, anche perché sono applicabili a un qualsiasi sistema informatico, e quello della gestione della sicurezza fisica nell'ambito di una organizzazione non può non essere gestito in questa ottica. La coniazione del nuovo termine non ci ha sorpreso; sapevamo da tempo di sistemi integrati che negli USA e in Gran Bretagna percorrevano un percorso parallelo al nostro, anche se non del tutto convergente. Ricordo anche che già anni fa avevamo iniziato a utilizzare il termine SISIF per il nostro Centrax, ovvero Sistema Informativo della Sicurezza Fisica, considerando che il mercato sembrava disponibile ad accogliere questo tipo di terminologia senza produrre effetti imprevisti. Pertanto, benvenuto nel mercato al termine PSIM, che adotteremo anche noi; è bene però precisare che non basta indicare dei requisiti caratteristici senza fissare anche i criteri di misura della qualità di ciascuno di essi. In altri termini, dobbiamo evitare il rischio di ridurre questa categoria emergente a un semplice termine commerciale utilizzabile in modo indiscriminato per suggestionare gli utenti meno preparati. Oltretutto misurare la qualità dei requisiti non è affatto difficile, almeno in Italia, dove gli PSIM dotati dei requisiti in questione sono più diffusi che altrove e da più tempo, come dicevo nel colloquio del numero precedente di *Essecome*.

Quanto sono diffusi in Italia gli PSIM e quale livello qualitativo hanno raggiunto?

Penso che almeno una quindicina di nostri utenti grandi e

medio-grandi possano ritenersi utilizzatori di PSIM a tutti gli effetti. E questo per scelte del passato, in anticipo sui tempi da parte del mercato italiano e di imprese come la nostra. È sufficiente pensare alle infrastrutture di Poste Italiane e Basilichi SpA, non per fare una graduatoria di merito, ma per citare quelli che prima di altri hanno fatto quel salto di qualità che c'è tra un sistema di supervisione centralizzata degli allarmi e uno PSIM nel senso pieno del termine. Penso che entrambi e altri utenti (che non cito senza autorizzazione) potrebbero essere oggetto di case history particolarmente istruttive per quella parte di mercato che non ha avuto l'opportunità di vivere le stesse esperienze; per ora mi limito a ricordare quelle che sono state le condizioni particolari e le sfide che hanno imposto le innovazioni di metodo che hanno poi segnato l'evoluzione dal sistema di supervisione centralizzata al sistema informativo della sicurezza fisica, ovvero allo PSIM.

Cominciamo da Poste Italiane?

Poste Italiane è effettivamente un buon punto di partenza, che risale a circa 10 anni fa, quando l'Ente veniva trasformato dal cosiddetto carrozzone statale a quella che è oggi una società multi-servizi con una rete di oltre 14.000 uffici e un bilancio in ordine. In quel contesto uno degli interventi studiati allo scopo di incrementare l'efficienza riguardava proprio la sicurezza fisica: un progetto che si tradusse nella creazione da zero di 10 Control Room popolate da un totale di 200 operatori neofiti, riconvertiti dalle funzioni di operatori telex a quelle di operatori della sicurezza fisica. Un progetto realizzato in tempi record e senza scossoni per una serie di scelte corrette, una delle quali fu la richiesta a Citel di sviluppare una suite di mo-

duli applicativi aggiuntivi a quelli tipici della supervisione interattiva: il tracciamento di ogni attività dell'operatore, la gestione guidata da procedura, la verbalizzazione non soggettiva, oltre a un corollario di interazioni con il sistema informativo gestionale di Poste, e di adeguamento a tutte le policy dell'informatica aziendale. Si può capire la richiesta di questi nuovi moduli funzionali: per la prima volta 200 persone passavano a un'attività completamente nuova, che interagiva con migliaia di siti remoti assumendosi la responsabilità della loro sicurezza. Impensabile affrontare un simile progetto senza un vero e proprio PSIM, in grado di guidare l'operatore e presentargli via via informazioni e semplici comandi contestualizzati all'evento in corso, ma allo stesso tempo impedendogli di uscire dai comportamenti codificati per tutte le eventualità. Con quel progetto il nostro Centrax, che aveva alle spalle diversi progetti evolutivi, ma sempre di supervisione interattiva in ambito bancario, ha tracciato un percorso di crescita verso lo PSIM che è immediatamente diventato – ritengo – lo stato dell'arte in ambito civile.

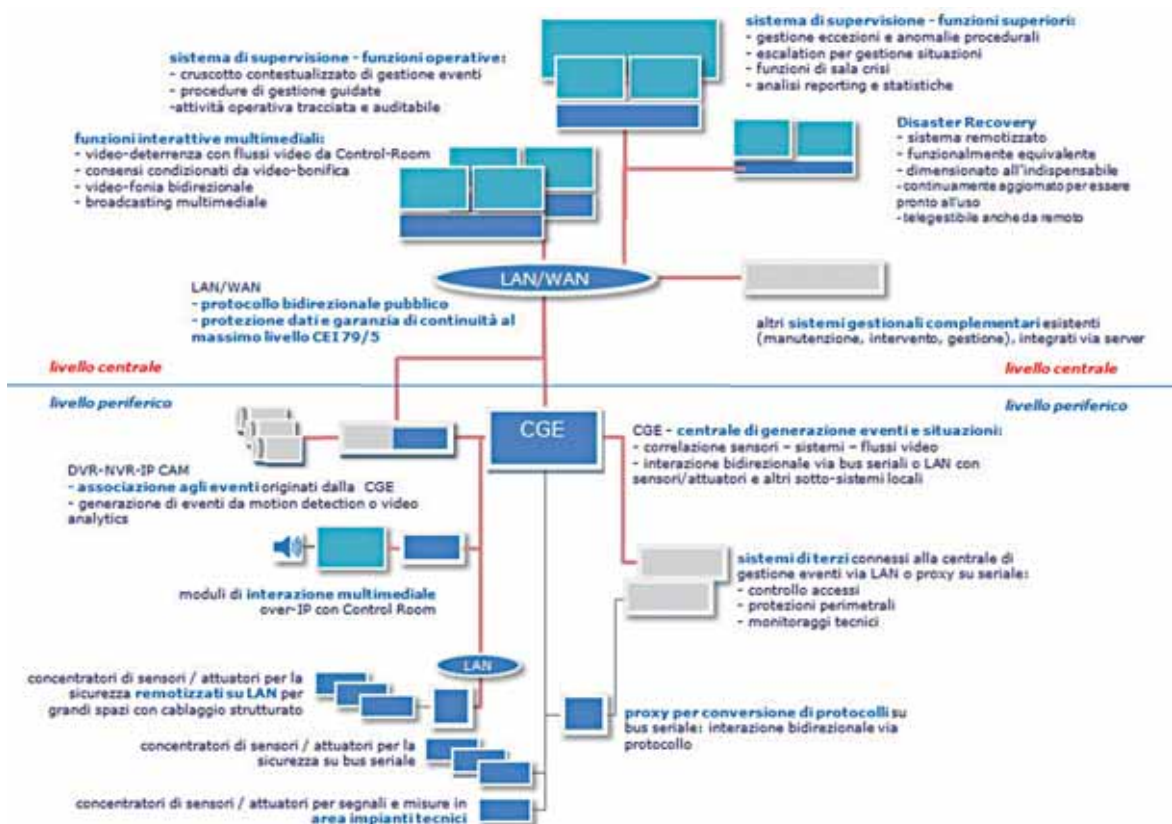
Parliamo del caso Basilichi

Anche Basilichi ha una sua particolarità: aveva una spe-

cializzazione informatica e aveva deciso di fornire al mercato bancario servizi avanzati di gestione centralizzata della sicurezza fisica.

Anche qui – come in Poste Italiane – una partenza da zero, senza retaggi e incrostazioni dati dalla sicurezza tradizionale ma allo stesso tempo la necessità di utilizzare un sistema ricco di funzioni, tali da colmare il gap di esperienze tra un cliente esperto come Monte dei Paschi (dotato da un decennio di un sistema di centralizzazione allarmi interno) e un fornitore di servizi di sicurezza alla prima esperienza; inoltre la necessità di evitare l'errore umano, gestire col cliente eventuali divergenze sugli SLA grazie al tracciamento, all'auto-documentazione, all'integrazione con il ticketing informatizzato, alle statistiche di sintesi.

Anche qui un sistema informatico della sicurezza fisica – uno PSIM quindi – è stato tra i fattori determinanti del successo di un progetto complesso e unico nel suo genere fino a quel momento nella storia della sicurezza fisica in Italia. L'esperienza maturata in questi anni dalla Basilichi si è poi estesa ad altri utenti bancari e alle versioni più recenti di videosorveglianza multimediale del tipo "Guardia Remota", altro esempio di processo informatizzato e integrato all'interno del PSIM Centrax.



Il vero valore dello PSIM è nei guadagni marginali

di Jamie Wilson, Security Marketing Manager EMEA at NICE Systems
a cura della Redazione
con la collaborazione di Gabrielle Fellus

L'anno scorso ho battuto il tamburo PSIM più forte di Nicko McBrain (il batterista degli Iron Maiden, per quelli di voi che non hanno familiarità con le leggende del rock!). Sono quindi rimasto assai sorpreso di sentire che IMS Research (cfr. Essecome 01/2013) aveva rilevato una perdurante mancanza di consapevolezza circa le soluzioni PSIM (Physical Security Information Management). Certo, non credo di poter condurre tutto il settore della sicurezza verso un mondo nuovo da solo, ma in occasione delle fiere o dei seminari mi sono sentito troppe volte una voce isolata, ci sarebbe davvero bisogno di un lavoro di squadra.

Si sta girando intorno al concetto di PSIM da diversi anni, ma se ne parla ogni volta di come può essere utilizzato nelle questioni di vita o di morte, come un atterraggio di emergenza di un aereo sulla pista, con l'intervento del sistema nella sala di controllo per gestire la situazione sulla base delle procedure pre-definite. Naturalmente, questa è una cosa che PSIM fa eccezionalmente bene, ma per fortuna le situazioni di emergenza di alto livello sono piuttosto rare nella maggior parte delle organizzazioni complesse.

Di conseguenza, è sbagliato ritenere che PSIM serva puramente per i piani di emergenza e che si tratti di un sistema che rimane dormiente fino al momento in cui accade un grave incidente. La verità è che il vero valore e il ROI (ritorno sugli investimenti) delle soluzioni PSIM arrivano dai guadagni marginali, una frase che è diventata il motto della squadra ciclistica Team GB.

Quando è stato chiesto al team manager quale fosse il motivo per cui i suoi atleti stavano dominando le gare alle quali partecipavano, Dave Brailsford ha spiegato che il segreto sta tutto nella preparazione. Ha parlato di come si può ottenere un miglioramento dell'1% in un tratto di gara, un guadagno del 3% in un altro e così via, per arrivare alla fine a sommare vantaggi molto consistenti. Se nel ciclismo questo equivale a decimi di secondo, che comunque possono rappresentare la differenza tra finire o no in zona medaglie, in un contesto di sicurezza i guadagni marginali possono consentire alla fine risparmi molto consistenti.



Questa è la conclusione alla quale stanno arrivando i primi operatori ad aver adottato soluzioni PSIM, che stanno cominciando a ottenere ROI con cifre impressionanti. A esempio, Millennium Bank in Portogallo ha comunicato il mese scorso di aver ridotto del 30% i costi di monitoraggio complessivo e di intervento nella regione.

Al loro interno le soluzioni PSIM mostrano cosa sta accadendo, dove sta accadendo e come rispondere. Spronati dai benefici dell'integrazione dei sistemi di sicurezza e dei sotto-sistemi per costruire in tempo reale la "consapevolezza della situazione" utilizzando l'organizzazione PSIM, altri sistemi al di fuori



dell'ambito della protezione e della sicurezza ora si stanno avvicinando allo PSIM, per valutare le possibilità di integrazione.

Per esempio, c'è la possibilità di integrare i sistemi di illuminazione e di climatizzazione/riscaldamento, per risparmiare ingenti somme garantendo che essi siano attivati solo se, quando e quanto necessario. Chiaramente, questo non comporta alcun beneficio tangibile per la sicurezza, ma la possibilità di sfruttare il sistema al di là della sala di controllo è sempre un fatto che emoziona i facility manager...

Dal punto di vista di un professionista della sicurezza, è molto più facile comunicare l'idea di una soluzione PSIM che non soltanto dia la "pace della mente" per le emergenze e la sicurezza day by day, garantendo

che le situazioni di sicurezza verranno trattate in conformità con la policy e le procedure, ma che faccia anche ridurre i costi operativi, migliori l'efficienza nella sala di controllo e, in generale, ottimizzi la funzionalità dell'intera organizzazione.

Io mi espongo firmando questo articolo, ma deve essere chiaro che chiunque tratti l'argomento PSIM - venditori, system integrator, installatori, analisti del settore e, soprattutto, i media - ha ancora molto lavoro da compiere per far conoscere diffusamente lo PSIM. Ma con i grandi progetti annunciati quest'anno in tutto il mondo, dalle banche agli aeroporti, ai sistemi di trasporto di massa e alle stazioni ferroviarie, è chiaro che ci stiamo certamente muovendo verso la direzione giusta.

Videosorveglianza IP wireless, lo stato dell'arte

di Michele Festuccia, responsabile Solution LED di Cisco Italia

La conoscenza delle tecnologie di accesso per le reti dati IP assume nella videosorveglianza un'importanza primaria. In questo settore, infatti, l'evoluzione delle soluzioni dall'analogico al digitale e l'adozione del modello di comunicazione IP ha introdotto il paradigma della infrastruttura di rete commutata a discapito di quello basato su una logica "cablata".

Nell'approccio tradizionale un sistema di videosorveglianza, e più in generale di sicurezza fisica, viene studiato e progettato con la massima attenzione al cablaggio strutturato. Il cavo trasporta il segnale e le estremità di esso rappresentano il percorso dall'origine al punto di consultazione. Il "filo di Arianna" rende molto l'idea della logica cablata, seguire il filo per uscire dal labirinto è lo schema mentale per comprendere come il segnale e, nel caso dei sistemi di videosorveglianza, l'informazione viaggiano. Ovviamente la descrizione è estrema: anche la videosorveglianza analogica ha una sua intelligenza nel trasporto del segnale, che si realizza attraverso sistemi e matrici video, dotati di una logica di permutazione che permette di variare la relazione di ingresso e uscita. A essa nel tempo si sono aggiunte anche le capacità "mixer" e "multiplexing", che aumentano la disponibilità di flussi video su singole postazioni.

Quanto sopra viene ovviamente superato con il digitale e l'adozione del modello di comunicazione del mondo Internet [IP]. La videosorveglianza rientra dunque nella lista dei servizi abilitati da reti dati di nuova generazione e in questo senso si svincola dal tema della "rete" dedicata per rientrare nel genere "reti multiservizio".

La commutazione di pacchetto fa tutto il resto, mettendo a fattor comune la flessibilità e scalabilità che essa garantisce. Grandi realizzazioni diventano in questo caso più semplici dal punto di vista dell'accesso all'informazione, quindi lato operatore e control room. La capacità di indirizzare lo stream video a livello di rete dati e non più a livello fisico permette di introdurre sempre più intelligenza all'interno del servizio. Iniziano a proliferare strumenti di supporto alla decisione, quali video analytics, che permettono di analizzare in tempo reale la scena individuando al suo interno elementi distintivi che necessitano di essere evidenziati e comunicati agli operatori. Analisi video, capacità di commutazione, multiplexing e mixing dei flussi nonché integrazione con altre fonti diventano funzioni base per la nuova generazione di soluzioni per la sicurezza fisica, automazione industriale e videosorveglianza.

Detto questo la complessità si sposta sull'accesso, potremmo dire l'ultimo chilometro. Camere IP e sensori devono essere collegati alla rete dati per divenire sorgente di informazione, cuore del servizio. Il termine "collegato" assume una serie di connotazioni aggiuntive derivanti dalle tecnologie di accesso alle reti dati con cui



si opera. Tutti coloro che hanno effettuato il salto generazionale a soluzioni su IP e tecnologia di accesso wired ethernet stanno dunque affrontando la scommessa delle reti di accesso wireless.

Con il termine wireless si intendono tutte le tecnologie radio che oggi possono essere impiegate per il collegamento di terminali [accesso] oppure per la realizzazione di dorsali [backhauling]. Si parla dunque di GPRS e UMTS, più noti come 3G, di LTE e Wimax, che rappresentano 4G, di Hiperland e Wifi. Si parla anche di ponti radio e mesh per descrivere come vengono realizzare le dorsali quando si utilizza la trasmissione radio come vettore per l'informa-

zione. La complessità quindi si sposta in prossimità dei terminali che devono essere collegati a un mondo che vive del disaccoppiamento tra infrastruttura fisica e rete logica.

L'ultimo chilometro, e direi gli ultimi metri, sono dunque oggetto di una progettazione accurata. Progettazione che deve tener presente anche le normative vigenti in termini di impiego e utilizzo di vettori radio e dei soggetti giuridici autorizzati a usufruire delle frequenze. Diventa dunque importante conoscere anche cosa implica l'impiego di una tecnologia rispetto a un'altra.

In sintesi:

	Collegamento	Punto di accesso rete	Rete di accesso	Normativa	Rete di trasporto
Camera IP wired	ethernet	locale [router o AP]	LTE/Wimax	licenziata	IP
			GPRS/UMTS	licenziata	IP
			Wifi Mesh	5.4 e 2.4 GHz	IP
			Ponte Radio	licenziata	IP
Camera IP wireless	wifi 802.11n	remoto 100-300 m	Wifi Mesh	5.4 e 2.4 GHz	IP

LA SOLUZIONE UNICA PER TUTTI I TUOI PRODOTTI DI TRASMISSIONE

Solamente un'azienda è in grado di unire tutti i tasselli



Qualunque sia la trasmissione, ComNet ha una soluzione per te basata sulla gamma di prodotti più completa del mercato

Fibra ottica, wireless o Coax/UTP

- › Audio, Video e Dati su fibra ottica
- › Extenders CopperLine® Estensori di distanza Ethernet su UTP/Coax
- › Ethernet su fibra ottica Switches Managed e Media Converters con o senza PoE+
- › Ethernet Wireless NetWave™ Punto-punto e punto-multipunto

comnet
Communication Networks

WWW.COMNET.NET
INFO-EUROPE@COMNET.NET
+44 (0)113 307 6400

› SUPPORTO ALLA PROGETTAZIONE E APPLICAZIONI DI CONFIGURAZIONE GRATUITI
› SUPPORTO PRE E POST-VENDITA

MADE IN THE USA[®] LIFETIME WARRANTY ∞ VISITACI AD IFSEC INTERNATIONAL UK | D60/HALL 4 | 13 - 16 MAGGIO

Per guidare la progettazione lungo il percorso della scelta tecnologica si devono segnalare alcuni parametri caratteristici:

Installativi

- Posizionamento dei sistemi
- Condizioni ambientali
- Tipologia di installazione meccanica
- Disponibilità dell'alimentazione

Radio

- Antenne integrate o antenne esterne
- Distanze

Applicativi

- Numero di terminali collegati per punto di accesso
- Qualità del flusso video
- Numero di frame per secondo

L'analisi di tali parametri permette di semplificare la fase di installazione e configurazione dei sistemi di campo. Le competenze che ovviamente verranno

richieste saranno in parte impiantistiche e in parte relative alle telecomunicazioni. Il collegamento alla rete dati prevede sempre e comunque una fase di set-up degli apparati, siano essi Camere IP o Access Point.

Cisco è leader di mercato per le soluzioni Wifi Indoor e Outdoor. Soluzioni per reti Mesh, autoadattative e autoconfiguranti, sono a portafoglio e indirizzano la necessità di realizzare una copertura wireless su frequenze "non licenziate" in ambito urbano e con caratteristiche di affidabilità e performance in linea con le richieste dei servizi a larga banda.

Per quanto riguarda il tema delle tecnologie di accesso "licenziate" sono previsti una serie di prodotti 3/4 G validati e qualificati dagli operatori del settore. La famiglia Cisco ISR 819 è sicuramente la più completa e performante sul mercato. Si tratta di router in grado di garantire connettività wifi ed ethernet in locale e 3/4G verso la rete geografica. Con il sistema integrato di dual sim si riesce anche a gestire il roaming tra operatori, utile soprattutto in situazioni di mobilità e nomadicità.





PERIDECT®

Novità

PROTEZIONE PERIMETRALE MISTA : INTERRATO E RETI METALLICHE



- PERIDECT® è un sistema di protezione perimetrale che rileva le vibrazioni del terreno e/o di recinzioni metalliche.
- Sensibilità di rilevazione 2,5/3 mt. in base alla tipologia del terreno o della rete.
- Rilevazione a zone (10+8) o puntuale (1-4 mt.) grazie a SW di visualizzazione allarmi dedicato.
- Centrale di analisi LIGHT per piccoli impianti residenziali fino a 56 sensori - 170 mt. circa o centrale standard per impianti industriali fino a 246 sensori - 740 mt. circa.
- Taratura di sensibilità e configurazione individuale per ogni sensore.
- Sottile algoritmo di "logica differenziale" per la soppressione di allarmi indesiderati causati da agenti atmosferici quali neve, grandine e vento o da fattori esterni quali strade o ferrovie.
- Integrazione con dispositivi di terze parti grazie a moduli I/O inseribili in qualsiasi punto del BUS.
- Disponibile anche in versioni anti-vandalo ed "invisibile" (recinzioni metalliche che permettano l'alloggiamento del sensore all'interno dei pali).

Sicurezza fisica e cyber security per le infrastrutture critiche

di Ezio Castagneri



È ormai consolidato che le aree di contatto e di integrazione tra sicurezza fisica e logica siano in costante aumento e che, di conseguenza, il confine tra le due discipline sia sempre più sottile. Fino a tempi recenti le aree di contatto erano principalmente circoscritte all'HW con modalità di fatto ininfluenti per l'integrazione funzionale: da una parte l'impiego di infrastrutture IT per realizzare i sistemi di sicurezza fisica, dall'altra la protezione fisica delle infrastrutture

IT (per esempio le server farm).

L'espansione delle tecnologie over IP nel campo della videosorveglianza, l'utilizzo di piattaforme che consentono l'integrazione funzionale di sistemi diversi (antintrusione e controllo accessi, soltanto per citarne due) e, infine, lo sviluppo di middleware in grado di gestire in modo unitario tutte le informazioni relative alla sicurezza fisica di grandi sistemi e di infrastrutture critiche complesse stanno facendo oggi comunicare sempre più intensamente i due mondi che sembrava-



Ezio Castagneri, Senior ICT Consultant. Laureato in Scienze dell'Informazione ha fatto esperienze sia infrastrutturali che applicative nell'ambito ICT. Ultimamente si sta occupando di promuovere a livello internazionale i cluster presenti in Piemonte, e in particolare quello relativo alla Sicurezza.

no destinati a una reciproca indifferenza.

Quando si parla, per esempio, di software per la gestione dei sistemi di sicurezza fisica (PSIM), si intuiscono le interazioni necessarie alla sicurezza globale che l'utente si attende (non soltanto per lo storage remoto di immagini dei sistemi di videosorveglianza, ma anche per i dati relativi ai controlli di accesso e, in modo ancora più globale, a tutti i dati relativi al "building management system"). In questo senso la cyber-security non può limitarsi ai problemi di identificazione e di protezione dei dati, ma deve proteggere globalmente il sistema dell'utente, con particolare riguardo per alcune categorie di obiettivi strategici, fra i quali oggi le infrastrutture critiche che accentrano le attenzioni di governi e di cyber-pirati di tutto il mondo.

Secondo il rapporto ISTR 2012 (Internet Security Threat Report) presentato in aprile da Symantec, il 17% del totale a livello mondiale degli attacchi a obiettivi targettizzati ha riguardato i gestori di infrastrutture cri-

tiche; Stefano Mele, coordinatore dell'Osservatorio "Infowarfare e Tecnologie emergenti" dell'Istituto Italiano di Studi Strategici Niccolò Machiavelli ha osservato che il problema è di tale gravità negli USA da indurre Obama a ricorrere a un Executive Order sulla cyber-security per provare a proteggere al meglio le infrastrutture critiche nazionali dagli attacchi provenienti dal cyber-spazio, aggirando così l'ostruzionismo nei confronti del "Cybersecurity Act 2012" più volte stigmatizzato dal Congresso americano.

Precisa Mele: «È una prova dell'urgenza del governo americano di mettere in sicurezza i sistemi informatici delle infrastrutture critiche nazionali e di porre un argine al dilagare di questo genere di attacchi, subiti ormai quasi quotidianamente. Un impegno, quindi, che deve vedere protagonisti tutti i governi, tutti gli enti, tutti i cittadini, perché la rete Internet, in fondo, è da tempo diventata anche uno dei principali metri di valutazione del livello di benessere e di civiltà dei cittadini di uno Stato».



L'Internet Security Threat Report di Symantec rivela un aumento del cyber-spionaggio e che gli attacchi verso le piccole imprese sono triplicati

Milano – 17 aprile 2013 – Symantec Corp ha annunciato i risultati dell'Internet Security Threat Report, Volume 18, che rivela un aumento del 42%, rispetto all'anno precedente, del numero di attacchi mirati nel corso del 2012. Progettati per rubare la proprietà intellettuale, questi attacchi mirati di cyber-spionaggio stanno colpendo sempre più industrie nel settore manifatturiero, così come le piccole imprese, che sono l'obiettivo del 31% di questi attacchi. Le piccole imprese sono

bersagli appetibili di per sé, e rappresentano un modo per raggiungere le imprese più grandi tramite tecniche di "watering hole". I consumatori, inoltre, restano vulnerabili a ransomware e alle minacce verso i dispositivi mobili, in particolare sulla piattaforma Android.

«L'ISTR di quest'anno mostra che i criminali informatici non stanno rallentando le proprie attività, ma continuano a inventare nuovi modi per sottrarre informazioni a imprese di tutte le dimensioni» ha dichiarato Stephen Trilling, chief technology officer di Symantec. «La sofisticatezza degli attacchi, insieme alla complessità dell'IT di oggi, come la virtualizzazione, la mobilità e il cloud, richiedono alle aziende di rimanere proattive e di utilizzare delle misure di sicurezza per una "difesa in profondità" che permetta di agire in anticipo rispetto agli attacchi».

Riporta Marco Bavazzano, Director Security Strategist, Southern Region: «Secondo quanto riportato da ISTR XVIII di Symantec, l'Italia risale di due posizioni –dal nono posto del 2011 al settimo posto del 2012- la classifica mondiale che misura la quantità di attività malevole, con un peso percentuale del 2,4% rispetto a tutti gli altri paesi. Nella classifica EMEA, l'Italia occupa il terzo posto dopo Germania e Olanda. Nella classifica delle attività malevole troviamo i paesi da cui hanno origine le attività che Symantec definisce come malevole: codici malevoli (per es. virus, worm, trojan); spam zombies, ovvero sistemi compromessi che vengono controllati in remoto e usati per inviare grandi quantità di email spam; phishing host, e cioè computer utilizzati per le attività di phishing; botnet, che sono le reti di computer controllati in remoto dagli attaccanti e utilizzati come veicolo per inviare attacchi coordinati; infine ci sono i network attack e i web based attack, che indicano gli attacchi che vengono lanciati tramite Internet e il web.

Attività malevole per fonte: classifica mondiale, 2011–2012

Geography	2012 World Rank	2012 Overall Average	2011 World Rank	2011 Overall Average	Change
United States	1	22.7%	1	21.1%	1.6%
China	2	11.0%	2	9.2%	1.8%
India	3	6.5%	3	6.2%	0.3%
Brazil	4	4.0%	4	4.1%	-0.1%
Germany	5	3.4%	5	3.9%	-0.5%
Netherlands	6	2.7%	20	1.1%	1.6%
Italy	7	2.4%	9	2.7%	-0.3%
United Kingdom	8	2.4%	7	3.2%	-0.8%
Taiwan	9	2.3%	8	3.0%	-0.7%
Russia	10	2.2%	6	3.2%	-1.0%

Termocamere, il futuro della videosorveglianza

*a colloquio con Nikitas Koutsourais, Business Development Manager - Security and Surveillance Distribution di Flir Systems
a cura di Cristina Isabella Carminati*

La termocamera, di cui FLIR è leader mondiale, è tipicamente un terminal specializzato di sistemi di videosorveglianza di alto profilo, con un ampio spettro di utilizzazioni. Quali sono le più diffuse: security, safety, prevenzione incendi?

Le termocamere, grazie alla loro capacità di rilevare obiettivi di dimensioni umane a diversi chilometri di distanza, sono particolarmente adatte per la sorveglianza e la protezione delle frontiere. Alcune sono infatti in grado di rilevare obiettivi a una distanza di quasi venti chilometri. La protezione dei confini è un punto fondamentale di ogni piano di sicurezza nazionale. Tuttavia è molto difficile rilevare potenziali intrusi o contrabbandieri nell'oscurità totale o in determinate condizioni atmosferiche. Le termocamere possono agevolare il lavoro dei professionisti addetti al controllo delle frontiere durante la notte e in altre situazioni con bassa luminosità. Le termocamere vengono infatti impiegate in tutto il mondo da agenti di polizia, polizia di frontiera e da istituti di vigilanza privata per i propri agenti. Non soltanto le termocamere offrono immagini nitide nelle notti più scure, ma sono anche molto utili in pieno giorno. Il contrasto termico è estremamente difficile da mascherare. Una persona che cerca di nascondersi nell'ombra o nei cespugli o di mimetizzarsi apparirà nettamente in una immagine termica. Le termocamere inoltre sono molto più funzionali anche di giorno in quanto non vengono accecate dal riverbero della luce del sole. Offrono immagini nitide praticamente in ogni condizione meteorologica.

Sono strumenti perfetti anche per la sorveglianza costiera. È possibile notare piccole imbarcazioni a

distanze considerevoli. Le termocamere consentono di completare e coadiuvare la rete di telecamere di sicurezza già presente sulle imbarcazioni, permettendo così di rilevare possibili minacce invisibili a occhio nudo, di notte come di giorno.

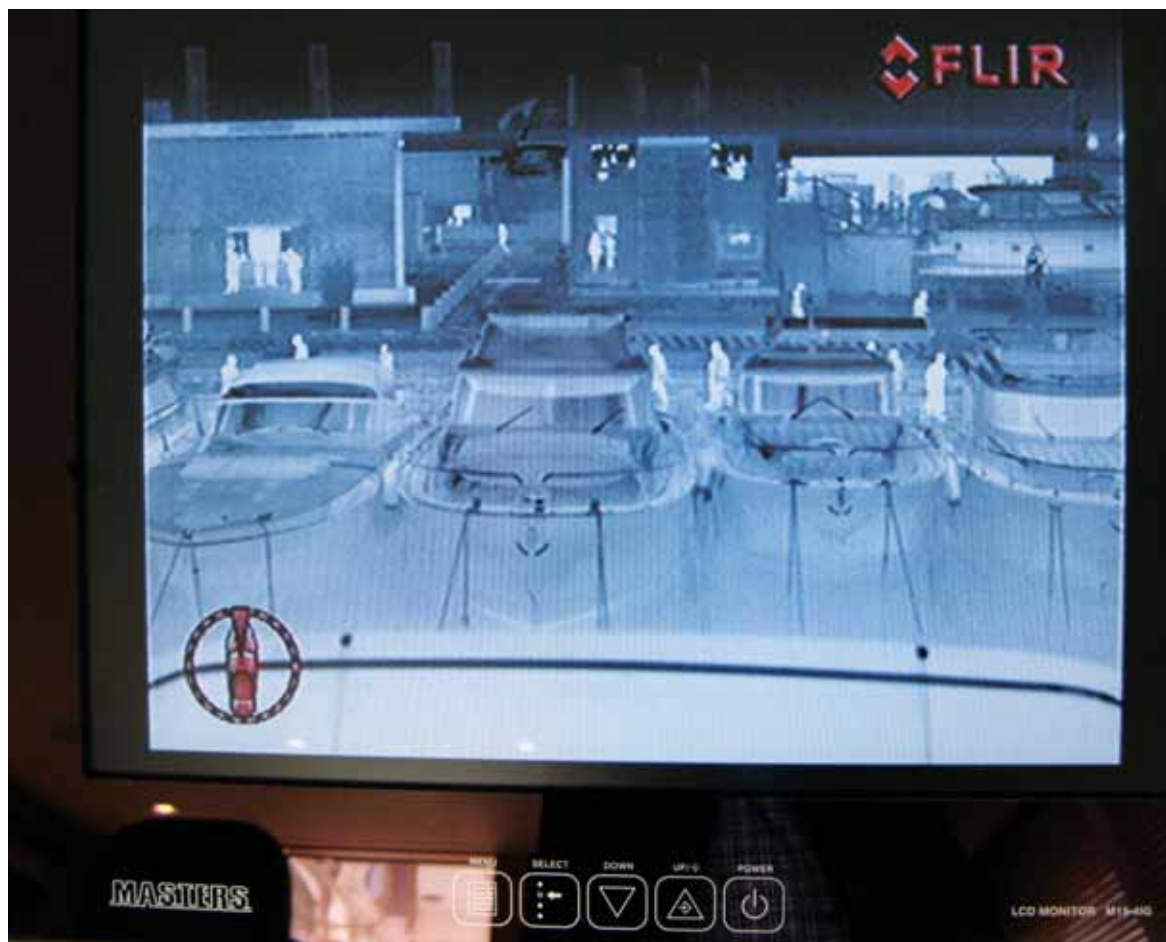
Sono infine anche la soluzione ideale per i perimetri delle aree industriali, delle installazioni petrolchimiche e nucleari. Oltre a essere estremamente accessibili, esenti da manutenzione ed ecologiche, le termocamere generano un minor numero di falsi allarmi rispetto alle telecamere TVCC. Inoltre, dato che le termocamere funzionano perfettamente nell'oscurità più completa, non è necessario installare alcun sistema di illuminazione permettendo un risparmio in termini di consumi: i sistemi di illuminazione infatti non soltanto sono molto costosi da installare ma richiedono anche una grande quantità di energia elettrica per restare accesi tutta la notte.

In termini di utilizzatori, quali sono le applicazioni più significative: oil & gas, logistica, retail, banche...?

In passato le termocamere, a causa del loro costo elevato, erano utilizzate esclusivamente per la realizzazione di impianti di sicurezza per la protezione di luoghi sensibili come gli aeroporti o gli impianti nucleari. Nel momento in cui il progresso tecnologico ha permesso la diffusione di numerosi modelli a basso costo, hanno iniziato a essere utilizzate per ogni tipologia di protezione perimetrale.

In termini di utilizzatori, le maggiori richieste provengono dal settore militare, del controllo delle frontiere e della sicurezza commerciale.

Nel dettaglio, le domande più frequenti di termoca-



mere all'interno dell'ambito sicurezza commerciale riguardano i seguenti mercati:

- Energia: fotovoltaico, chimico, petrolchimico, elettrico, nucleare
- Trasporti: porti e aeroporti in particolare
- Grandi industrie
- Settore bancario e data center
- Zone residenziali

Quali sono le previsioni di FLIR per il mercato della videosorveglianza integrata, dove vengono sviluppate modalità applicative sempre più evolute e raffinate, come la PSIM?

Le termocamere saranno sempre più compatte, la qualità delle immagini sarà ulteriormente migliorata e saranno dotate di caratteristiche avanzate che le renderanno sempre più performanti.

Il consumatore è sempre più orientato alle applicazioni che garantiscono sicurezza e protezione in

ogni ambito e, per vedere al buio, la termografia è uno strumento che supera tutti gli altri disponibili sul mercato. Nel momento in cui l'interesse per il bene aumenta, i volumi di produzione aumentano e, di conseguenza, i prezzi scendono.

Ci sono quindi molte probabilità che, entro un lasso di tempo molto breve, ogni poliziotto, vigile del fuoco, guardia di vigilanza privata avrà la sua termocamera personale con cui poter svolgere il proprio lavoro non solo con maggiore precisione e accuratezza ma anche in un contesto di totale sicurezza.

Anche la maggior parte delle automobili, dei camion, dei treni e di numerosi altri veicoli potranno essere dotati delle termocamere per spostamenti sempre più sicuri con ogni condizione meteo. Le potenzialità di mercato per la visione infrarossa sono pertanto notevoli e ci aspettiamo una crescita della domanda. Affrontiamo la sfida proponendo soluzioni in grado di intercettare questa domanda dal punto di vista commerciale e tecnologico.

Sistema di sicurezza basato su termocamere: il minor costo per la massima resa

A differenza di tutti gli altri sistemi di visione notturna, le termocamere non richiedono alcuna fonte di illuminazione per funzionare poiché, per produrre immagini a contrasto elevato, fanno affidamento soltanto su differenze infinitesimali nella radiazione termica. Questo significa che le termocamere possono vedere nella più completa oscurità, ma anche che consentono di vedere chiaramente attraverso fumo, polvere e nebbia leggera, situazioni che pregiudicano la normale visione.

Permettono di vedere più lontano di qualsiasi altra tecnologia di visione notturna attualmente disponibile sul mercato, ma in certe situazioni, anche di giorno, funzionano addirittura meglio delle telecamere TVCC non potendo infatti venire accecate dalla luce diretta o riflessa del sole.

Il costo totale di gestione di un sistema di sicurezza basato su termocamere è di norma molto inferiore rispetto a quello di un sistema TVCC. In primo luogo il numero di termocamere richiesto è inferiore rispetto a una soluzione con telecamere TVCC, grazie alle eccellenti prestazioni in termini di portata. Ogni telecamera necessita di un'asta su cui essere montata, un cavo di alimentazione e una connessione per il feedback video, per cui, per mantenere al minimo i costi di manutenzione, è necessario utilizzare un minor numero di telecamere con una conseguente semplificazione dell'infrastruttura. Dato che le termocamere funzionano perfettamente nell'oscurità più completa, non è necessario installare alcun sistema di illuminazione. I sistemi di illuminazione non sono soltanto molto costosi da installare, ma richiedono anche una grande quantità di energia elettrica per restare accesi tutta la notte. Inoltre possono essere di disturbo per la fauna locale.



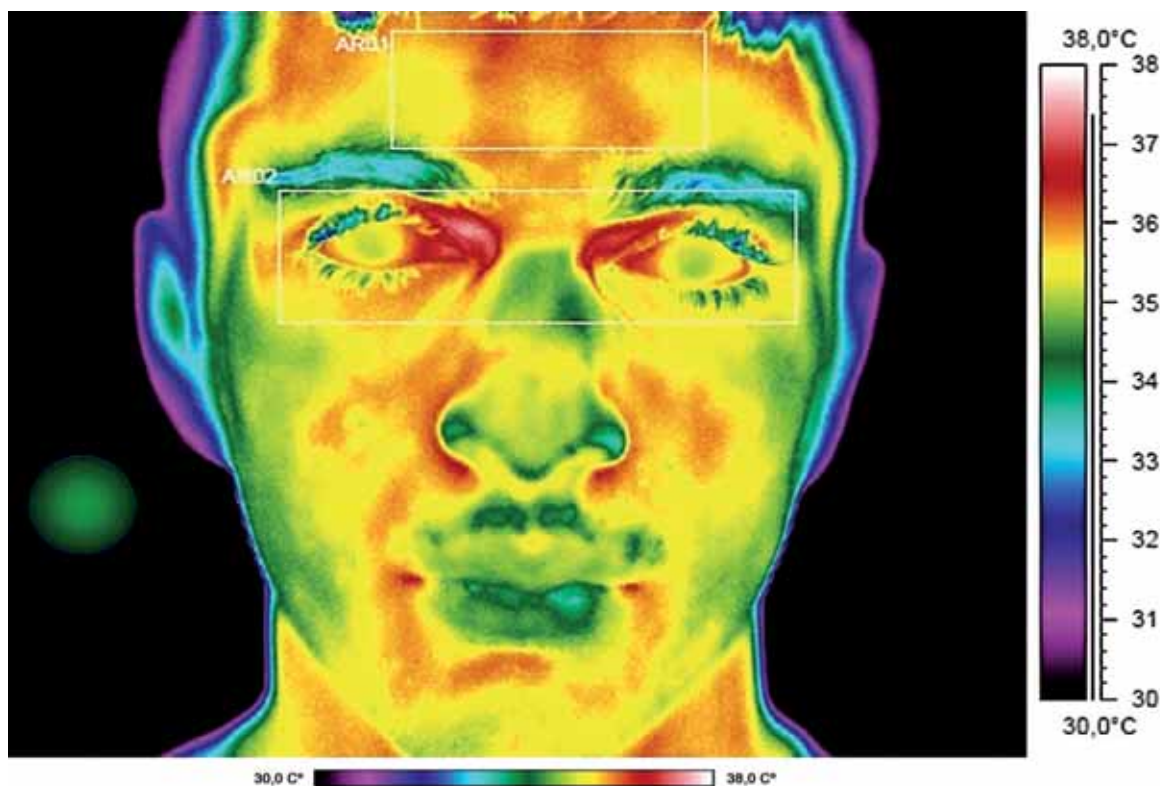
Flir: l'uso dell'infrarosso per il rilevamento di una temperatura corporea elevata

a cura della Redazione

Ridurre al minimo la diffusione delle infezioni

La termografia a infrarossi permette di rilevare una temperatura corporea elevata, che può essere sintomo di febbre. Pertanto l'uso dell'infrarosso come strumento diagnostico ausiliario per individuare con maggiore facilità le persone in potenziale stato feb-

brile può contenere o limitare la diffusione di malattie virali quali l'influenza aviaria e suina, oppure infezioni batteriche quali la SARS. Se utilizzato correttamente, lo screening effettuato mediante l'uso delle termocamere a infrarossi può essere la risposta giusta: si tratta di uno strumento indispensabile per riuscire a



Guarda con chiarezza
nel buio più totale

FLIR



FLIR Serie BHS

FLIR Serie HS

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 con InstAlert



Immagine termica



Agente di polizia con la
FLIR Serie LS



*Previa 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

immagini utilizzate solo a scopo illustrativo.



individuare temperature elevate all'interno di gruppi ad alto rischio, quali per esempio i viaggiatori. Questo metodo è stato adottato dalle autorità sanitarie in molte parti del mondo per lo screening dei passeggeri che entrano in un Paese tramite mezzi di trasporto pubblici di massa e si è dimostrato un metodo di monitoraggio efficace.

La temperatura del corpo umano è un fenomeno complesso. Gli esseri umani sono omeotermi: irradiano e cedono calore all'ambiente circostante per controllare la propria temperatura interna. L'interfaccia tra la produzione di calore e l'ambiente è la pelle. Questo organo dinamico regola in continuazione l'equilibrio ottimale tra le esigenze fisiologiche del corpo e le condizioni ambientali esterne. La termografia all'infrarosso genera in tempo reale una mappa visiva delle temperature della pelle. Le termocamere a infrarossi sono inoltre strumenti estremamente sensibili; le termocamere FLIR, infatti, sono in grado di rilevare differenze di temperatura dell'ordine di soli 0,07 °C. Sono dotate al loro interno di molteplici funzioni tra cui immagini a colori, scale di temperatura e allarmi sonori che possono essere impostati per segnalare il superamento di una determinata soglia di temperatura predefinita. Grazie a queste funzioni per un operatore diventa facile decidere immediatamente se una persona deve essere sottoposta a ulteriori accertamenti medici. Poiché le termocamere producono immagini in tempo reale alla velocità di 30 Hz, l'intero processo di valutazione dura meno di un secondo. Pertanto la tecnologia all'infrarosso risulta

particolarmente utile quando si desidera effettuare uno screening veloce di un numero elevato di persone.

La temperatura della pelle delle persone, anche se in stato febbrile, è però influenzata dall'ambiente circostante. Nonostante ciò, la pelle sarà più calda di quella di altre persone vicine (influenzate dallo stesso ambiente) non febbricitanti. L'esclusiva funzione di compensazione automatica della temperatura (ATC) di FLIR tiene conto di questi fattori e migliora l'affidabilità delle misurazioni della temperatura. Quando si effettuano screening di massa, la tecnologia ATC di FLIR è molto più accurata nell'individuare una temperatura corporea elevata di quanto non lo sia impostare semplicemente una soglia di allarme fissa a 38 °C. Per ottenere misurazioni omogenee si consiglia di mettere i soggetti davanti alla termocamera a una distanza fissa. In genere, una distanza tra 1 e 1,6 metri dall'obiettivo della termocamera consente di avere tutto il volto del soggetto visualizzato sul display. È sufficiente che il soggetto guardi nella termocamera per meno di un secondo. È inoltre consigliabile posizionare la termocamera a infrarossi in luoghi in cui si forma una coda, come al controllo passaporti o doganale. Ciò consente di esaminare una persona alla volta.

CONTATTI

Flir Systems
info@flir.iut
www.flir.com/IT/
tel (+39) 02 99451001

Venitem, alfiere del made in Italy della sicurezza

*a colloquio con Barbara Lomartire, Marketing & Communicatio di Venitem Srl
a cura della Redazione*



Venitem è conosciuta e apprezzata sul mercato della sicurezza per la qualità e il design dei suoi prodotti. In che modo proseguirete in questo percorso nel 2013?

Il 2013 si sta già rivelando un anno di grandi conferme. I nostri nuovi prodotti sono stati davvero apprezzati dal mercato e, soprattutto dopo la partecipazione alle fiere estere di Essen e Dubai, il valore della nostra produzione made in Italy viene sempre più associato a meccanismi di qualità. L'intenzione è quella di

continuare il nostro progetto di crescita senza mai abbandonare la nostra logica produttiva, improntata sull'italianità, sull'innovazione e sulla cura del dettaglio. I nostri prodotti vengono assemblati con logica quasi artigianale, come se fossero pezzi unici, e testati uno per uno in azienda, per assicurare la resa prestazionale e ridurre significativamente il margine di errore. Proponiamo prodotti certificati e conformi alle più recenti normative sui sistemi di sicurezza, contraddistinti da un design davvero all'avanguardia, che sta facendo passi da gigante sia nelle linee che



nelle colorazioni sempre più originali, che iniziano a destare in maniera sempre più massiccia l'interesse dei nuovi mercati, oltre che di quello italiano.

Quali sono le novità più importanti dell'anno?

Il prodotto di punta 2013 è senza dubbio la sirena Mose. Presentata per la prima volta a Sicurezza, questo prodotto ha riscosso un grande successo non solo per il suo design unico, ma anche per il suo grande potere prestazionale. Mose è una sirena multifunzione, top di gamma, concepita per funzionare sia come sofisticato dispositivo d'allarme sia come semplice lampada da esterno, grazie al sistema di LED brevettato ad alta luminosità attivabile congiuntamente all'allarme, per un'immediata visualizzazione della zona violata, o in maniera autonoma, per un risultato polifunzionale. Mose è disponibile anche in versione vocale, presenta una scheda audio ad alta qualità e messaggi vocali legati al perimetrale, all'intrusione antifurto e al TVCC, per una più immediata localizzazione dell'intrusione. Per questa sirena sono state studiate colorazioni e finiture davvero originali e mai presentate

prima nel mercato della sicurezza. L'utilizzo della fibra di carbonio ne esalta l'eleganza e funge da indicatore di innovazione. Mose è una sirena che oltrepassa gli schemi, è un prodotto che osa e che riesce ad accontentare qualsiasi esigenza estetica e prestazionale. Insieme a Mose abbiamo presentato altre novità come alimentatori IP per TVCC, lampeggianti e tastiere, realizzati sempre in stile Venitem e a completamento di una gamma di prodotti sempre più completa. Ma una grande novità per quest'anno, cosa che ci rende molto orgogliosi, sarà l'inaugurazione della nuova sede. Abbiamo ampliato gli spazi di produzione e stoccaggio, creato nuovi uffici per far fronte alle nuove esigenze e creato un bellissimo spazio espositivo e area meeting che ci permetterà di accogliere al meglio tutti i nostri visitatori. Spazi più ampi anche per il nostro comparto di ricerca, sempre dinamico e in continua espansione. Questa nuova organizzazione al fine di fronteggiare nel modo più celere possibile le crescenti richieste del mercato e per mantenere la puntualità che da sempre ci contraddistingue nel servizio al cliente. Per noi questo è un bel traguardo, frutto di molti sacrifici ma di altrettanti successi.

Dopo gli ultimi anni difficili, il mercato interno continuerà a soffrire anche nel 2013. Quali sono le strategie di Venitem per i mercati esteri per continuare la crescita?

Senza dubbio il mercato italiano non sta conoscendo uno dei suoi migliori periodi, anche se negli ultimi anni siamo riusciti ad avere comunque dei riscontri positivi. I nostri punti di forza rimangono la qualità, il fatto di offrire prodotti certificati, che fanno la differenza nel design e nelle prestazioni. Anche nei momenti più difficili abbiamo continuato a investire nella ricerca e nell'innovazione, rimanendo un punto fermo per la nostra clientela.

L'espansione aziendale va di pari passo con lo sviluppo dei mercati esteri; negli ultimi anni abbiamo incrementato la partecipazione alle fiere estere, iniziando a far conoscere la vera qualità made in Italy. Realizziamo prodotti customizzati a seconda delle esigenze del cliente e del mercato specifico, che rispondano alle rispettive normative e necessità prestazionali. Per il momento vantiamo una buona rete distributiva in tutta Europa, con espansione nella zona del Mediterraneo e nel Medioriente. Un buon traguardo per un'azienda relativamente giovane

come la nostra, che in pochi anni è diventata un vero punto di riferimento per il mercato della sicurezza. Tra i nostri programmi c'è l'esplorazione del mercato russo, da vedere come altra ulteriore tappa per uno sviluppo ancora più significativo.

Potendo formulare una richiesta al nuovo governo, cosa proporrebbe per ridare slancio all'economia italiana, in particolare, al settore della sicurezza?

Credo che per ridare slancio alle imprese italiane sia necessario operare per il contenimento della concorrenza estera e la valorizzazione della produttività e della qualità del made in Italy. Meno tassazioni alle imprese, supporto alla ricerca e alleggerimento del sistema burocratico, per cercare di rendere il prodotto italiano più competitivo e non svilire le grandi potenzialità che il Paese possiede. Per rilanciare il settore della sicurezza si potrebbero auspicare incentivi sull'utilizzo dei sistemi d'allarme (come nel caso, ad esempio, della detraibilità fiscale sui sistemi di sicurezza per la casa) e l'obbligatorietà della commercializzazione e utilizzo esclusivo di prodotti certificati.



Kaba nelle aerostazioni: garanzia di sicurezza, comfort ed efficienza

a cura della Redazione



Il traffico aereo è in costante aumento, la globalizzazione porta turisti e uomini di affari a spostarsi sempre più di frequente e, per far fronte a questa tendenza, le aziende di gestione aeroportuale tendono a espandere la propria struttura. Gli aeroporti che, per motivi architettonici o contingenti, non hanno questa possibilità tendono a incrementare l'efficienza dei processi aeroportuali migliorando, per esempio, le procedure interne di controllo e imbarco utilizzando varchi automatici dedicati.

I varchi per l'imbarco automatico Kaba Argus mod. HSB-M03 rappresentano la soluzione ideale per ottimizzare il flusso dei passeggeri negli aeroporti sup-

portando il personale aeroportuale nelle procedure di controllo delle carte d'imbarco.

I lettori integrati nel varco sono in grado di riconoscere tutti i codici a barre in 2D, sia in versione stampata che su dispositivi mobili o tablet. Il display grafico a corredo guida il passeggero nella procedura di verifica della carta mentre un collaudato sistema di sensori ottici assicura, per ogni verifica, il transito di un singolo passeggero.

Contraddistinti dal design trasparente e lineare della struttura modulare in vetro ed acciaio, i varchi di imbarco automatico Kaba si adattano perfettamente a qualsiasi tipo di ambiente. Installati e utilizzati con successo in molti aeroporti europei, i varchi Kaba



rappresentano una soluzione che permette di ottimizzare l'organizzazione interna delle strutture aeroportuali e di migliorare l'efficienza del loro servizio.

Alcune importanti installazioni:

Aeroporto Internazionale Leonardo Da Vinci - Roma

Come accaduto in molti aeroporti europei, anche l'Aeroporto di Roma "Leonardo Da Vinci", il più importante scalo internazionale italiano, ha riscontrato un notevole incremento del numero di passeggeri. La società di gestione dell'aeroporto ha per questo scelto di installare un varco di sicurezza speciale Kaba, velocizzando così le operazioni di imbarco senza limitare sicurezza e comfort ai passeggeri. Attualmente il varco è utilizzato consentire un "fast tracking" ai passeggeri in partenza con un biglietto di Business Class delle più importanti compagnie aeree.

Aeroporto - Londra Gatwick

L'aeroporto di Gatwick è il secondo per dimensioni del Regno Unito e serve più di 200 destinazioni in 90 paesi. In linea con un progetto di riorganizzazione della struttura e di miglioramento del servizio offerto, sono stati installati al suo interno quindici varchi di imbarco automatico con lettore e display integrato, due varchi speciali dedicati all'accesso di persone diversamente abili e/o famiglie con bambini. Com-

pletano l'installazione due varchi riservati a viaggiatori "premium class".

Aeroporto di Francoforte

Fraport AG, società di gestione dell'Aeroporto di Francoforte, ha scelto Kaba come partner affidabile nell'ambito di un importante progetto di sviluppo e riorganizzazione delle proprie aree aeroportuali. In risposta a specifiche esigenze di sicurezza di uno degli scali più importanti a livello internazionale, Kaba è stata chiamata a installare sette varchi per regolare l'accesso dei passeggeri, del personale dell'aeroporto e dell'equipaggio di alcune compagnie aeree. Inoltre una serie di speciali "corridoi sensorizzati" Kaba guidano i passeggeri in arrivo verso le uscite, hall C e aree C e D, impedendo, in modo autonomo e sicuro, il passaggio di persone provenienti dall'esterno dell'area protetta.

Aeroporto di Zurigo

L'Aeroporto di Zurigo ha riscontrato un aumento di quasi il 30% del numero di passeggeri negli ultimi otto anni, per questo sono state adottate delle misure specifiche per rendere l'aeroporto più agevole e confortevole ai passeggeri. La società di gestione dell'Aeroporto di Zurigo, la Flughafen Zürich AG, ha scelto di utilizzare la soluzione Kaba per il controllo automatico delle carte di imbarco. I varchi Kaba, installati nelle zone d'imbarco, si sono dimostrati di facile utilizzo per passeggeri e personale aeroportuale e hanno soddisfatto pienamente le esigenze del committente.

Aeroporti Charles de Gaulle e Orly - Parigi

Negli aeroporti Charles de Gaulle e Orly di Parigi la società di gestione Aéroports de Paris ha aggiunto il servizio di "imbarco prioritario" per i passeggeri accelerando i tempi di controllo della carta di imbarco e del passaporto. I passeggeri con "imbarco prioritario" utilizzano il varco speciale Kaba: il codice a barre in 2D sulla carta d'imbarco viene verificato dal lettore integrato nel varco, consentendo il transito al passeggero con imbarco prioritario accertato. In seguito a un severo processo iniziale di analisi delle varie soluzioni possibili, Kaba è stata scelta quale fornitore più qualificato: sono già venticinque i varchi Kaba attualmente installati negli aeroporti parigini.

CONTATTI

KABA Srl
 (+39) 051 4178311
www.kaba.it

Pubblica Amministrazione, un mercato da rivalutare?

*a colloquio con Massimo D'Esposito, Selcom Srl
a cura di Cristina Isabella Carminati*



Selcom è un system integrator di alto profilo, che colloca le PA al centro dell'attenzione. Quali sono i motivi di una scelta che, per diversi motivi, appare "controcorrente"?

In effetti Selcom è attiva nella progettazione, realizzazione e manutenzione di sistemi integrati di sicurezza e building automation, sistemi di sicurezza antintrusione, antincendio, videosorveglianza, controllo accessi, gestione centralizzata di allarmi. Realizza e gestisce soluzioni e servizi per l'Industria e pubblica amministrazione. Sicuramente circa il 60% dei ricavi dell'azienda derivano proprio dalla pubblica amministrazione: il motivo principale è il fatto che Selcom è impegnata nella realizzazione di impianti di security complessi di grandi dimensioni in cui occorre un forte know how soprattutto per ciò che riguarda l'integrazione di prodotti diversi, ed è evidente che la maggior parte di tali richieste proviene dalla PA o da grandi aziende.

Ci può parlare di case history particolarmente significative?

L'anno scorso abbiamo progettato e realizzato impianti particolarmente interessanti, come impianti di videosorveglianza urbana, impianti di security a protezione di strutture ospedaliere, impianti di videosorveglianza nell'ambito del trasporto ferroviario metropolitano sia per la Circumvesuviana che per Metronapoli, impianti di videosorveglianza e antintrusione a servizio di sottostazioni elettriche di Terna, ma forse quello che ci ha dato una maggior soddisfazione è l'impianto di sicurezza presso il complesso demaniale di Villa Rosebery,

residenza a Napoli del Capo dello Stato.

Il mercato della sicurezza sta attraversando una fase particolarmente importante caratterizzata, tra l'altro, dall'affermazione della interoperabilità tra sottosistemi eterogenei (videosorveglianza, controllo accessi, antintrusione, fuoco, clima, energia, tlc, etc.) che rende centrale la figura del "system integrator". Ai fini delle capabilities indispensabili per svolgere correttamente questa funzione, ritiene più efficace la matrice dell'installatore di sicurezza, di reti/tlc o altro?

Credo che la figura di installatore tradizionale che progetta e installa una varietà di sistemi diversi, che magari tra loro non si parlano, non abbia oggi un particolare vantaggio competitivo; per tale motivo abbiamo deciso di creare all'interno della nostra azienda una divisione di ricerca e sviluppo denominata Integra Solution, in cui cinque ingegneri informatici hanno dato vita a una potente piattaforma software denominata iDefender®. Sviluppata integralmente in Italia la piattaforma è aperta, altamente scalabile e integrabile, e si adatta alla gestione di impianti di qualsiasi dimensione. Con questa piattaforma integriamo le singole tecnologie di videosorveglianza, antintrusione, fuoco, clima, energia; i nostri ingegneri sono inoltre riusciti a sviluppare algoritmi di analisi che processano le immagini estraendo le informazioni di cui ha bisogno il cliente. Al di là di un controllo a posteriori sulle immagini di videosorveglianza, spesso quando l'evento in oggetto è già successo, ciò che interessa ai clienti non è soltanto l'immagine nuda e cruda ma l'informazione che



quell'immagine può fornire: abbiamo pertanto sviluppato algoritmi, in collaborazione con diverse università, che sanno produrre e trasmettere

proprio le informazioni che ci vengono richieste. Oggi insomma la vera sfida per un installatore è davvero diventare un system integrator.

Dall'analogico all'IP, l'importanza del cablaggio

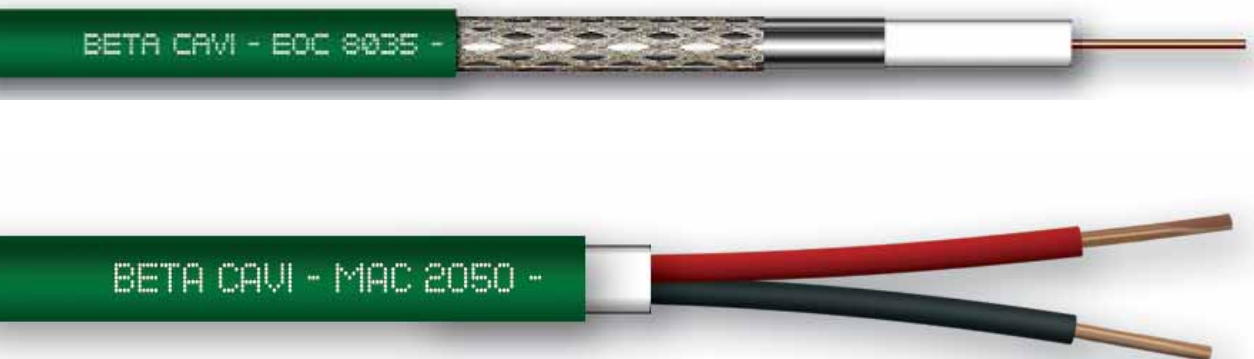
*a colloquio con Andrea Moneta, Direttore Vendite Italia Betacavi
a cura della Redazione*

Le caratteristiche dei cavi sono una componente fondamentale sia per i sistemi analogici che per quelli IP. Quali sono le facilitazioni e quali gli ostacoli derivanti dal cablaggio pre-esistente, in caso di migrazione della terminaleria dall'analogico all'IP?

Attualmente le tecnologie a disposizione dell'utenza in ambito videosorveglianza sono di tre tipi: analogico, HD SDI e IP.

Nel caso di sistemi analogici o HD SDI il cablaggio è costituito tipicamente da cavi coassiali 75 Ohm appositamente progettati anche se le due tecnologie utilizzano larghezze di banda differenti.

Un sistema analogico tradizionale richiede una larghezza di banda è di 5,5 MHz mentre la tecnologia HD SDI, molto più performante dal punto di vista della qualità dell'immagine, impiega una larghezza di banda 1,475 Gbit/s ovvero 75 Mhz.



Detto questo, se è vero che le modalità di installazione di entrambi i sistemi sono identiche, soltanto in rarissimi casi è possibile utilizzare un cablaggio pre-esistente per passare da un sistema analogico a un sistema HD SDI.

Nel caso di un sistema IP lo scenario cambia a seconda delle richieste dell'amministratore della rete. Dal punto di vista tecnico, l'impiego di cavi trasmissione dati per sistemi di videosorveglianza è indub-

biamente una forzatura.

I cavi per trasmissione dati es. Cat 5E o Cat 6 poco si prestano in realtà all'impiego con telecamere.

Le motivazioni sono date in primis dalla distanza massima raggiungibile senza l'aggiunta di componenti attivi tra telecamera e router / patch panel (solo 90 metri); inoltre, se vi fosse la necessità di alimentare custodie termiche o IR nel caso di telecamere ubicate in esterno, si è costretti ad attingere localmente



Si parla sempre più spesso di integrabilità tra sottosistemi eterogenei (video, controllo accessi, anti-intrusione, etc.) derivante dall'uso di piattaforme software che garantiscono l'interoperabilità. Qual è il ruolo della componente più hard di un sistema, cioè del cavo, in questo scenario?

La tecnologia si evolve in tempi brevissimi: per garantire l'interoperabilità di tutti gli apparati è indispensabile conoscere il sistema nel suo insieme al fine di ottenere il massimo delle performance. La digitalizzazione del segnale è indubbiamente il denominatore comune a tutti i sistemi avanzati e il cavo ne rappresenta sicuramente una componente fondamentale. Al fine di perseguire questo scopo è indispensabile che apparati, sistemistica e cavi si evolvano di pari passo e al contempo l'utenza venga sensibilizzata all'impiego di sistemi più evoluti ma non necessariamente più complessi. A riprova di quanto appena detto noi di BETA CAVI siamo molto impegnati nella divulgazione della cultura della sistemistica e siamo promotori di svariate iniziative congiuntamente ai produttori di apparati.

Quali sono le prospettive del settore, secondo la vostra visione?

Siamo convinti che le aziende attive in ricerca e sviluppo, a tutti i livelli, saranno quelle che detteranno le regole nei prossimi anni. La concorrenza è sicuramente uno stimolo forte a fare meglio, a patto che sia costruttiva.

Noi di Betacavi abbiamo le idee molto chiare e abbiamo già elaborato un piano di sviluppo prodotti per il prossimo quinquennio; dal punto di vista commerciale invece abbiamo intenzione di consolidare la nostra leadership di mercato.

(se e dove prevista) la tensione di rete.

Un cavo coassiale ethernet appositamente progettato, avente un diametro esterno di 3.00 mm (più verosimilmente simile a una fibra ottica), consente la trasmissione di un segnale IP a oltre 500 metri di distanza con POE.

Con un cavo ethernet EOC è possibile trasmettere sia segnali IP che analogici e HD SDI: il cablaggio della rete è la vera chiave di svolta a prova di futuro.



OnE, il numero uno dei sensori digitali di AVS ELECTRONICS

a cura della Redazione

AVS ELECTRONICS presenta OnE, la nuova gamma di sensori a tenda da esterno a doppia tecnologia, gestiti da microprocessore e sviluppati con tecnologie digitali all'avanguardia, estremamente flessibili, dedicati a installazioni civili di piccola, media e grande dimensione.

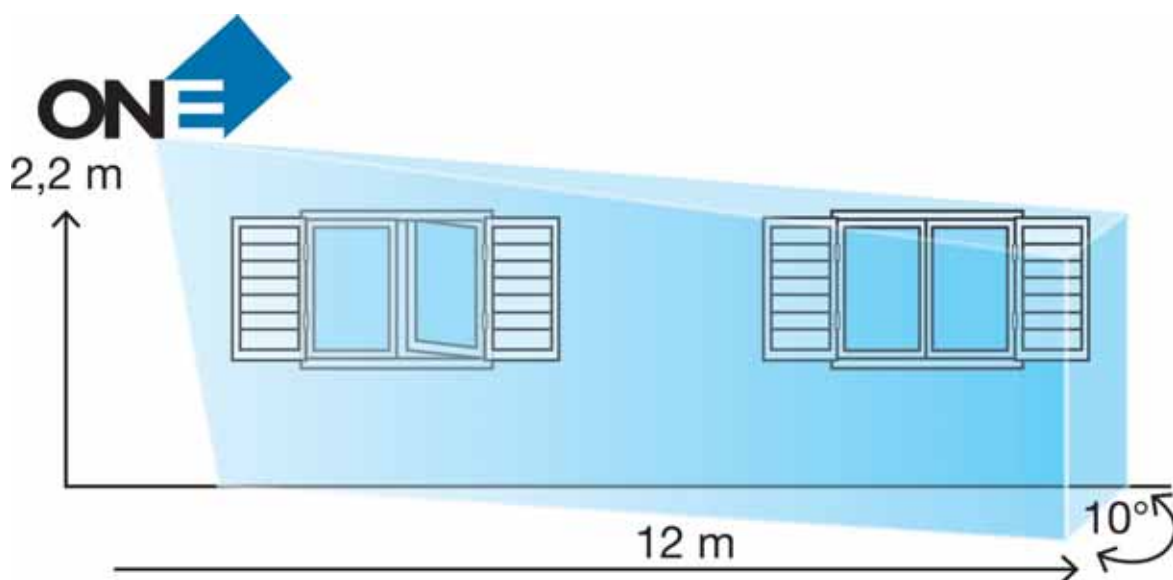
UN VELO DI SICUREZZA

OnE si distingue per l'avanzata dotazione tecnologia e il funzionale abbinamento di un infrarosso passivo a lente di Fresnel con una microonda planare. Il risultato è un innovativo velo di sicurezza, a pochi centimetri dal perimetro dell'edificio o delle aree interne da presidiare, che offre efficaci risposte alle necessità di sicurezza e, allo stesso tempo, permette, grazie

a speciali staffe già incluse nella confezione, di ridurre i tempi di installazione garantendo la massima adattabilità a ogni tipo di condizione d'uso.

UN PRODOTTO UNICO

OnE è un prodotto unico. La sua lente è particolarmente efficace in tutte le situazioni, anche nei casi in cui, con altre proposte presenti sul mercato, la rilevazione risulta difficile a causa di segnali ambientali di disturbo come lavori in corso, automezzi in movimento, presenza di persone, siepi e alberi nei pressi del sensore, che comportano falsi allarmi. L'attenzione posta nello sviluppo della lente ha fatto ridurre al minimo la zona di rilevazione evitando in questo modo che fattori esterni possa-





no inficiare la stabilità del sensore. Configurabile secondo le proprie esigenze, flessibile e adattabile, OnE è adatta a installazioni in siti civili, commerciali e industriali.

CONTROLLO AMBIENTALE

OnE prevede la presenza di un innovativo accelerometro, la nuova tecnologia AVS ELECTRONICS capace di riconoscere immediatamente il disorientamento del sensore, lo strappo dal muro e i tentativi di manomissione. Proprio grazie a questa tecnologia, OnE rileva con estrema precisione anche le variazioni climatiche e garantisce le opportune correzioni di soglia senza costringere l'installatore ad alcun intervento.

UNA GAMMA PER TUTTE LE ESIGENZE

Frutto dell'esperienza decennale di AVS ELECTRONICS nelle protezioni volumetriche e perimetrali, OnE è proposto nelle versioni: OnE PA, OnE PAHP con sensore infrarosso passivo a lente di Fresnel a effetto tenda, OnE DT e OnE DTHP con sensore a doppia tecnologia, infrarosso passivo e microonda a 24 GHz, a effetto tenda gestito in modalità AND, e OnE PAWS con sensore infrarosso passivo a lente di Fresnel via radio a effetto tenda. Una gamma completa e flessibile, che ben si adatta a tutte le esigenze di installazione.

PICCOLE DIMENSIONI, GRANDI PRESTAZIONI

Cura nei dettagli e design curato, sono i segni distintivi di OnE, dalle piccole dimensioni, facilmente mimetizzabile con l'ambiente ma assolutamente in grado di offrire prestazioni flessibili di alta qualità. Tutti i modelli OnE garantiscono una portata da 8 a 12 metri, a seconda del modello, e dispongono di efficaci tecnologie antimascheramento a PIR, per una rilevazione dell'ostacolo posto di fronte al sensore fino a una distanza massima di circa 10 metri. Nei sensori con microonda modelli OnE DT e OnE DTHP, l'antimascheramento a MW si aggiunge al precedente rilevando l'avvicinamento di un ostacolo anche a meno di 1 metro dal sensore.

CONTATTI

AVS ELECTRONICS S.p.A.
 (+39) 049 9698411
 avs@avselectronics.it
 www.avselectronics.com

Gli eventi di Essecome

Sicurezza integrata per gli esercizi commerciali a rischio

Roma, 23 marzo 2013

Con la partecipazione di **Giacomo Ballarino** (SecurShop), Sergio **Costantini** (MoneyPos), **Michele Langella** (imprebanca), **Lorenzo Luini** (Università La Sapienza); moderatore **Raffaello Juvara**

LE CONCLUSIONI

- A. L'analisi del rischio consente di ottimizzare la difesa del punto vendita, integrando tecnologie e servizi nel modo più conveniente per ogni specifica situazione
- B. La sicurezza del punto vendita può venire offerta anche da soggetti in grado di proporre soluzioni che comprendono servizi gestionali
- C. L'intervento delle associazioni di categoria degli esercizi commerciali a rischio permette l'utilizzo su larga scala di soluzioni evolute, a costi più convenienti

Un panel di relatori con competenze specifiche diverse da quelli intervenuti al talk show del 7 novembre 2012 a Milano, dedicato allo stesso argomento, ha consentito di ampliare l'orizzonte delle misure di sicurezza per gli esercizi commerciali, presentando modalità innovative in termini di analisi del rischio e di integrazione tra

tecnologie e servizi.

Lorenzo Luini, ricercatore presso il Dipartimento di Criminologia dell'Università La Sapienza di Roma, ha sottolineato l'importanza dell'analisi preventiva dei rischi, sulla base dei dati storici relativi ai reati predatori. Un approccio scientifico, che mette a sistema fattori territoriali, ambientali e strutturali consentendo di evitare a priori scelte che possano



esporre maggiormente il punto vendita ad azioni predatorie. La possibilità di intervenire già in fase progettuale - per esempio nella scelta della location e dell'arredamento interno ed esterno - permette l'adozione di soluzioni mirate in funzione dei rischi valutati, potendo in tal modo ottimizzare l'investimento per la sicurezza.

Un esempio molto concreto di intervento strutturale finalizzato alla dissuasione preventiva è **MoneyPos**, proposto da **Sergio Costantini**, un sistema cash-in che sottrae il denaro contante dalla possibilità di asportazione, sperimentato da tempo con successo da banche e uffici postali. La cassaforte ha un contenitore dotato di macchia-

banconote HDS che può venire ritirato solo dal portavalori, quando la giacenza raggiunge la soglia prefissata. Gli avvisi sulla indisponibilità del contante e delle chiavi della cassaforte completano l'effetto dissuasivo del sistema.

A completare la funzionalità di MoneyPos interviene **Imprebanca** con la proposta "ib-contanti sicuri", che consente l'accredito immediato degli importi versati nella cassaforte connessa in rete, organizzando il successivo ritiro tramite portavalori convenzionati. **Michele Langella**, direttore dei servizi informativi di Imprebanca, ha presentato il servizio sottolineando l'importanza strategica attribuita dalla banca nata nel 2010, con Confcom-



mercio di Roma, Banca Finnat e INA Assitalia tra i fondatori, per fornire soluzioni mirate alle esigenze delle attività commerciali, delle PMI e dei privati. Nel caso specifico della distribuzione, Imprebanca si presenta anche come eventuale fornitore dell'intero servizio, offrendo il supporto finanziario per acquistare la cassaforte. La banca che propone una soluzione unitaria comprendente la sicurezza fisica del denaro, la contabilizzazione dei versamenti e, se richiesto, anche la copertura assicurativa, rappresenta senza alcun dubbio una novità epocale per i gestori dei punti vendita, ma anche per l'intera supply chain della sicurezza. Su un altro fronte, le potenzialità della videosorveglianza ai fini della deterrenza dei reati predatori e, se necessario, dell'attività investigativa, sono sta-

te illustrate da **Giacomo Ballarino** di **SecurShop**, la società che offre agli esercizi commerciali l'opportunità di installare sistemi di sicurezza collegati direttamente alle centrali operative delle Forze dell'Ordine, grazie a convenzioni stipulate con le associazioni di categoria territoriali. Di notevole interesse il programma realizzato da Securshop che consente di mettere in rete ogni telecamera dislocata su un dato territorio, sia di proprietà pubblica che appartenente a soggetti privati, per consentire la raccolta in sequenza delle immagini rilevanti ai fini investigativi, in caso di reato. Sono sempre più frequenti i casi di rapine o di aggressioni i cui responsabili vengono identificati rapidamente, grazie all'utilizzo dei sistemi di videosorveglianza ambientale.

Abbiamo dato alla **Semplicità** una nuova **Definizione**



Fracarro presenta la nuova gamma di soluzioni videosorveglianza SDI: massima qualità video ora disponibile anche per impianti realizzati con cavo coassiale, senza necessità di specifiche competenze sulle reti IP.

Le soluzioni SDI Fracarro si caratterizzano per l'estrema facilità di installazione e per la completa integrazione con la gamma TVCC analogica. Utilizzano infatti le stesse modalità installative, la stessa interfaccia e le medesime applicazioni, rendendo quindi possibile la realizzazione anche di impianti ibridi.

- ✓ Risoluzione megapixel su cavo coassiale
- ✓ Estrema facilità di utilizzo
- ✓ Massima integrazione con impianti esistenti
- ✓ Compatibilità con Fracarro iDVR e con il software Mappe Grafiche Interattive
- ✓ Semplicità e versatilità Fracarro



▲ CDIR-SDI 312



▲ CIR-SDI 650



▲ CB-SDI



▲ LCD-22HDMI



▲ DVR-SDI 2-8



▲ DVR-SDI 4



▲ REP-SDI

D-Link monitora la flotta con telecamere, sensori perimetrali e allarmi varchi

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Il Cliente* è un'azienda di consegna globale che si avvale di uno dei più ampi network aerei e stradali al mondo, dispone di oltre 100 filiali in Italia e di una flotta di quasi 4.000 mezzi, e garantisce una copertura del territorio nazionale in 24 ore, nonché collega-

menti in ogni parte del mondo.

Lo scenario in cui operano attualmente le società di trasporto, che si muovono in un contesto di allargamento dei mercati, in cui i margini operativi sono in costante contrazione e i costi generali, tra cui quelli del carburante, in costante aumento, è caratterizzato



D-LINK DCS-6815

Videocamera Speed Dome da esterno con chassis certificato IP66, resistente alle intemperie e a temperature da -40°C a +50°C, con funzionalità pan/tilt/zoom e zoom ottico 18x e digitale 12x; una soluzione ideale per sorvegliare ampi ambienti con scarsa luminosità. Dotata di filtro ICR, tecnologia Sony Ex-View e Wide Dynamic Range (WDR), la DCS-6815 fornisce eccellenti immagini con elevati livelli di dettaglio, a colori durante il giorno e in bianco e nero durante la notte.

da una crescente richiesta di precisione, puntualità, tracciabilità e sicurezza. È quindi indispensabile applicare una logica di riduzione dei costi ma anche di adozione di strumenti di pianificazione, monitoraggio e ottimizzazione delle attività della flotta.

E proprio nell'ambito del monitoraggio della flotta rientra il progetto di videosorveglianza D-Link a protezione dei depositi, delle merci e dei mezzi: un impianto per un controllo, sia interno che esterno al sito, attraverso sensori perimetrali, allarmi varchi e telecamere.

LA SOLUZIONE

In collaborazione con un partner che da quasi vent'anni offre servizi e prodotti per la sicurezza e la logistica nonché servizi di tracking e monitoraggio del parco veicoli, D-Link ha progettato una soluzione di videosorveglianza completa, composta da telecamere, allarmi varchi, sensori perimetrali e un software di gestione degli allarmi, ideato dal partner.

D-Link ha proposto per questo scopo la videocamera IP DCS-6815, una soluzione professionale da esterni con funzionalità pan/tilt/zoom e filtro ICR, che consente di monitorare ambienti con scarsa luminosità e garantisce sorveglianza notturna: una videocamera IP in grado di fornire eccellenti immagini con elevati livelli di dettaglio, a colori durante il giorno e in bianco e nero durante la notte, e video in formato compresso MPEG-4 o Motion JPEG. Grazie alla tecnologia EX-View brevettata da Sony il sensore della videocamera presenta una sensibilità alla luce notevolmente migliorata per una qualità di immagine e un livello di dettaglio eccellenti. La videocamera è dotata inoltre di un filtro ICR (Infrared Cut Removable) integrato

che le consente di acquisire immagini dai colori nitidi durante le ore diurne e immagini in scala di grigi in condizioni di bassa illuminazione. È compresa inoltre la tecnologia WDR (Wide Dynamic Range) che rende possibili immagini chiare caratterizzate da un buon livello di dettaglio anche quando la videocamera si trova in condizioni di forte controluce, per esempio quando è colpita da una luce intensa.

La videocamera IP DCS-6815 è dotata di otto porte in entrata e una porta in uscita per il collegamento dei dispositivi di allarme impiegati per sorvegliare i varchi e l'area perimetrale e grazie alla funzione di motion detection è in grado di rilevare un movimento e far partire una registrazione, attivare allarmi dissuasivi e inviare e-mail in caso di intrusione. I sistemi di allarme distribuiti nell'area da monitorare possono inoltre attivare movimenti rapidi della videocamera per catturare le immagini degli eventi, rappresentando un'alternativa conveniente rispetto all'utilizzo di molteplici videocamere fisse che sorvegliano la medesima area. La DCS-6815 è dotata di un involucro a cupola di dimensioni ridotte certificato IP66, adatto a qualsiasi condizione meteorologica, che la protegge dalla pioggia e dalla polvere, un riscaldatore e una ventola integrati che consentono alla videocamera di funzionare in ambienti estremi a temperature comprese fra -40°C e +50°C.

Con la funzione PTZ (pan, tilt e zoom) la DCS-6815 fornisce una panoramica a 360°. Le velocità di pan e tilt sono proporzionali all'azione dello zoom ottico della videocamera (18x): quando la videocamera

D-VIEWCAM:

Il Software D-ViewCam 3.0, incluso in tutte le Videocamere IP D-Link, è un sistema completo disegnato per la gestione centralizzata di più videocamere IP, che consente di monitorare fino a 32 videocamere da una postazione centralizzata e gestire le registrazioni audio e video. Questo software fornisce all'utente un'ampia gamma di opzioni personalizzate, tra cui la possibilità di impostare gli orari di registrazione, le funzioni di Motion Detection (rilevazione di un movimento), le notifiche via e-mail, il playback e consente all'utente di caricare una cartina del luogo da monitorare e inserire la posizione delle videocamere: una soluzione completa per una sorveglianza intuitiva e semplice da impostare.



avanza di più con lo zoom sulle immagini la velocità di pan si riduce automaticamente per migliorare il puntamento e la manovrabilità della videocamera. È possibile programmare la videocamera in modo che si focalizzi automaticamente sulle aree di interesse impostando dei percorsi grazie alle funzioni specifiche PTZ e di messa a fuoco.

I VANTAGGI

È stato realizzato un sistema di videosorveglianza dei magazzini e dei depositi a protezione delle merci e dei mezzi durante gli orari di sospensione del servizio, integrato con sensori di movimento e un dispositivo di rete di registrazione immagini: un sistema che permette l'accesso remoto agli utenti autorizzati oltre all'invio automatico di notifiche e immagini al personale della Centrale Operativa, con copertura 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, che notifica presenze indesiderate e/o situazioni meritevoli di controllo, che consente all'operatore di collegarsi per un controllo in diretta e garantisce la successiva visualizzazione della registrazione dei filmati per eventuali verifiche.

Una soluzione che oltre a garantire la massima sicurezza, garantisce una riduzione dei costi operativi: la centrale operativa remota consente infatti alle singole filiali di ridurre le ronde.

* A tutela della privacy del committente non siamo autorizzati a divulgarne le generalità. Le immagini utilizzate sono puramente esplicative.

CONTATTI

D-LINK
(+39) 02 29008000
www.dlink.com

Banche: meno sportelli, meno dipendenti, più tecnologia

di Raffaello Juvara

Usando una delle frasi fatte più di moda si può affermare che sugli sportelli bancari si è abbattuta una tempesta perfetta: da una parte la crisi economica generale ha eroso e, si prevede, eroderà sempre più le componenti tradizionali di generazione della redditività delle rete fisica, la raccolta del risparmio e la gestione degli impieghi; dall'altra, lo spostamento verso i canali innovativi, reso obbligatorio dalle richieste della clientela più

giovane e dalle possibilità di ottenere sostanziose economie di scala. Nicola Borzi (Sole 24 Ore del 16 marzo) ha evidenziato che, a metà 2012, nel gruppo Intesa Sanpaolo uno sportello su tre produceva risultati economici negativi, una situazione che spiega in buona parte il fenomeno rilevato da ABI Lab in un recente studio: oggi gli sportelli considerati in esubero vengono chiusi e non più ceduti, come veniva normalmente fatto fino a non molto tempo fa. Una linea obbligata anche dalla man-



canza di acquirenti, che sta provocando, fra l'altro, pesanti effetti nei bilanci delle banche per i conseguenti write off del valore di avviamento postato all'attivo (il caso MPS /Antonveneta è solo il più pubblicizzato).

Considerando che l'Italia è tuttora il paese con il maggior numero di sportelli in rapporto al numero di abitanti, 55 ogni 100.000 contro una media europea di 41, è ragionevole pensare che la cura dimagrante degli ultimi 5 anni compiuta in primis dai cinque principali gruppi (Intesa, Unicredit, MPS, Banco Popolare e UBI), che hanno ridotto di 2.500 sportelli le loro reti, sia solo l'inizio di un trend destinato a durare ancora a lungo.

Gli effetti di questo scenario sono molteplici: sul fronte occupazionale, sono già fuoriusciti 23.000 dipendenti dal 2008 al 2011 e altrettanti si prevede usciranno entro il 2017; sul fronte immobiliare, ogni 1000 sportelli chiusi vengono re-introdotti sul mercato 150.000 mq di spazi commerciali. Importanti, di conseguenza, gli effetti sui servizi e soprattutto

to sulle utilities: 1000 sportelli significano circa 3 milioni di fatturato all'anno per il trasporto valori e almeno 30 milioni di euro di bollette per fonia e dati, che i rispettivi fornitori perdono irrimediabilmente.

Più articolato il discorso per i fornitori di tecnologie, in particolare di sicurezza. Il blocco dell'apertura di nuovi sportelli e la chiusura dei vecchi stanno provocando una drastica contrazione di consegne di materiale nuovo, ma stanno anche ampliando l'esigenza di interventi di ristrutturazione e di trasferimento fisico dei sistemi; un'esigenza che stimola un maggior interesse verso il rinnovamento con tecnologie over IP. Ristrutturazioni e trasferimenti possono rappresentare infatti l'occasione ideale per prendere in considerazione la ristrutturazione dell'esistente, per ottimizzare la gestione e puntare a migliorare i risultati economici dello sportello. Abbiamo chiesto a Pietro Tonussi, bdm di AXIS per il settore bancario nel sud Europa, come si propone rispetto a questo scenario la multinazionale svedese, leader mondiale della videosorveglianza over IP.



I vantaggi dell'IP, secondo AXIS

*a colloquio con Pietro Tonussi, Axis Communications S.p.A. Business Development Manager, Southern Europe Bank Market
a cura di Raffaello Juvara*

Qual è l'attuale atteggiamento del sistema bancario nei confronti delle nuove tecnologie di videosorveglianza?

Le banche si stanno muovendo lentamente verso le nuove tecnologie, con aspettative molto alte ma con budget sempre più ridotti.

Molti sistemi installati hanno già 7-8 anni di vita e viene sempre più spesso riutilizzato materiale in giacenza, proveniente da filiali chiuse: tutto ciò comporta un aumento dei costi di manutenzione, sovente in termini non prevedibili, e un livello qualitativo che questi prodotti hanno non sempre in linea con le loro aspettative.

Quali sono i vantaggi che possono derivare dall'impiego di sistemi completamente nuovi?

Sono sostanzialmente due i vantaggi che gli utenti possono avere in un investimento, anche graduale, nella tecnologia digitale. Il primo vantaggio è economico e il secondo è qualitativo.

Come detto possiamo andare incontro alla richiesta di riduzione dei costi.

La nuova tecnologia permette di ridurre il numero delle telecamere installate. Sfruttando i sensori megapixel si introduce il concetto di multivisione (visioni di differenti aree da un unico punto-telecamera) o la visione panoramica (360°). Parallelamente possiamo incorrere in costi non direttamente collegati agli apparati stessi, mi riferisco all'energia elettrica. Grazie alla tecnologia Lightfinder, esclusiva di Axis, i nostri prodotti garantiscono immagini a colori anche con condizioni di luce bassissime.

I sistemi di videosorveglianza in rete aumentano la sicurezza dei dipendenti, dei clienti e delle risorse; forniscono un supporto ineguagliabile alle indagini in caso di rapina, con immagini effettivamente utilizzabili per le identificazioni, con tempi più rapidi di download, delimitato alle immagini di specifico interesse per l'episodio sotto indagine. Aggiungo a tal proposito che stanno cominciando a interessare le applicazioni di Video Content Analysis, che erano diventate un tabù dopo esperienze negative in passato.

Come avevamo focalizzato durante la tavola rotonda dell'8 novembre in occasione di Sicurezza 2012, alla quale aveva partecipato come relatore, l'impiego di tecnologie over IP in banca apre una serie di quesiti relativi alla tutela della privacy dei dipendenti e dei clienti. Qual è la sua posizione sull'argomento?

I sistemi over IP garantiscono la conformità alle normative di ogni Paese sulla privacy, anche attraverso il mascheramento o il blurring delle zone interessate. I dati vengono protetti utilizzando reti VPN e la cifratura ma, naturalmente, la parte fondamentale spetta alle regole interne della banca, agli standard di sicurezza IP implementati, ai criteri di HRM in essere.

Per Axis "conformità" significa anche rispondere ai canoni di sicurezza interna della banca, ed essere in linea con il design dell'arredamento in particolare nelle banche private, solitamente molto sensibili all'aspetto estetico. Per questo motivo Axis sta investendo molto anche nella direzione del design delle videocamere.



In sintesi, cosa offre Axis alle banche in questo momento?

Mi piace dire che Axis offre delle soluzioni in cui l'aspetto tecnologico è la parte preponderante della soluzione. Le soluzioni devono per forza essere verticali (perchè vuol dire aver capito di cosa il cliente ha bisogno), e quindi pensate per ogni specifica esigenza, posizionate dove effettivamente servono e in grado di interagire con il materiale pre-esistente. Questo vuol dire salvaguardare gli investimenti e ottimizzare i costi, ma non a scapito della qualità, anzi!

Immaginando di recarci in una filiale per prima cosa siamo all'entrata, uno dei punti critici e importanti dell'agenzia, in questo caso possiamo offrire delle telecamere come la AXIS P12 particolarmente adatta per il montaggio nelle bussole e in prossimità delle stesse

per garantire l'identificazione dei volti.

Una volta in agenzia, con la porta e quindi la luce alle spalle, il controluce si manifesta in tutta la sua criticità e quindi in questo caso possiamo offrire prodotti della famiglia AXIS P33 con Wide Dynamic Range.

Per un controllo puntuale e preciso da un unico punto di visione la AXIS M3007 è il prodotto giusto per garantire qualità e controllo riducendo il numero delle telecamere (e quindi i costi).

Ma non finisce qui, per le camere blindate abbiamo pensato a prodotti dedicati con caratteristiche specifiche come a esempio le AXIS M10 e AXIS M11.

Anche per gli ATM abbiamo selezionato prodotti che possano essere facilmente installabili al loro interno come a esempio la serie AXIS P12 o l'encoder AXIS M7001, nel caso in cui l'ATM sia già provvisto di telecamere analogiche.

L'importanza della certificazione secondo Cooper CSA

*a colloquio con Lorenzo Arboscelli, Marketing Manager di Cooper CSA
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Dal 1° Marzo 2013 è entrata in vigore la Norma di prodotto EN54-23, che definisce i requisiti e i criteri prestazionali dei dispositivi visuali di allarme incendio. Cosa cambia nello scenario di questi prodotti?

L'introduzione della EN54-23, per quanto riguarda la segnalazione ottica di allarme, di fatto cambie-

rà il modo di progettare e realizzare gli impianti di rivelazione incendio. A tal proposito è necessario fare una premessa: la EN54-23 è una norma di prodotto, pertanto dalla sua entrata in vigore, lo scorso 1 marzo, tutti i dispositivi di segnalazione ottica di allarme incendio devono essere conformi e certificati. L'obbligatorietà della certificazione è stabilita dalla Direttiva 89/106/EEC, meglio cono-





sciuta come CPD (Direttiva sui Prodotti da Costruzione). Quando parliamo di dispositivi di segnalazione ottica (o visiva) di allarme incendio parliamo

di tutti quei dispositivi destinati ad allertare visivamente gli occupanti di un edificio in seguito a un allarme incendio rilevato dalla centrale; rientra-

no in questa categoria: lampeggiatori, sirene con lampeggiatore incorporato, targhe ottiche e ottico/acustiche. La segnalazione ottica di allarme è molto importante ed equiparabile a quella acustica; infatti in presenza di un elevato rumore di fondo e soprattutto in presenza di persone udiodese la sola segnalazione acustica risulterebbe inefficace. È proprio grazie alla comprovata efficacia dei dispositivi ottici di allarme che il Comitato Europeo CEN ha rilasciato la EN54-23. Prima della sua entrata in vigore, interpretazione errate e confusione sulle prestazioni dei prodotti erano preoccupazioni comuni in questo settore: la norma EN54-23 ha uniformato i metodi di prova, i requisiti e i criteri prestazionali, assicurando che le emissioni luminose siano ora misurabili uniformemente in tutta Europa. Una caratteristica molto importante definita dalla norma è il concetto di "volume di copertura"; i prodotti certificati EN54-23 sono marcati con una sigla che ne definisce la tipologia (es. Parete o Soffitto), l'altezza massima di installazione e l'area entro la quale possono garantire la giusta luminosità per una segnalazione di allarme (nel caso specifico il valore minimo è 0,4lux).

Grazie a questi parametri il progettista non dovrà far altro che posizionare i dispositivi nell'ambiente tenendo conto dell'area di copertura indicata nei dati di targa del prodotto, mentre l'installatore potrà installare il dispositivo esclusivamente all'altezza indicata. La qualità e l'efficacia della segnalazione non saranno più a discrezione della progettazione e installazione ma definite chiaramente dalla norma.

Cooper CSA ha ottenuto la certificazione della nuova serie 5900 LX. Quali sono le sue caratteristiche principali?

Siamo particolarmente soddisfatti in quanto siamo la prima azienda Italiana e tra le prime in Europa a ottenere questa certificazione. La serie 5900 LX è composta da tre dispositivi di segnalazione comunemente definiti come Targhe Ottico-Acustiche; ci siamo concentrati su questa tipologia di prodotti in quanto rappresentano lo standard nel mercato Italiano per la segnalazione ottica di allarme. La sfida del nostro ufficio tecnico era quella di garantire le prestazioni illuminotecniche previste dalla norma con il minimo assorbimento di corrente; la solu-

zione utilizzata dal nostro ufficio tecnico è stata quella di sfruttare un diffusore a cupola realizzato con materiale brevettato in grado di emettere una potente luce bianca generata da due LED ad alta luminosità. Con la serie 5900 LX siamo quindi in grado di fornire una segnalazione ottica, certificata secondo la norma EN54-23 e una segnalazione acustica certificata EN54-3, con un solo prodotto.

Quali sono i vostri canali di distribuzione e quali i principali utilizzatori finali?

Per la vendita dei componenti per sistemi antintrusione e antincendio CSA il nostro canale preferenziale è quello dei distributori specializzati della sicurezza. Grazie agli ormai 35 anni di presenza nel mercato possiamo vantare una rete di distributori partner dislocati con capillarità nel territorio Italiano, oltre a un ampio network di clienti internazionali. Non esiste invece un'utenza finale specifica in quanto i nostri prodotti sono installati ovunque, dal residenziale al terziario, dall'industriale alla pubblica amministrazione. La qualità dei nostri prodotti è inoltre riconosciuta da importanti istituti bancari nazionali oltre che dai Ministeri, i quali specificano da anni ormai i nostri prodotti nei capitolati delle proprie strutture.

Safety, Fire e Security tendono sempre più a integrarsi. Come si propone Cooper CSA rispetto a questa evoluzione, anche alla luce della integrazione con il gruppo Eaton?

Grazie all'ampio portfolio di prodotti Cooper, siamo tra le poche aziende nel mercato in grado di fornire soluzioni complete per sistemi antintrusione, antincendio, illuminazione di emergenza e controllo accessi: tutte queste linee di prodotto hanno oggi la possibilità di dialogare su reti IP integrandosi con sistemi di building management di terze parti. Il system integrator, oggi più che mai, ha la possibilità di integrare tra loro e con estrema semplicità safety e security con notevoli benefici, in termini gestionali, per l'utenza finale. L'integrazione con il gruppo Eaton, avvenuta lo scorso dicembre, ci permetterà sicuramente di sfruttare le ampie risorse di ricerca e sviluppo presenti in Europa nonché una profonda sinergia in termini commerciali e operativi.

Con SAVV la vigilanza diventa over IP

*a colloquio con Andrea Arnesi, Sales Manager Savv S.r.l.
a cura di Raffaello Juvara*

La vigilanza ispettiva, svolta direttamente dalle guardie giurate, è forse l'ultimo retaggio rimasto delle attività di sicurezza fisica tradizionale prima dell'avvento delle tecnologie, e SAVV si identifica con i sistemi di controllo delle ronde, a partire dagli orologi meccanici fissi e a tracolla. Quali sono le ultime evoluzioni dei vostri sistemi?

È vero, SAVV è legata da sempre a doppio filo ai servizi espletati dall'uomo (sia su zona che su postazione fissa). Da qualche tempo, però, le nostre soluzioni cominciano a essere utilizzate sia per la verifica della ronda, in termine classico, che per il controllo della presenza in loco dell'operatore e del

suo stato di integrità/salute (monitorando eventuali richieste di soccorso o, come si dice in gergo tecnico, la funzione "uomo a terra", e gestendo anche la presenza sul luogo di lavoro). Per parlare di nuove soluzioni, la differenza in positivo offerta agli utenti, rispetto alla maggioranza dei prodotti sul mercato, riusciamo a ottenerla con le trasmissioni in tempo reale via GPRS, come una periferica d'allarme, con la localizzazione GPS, la funzione voce, il monitoraggio della presenza in cantiere/postazione, la richiesta di assistenza, soltanto per citare alcuni fattori vincenti. L'utilizzo di connessioni "over IP" garantisce quindi la non trascurabile possibilità di gestire su piattaforme full web le flotte di dispositivi alla stregua dei



veicoli di servizio, monitorando in tempo reale l'efficienza del servizio, gli eventuali disservizi con alert immediati in centrale operativa, la rispondenza del lavoro svolto in accordo alla pianificazione, da qualsiasi postazione internet nel mondo, anche da tablet e smartphone. Possiamo affermare di essere in una situazione di controllo ronda e presenze "Web 2.0", garantendo addirittura l'uso del "cloud computing" per tutto quanto concerne la gestione della piattaforma, ora unica per l'insieme delle funzionalità.

L'introduzione di tecnologie over IP anche in questo specifico ambito applicativo apre scenari suggestivi di integrabilità dell'attività ispettiva con altri sistemi di sicurezza (quali il controllo accessi o la videosorveglianza), che potrebbero dare nuovi ruoli alla vigilanza svolta dall'uomo. Qual è la sua visione su questo importante tema?

Non può che trovarmi d'accordo sulle potenzialità per il settore. Se guardiamo ad alcune esperienze in essere in altri Paesi (specialmente extraeuropei) il primo fattore di successo per i nostri prodotti è la garanzia di facile adattabilità o integrabilità in piattaforme di terzi, tipicamente realizzate dalle società di vigilanza medesime (e parliamo di grossi gruppi mondiali) oppure da specifiche aziende specializzate nell'attività di sviluppo di "monitoring stations". Basterebbe qualche "case history" gestito recentemente per comprendere come un'unica piattaforma di gestione, indipendentemente dalla tipologia di prodotto venga impiegato a valle, dia risultati concreti in termini di efficienza e distribuzione all'interno di un'organizzazione. Ovviamente internet ha dato una grossa mano in questo senso, garantendo un terreno di coltura ideale per i prodotti in corso di evoluzione. SAVV, con gli ultimi sviluppi, si trova a gestire prodotti in ambito "mobile" per cui la "compatibilità" con piattaforme e ambienti differenti è un "atout".

Parlando di innovazioni riguardanti la vigilanza privata, si identificano immediatamente quattro interlocutori diversi, tutti in grado di favorire o rallentare l'impiego di nuovi sistemi: i responsabili degli istituti di vigilanza, le guardie giurate, i clienti, l'Autorità tutoria. Può darci una sua valutazione sul livello di sensibilità all'innovazione di ogni interlocutore identificato?

Per quanto riguarda una "classifica" relativamente

alla spinta tecnologica richiesta dai quattro livelli citati, posso affermare che a pari merito, come più attivi, collocherei i responsabili delle società di vigilanza, interessati a migliorare l'efficienza e semplificare le procedure, e i clienti, specialmente quelli rilevanti come dimensioni o criticità. In seconda posizione senza dubbio le guardie giurate che devono ottenere semplificazione di procedure, garantire un'attività ben svolta e al tempo stesso sicurezza sul lavoro, vuoi anche per una spinta alla qualificazione professionale. Da ultima l'Autorità tutoria, per la quale però si apre in questo caso un capitolo spinoso quando stabiliamo un confronto con le esperienze estere che stiamo vivendo. Pur non avendo relazioni dirette con le Autorità di altri Paesi ma con molti soggetti operanti, mi sembra abbastanza evidente la "fluidità" delle norme che regolano le attività di protezione e vigilanza, un fluidità che garantisce alle società di spaziare in vari ambiti di servizio, con l'uso delle tecnologie più affidabili, assicurando però i paletti entro cui muoversi, con norme certe ed esaustive (basti pensare ai servizi aeroportuali o agli eventi pubblici e sportivi, per i quali è possibile sostituire le classiche Forze dell'Ordine, libere di impegnarsi nel proprio compito specifico). Purtroppo, come spesso accade, in Italia ci sono molti attori ad avere facoltà di intervento, forse per la storica imprecisione delle leggi e dei decreti attuativi che arrivano, quando arrivano, in ritardo, per cui ci si deve sempre affidare alle circolari di chiarimento. A questo riguardo basterebbe pensare al fatto che praticamente nessun gruppo di vigilanza estera, salvo qualche tentativo abortito, ha mai sfondato sul nostro mercato, così come i gruppi italiani non hanno "fatto fortuna" oltr'Alpe. Sarà un caso?

Ci parli delle differenze di sensibilità all'innovazione che riscontrate tra il mercato italiano e quelli esteri.

Diciamo che ho già parzialmente dato la risposta a questa domanda quando ho citato le esperienze estere che SAVV sta vivendo, con sempre maggiore attenzione in quest'ultimo periodo. Potrei citare come esemplificazione la difficoltà tutta italiana a far accettare e introdurre apparati mobili portatili dotati di tracciabilità GPS durante l'espletamento dei servizi per ragioni di sicurezza, situazione che invece è completamente ribaltata in tutte le esperienze estere.

In altri paesi senza localizzazione geografica dell'uomo o della pattuglia non potrebbe nemmeno iniziare la trattativa tecnico-commerciale, così come è molto più spinto l'uso di sistemi in real time, "senza privacy a fini sindacali": se si deve cioè portare a termine una certa tipologia di servizio, per esempio in solitudine, non è ammissibile non dotare l'uomo di un lettore di ronda con GPRS, GPS, sistemi di emergenza e verifica in tempo reale del servizio, anche via web per il cliente. Proprio grazie a queste tecnologie stiamo ricevendo grandi soddisfazioni, riuscendo anche a estromettere, in vari casi, competitor asiatici che hanno giocato solamente sul terreno dei costi. Se consideriamo pari a 100 la percentuale di potenziale d'uso di queste tecnologie da parte delle società di vigilanza nei vari mercati, posso affermare, senza tema di smentita, che l'Italia si attesta sul 10/15%,

non oltre, mentre la media europea è il doppio (con punte d'eccellenza nei paesi centro-nordici e nelle aree orientali) e in alcuni Paesi africani, nord e sud americani, e altri del far east addirittura la percentuale passa tranquillamente al 50/60%. Proprio per queste ragioni saremo a Singapore, Hong Kong e Bangkok a breve per incontri mirati con società di vigilanza multinazionali, che hanno avuto impressioni molto positive dopo i "field test" e hanno deciso di implementare le nostre più recenti soluzioni, frutto del Made in Italy. Sembra evidente, riassumendo, che i Paesi emergenti e meno afflitti da crisi economica e politica siano i più ricettivi, i più vogliosi nel mettere un gap tra loro e le società che hanno dominato negli ultimi decenni: stanno marciando speditamente quando altri rallentano e alcuni, Italia compresa purtroppo, sono al palo.





Rilassati.



© 2015 Savv.it

® Datix

controlla per te

Più affidabilità verso la clientela,
più sicurezza per i tuoi collaboratori.

Le periferiche fisse e portatili Datix sono progettate e realizzate per il controllo del personale mobile e delocalizzato. L'alto profilo tecnologico e funzionalità specifiche esclusive permettono a tutte le aziende di servizi (società di vigilanza ed investigazioni, di pulizie e catering, di assistenza a domicilio, di installazione e manutenzione...) di gestire in modo semplice, razionale ed efficiente, "a portata di click", la forza lavoro.



www.savv.it

SAVV

27053 Lungavilla (PV) - Via Palli, 2
Tel. 0383 371100 (r.a.) - datix@savv.it

Gli eventi di Essecome

La certificazione nella vigilanza privata: obbligo o opportunità?

Roma, 23 marzo 2013

con la partecipazione di **Luigi Cola** (Gruppo Securitas Metronotte), **Gianluca Neri** (ASSIV), **Fabrizio Moscariello** (ICIM); moderatore **Raffaello Juvara**

LE CONCLUSIONI

- A. La certificazione di rispondenza alle norme volontarie (UNI 10459 – UNI 10891 – UNI 11068) imposte dal DM 269 può contribuire all'evoluzione organizzativa degli istituti di vigilanza
- B. La professionalità certificata degli operatori è un passaggio fondamentale per riqualificazione del settore

L'obbligatorietà della certificazione della rispondenza a normative nate come volontarie può suonare come un ossimoro ma costituisce, nel caso della vigilanza privata, un passaggio fondamentale per l'evoluzione delle aziende, dei lavoratori e del mercato stesso in un settore che sta attraversando una "crisi" – nel senso etimologico di cambiamento – senza precedenti nella sua ultra-secolare storia in Italia, dato che il primo istituto di vigilanza privata iniziò a operare a Padova nel 1870 sotto la denominazione di "Corpo dei Cittadini dell'Ordine".

Emanato a seguito della sentenza del dicembre 2007 della Corte di Giustizia Europea di Lussemburgo, il DM

269/2010 introduce - oltre ad altre fondamentali innovazioni come il superamento del limite provinciale delle licenze e l'annullamento delle tariffe minime – il criterio del possesso di requisiti minimi organizzativi che devono permanere nel tempo, pena la sospensione o la revoca del titolo autorizzatorio, in aggiunta al rispetto degli adempimenti fiscali, previdenziali e dell'osservanza dei contratti di lavoro e delle disposizioni del questore. Vengono richiamate tre norme pubblicate da UNI, l'ente normativo nazionale, che stabiliscono i requisiti minimi dell'organizzazione di un istituto di vigilanza (**UNI 10891**), fra i quali la presenza all'interno dell'organizzazione stessa di figure in possesso dei requisiti soggettivi previsti dalla Norma UNI **10459**; infine la **UNI 11068** sta-



bilisce le caratteristiche tecniche e funzionali delle centrali operative, di cui devono essere obbligatoriamente dotate le imprese autorizzate. La novità più significativa apportata dal DM 269 non è, in realtà, costituita dai requisiti indicati dalle singole norme, bensì dalla funzione certificativa di rispondenza a esse, demandata dal Ministero dell'Interno a enti privati abilitati espressamente dall'ente pubblico preposto (Accredia). Una svolta epocale nell'ambito della pubblica sicurezza, che vede l'Autorità tutoria – nello specifico la Polizia Amministrativa – avvalersi di privati in chiave sussidiaria per controllare, nel tempo, la sussistenza dei requisiti organizzativi minimi imposti a soggetti che svolgono attività di pubblico interesse, in virtù di apposite licenze rilasciate dallo Stato. Evidenti, quindi, l'importanza e la delicatezza del ruolo dei certificatori di III parte, anche ai fini della tutela degli stake holders esterni.

Di questo hanno dibattuto **Luigi Cola**, presidente del gruppo **Securitas Metronotte** e esperto di formazione, **Gianluca Neri**, direttore generale di **ASSIV**, l'associazione degli istituti di vigilanza di Confindustria, e **Fabrizio Moscariello**, responsabile area di **ICIM**, ente di certificazione accreditato. **Gianluca Neri** ha richiamato l'esperienza degli anni '90, quando la vigilanza privata prese contatto con la norma ISO 9000 sulla Qualità: pur essendo totalmente volontaria, le imprese si adeguarono progressivamente alla modalità di verifica da parte di organismi privati indipendenti. In realtà, la ISO 9000 – troppo generica – venne percepita dagli istituti di vigilanza come un mero adempimento formale. Una situazione totalmente diversa da quella attuale, dove le norme sono specifiche per il settore e la loro osservanza è condizione essenziale per operare, come avviene negli altri Paesi, UK in primis. Neri è convinto che lo sforzo

organizzativo che le imprese devono compiere per ottenere e rinnovare le certificazioni aiuterà il settore intero a rinnovarsi anche nel rapporto con l'utenza, ora subordinato a valutazioni meramente di natura economica, troppo spesso a scapito della qualità dei servizi erogati. Concetti condivisi e approfonditi da **Luigi Cola** del gruppo Securitas Metronotte. La certificazione individuale delle conoscenze professionali, come condizione essenziale per poter svolgere funzioni di sicurezza in quegli ambiti, era stata introdotta dal DM 85/99, con effetti positivi per l'intera filiera, a partire dalla stessa Polizia di Stato che recuperò gli agenti addetti al controllo dei passeggeri e dei bagagli a mano, per adibirli a funzioni di pubblica sicurezza più rilevanti, in particolare dopo l'attentato dell'11 settembre 2001, che cambiò per sempre i parametri della security del volo aereo. La certificazione di rispondenza alle norme previste per le imprese rappresenta l'altra componente essenziale per la qualificazione dei servizi di vigilanza privata, per poter offrire alle Forze dell'Ordine la collaborazione necessaria per garantire a tutti i cittadini il diritto alla sicurezza previsto dalla Costituzione. **Fabrizio Moscariello** di ICIM ha descritto le potenzialità del supporto che possono offrire gli enti di certificazione accreditati in relazione ma all'evoluzione delle organizzazioni. Per evitare che il rinnovo delle certificazioni produca documenti funzionali solo alla verifica degli ispettori, le norme devono venire acquisite come riferimenti gestionali permanenti, da far valere non solamente nei confronti delle Autorità di controllo ma anche di tutti gli stake holders dell'impresa. Da questo punto di vista, enti di certificazione come ICIM possono dare un valido aiuto, potendo certificare aziende, persone e prodotti con un approccio organico oggi fondamentale per il mondo della sicurezza.

Security Expo, un bel ritorno

di Elisabetta Fogazzaro

Cento espositori e circa 10.000 visitatori sono i numeri che attestano il successo della prima riedizione di Security Expo, la manifestazione romana tornata dopo un lungo periodo di attesa e maturazione, con una proposta che ha incontrato subito l'interesse degli operatori e del pubblico. È stata apprezzata la formula di fiera specializzata a livello regionale rivolta agli operatori, ma aperta anche agli utenti finali, un momento di incontro nel bacino ampio, interessato e ricettivo di Roma e del centro Italia. Una formula che ha risposto efficacemente a una precisa esigenza del settore: colmare la distanza tra le grandi manifesta-

zioni internazionali, che si rivolgono strutturalmente in via esclusiva agli operatori, e coloro che si relazionano direttamente con il cliente finale, l'ultimo anello di una catena che, in questi difficili momenti per l'economia globale, sta reggendo meglio di altri settori produttivi. Un notevole apporto alla riuscita di Security Expo è stata la splendida e atipica cornice (per le manifestazioni B2B) del Palazzo dei Congressi all'EUR, che ha rimarcato il positivo connubio con Roma, finora considerata, di certo a torto, una piazza più adatta ad altri tipi di manifestazione.

Riassumiamo i punti salienti da ricordare di Security Expo 2013:



- la rassegna dei distributori presenti – con le principali novità delle marche trattate – ha trovato una risposta attenta e interessata da parte dei visitatori professionali che si sono affollati negli stand, in particolare nei primi due giorni di fiera. I commenti raccolti presso alcuni espositori sono stati in genere positivi sia per la quantità delle visite ricevute che per la concretezza dei contatti;
- significativa la presenza di numerose aziende provenienti dal mondo IT, a conferma di un trend che si sta consolidando sempre più anche in Italia. I sistemi integrabili su piattaforme IP sono sempre più diffusi, anche se il mercato residenziale – al quale principalmente si rivolge Security Expo - si indirizza preferibilmente ancora verso l'analogico, per motivi di costo e di semplicità, come ci hanno confermato diversi installatori da noi interpellati durante la fiera. «Due telecamere e un videoregistratore analogico li installo dappertutto pure io che ho cominciato a tirare fili per impianti elettrici 30 anni fa – ci ha confidato un installatore non più giovanissimo – e prima di passare al digitale, sa quanti negozi e quante case delle nostre parti devono fare ancora il primo impianto di allarme?»;
- grande interesse hanno riscosso le soluzioni integranti tecnologia e servizi per la sicurezza degli esercizi commerciali a rischio (in particolare tabaccherie, farmacie, stazioni di servizio), concepite con il coinvolgimento a monte delle associazioni di categoria. Decisamente innovativa la presenza di IMPREBANCA (che, non a caso, ha tra i suoi soci fondatori anche Confcommercio) che ha presentato il servizio “ib contanti sicuri realizzato in collaborazione di MoneyPos”, una soluzione che consente all'esercente di versare virtualmente il contante in banca, senza muoverlo dal negozio; altrettanto interessante la proposta di Securshop, con i sistemi di videovigilanza installati nei negozi collegati alle centrali operative delle Forze dell'Ordine, in virtù di protocolli siglati con le associazioni territoriali di riferimento;
- per molti aspetti inattesa la quantità di visitatori privati, che si è presentata sabato e, soprattutto, domenica. Merito delle TV nazionali e locali che avevano dato grande risalto ai contenuti di Security Expo il giorno dell'inaugurazione, e degli organizzatori che avevano tappezzato Roma di poster nei giorni precedenti; e merito anche degli argomenti degli eventi e delle esibizioni in programma, rivolti non solo al pubblico professionale. Fra gli altri, lo spettacolo offerto dagli istruttori di KRAV MAGA, la disciplina israeliana di autodifesa, ha coronato davanti a numerosi spettatori la giornata dedicata alla Sicurezza della Donna organizzata da ESSECOME, di cui diamo resoconto nelle pagine seguenti.

Da sottolineare, infine, la presenza a Roma di Advantage Austria, l'iniziativa dell'Ambasciata d'Austria per agevolare l'internazionalizzazione delle imprese del proprio paese, che ha portato a Roma un gruppo di aziende interessate a proporre al mercato italiano prodotti di sicurezza con particolari contenuti innovativi, un'ulteriore attestazione delle potenzialità di Security Expo.



IFSEC 2013 - 2014, da Birmingham a Londra

*a colloquio con Charlie Cracknell, IFSEC Security Event Director, UBM Live
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Può illustrarci i principali punti di interesse rappresentati da Ifsec 2013 per le aziende italiane del mondo della sicurezza?

IFSEC Internazionale attrae sempre più visitatori, il 30 per cento dei quali sono ormai stranieri. IFSEC rappresenta dunque per i produttori italiani una piattaforma di lancio per superare il proprio mercato nazionale e raggiungere nuove opportunità di business. Ciò è particolarmente importante in un momento in cui le economie locali hanno subito una battuta di arresto e gli investi-

menti stanno rallentando nei mercati tradizionali. Molti di coloro che visitano IFSEC vogliono incontrare i loro abituali fornitori, ma sono altrettanti i visitatori alla ricerca di nuovi prodotti e fornitori. Da questa prospettiva e con queste possibili interazioni, le aziende italiane devono essere presenti per mostrare la propria professionalità e promuovere l'industria italiana. Assosicurezza, l'associazione per l'industria della sicurezza italiana, sarà presente per promuovere i produttori italiani e far incontrare loro direttamente importanti buyer internazionali presenti alla manifestazione.



L'utente finale sta sempre più diventando un fattore di rilievo nella filiera della sicurezza: IFSEC richiama tutti gli anelli di questa catena, dall'installatore al distributore, all'integratore/consulente fino all'utente finale. Il 30 per cento dei visitatori sono utenti finali: IFSEC è dunque un evento chiave per incontrare questi fondamentali decision maker in una piattaforma che gli altri media tradizionali non possono offrire.

Quali sono le tendenze del mercato della sicurezza nei paesi per i quali IFSEC è la fiera leader?

Essendo un vero evento internazionale, IFSEC riflette le tendenze del mercato globale e quindi riconosce l'importanza della catena di acquisto della sicurezza riunendo tutti i protagonisti, dal produttore al distributore, all'integratore, all'installatore fino all'utente finale. Ciò consente inoltre ai principali fornitori di attrezzature di sicurezza di interfacciarsi e poter esaminare prodotti provenienti da ogni parte del mondo. I rapporti commerciali tra fornitori, partner e clienti finali ormai attraversano i continenti. Con rappresentanti di oltre 100 paesi e più di 25.000 visitatori provenienti da 125 paesi, IFSEC è la piattaforma perfetta per facilitare questi rap-

porti, fornendo un pubblico veramente globale. Tendenze, tecnologie, normative e prodotti nel settore della sicurezza si stanno evolvendo molto rapidamente. La formazione svolge un ruolo di primo piano a IFSEC International: alla manifestazione 2013 ci sono 5 Teatri Seminario di grandissimo valore e altri 3 momenti formativi dedicati a installatori, integratori, accademici e utenti finali che possono aiutarli a mantenere al passo con gli ultimi sviluppi del settore, presentando dettagliatamente tutte le nuove tendenze e le innovazioni nel campo della sicurezza.

Il prossimo anno Ifsec si terrà a Londra. Quali sono le ragioni di questo cambiamento e quali sono i vantaggi per gli espositori italiani?

Abbiamo svolto approfondite ricerche al fine di garantire che lo spostamento fosse apprezzato. Consolidare la presenza internazionale IFSEC a livello globale è molto importante e per questo motivo ci trasferiremo a ExCel; riteniamo che anche a Londra IFSEC International continuerà a riunire tutti i protagonisti della sicurezza in un evento realmente integrato. Considerando poi che Londra è la città meglio collegata d'Europa IFSEC può contare su una ulteriore crescita internazionale, oltre a mantenere la sua posizione di preminenza per il Regno Unito.



IFSEC International
COMMERCIAL & GOVERNMENT SECURITY • FIRE

13-16 May 2013, NEC Birmingham, UK

Grandi promesse per la sicurezza sul Bosforo

*a colloquio con Feridun Bayram, General Manager di MARMARA FAIR ORGANIZATION
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Mr. Bayram, il mercato turco della sicurezza è in crescita e offre molte opportunità alle aziende specializzate. Quali sono le possibilità per le aziende italiane?

La Turchia è tra i paesi che non sono stati colpiti

negativamente dalla situazione economica globale. Nel 2010 è stata al 6° posto fra le nazioni con la maggiore crescita economica, e nel 2011 è arrivata al 5° posto: negli ultimi anni è diventata una delle economie più importanti del mondo e si rafforza di anno in anno.



ISAF

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

ISAF SAFETY & HEALTH

2ND OCCUPATIONAL SAFETY AND
OCCUPATIONAL HEALTH EXHIBITION

ISAF IT SECURITY

2ND INFORMATION, DATA AND
NETWORK SECURITY EXHIBITION

ISAF SMART HOUSES

2ND SMART HOUSES AND
BUILDING AUTOMATION EXHIBITION

ISAF SECURITY

17TH INTERNATIONAL SECURITY
& RFID EXHIBITION

ISAF FIRE

17TH INTERNATIONAL
FIRE PROTECTION, EMERGENCY,
SEARCH & RESCUE EXHIBITION

SEPTEMBER 19th-22nd, 2013

ISTANBUL EXPO CENTER (IFM), ISTANBUL/TURKIYE

www.isaffuari.com


MARMARA
FAIR ORGANIZATION

www.marmarafuar.com.tr | marmara@marmarafuar.com.tr | T. +90 212 503 32 32



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



Mr. Bayram, il mercato turco della sicurezza è in crescita e offre molte opportunità alle aziende specializzate. Quali sono le possibilità per le aziende italiane?

La Turchia è tra i paesi che non sono stati colpiti negativamente dalla situazione economica globale. Nel 2010 è stata al 6° posto fra le nazioni con la maggiore crescita economica, e nel 2011 è arrivata al 5° posto: negli ultimi anni è diventata una delle economie più importanti del mondo e si rafforza di anno in anno.

La maggior parte delle grandi e note aziende internazionali sceglie di stabilire rapporti commerciali con la Turchia a causa della sua posizione strategica e delle relazioni commerciali che la Turchia stessa intrattiene con le nazioni circostanti. I paesi dell'Asia occidentale e del Nord Africa importano la maggior parte delle merci dalla Turchia, il paese con la maggiore produzione in quest'area.

Secondo il rapporto 2011 redatto da a&s Turkiye Magazine sulla base delle dichiarazioni dei professionisti del settore, possiamo sottolineare una crescita del 20% nel campo della sicurezza in Turchia. Anche nel 2012 il comparto ha mantenuto questa tendenza, con un acquirente fondamentale quale il settore pubblico. Parallelamente alla ripresa nel campo delle costruzioni c'è stato un aumento significativo nel settore privato: si è registrato infatti un aumento della domanda di strumenti di sicurezza nei progetti concernenti le abitazioni, il trasporto, gli ospedali, i centri commerciali e il settore residenziale.

Così molte aziende provenienti da tutto il mondo pre-

feriscono inserirsi in questo paese con un trend di crescita, piuttosto che investire in Europa, a causa della sua economia stazionaria. Le aziende italiane che sono alla ricerca di nuovi mercati potrebbero avere buone opportunità in Turchia e avranno la possibilità di entrare in contatto con le aziende turche, in rapida crescita in molte parti del mondo.

Quale tecnologia prodotta in Italia potrebbe essere più interessante per il mercato turco?

Tutti i prodotti italiani relativi alla sicurezza sono molto importanti per la Turchia. Come ho detto prima in Turchia il settore della sicurezza sta crescendo, dunque si gettano le basi di nuovi progetti ogni giorno. Ci sono moltissimi clienti di questo comparto che cercano prodotti convenienti, come CCTV, sistemi di controllo accessi... Inoltre il settore pubblico, con le sue nuove esigenze, è un consumatore sicuro tanto quanto quello privato. È per questo che abbiamo una notevole richiesta di sviluppo sostenibile del settore della sicurezza. Penso che le aziende italiane con i loro prodotti di qualità saranno in grado di soddisfare la domanda dei clienti turchi.

Crede che susciterà interesse l'offerta di sistemi integrati direttamente ai clienti finali, quali banche, commercianti, aeroporti?

La crescente importanza dei sistemi integrati è evidente in quasi tutti i settori e per questo motivo tutti i clienti finali sono interessati a una tecnologia all-in-one. Il bisogno di sicurezza richiede soluzioni



multi-dimensionali. I sistemi integrati soddisfano questa domanda e aiutano gli utenti a ridurre i loro costi. Questi sistemi sono in genere i preferiti da banche, aeroporti, alberghi, negozi e centri commerciali.

Quali sono i principali vantaggi che ISAF può offrire alle aziende italiane interessate al mercato turco?

Per ISAF il 2012 è stato un anno di cambiamento e miglioramento. Dopo aver affrontato con successo il 2011 ISAF, l'unica fiera del settore, ha accolto i suoi visitatori con un notevole cambiamento. Nel 2012 la 16a edizione si è svolta dal 20 al 23 settembre. ISAF ha ampliato i propri campi di interesse e si è sviluppata integrando le seguenti 5 manifestazioni:

- ISAF SECURITY (International Security Systems, Services, and RFID Exhibition)
- ISAF FIRE (International Fire, Emergency, Search & Rescue Exhibition)
- ISAF SAFETY&HEALTH (Occupational Safety and Occupational Health Exhibition)
- ISAF IT SECURITY (Information, Data and Network Security Exhibition)
- ISAF SMART HOUSES (Smart Buildings and Building Automation Exhibition)

Come risultato di questo notevole cambiamento, ISAF è cresciuta del 63% nel 2012. Nel 2013 ci aspettiamo una ulteriore crescita del 30%. ISAF occuperà per la prima volta il padiglione 11, oltre ai padiglioni 9 e 10. Aumentando la sua superficie,

che lo scorso anno era pari a 9.550mq, ai 14.000 mq di quest'anno, ISAF condivide con i suoi visitatori l'emozione di poter riunire tutte insieme le ultime novità del settore. Ha inoltre ottenuto un aumento del 2% nel numero di visitatori. 18.747 professionisti del settore provenienti da 41 paesi hanno visitato la mostra nel 2012.

Se le imprese italiane vogliono approfittare di queste opportunità, ISAF potrebbe essere la direzione giusta. Siamo ben consapevoli che le imprese italiane non sono state finora in grado di trovare i partner giusti in Turchia e di raggiungere le posizioni che avrebbero voluto in questo importante mercato. Questo era il problema espresso dalle società italiane nelle interviste rilasciate negli anni precedenti a a&s Turkiye Magazine, che fa parte della nostra organizzazione. Io credo che le imprese italiane non siano riuscite a essere presenti nei posti giusti per poter entrare in contatto con il mercato turco. In rappresentanza del gruppo che organizza ISAF e pubblica a&s Turkiye Magazine, posso dire che le aziende che vogliono essere attive in Turchia e nei paesi circostanti possono raggiungere il proprio obiettivo quando lavorano con noi. Le aziende italiane possono fare questa scelta, partecipare alla nostra fiera, e comparire nelle nostre pubblicazioni con news e pubblicità. Quando poi ci comunicano l'obiettivo che intendono raggiungere, possiamo facilmente presentarle ai giusti interlocutori.

Invito le imprese italiane a ISAF per poter trarre vantaggio da queste opportunità e inserirsi nel mercato turco.

Sicherheits Expo, Baviera e non solo

*a colloquio con Walter Richter, managing director NETCOMM
a cura di Felice dell'Orso*

Sicherheit Expo è una fiera che ha come target il solo mercato bavarese o si rivolge anche ad altre regioni della Germania e ad altri paesi?

SicherheitsExpo si rivolge principalmente al mercato tedesco, ma grazie a molti espositori provenienti da Finlandia, Svezia, Regno Unito, Francia, Paesi Bassi, Lussemburgo, Austria e Italia, sta diventando sempre più un evento europeo e internazionale. SicherheitsExpo si rivolge ai responsabili della sicurezza di aziende di dimensioni medio-grandi. I visitatori provengono dal mondo dell'industria, della vendita all'ingrosso, dello stoccaggio merci, da logistica, assicurazioni e dal settore bancario. Accanto al settore privato la fiera attira molti visitatori del settore pubblico, quali polizia, vigili del fuoco e istituzioni governative.

Ci può parlare dei punti di interesse di Sicherheit Expo 2013 per le aziende italiane che si occupano di sicurezza?

I visitatori provenienti dall'Italia avranno occasione di conoscere 120 espositori, che sono i leader di mercato del settore della sicurezza in Germania: Ceja, CES, Dallmeier, DOM, Dorma, Geutebrück, Gunnebo, KABA Mobotix, Burg-Wächter e SimonsVoss, per citarne alcuni. L'elenco completo degli espositori e la piantina della fiera si possono trovare in www.SecuExpo.de.

I principali ambiti espositivi sono:

- Controllo accessi con sistemi biometrici, RFID, smart card e sistemi meccatronici per il settore alberghiero
- Apparecchiature di videosorveglianza video con le ultime videocamere IP e network, videoprotezione mobile, telecamere a infrarossi, software e soluzioni di storage.

- Protezione perimetrale tramite cancelli, recinzioni e sistemi di rilevazione.
- Protezione antincendio con sistemi di estinzione e di rilevazione fumo, calore e fiamme.

Quali sono le tendenze del mercato della sicurezza nei paesi per i quali Sicherheit Expo è la fiera leader?

SicherheitsExpo sarà inaugurata il 3 luglio 2013 alle ore 10 dal ministro dell'Interno, Joachim Herrmann, che terrà una relazione sulle minacce attuali e future per l'industria tedesca ed europea. Il ministro interverrà per sottolineare la necessità di una solida cooperazione tra il settore pubblico e quello privato per una crescita economica sicura e affidabile.

Parallelamente alla fiera si terranno due conferenze:

- 3a Conferenza sulla protezione antincendio tenuta dall'Ing. Wolfgang Friedl, con una visita tecnica guidata allo stadio Allianz-Arena.
- 5a Conferenza sulla sicurezza e l'affidabilità di porte e cancelli elettrici tenuta dall'Ing. Otto Bielmeier, con relatori del TÜV e della Polizia.

Entrambe le conferenze saranno in lingua tedesca.



SICHERHEITSEXPO

3.-4. JULY 2013 MÜNCHEN



The Trade Fair for

-  Access Control
-  Video Surveillance
-  IT Security
-  Fire Protection

3. – 4. JULY 2013
MOC MÜNCHEN-FREIMANN



NETCOMM GmbH, Tel. 089 88949370
info@sicherheitsexpo.de



WWW.SICHERHEITSEXPO.DE

A Genova il polo europeo della Community Protection con CPEXPO

di Paola Girdinio, Presidente Comitato Scientifico CPEXPO

CPEXPO ha lo scopo di approfondire le tematiche inerenti uno dei temi di maggiore attualità: quello della Community Protection.

La Community Protection sempre più dipende dal funzionamento continuo e coordinato di un insieme di infrastrutture definite, proprio per la loro importanza strategica, infrastrutture critiche. Intendendo con questo termine un sistema, una risorsa, un processo, un insieme la cui distruzione o interruzione, anche parziale, ha l'effetto di indebolire in maniera significativa l'efficienza, il funzionamento normale, la sicurezza, il sistema economico-finanziario e sociale di uno Stato, compresi gli apparati della Pubblica Amministrazione sia centrale che locale.

Sono infrastrutture critiche, secondo il sentire comune, le infrastrutture energetiche, i trasporti, l'agricoltura, le banche e i sistemi finanziari, la protezione e difesa civile, la sanità, le telecomunicazioni, le risorse idriche e la gestione delle acque reflue, le reti per la gestione delle emergenze.

La NATO, nel Panel "Science for Peace and Security", introduce anche l'ambiente come la più delicata e complessa delle infrastrutture critiche (inquinamento, gestione dei rifiuti, rischio idrogeologico, pandemie...) Per ragioni di natura economica, sociale, politica e tecnologica queste infrastrutture sono diventate sempre più complesse e interdipendenti. Non soltanto la loro complessità tecnica è notevolmente aumentata, ma in molti casi si è passati da monopoli





o situazioni dominanti a mercati articolati con molti attori. Inoltre si è formata una dipendenza e interdipendenza reciproca fra i diversi sistemi in funzione del crescente ricorso a tecnologie informatiche e delle comunicazioni.

CPEXPO vuole considerare il tema infrastrutture critiche a tutto tondo, proprio nell'ottica della Community Protection, così come evidenziato nel panel NATO, volendo sottolineare con forza la multidisciplinarietà del tema ed facendo risaltare la sempre più rilevante interconnessione tra le varie piattaforme rimarcando, inoltre, come la triade safety-security-resilience sia inscindibile. Prima di ogni cosa è necessario realizzare una infrastruttura critica ad alta resilienza e a essa applicare la migliore tecnologia al fine di garantirne la sicurezza (best practice).

Quando detto si integra, inoltre, nel grande tema SMART CITY.

Al fine di quantificare da punto di vista economico la problematica vorrei citare alcuni dati riportati del report 2013 del McKinsey Global Institute dal titolo Infrastructure Productivity: "How save \$1 trillion a year" che è il primo di una serie di report sulle infrastrutture.

SFIDE SULLE INFRASTRUTTURE

- \$57 trilioni: investimenti necessari per le infrastrutture globali dal 2013-30
- \$101 bilioni: costo in petrolio e in tempo in USA dovuto alla congestione del traffico nelle strade a grande percorrenza
- 4 anni: tempo medio necessario in EU a ottenere le autorizzazioni necessari per realizzare un IC.
- \$42,5 trilioni il finanziamento in infrastrutture dopo il 2030 se agli investitori istituzionali vengono garantiti tempi certi.

OPPORTUNITÀ

- \$1 trilione: risparmio annuale per i prossimi 18 anni se nel 60% delle infrastrutture vengono adottate le best practice.

Sistemi di allarme Satel



Domotica e Sicurezza INTEGRATE

INTEGRA, il Sistema di Allarme Intelligente con funzioni domotiche avanzate che unisce confort e sicurezza.

Controllo totale degli impianti con 64 scenari domotici e di sicurezza a disposizione con la tastiera touch e le nuove applicazioni per smartphone.

Satel
ITALIA

Via Ischia Prima, 280
63066 Grottammare (AP)
Phone: +39 0735 588713,
Fax: +39 0735 579159
e-mail: info@satel-italia.it
www.satel-italia.it

La UE è fortemente impegnata su questo tema, promuovendo a livello scientifico e tecnologico attività di ricerca. Nel progetto HORIZON 2020, la UE sostiene che l'industria della sicurezza è strategica per l'Europa.

A livello normativo l'8 dicembre 2008 è stata emanata la direttiva 2008/11/CE relativa all'individuazione e alla designazione delle IC europee e alla valutazione della necessità di migliorarne la protezione, resa operativa in Italia mediante il DL n. 61 del 4 maggio 2011.

Per colmare il gap derivante dall'assenza di manifestazioni, anche a livello internazionale, specificatamente rivolte alla Community Protection e alla tutela delle infrastrutture critiche, si è pensato di realizzare l'evento CPEXPO in modo da offrire alle aziende italiane l'opportunità di nuovi mercati internazionali, garantendo la presenza a Genova della grande committenza internazionale, in particolare quella dei paesi in via di sviluppo.

Si è voluto inoltre dare una risposta a un altro obiettivo evidenziato dalla UE, ossia incrementare la comunicazione tra gli stati membri al fine di migliorare la cooperazione tra pubblico e privato prevedendo in fiera open conference e un programma di seminari a tema al fine di creare momenti di interscambio culturale e di conoscenza tra gli addetti del settore e gli enti di ricerca.

Per far sì che CPEXPO diventi una piattaforma di comunicazione interattiva permanente è stato realizzato un portale web atto a stimolare il dibattito, a livello internazionale, tra Istituzioni, Aziende,

mondo della Ricerca, responsabili di IC, Media di settore, decision maker etc.

(www.cpexpo.it)

L'evento è articolato in 5 silos verticali:

- Utilities
- Bank & Finance
- Salute
- Logistica & Trasporti
- Ambiente

E due tematiche trasversali:

- Community & Smart City
- Cybersecurity

Genova è sicuramente il luogo ideale per realizzare questo evento in quanto:

- È di per sé infrastruttura critica (stretta tra monti e mare, è sede di un porto, un aeroporto, una fiera, uno stadio, autostrade, un porto petroli, una centrale elettrica, rete ferroviaria, ed è città a elevato rischio idrogeologico)
- È una porta sul mediterraneo con il suo porto
- Sul territorio sono presenti importanti aziende che producono tecnologia nel settore
- È sede di importanti enti di ricerca e di un'Università con eccellenze nel settore

Ma soprattutto perché si ritiene che Genova, proprio per i requisiti esposti, debba diventare polo europeo di riferimento nel settore della Community Protection e della tutela delle infrastrutture critiche.

Paola Girdinio è professore ordinario di Elettrotecnica presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Genova, di cui è stata preside da novembre 2008 a settembre 2012.

Dal 2010 è presidente del comitato scientifico dell'associazione Genova Smart City e da novembre 2012 è presidente del comitato scientifico di CPEXPO. Partecipa a numerosi consigli di amministrazione, fra i quali Ansaldo STS del gruppo Finmeccanica e l'Ateneo di Genova. È stata inserita nell'albo degli esperti in innovazione tecnologica istituito dal Ministero dello Sviluppo Economico ed è membro del comitato CENELEC/TC 9X "EMC Standardization for Urban Transport", dei comitati normatori CEI 106A e 107B relativi alle "Problematiche di valutazione e misura dei campi elettromagnetici con riferimento all'esposizione umana" e del comitato CEI 307 "Aspetti ambientali degli impianti elettrici". È membro del comitato scientifico della rivista "Oxygen", il cui scopo è quello di creare un canale di comunicazione diretto fra scienza e società.



AVOTEC S.r.l.
 (+39) 0362 347493
www.avotec.it

Avotec: pannelli luminosi avd serie smokers

Mettere in pratica il prezioso feedback dei propri partner e realizzare nuove idee è la mission di Avotec. I pannelli serie smokers "AVD NS" e "AVD YS" sono realizzati secondo il DM del 23 dicembre 2003 (attuazione dell'articolo 51) e devono essere installati in tutti i locali pubblici che dispongono di un locale adibito ai fumatori.

Secondo il D.M. i pannelli devono essere installati OBBLIGATORIAMENTE in coppia. Il pannello con pittogramma "AREA PER FUMATORI", di colore verde, deve essere sempre illuminato quando il locale adibito ai fumatori, è aperto al pubblico, vi è presenza di persone e l'impianto di ventilazione è IN FUNZIONE. Il pannello con pittogramma "VIETATO FUMARE PER GUASTO ALL'IMPIANTO DI VENTILAZIONE", di colore rosso, si deve illuminare quando il locale adibito ai fumatori, è aperto al pubblico, vi è presenza di persone e l'impianto di ventilazione è GUASTO. I pannelli sono disponibili in versione con tensione continua (da +10 a +28Vdc) ed in versione con tensione di rete (230Vac).



BETACAVI
 (+39) 0828 308765
www.betacavi.com

Beta Cavi: l'importanza dell'evoluzione delle linee di connessione

La nascita dei nuovi cavi HD di Beta Cavi, sviluppati in collaborazione con i principali costruttori di apparati (Bosch, Panasonic, Samsung,...) ha reso possibile garantire il corretto funzionamento delle telecamere fino a 1200 m di distanza in un cavo di soli 7,5 mm, ovviando così a tutte le problematiche installative inerenti alla trasmissione su UTP, fibra ottica, relative alimentazioni etc.

La serie HD è stata studiata per garantire il massimo della qualità del segnale video e l'interoperabilità del sistema. Oltre ad avere performance trasmissive decisamente superiori alla media dei comuni cavi "consumer", si compone di tre coassiali rispettivamente da 3,3 mm (HD4019), 5,0 mm (HD8035) e 7,5 mm (Hd14055) di diametro che consentono di realizzare tratte rispettivamente di 400, 800 e 1200 metri in analogico e 70, 160 e 250 metri in HD-SDI.

L'idoneità alla posa in coesistenza con cavi 230V, 400V, alla posa in esterno, in interno e luogo pubblico, permettono di fruire di un cavo unico per qualsiasi applicazione.



DIAS SRL
 (+39) 02 38036901
www.dias.it

iParadox

iParadox è l'applicazione distribuita da DIAS per la gestione del proprio sistema d'allarme Paradox tramite iPhone, iPod Touch e iPad. Tra le prestazioni comuni per le versioni Lite (gratuita) e Full, la connessione tramite IP statico o dinamico e la possibilità di visualizzare lo stato delle zone, la memoria allarmi e i guasti. La versione Full permette inoltre l'inserimento e il disinserimento remoto del sistema, l'esclusione delle zone, il controllo di 16 uscite PGM e la personalizzazione delle etichette PGM.

iParadox è disponibile anche nella versione per smartphone con sistema Android versione 1.6 o superiore. Questa applicazione permette la gestione di più installazioni dallo stesso smartphone con la possibilità di escludere singolarmente le zone del sistema, il cui stato è evidenziato sullo schermo. L'applicazione può essere eseguita in background, permettendo agli utenti di eseguire altre operazioni e, in caso di allarme, emette un suono o una vibrazione. iParadox è compatibile con tutte le centrali SPECTRA SP, MAGELLAN MG5000/MG5050 e DIGIPILEX EVO ed è scaricabile da Apple Store e da Android Store.



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

960H per la massima risoluzione

La gamma di videoregistratori digitali HVX 960H distribuita da HESA consente la registrazione di immagini ad alta risoluzione provenienti da telecamere analogiche 960H (700 linee) di ultima generazione e la visualizzazione in risoluzione HD 1080p.

Disponibili in due versioni, a 8 e a 16 canali, con HD da 500GB, i videoregistratori HVX, grazie all'amplificatore video integrato, consentono anche il collegamento di 4 telecamere fino a 900 metri di distanza.

960H è il nome dato a una serie di sensori di immagine CCD capaci di catturare immagini video ad una risoluzione di 976hx528v, con un aumento del numero di pixel di quasi il 30% rispetto alla tecnologia tradizionale D1. I progressi della tecnologia di elaborazione del segnale hanno migliorato la risoluzione orizzontale anche per i modelli che sfruttano la tecnologia tradizionale. Tuttavia, 960H aumenta il numero di pixel del sensore di immagine CCD che corrisponde all'"occhio" della telecamera, consentendo di ottenere una definizione ancora superiore e un notevole miglioramento nella qualità dell'immagine.



MILESTONE SYSTEMS ITALIA S.r.l.
(+39) 02 6179 7507
www.milestonesys.com

Milestone Arcus™: il nuovo software multipiattaforma

Milestone Systems, la società per la gestione di video IP su piattaforme aperte, annuncia il lancio di Milestone Arcus™: una piattaforma di videosorveglianza integrata per installazioni di sicurezza a bassa complessità ed economiche. Milestone Arcus funziona su Linux®, Mac®OSX e su sistemi operativi basati su Windows®, all'interno di soluzioni per l'archiviazione su rete e telecamere o altri dispositivi all'avanguardia. Milestone Arcus è un nuovissimo prodotto VMS con ambiente di sviluppo integrato e si avvale di 15 anni di esperienza dell'azienda nel settore della video sorveglianza. Questo è il primo prodotto lanciato dalla nuova unità commerciale Incubation & Ventures di Milestone, creata nel 2012 e si distingue nettamente nell'odierno mercato dei sistemi di sicurezza. I partner che integreranno Milestone Arcus in qualsiasi modello o tipo di hardware saranno in grado di offrire una soluzione di gestione video ottimizzata, semplice e facile da installare, a prezzi molto competitivi. Milestone Arcus rende il passaggio dalla videosorveglianza analogica a quella IP semplice e rapido per i partner e i loro clienti.



D-LINK
(+ 39) 02 92898000
www.dlink.com/it/it

Videocamera D-Link DCS-7513 da esterno Day&Night Full HD con WDR

Una videocamera di sorveglianza da esterno in grado di bilanciare le immagini in base alle diverse condizioni di luce, grazie a un'equilibrata combinazione tra risoluzione HD, lenti Precision-Iris (P-Iris) e Wide Dynamic Range (WDR). La D-Link DCS-7513 è infatti in grado di regolare la dimensione delle lenti in base alle condizioni di luce e ridurre gli effetti di controluce. Ideale quindi per registrazioni in aree con grande profondità di campo – per esempio lunghi corridoi o parcheggi – o zone con numerose finestre o luce irregolare.

La D-Link DCS-7513 è in grado di registrare anche in completa oscurità con un raggio d'azione fino a 9 metri, poiché dotata di LED infrarossi (IR), che massimizzano la poca luce disponibile o illuminano a LED la zona da sorvegliare. Dotata di tecnologia 802.3af (PoE) facilita inoltre l'installazione: un unico cavo per alimentazione e connettività di rete, che riduce così la necessità di praticare fori e cablaggi extra.



SICURIT ALARM ITALIA S.P.A.
 (+39) 02 33405231
 www.sicurit.net

Dome IP Panasonic 360° by Sicurit

SICURIT presenta DOME IP PANASONIC 360°; dimensioni contenute, disponibile sia in versione da esterno che da interno, consente una videovigilanza a 360° grazie ad una lente di tipo fish eye e alla correzione digitale della distorsione prodotta dalla lente. Il monitoraggio viene effettuato con diverse modalità di controllo: Wall Panorama, Double Panorama, Quad PTZ, Single PTZ e Quad (H.264/VGA). Ottima qualità d'immagine con risoluzione Full HD 1080p fino a 30 fps e sistema proprietario PANASONIC "UniPhier®". Grande sensibilità alla luce con la tecnologia Super Dynamic e ABS per un range dinamico 128 volte maggiore rispetto alle telecamere convenzionali e riduzione digitale del rumore; 3D-DNR migliora le zone scure delle immagini. Lo streaming avviene su protocollo IP e offre una fluidità eccellente grazie alla piattaforma LSI e 2 aree VIQS. Il Multistream in H.264 e lo stream in JPEG assicurano la registrazione simultanea in tempo reale ad alta risoluzione. Il movimento PTZ è totalmente digitale. PANASONIC 360° può essere controllata da remoto direttamente da smartphone!



RISCO GROUP SRL
 (+39) 02 66590054
 www.riscogroup.it

Agility 3™

Agility 3™, nuovo sistema radio di RISCO Group, unisce le più avanzate tecnologie di comunicazione radio con la Video Verifica attraverso applicazioni web e smartphone. Il controllo da remoto, la flessibilità di comunicazione e i dispositivi radio lo rendono ideale per il mercato residenziale e piccolo commerciale.

Caratteristiche principali

- Flessibilità di comunicazione selezionando uno o tutti i moduli IP, GSM/GPRS o PSTN collegabili a innesto nella scheda principale della centrale
- Tecnologia Radio Dual Core: due canali radio bidirezionali simultanei con antenne separate una per i segnali di allarme, controllo e diagnostica, l'altra per la trasmissione delle immagini video
- Visione e controllo via web, SMS o app smartphone
- Aggiornamento firmware tramite memoria flash
- Avanzato Software tramite PC per configurazione locale o da remoto

La soluzione di verifica video via radio permette di riconoscere reali situazioni di allarme e intervenire. La telecamera acquisisce e trasmette immagini a ogni allarme o su richiesta dell'utente, inviandole a un server remoto o all'app per smartphone.



SATEL ITALIA
 (+39) 0735 588713
 www.satel-italia.it

Satel: la Centrale Antintrusione certificata 50131- Grado 3

INTEGRA PLUS, la centrale di SATEL con certificazione EN 50131-Grado 3, è adatta anche per i luoghi ad altissimo rischio quali banche, enti pubblici e dove l'alta sicurezza è d'obbligo. Le sue estreme potenzialità di configurazione, la versatilità, l'ampiezza di funzioni e una vasta gamma di accessori la rendono un prodotto performante e apprezzatissimo per qualsiasi soluzione. La nuova INTEGRA PLUS aggiunge alle sue già note potenzialità la possibilità del triplo bilanciamento, un doppio alimentatore switching 2A+2Ah integrato, presa USB e offre la gestione automatica della composizione degli sms in uscita di tutti gli eventi di centrale. L'utente, con le nuove funzionalità apportate, potrà modificare i setpoint di temperatura della sonda wireless e i timer associati, riuscendo a gestire con il sistema di allarme anche una parte domotica molto avanzata.

Le versioni disponibili sono INTEGRA PLUS 64 (64 ingressi +64 uscite) e INTEGRA PLUS 128 (128 ingressi + 128 uscite).



VENITEM

(+39) 041 5740374
www.venitem.com/



VENITEM

(+39) 041 5740374
www.venitem.com/



TSEC S.R.L.

(+39) 030 5785302
www.tsec.it

Onda, la nuova linea di lampeggianti Venitem

ONDA LUX è il lampeggiante da parete di Venitem alimentato a 12/24 Vdc, configurabile sia a luce fissa che intermittente. La sofisticata tecnologia a LED garantisce ampia luminosità, bassi consumi e ottima durata della qualità. Installabile verticalmente o orizzontalmente, ONDA LUX è il lampeggiante ideale per sistemi antifurto e automazioni sia in ambito residenziale che industriale. Il design innovativo, le ridotte dimensioni e la protezione metallica lo rendono estremamente elegante e adatto ad ogni ambiente. ONDA LUX è applicabile anche su scatole da incasso 503 Venitem propone due versioni:

- Versione combinata a led rossi e verdi, lampeggianti o fissi (regolazione della frequenza dei lampeggi con trimmer)
- Versione combinata a led bianchi e blu (particolarmente indicata per luce di cortesia)

Principali caratteristiche:

- Alimentazione: 12/24 Vdc
- Grado di protezione: IP54
- Assorbimento MAX: 50 mA
- Frequenza di lampeggio regolabile da 56 a 180 lampeggi al minuto
- Dimensioni: 109x65x43 mm
- Peso: 250 gr.

Venitem: nuovo Alimentatore TUL125IP. Performance d'avanguardia

TUL 125IP è il nuovo alimentatore lineare da esterno a tenuta stagna di Venitem a 12 Vdc (regolabili) 5 A, studiato per offrire la massima resa in ambienti esposti alle intemperie, nei quali si presenti la necessità di mantenere un'ottima resa video e di alimentare gruppi complessi di telecamere. TUL125IP risulta particolarmente indicato per l'alimentazione di telecamere termiche, IP, Megapixel, e adatto ai più disparati campi di applicazione, dal parcheggio pubblico ai campi fotovoltaici, etc. L'alimentatore è stato concepito per contenere al suo interno, oltre all'alimentatore e alle batterie, dispositivi utili ai fini della sicurezza e volti ad aumentare le prestazioni dei differenti tipi di impianto, quali combinatori GSM, registratori per telecamere e router wi-fi. Il suo innovativo sistema di aerazione con griglie di protezione metalliche con filtri presente sul box, creato per TUL125IP, permette il ricircolo dell'aria, evita il surriscaldamento dell'alimentatore, aiutando a garantire un perfetto funzionamento e prestazioni infallibili, riducendo al minimo gli interventi di manutenzione.

CLIC serie H: contatti antimascheramento per ambiti bancari e commerciali

La gamma di contatti magnetici antimascheramento CLIC® serie H è una rivoluzione nel campo della sicurezza perimetrale. Ingegnerizzata insieme a importanti system integrator, coniuga le caratteristiche di antimascheramento magnetico Magnasphere® con l'innovativo concetto di contatto modulare, in grado di rispondere alle complesse esigenze di protezione perimetrale passiva del mondo bancario e commerciale. La famiglia CLIC® serie H prevede una ampia accessoristica che ne facilita l'installazione in ogni condizione di utilizzo. I sistemi modulari per il cablaggio permettono l'installazione rapida di guaine di svariati tipi, inclusa la guaina dedicata inox anti-taglio. Su alcune versioni anche la tolleranza di lavoro è stata modularizzata. Ingegnerizzati, prodotti e distribuiti da TSEC™, l'unica azienda in Europa certificata per l'impiego della tecnologia Magnasphere in dispositivi di sicurezza, i contatti CLIC® serie H sono rapidamente divenuti lo standard per importanti gruppi bancari e catene commerciali.

n. 02 marzo-aprile 2013

ISSN: 0394-8625

Anno XXXIII - I

Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE

Cristina Isabella Carminati

COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara

editor@securindex.com

REDAZIONE

Cristina Isabella Carminati - Raffaello Juvara

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Ezio Castagneri - Felice dell'Orso - Michele Festuccia

Elisabetta Fogazzaro - Paola Girdinio - Jamie Wilson

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

Elisabetta Nasuti

info@enasuti.it

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl

Verona - Via Bozzini, 3

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 Verona n. 1971 R.S.

del 21 dicembre 2012

STAMPA

Grafiche G7 sas

Via Marconi, 18A - 16010 Savignone (GE)

tel. +39 010 9761488 - fax +39 010 9761482

graficheg7@graficheg7.it

CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

Il motore di ricerca per la sicurezza residenziale



Per informazioni: marketing@securindex.com

AVIGILON	www.avigilon.com	15, 27-28
AVOTEC	www.avotec.it	II COP
AVS	www.avselectronics.com	56-57
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	67-68
BETACAVI	www.betacavi.it	54-55
CISCO	www.cisco.com	34-36
CITEL	www.citel.it	29-31
COMNET	www.comnet.net	35
COOPER	www.coopercsa.it	69-71
CP EXPO	www.cpexpo.it	88-90
DIAS	www.dias.it	2-3
D LINK	www.dlink.com	62-64
ESM	www.esmeetings.fr	25
FLIR	www.flir.com	41-43, 45, 44-46
FONDAZIONE HRUBY	www.fondazionehruby.org	22-23
FRACARRO	www.fracarro.it	61
GUNNEBO	www.gunnebo.it	4
HESA	www.hesa.it	11
HIKVISION	www.hikvision.com	1
IFSEC 2013	www.ifsec.co.uk	80-81
IMQ	www.imq.it	7
ISAF 2013	www.isaffuari.com	82-85
KABA	www.kaba.it	50-51
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	18-21
NICE	www.nice.com	32-33
SAET	www.saetitalia.it	IV COP
SATEL	www.satel-italia.it	I COP, 89
SAVV	www.savv.it	72-74, 75
SECURITY EXPO	www.securityexpo.roma.it	78-79
SELCOM	www.selcomsrl.eu	52-53
SICHERHEITS EXPO	www.sicherheitsexpo.de	86-87
SICURIT	www.sicurit.it	37
SYMANTEC	www.symantec.it	38-40
T-SEC	www.tsec.it	III COP
VENITEM	www.venitem.com	47-49



www.comunicazione.it



CLIC. La prima gamma completa di contatti magnetici con tecnologia antimascheramento Magnasphere®.

Un sensore Reed mascherato da un semplice magnete esterno è vulnerabile. TSEC ha risolto il problema utilizzando la tecnologia Magnasphere® per i propri contatti CLIC, che in presenza di un magnete esterno fanno subito scattare l'allarme. Anche nelle più piccole versioni da incasso, CLIC offre le medesime prestazioni di sicurezza di un tradizionale contatto a triplo bilanciamento magnetico, ma con ingombri e costi molto più contenuti.

La prossima volta, scegliete l'alta sicurezza dei contatti CLIC.



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: ELETTRONICA | 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