

essecome

security & safety

02

2015 · ANNO XXXV-III
ISSN 2384-9282

PERIODICO DI INFORMAZIONE SU PERSONE, TECNOLOGIE E APPLICAZIONI DELLA SICUREZZA



SAMSUNG TECHWIN



WiseNet Lite

The Power of Simplicity

Samsung Techwin Europe (Italy)
Tel 02 38608.220
E-mail stesecurity@samsung.com



Publifor® sistema di recinzione mobile e modulare

L'estrema versatilità lo rende adatto a molteplici applicazioni: dal controllo delle folle in eventi con grande presenza di pubblico, al controllo accessi di porti, aeroporti e stabilimenti militari.

Betafence può fornire nuove soluzioni integrate con sistemi di sicurezza attiva:

Publifor® può essere fornito con dispositivi elettronici di ultima generazione attiva destinate alla protezione fisica dei siti ad alto rischio (aeroporti, frontiere, carceri, siti militari, siti industriali, siti oil & gas).

Scansiona il QR-CODE con il tuo smartphone per approfondire Publifor® e la gamma Alta Sicurezza Betafence.





Prodotto inglese
con spirito italiano



GET IT ON
Google play



Download on the
App Store

Scarica ora l'App HomeControl+
per Android o iOS!



installare **senza** inibizioni

L'Innovazione

 **ciò che ci interessa**

Dahua Technology ha dedicato gli ultimi 15 anni allo sviluppo dei propri laboratori R&D. Dal primo DVR embedded sviluppato in Cina fino alla recente tecnologia leader analogica HD - HDCVI, sono tutte prove del successo di Dahua nel mercato dell'innovazione. Con più di 3500 professionisti impiegati nell'area R&D, sia hardware sia software, Dahua crea e fornisce le migliori soluzioni per i clienti.

HDCVI

4K

**Alarm,
Lock**

**Eco-Savvy
IP**

**Access
Control**

**Star Light
IP**

Intercom

**Ultra-Smart
IP**



DESIDERIAMO SOLO VIVERE SICURI



Home Camera Wi-fi

- Sempre e ovunque, tutto sotto controllo
- Facile connessione Wi-fi • Video registrazione locale
- Protezione 24 ore su 24 • Audio bidirezionale con il video

DMSS APP – Tutto sotto controllo mentre si è lontani

Con Dahua DMSS APP, potrete stare tranquilli mentre siete lontani. È possibile monitorare in tempo reale il nostro ambiente domestico per assicurarci che sia sicuro in qualsiasi momento, ovunque noi siamo.



DH-IPC-AW12W

Disponibile anche:



IPC-HFW1000S-W

Telecamera IP compatta 1MP Full HD Wi-Fi con illuminatore IR integrato



IPC-C10

Telecamera IP Serie C 1MP HD Wi-Fi



SD292045-GN-W

Telecamera IP dome 2MP Full HD IR PTZ



NVR4104-W

Network Video Recorder 4CH 1U Wi-Fi



DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053
Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815
Email: overseas@dahuatech.com
www.dahuasecurity.com



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua
Tel. 0362 1791300
www.videotrend.net / info@videotrend.net



ASSOCIAZIONE NAZIONALE
ISTITUTI DI VIGILANZA PRIVATA

Convegno Nazionale

SICUREZZA SUSSIDIARIA E INFRASTRUTTURE CRITICHE IL RUOLO DELLA VIGILANZA PRIVATA

19 maggio 2015 - UNA Hotel Roma · via G. Amendola 57 · 00185 Roma

*I tragici fatti accaduti al Tribunale di Milano hanno evidenziato come la sicurezza delle **Infrastrutture Critiche e dei Siti Sensibili** possa venire affidata solo a personale specificatamente addestrato e qualificato in base alle norme vigenti. Proprio nell'ottica della continua professionalizzazione delle guardie giurate dipendenti da istituti di vigilanza privata e in applicazione del DM 154/2009, il Ministero dell'Interno ha emanato lo scorso mese di febbraio il Disciplinare per la formazione delle guardie giurate addette ai servizi di sicurezza sussidiaria determinando modalità, termini e programmi per la formazione specifica di queste figure professionali.*

***A.N.I.V.P.** organizza un incontro con i vertici del Ministero dell'Interno, rappresentanti del Parlamento ed esperti per capire quale ruolo abbia oggi e quale futuro avrà la vigilanza privata per la protezione delle Infrastrutture Critiche e la sicurezza dei cittadini, a fianco delle Forze dell'Ordine.*

PROGRAMMA

10.30 **Assemblea privata associati A.N.I.V.P.**

11.45 **Un futuro certificato per la vigilanza privata e la sicurezza integrata** - Workshop
Intervento del dottor **Vincenzo Acunzo**, Sostituto Commissario Polizia di Stato - Coordinatore dell'Unità Organizzativa per la Vigilanza Privata presso il Ministero dell'Interno

13.00 Buffet lunch

14.15 Intervento del dottor **Mauro Bussoni** - Segretario Generale Confesercenti

14.30 **Sicurezza Sussidiaria e Infrastrutture Critiche, il ruolo della Vigilanza Privata**

Tavola rotonda alla quale sono stati invitati:

Prefetto Marco Valentini

Direttore Ufficio per l'Amministrazione Generale del Dipartimento Pubblica Sicurezza-Ministero Interno

Roberto Cociancich

Senatore della Repubblica, membro 1° Commissione Permanente Affari Costituzionali

Gregorio D'Agostino

Presidente Associazione Italiana Esperti Infrastrutture Critiche AIIIC

Paolo Gianoglio

Direttore ICIM S.p.A

Interverranno il Vice Ministro dell'Interno Sen. Filippo Bubbico e un Rappresentante ANCI

Modera **Raffaello Juvara** - Direttore essecome/securindex.com

È gradita la conferma della presenza entro il 15 maggio 2015

Tel. 011.545642 · Fax: 011.5130812 · info@anivp.it

Con il patrocinio di



Media partner



securindex.com

Costa di più la sicurezza o la “non sicurezza”?

I tema è diventato improvvisamente popolare: la strage nel Tribunale di Milano ha calamitato di colpo l'attenzione della stampa e dell'opinione pubblica sulle conseguenze nefaste che può provocare la rinuncia a una misura di sicurezza per una distorta concezione di risparmio del tempo e del denaro.

È in effetti meno probabile (non certo) che l'omicida sarebbe potuto entrare in Tribunale con una pistola e due caricatori se tutti i varchi, anche quelli per gli avvocati, fossero stati dotati di metal detector

e il controllo delle borse fosse stato affidato alle guardie giurate. Pare fossero stati gli avvocati stessi a sollecitare una corsia preferenziale per poter entrare più speditamente nelle ore di punta delle udienze e risparmiare tempo; a quel punto, mettere portieri disarmati invece di guardie giurate a presidiare il varco è stata, tutto sommato, una logica conseguenza che ha consentito all'amministrazione di risparmiare circa 7 euro all'ora - 20.000 euro all'anno - per ogni posto/operatore.

Ne valeva la pena? Per l'amministrazione risparmiosa e gli avvocati impazienti forse sì, almeno fino a quando non è uscito di testa il Claudio Giardiello di turno.

Anche Lufthansa aveva pensato fosse inutile spendere più soldi nei controlli della salute psico-fisica dei piloti della sua compagnia low-cost Germanwings, fino a quando un certo Andrea Lubitz ha portato l'Airbus con 147 persone a bordo a schiantarsi contro la montagna, con un danno economico stimabile in alcune centinaia di milioni di euro, che potrebbe addirittura portare la compagnia di bandiera tedesca al fallimento. Cambiando contesto, la Fondazione Enzo Hruby sta facendo un tour per l'Italia per far capire alla gente che un'opera d'arte rubata può provocare alla comunità un *danno emergente* (il valore intrinseco del bene perduto) e un *lucro cessante* (gli introiti diretti e indiretti generati dai visitatori di quel bene). Viene citato il caso esemplare del Guercino trafugato nel 2014 da una chiesa di Modena, priva di impianto di allarme perché la manutenzione era considerata troppo costosa! Per non spendere qualche migliaia di euro per un buon sistema anti furto e poche centinaia di euro all'anno per la sua manutenzione, è andata perduta un'opera del valore stimato in 5-6 milioni che, fra l'altro, attirava in quella chiesa numerosi appassionati d'arte, benedetti forse non dal parroco ma, di certo, dai bar e ristoranti della zona.

Nel 2009 avevamo pubblicato una ricerca sui costi di un furto in un negozio. Sommando il valore medio del bottino (5.000 euro), i danni agli infissi (2.000 euro), il tempo del negoziante per sporgere denuncia e gestire tutte le pratiche connesse, il tempo del carabiniere o del poliziotto che riceve la denuncia, la protocolla e la passa al cancelliere del tribunale di zona, che deve a sua volta protocollarla e archivarla, si superavano 8.000 euro. Il tutto, naturalmente, nella speranza che non ci fosse un successivo procedimento penale contro un ipotetico ladro, da condannare (e rilasciare subito dopo). con una lievitazione dei costi che, forse, nemmeno il Ministero di Grazia e Giustizia potrebbe quantificare. Quanto sarebbe invece costato un impiantino d'allarme ben fatto? Probabilmente non più di 3.000 euro.

Moltiplicando il maggior costo di un singolo furto per il numero di quelli che avvengono ogni anno in Italia per mancanza di sistemi di sicurezza, si superano di gran lunga i risarcimenti che Lufthansa dovrà pagare ai parenti delle vittime di Lubitz. Ogni anno, però.



News

- 8** **INTERVISTA**
Il Questore di Milano: durante l'EXPO più sicurezza anche in città
- 15** Confesercenti Milano, sicurezza partecipata per le zone degradate
- 18** **EVENTI**
Premio H d'oro 2015 edizione speciale 10 anni

Technologies

- 20** **SOLUZIONI**
L'ecosistema Centrax - 5
- 23** **ZOOM PRODOTTO**
Publifer® Double Skin, barriera anti-intrusione di Betafence
- 24** **SOLUZIONI**
Samsung WiseNetLite: the Power of Simplicity
- 26** **AZIENDE**
Dahua Technology completa la gamma dei prodotti per la sicurezza
- 30** **SOLUZIONI**
Audio Over IP in ambito urbano per una Safe City
- 34** **CASE HISTORY**
Soluzione di Controllo accessi Kaba nella sede italiana di OSRAM
- 36** **ZOOM PRODOTTO**
Da Siemens una nuova tastiera SPC con tecnologia Touch
- 38** Da Videotrend un solo cavo per antintrusione e videosorveglianza
- 40** **INTERVISTA**
SWL, un progetto per promuovere la sicurezza professionale

Security for Retail

- 43** **EVENTI**
Security for Retail, la sicurezza in vetrina al Forum 2015
- 47** **INTERVISTA**
Infedeltà dei dipendenti e privacy: quali soluzioni possibili?
- 51** **SOLUZIONI**
Ecco Ant@res, il sistema che supera i limiti della privacy
- 53** **INTERVISTA**
L'evoluzione del security manager nella distribuzione - 3
- 56** **CASE HISTORY**
Unes sceglie tecnologia, design e service esclusivo di Nedap
- 59** **INTERVISTA**
Da Gunnebo soluzioni vincenti per il Retail
- 62** **SOLUZIONI**
La videosorveglianza non solo per safety & security, ma anche per migliorare le performance nel retail e conoscere meglio i clienti
- 64** Axitea: evoluzione della sicurezza nel retail. Sistemi e servizi integrati in outsourcing
- 66** Canon Business Imaging Intelligence
- 68** Dove si parla di sicurezza del denaro LBM-Italia c'è
- 70** Mondialpol: i vantaggi del Cash Service
- 72** Le soluzioni di Stock Management di Nedap
- 75** **INTERVISTA**
L'evoluzione del security manager nella distribuzione - 4

Cultura e Formazione

SOLUZIONI

- 78** La Biblioteca Leopardi più sicura grazie alla Fondazione Enzo Hruby

SCENARI

- 79** Viaggio del Capolavoro chiamato Italia per difendere la cultura

Denaro Sicuro

INTERVISTA

- 82** Come cambia la sicurezza in banca – 2

Vigilanza & Dintorni

INTERVISTA

- 87** Tribunale di Milano, ANIVP contro i servizi di sicurezza ai portieri
- 90** SAVV, l'evoluzione del controllo ronda per la certificare il servizio
- 93** Da Axitea le proposte per una sicurezza prossima ventura

Fiere

INTERVISTA

- 96** IFSEC International 2015, la vetrina di Londra sul futuro della sicurezza

REDAZIONALI TECNOLOGIE
99-100-101-102-103

in copertina...



Samsung WiseNet Lite, una nuova e completa gamma di telecamere IP HD e FullHD per sistemi di qualità, a prova di futuro.

In uno scenario articolato - con proposte e alternative differenti, spesso proprietarie - la scelta di operare con soluzioni standard consente di utilizzare al meglio la tecnologia e di avere a disposizione una scelta più ampia, grazie alla garanzia di interoperabilità ed a un panel di funzioni utili per molteplici applicazioni.

È questa la filosofia con cui **Samsung** ha lavorato nello sviluppo della nuova gamma **WiseNetLite**, una gamma completa di telecamere IP per tutte le applicazioni, che darà un maggiore impulso al processo di migrazione dai vecchi sistemi su cavo coassiale a soluzioni IP Full-HD.

Il Questore di Milano: durante l'EXPO più sicurezza anche in città

*a colloquio con il dottor Luigi Savina, Questore di Milano
a cura di Raffaello Juvara*

Alla vigilia dell'apertura di EXPO e all'indomani della strage in Tribunale, abbiamo fatto il punto sulla situazione della sicurezza con il Questore di Milano dottor Savina. L'impegno delle Forze dell'Ordine nei prossimi mesi sarà elevatissimo, sia nel quartiere dell'Esposizione Universale che in tutto il territorio urbano e delle provincia: dalla partecipazione dei privati è previsto un supporto importante, in termini di uomini e tecnologie, e il Questore ha sottolineato l'importanza del dialogo aperto con i cittadini, anche attraverso incontri periodici di esponenti della Polizia di Stato con le diverse categorie commerciali e le comunità sul territorio. Un modo innovativo per informare, istruire e "stare vicini" alle persone, molto apprezzato dagli abitanti del capoluogo lombardo.

Milano si sta preparando ad accogliere 20 milioni di visitatori per l'Expo tra maggio ed ottobre, con i problemi per la sicurezza e l'ordine pubblico che non saranno delimitati all'area espositiva ma coinvolgeranno tutto il comprensorio metropolitano. In quali modi le Forze dell'Ordine si avvarranno della partecipazione di soggetti privati come gli istituti di vigilanza e i fornitori di tecnologie per il controllo del territorio, in particolare per la videosorveglianza?

L'Expo 2015 costituirà certamente l'evento più importante che Milano abbia mai conosciuto. Il massiccio afflusso di visitatori previsto durante il semestre, con picchi di circa 200.000 persone al giorno, ha reso assolutamente necessaria l'adozione di misure rinforzate di sicurezza.

In tale senso, è stato elaborato un complesso e arti-



colato piano di prevenzione e controllo del territorio, nonché di gestione degli impegnativi servizi di ordine e sicurezza pubblica che ci troveremo ad affrontare. Per realizzare tutto ciò, oltre ad un'implementazione della presenza degli operatori delle Forze dell'Ordine sul territorio e un ulteriore rafforzamento del già consolidato ed efficace coordinamento delle Forze di Polizia, la collaborazione della società civile e di tutti i soggetti privati che possono contribuire a realizzare sicurezza, è di fondamentale importanza ed è un tema a cui la Polizia di Stato dedica da sempre particolare attenzione.



MADE IN
ITALY

H
HESA

www.hesa.com

La tecnologia
sposa il design:
nasce

STILE

SIRENA AUTOALIMENTATA DA ESTERNO

- Lampeggiante a led, segnalazione on/off impianto
- Sistema antischiuma-antishock
- Coperchio in ABS con 4 strati di verniciatura per preservare il colore nel tempo
- Disponibile in vari colori
- Disponibile anche nella versione senza fili bidirezionale
- Conforme EN 50131



Come avviene in genere per gli scali aeroportuali e le strutture sportive, anche per il sito espositivo universale si è reso opportuno predisporre per i controlli agli accessi pedonali e ai varchi, strumenti per lo *screening* radiogeno (X-RAY) e l'utilizzo dei metal detector. Tali controlli saranno operati dalle Guardie Particolari Giurate a cui gli operatori di Polizia assicureranno attività di assistenza e interverranno solo qualora emergano situazioni che richiedano l'intervento delle Forze di Polizia. È stato altresì predisposto un capillare servizio di videosorveglianza, consistente nell'effettuazione di ispezioni a mezzo di sistemi video e collegati con la Centrale di Comando e Controllo di Expo 2015, nonché un servizio di ricezione di allarmi con la citata Centrale. In caso di ricezione del segnale di allarme l'operatore della Centrale dell'Istituto coordinerà l'intervento in loco, ovvero provvederà ad avvisare, se necessario, le Forze di Polizia.

L'Expo sarà sicuramente un impegnativo banco di prova per le Forze dell'Ordine nei prossimi mesi, ma non si possono dimenticare gli altri problemi per la sicurezza percepita dai cittadini, in particolare nelle periferie. Anche per questo fronte, come possono contribuire i soggetti privati alla sicurezza del territorio, coinvolgendo in questo caso anche

le associazioni di commercianti più interessati (farmacie, gioiellerie, tabaccai, stazioni servizio) e le banche stesse?

Certamente tutte le esigenze di ordine e sicurezza pubblica della città di Milano nei prossimi mesi non saranno limitate all'evento "Expo 2015"; non tralasceremo, anzi è stato rafforzato, il controllo del territorio in città così come nei comuni dell'hinterland. Da tempo è stato, infatti, programmato un incremento notevole del personale e dei mezzi per contrastare ogni tipo di reato, soprattutto quelli predatori che spesso sono più diffusi e possono dare maggiore percezione di insicurezza agli occhi dei cittadini.

A tale scopo, specularmente a quanto in programma a livello centrale tra le associazioni di commercianti (Confcommercio e Confesercenti), le associazioni dell'artigianato (Casartigiani, CNA e Confartigianato) e il Ministero dell'Interno, la Questura di Milano ha da tempo organizzato incontri con le associazioni rappresentative, a livello provinciale, delle diverse categorie degli operatori commerciali, al fine di indicare loro le migliori prassi da adottare, sia per incrementare la sicurezza dei pubblici esercizi, sia per favorire l'attività investigativa nell'immediatezza della commissione degli eventi criminosi. Gli elementi forniti dalle vittime in questi casi potranno essere molto utili per individuare



Scopri come su avigilon.com/ACM

Avigilon Access Control Manager ti aiuta a mettere
al sicuro in pochissimo tempo persone, proprietà
e oggetti con un sistema facile da usare.

IL CONTROLLO DEGLI ACCESSI
CHE TI FA RISPARMIARE TEMPO.

AVIGILON

in tempi brevi i responsabili del reato.

Nell'arco dell'intero anno 2014, ad esempio, abbiamo tenuto decine di corsi di formazione, confrontandoci con quasi mille farmacisti e numerosissimi istituti bancari con filiali a Milano, ai quali sono state spiegate le attività svolte dalla Polizia di Stato e come comportarsi prima, durante e dopo l'eventuale verificarsi di un reato, quale innanzitutto, la rapina. Tali incontri hanno sin da subito dimostrato la loro efficacia.

Da un punto di vista strettamente tecnologico, inoltre, la Polizia di Stato sta aumentando le potenzialità operative delle autovetture destinate al controllo del territorio attraverso l'utilizzo di strumenti informatici sempre più evoluti che garantiscano, contemporaneamente, ai cittadini minori tempi di attesa in caso di controllo su strada e, agli operatori, un maggiore livello di sicurezza e di gestione delle emergenze. Su tali presupposti, è stato elaborato il progetto MERCURIO – SDI MOBILE, destinato alle autovetture dei 14 Reparti Prevenzione Crimine dislocati nelle regioni del centro e nord Italia, nonché alle Volanti della Questura di Milano. Grazie a tale progetto le autovetture della Polizia di Stato saranno dotate di Tablet che consentiranno molteplici funzioni operative e la connessione diretta alle banche dati delle FF. OO. ed alle apparecchiature delle Sale Operative delle Questure. In tal modo si è realizzata una perfetta partnership tra pubblico e privato che consentirà un considerevole aumento dell'intero impianto di sicurezza delle città ed un migliore servizio al cittadino.

La Questura di Milano da Lei diretta sta ottenendo risultati di assoluto rilievo nell'interdizione dei reati

predatori, in particolare delle rapine nei confronti delle banche e delle farmacie, le due categorie più colpite negli anni precedenti, anche grazie all'impiego del sistema KeyCrime, sviluppato da risorse interne alla Questura stessa. Può illustrarci questo particolare esempio di sicurezza partecipata e i risultati ottenuti?

Le attività poste in essere dalla Polizia di Stato meneghina per contrastare il fenomeno delle rapine perpetrate ai danni di attività commerciali e istituti di credito ha prodotto un significativo risultato che ha portato ad un considerevole decremento del numero di rapine verificatisi nella nostra città ed un costante aumento delle persone identificate come responsabili di tali fatti con conseguente loro cattura e successiva condanna. Un esempio di produttività di due uffici della Polizia di Stato; l'Ufficio Prevenzione Generale e Soccorso Pubblico e la Squadra Mobile, che congiuntamente hanno attuato una politica di valorizzazione delle risorse interne, anche attraverso l'impiego di KeyCrime, un software per la Predictive Policing creato da un nostro dipendente ed utilizzato dalla Questura per supportare le attività di Polizia volte a prevenire e reprimere questo crimine di particolare efferatezza, che per il suo duplice aspetto di reato contro la persona –*che mette a repentaglio l'incolumità fisica e psicologica della vittima*– e di reato contro il patrimonio, genera un grave allarme sociale.

Nell'anno 2007 la Questura di Milano, - seconda città italiana per numero di abitanti (1.318.578) con una superficie di 181,76 Km quadrati – inizia la sperimentazione del software KeyCrime, impiegandolo nel contra-



PENSA
DIVERSAMENTE



VERSA **Plus**

Satel Italia srl
via Ischia Prima, 280
63066 Grottole (AP)
tel. 0735 588713
fax 0735 579159
info@satel-italia.it
www.satel-italia.it

Satel[®]
— ITALIA —

sto al fenomeno della rapina perpetrata ai danni delle attività commerciali cittadine (circa 700 rapine all'anno, dato riferito al 2007). L'individuazione degli autori di tali reati è passata dal 27% (anno 2007) al 66% (anno 2013) e 61% (anno 2014) con picchi dell'82% (nell'anno 2013 e 2014) riguardanti la soluzione dei casi di rapine perpetrata ai danni di farmacie cittadine, categoria commerciale con la più alta incidenza per questo tipo fenomeno: 269 eventi nell'anno 2013, ridotti a 208 nel 2014 (-22%) per l'effetto deterrenza venutosi a creare. Per questa categoria il trend di riduzione dei crimini si conferma anche nel primo trimestre dell'anno in corso con un'ulteriore riduzione del 35%, un dato che speriamo possa consolidarsi o addirittura migliorare per la fine dell'anno 2015.

Il buon esito di questo primo impiego ha fatto sì che, nell'anno 2009, la Questura decidesse un più ampio impiego del software KeyCrime, estendendone l'utilizzo al contrasto delle rapine ai danni di istituti di credito e ampliando l'area di impiego dalla città all'intera provincia di Milano, la seconda italiana per numero di abitanti (3.925.767), che occupa una superficie di 1984 Km quadrati, con 189 comuni.

Anche in quest'ambito i risultati sono stati immediati ed apprezzabili sino a giungere, nell'anno 2013 (ultimo anno con dato da considerarsi consolidato), all'individuazione delle responsabilità per l'80% degli eventi commessi (124 eventi analizzati) con una riduzione del numero dei crimini registrato nell'anno a seguire, il 2014, del 37%. Questo innovativo approccio investigativo volto a prevenire e reprimere questo crimine, non ha solo prodotto tangibili risultati operativi, che si concretizzano con la riduzione dei crimini, ma ha anche determinato una conseguente drastica riduzione dei costi diretti ed indiretti che questi crimini generano; sia quelli per la Pubblica Amministrazione, che interviene ed investiga con un dispendio di costi ed energie molto elevato, sia quelli per l'intera collettività.

I dati della Questura di Milano sono stati di recente esaminati in uno studio accademico effettuato dal Professor Giovanni Mastrobuoni – docente di economia presso la Essex University UK, che nella sua ricerca "Crime is Terribly Revealing: Information Technology and Police Productivity" ha stimato in 3 milioni di euro l'anno il danno economico diretto evitato conseguentemente alla drastica riduzione del numero delle rapine. A questo serve aggiungere l'abbattimento dei

costi per la Pubblica Amministrazione, Polizia di Stato e Magistratura.

In generale, riscuote molto apprezzamento da parte dei cittadini e dei rappresentanti delle categorie commerciali la disponibilità al dialogo che la Polizia sta dimostrando. Quali sono le indicazioni del Questore di Milano per rendere questo dialogo sempre più efficace per aumentare sia la sicurezza reale che quella percepita?

Il 21 febbraio dello scorso anno, ho diramato precise disposizioni volte ad incentivare l'attività di dialogo tra la cittadinanza e la Polizia di Stato al fine non solo di incrementare la sicurezza reale ma anche di migliorare il senso di sicurezza percepita dalla cittadinanza.

Sulla base di tali disposizioni, al di là degli incontri con le associazioni rappresentative delle categorie commerciali di cui accennavo prima, i Dirigenti dei Commissariati di Polizia hanno avviato, nell'ambito dei territori di

competenza e con cadenza almeno bimensile, campagne di informazione rivolte alla cittadinanza, promuovendo incontri nelle scuole, nelle parrocchie, nei centri di ascolto ed in altri luoghi di aggregazione, avvalendosi degli oramai consolidati rapporti di collaborazione con le associazioni ed i comitati di cittadini. Tali campagne sono state supportate dalla divulgazione degli opuscoli informativi elaborati in tale materia e consultabili sul sito web della Questura di Milano.

Sull'argomento, il Questore di Milano ha già parlato in un'intervista pubblicata sul sito web della Questura di Milano.

Non è da sottovalutarsi, infatti, come il cittadino comune spesso ignori quelle minime precauzioni di carattere pratico, così importanti per la prevenzione dei reati più volte citati, che posso apparire scontate per un appartenente alle Forze dell'Ordine (solo per citare qualche esempio: non lasciare oggetti di valore in vista nelle automobili in sosta, non custodire nei portafogli assieme alle carte di credito o ai bancomat i relativi codici segreti, ecc.). Tali campagne di informazione hanno consentito e consentiranno non soltanto di orientare il cittadino verso comportamenti che rendano più difficile la commissione dei reati, ma anche, verificatisi i citati eventi criminali, di coinvolgerli nell'adozione di "buone condotte" che possano poi risultare produttive nella successiva fase investigativa di polizia giudiziaria.

Tale meritevole riscontro risulta evidente anche dai commenti positivi che vengono postati quotidianamente nei profili "Questura di Milano" sui social network.



Confesercenti Milano, sicurezza partecipata per le zone degradate

*a colloquio con Ferruccio Patti, vice presidente Confesercenti Milano
a cura di Raffaello Juvara*

Safe City (Città Sicura) non è un concetto astratto, ma una puntuale e coordinata applicazione di tecnologie, procedure, servizi e competenze per rendere più sicura la vita degli abitanti e delle strutture delle città (**“Perché Safe City non vuole dire Smart City”** di Paul Bremner - **essecome** n. 6/2014). Ciò significa che, in linea di principio, ogni situazione di criticità in ambito urbano può venire affrontata analiticamente per trovare le risposte adeguate secondo schemi consolidati a livello internazionale, sia in sede preventiva che correttiva (o repressiva).

È senza dubbio questo uno dei temi di maggior attualità e importanza per l'industria mondiale della sicurezza. Sarà anche uno dei focus di IFSEC 2015, come ci anticipa **Gerry Dunphy**, (vedi pag. 96) ma, soprattutto, è il contesto dove maggiormente e più chiaramente si concretizzano la partecipazione tra pubblico e privato e l'integrazione tra tecnologie e servizi.

Partecipiamo anche noi, presentando agli operatori della sicurezza pubblici e privati le testimonianze raccolte presso i rappresentanti delle diverse categorie di abitanti delle città, mettendo in evidenza i problemi maggiormente sentiti e le soluzioni proposte.

Abbiamo iniziato questo percorso intervistando **Ferruccio Patti**, vice presidente di Confesercenti, sul tema della sicurezza nella città. Dialogo con le Forze dell'Ordine e le istituzioni, informazione e formazione degli esercenti con la partecipazione dei fornitori di sistemi e servizi di sicurezza, incentivi finanziari mirati: queste le proposte della Federazione dei negozianti di prossimità per recuperare la sicurezza percepita nelle periferie della città che sta per ospitare l'EXPO.



Quali sono i principali problemi in materia di sicurezza percepiti dagli esercenti di Milano?

I problemi di sicurezza delle attività commerciali, artigianali e dei servizi a Milano non possono venire generalizzati, essendo di diversa natura a seconda delle zone: periferiche, semi centrali e centrali.

Dal mio punto di vista, nelle “zone periferiche”, al maggior disagio economico del tessuto sociale ed a più diffuse illegalità e microcriminalità, si sono



sovrapposti nel tempo altri fattori, quali la proliferazione della grande distribuzione organizzata nelle periferie stesse del capoluogo e nei comuni confinanti, la crisi economica generale e l'attuale caduta dei consumi, provocando la chiusura dei battenti di moltissimi negozi. È stata così tolta alle strade la peculiarità del servizio diffuso per i residenti, vitale per la comunità urbana. Il "mix" di attività diverse, con orari differenziati, l'illuminazione delle vetrine e il rapporto che si crea tra i cittadini e gli esercenti, è determinante per una percezione di reciproca sicurezza.

Si deve aggiungere anche la scarsa attenzione che le amministrazioni comunali, soprattutto in passato, hanno avuto nei confronti del degrado sociale conseguente alla cattiva gestione delle case popolari, in cui troppo spesso si annida l'illegalità: nemmeno è stata realizzata un'adeguata dotazione di sistemi di sicurezza moderni ed efficienti per la prevenzione dei reati e per consentire alla Forze dell'Ordine di individuare i responsabili.

Un altro capitolo molto importante per la sicurezza

del territorio è rappresentato dalle sale giochi e dalle slot-machines nei locali con attività di somministrazione (bar, tabacchi), particolarmente diffuse proprio nelle zone periferiche più disagiate. Un fenomeno che, per di più, ha prodotto effetti di ludopatia a livelli elevatissimi soprattutto nelle fasce sociali più deboli della popolazione. Debbo però dire che, su questo versante, l'attuale amministrazione comunale di Milano ha lavorato molto bene, ma è lo Stato che deve modificare le leggi per risolvere un problema sociale di estrema gravità.

Per le zone "semi centrali" porto l'esempio del quartiere di via Gola, (Gola-Alzaia Naviglio Pavese-Magolfa-Borsi ecc), una realtà per la quale sono molto sensibile. Un quartiere caratterizzato da "mix" sociale quanto mai eterogeneo, con le case popolari E.R.P. gestite dall'Aler con enormi responsabilità di sicurezza e di degrado, centri sociali, case private abitate da un ceto sociale medio e case residenziali di lusso con un ceto sociale elevato. Mentre scarseggiano le attività commerciali, artigianali e di servizio, viene percepita un'illegalità diffusa, con spac-

cio di droga e episodi criminalità organizzata, in un generalizzato mancato rispetto delle regole civili. Nelle zone centrali il problema è diverso: essendovi una ricco tessuto commerciale diffuso, la sicurezza è maggiormente percepita dagli stessi esercenti, anche per una naturale maggior presenza dalle Forze dell'Ordine e per la maggiore circolazione di pubblico sia residenziale, che turistico. Inoltre, con la costituzione dei DUC (Distretti Urbani del Commercio) organizzati dall'Assessorato del Commercio e Attività Produttive, si ha un controllo maggiore e un rapporto più diretto con le istituzioni. Ovvio che qui l'attenzione degli operatori vada ai sistemi di sicurezza, essendo attività più ricche e appetibili da parte dei professionisti dei furti e delle rapine.

In occasione di Security for Retail Forum del 2 marzo, al tavolo al quale lei ha partecipato assieme a rappresentanti della Questura di Milano è stata sottolineata l'importanza della sicurezza partecipata per il controllo del territorio, in particolare nelle zone più "calde" della città come, ad esempio, via Gola da lei prima citata. Quale è la vostra visione sul tema?

Per esprimere la mia visione sul tema della sicurezza partecipata, riporto qui di seguito il comunicato stampa del 27 marzo scorso emanato dal Gruppo Consiliare del Partito

Democratico presso il Consiglio Comunale di Milano, con cui collaboro in quanto Consigliere di Zona 6. Un comunicato che condivido pienamente e che sono sicuro sarà un punto di svolta e un esempio per la città di Milano.

"COMUNICATO STAMPA - MONGUZZI, GHEZZI, GENTILI, PD. Via Gola: la sicurezza passa anche dall'arredo urbano, dal sostegno del commercio di prossimità, dagli spazi culturali: Via Gola tristemente famosa per uno spaccio diffuso che foraggia gran parte della movida dei Navigli, deve tornare ad essere una via vissuta, pulita, ordinata, illuminata, controllata. Parte così con un sopralluogo delle Commissioni Sicurezza e Mobilità il percorso che deve portare a un cambiamento radicale. Il prossimo passaggio sarà l'audizione di

Aler, per capire cosa stia facendo, cosa abbia intenzione di fare e quali responsabilità abbia nella condizione in cui si trovano gli abitanti delle case di Edilizia Residenziale Pubblica (ERP), patrimonio fondamentale della via.

Partiamo quindi dai parcheggi e dalla liberazione dei marciapiedi dalle auto, dall'accesso al quartiere, dallo studio di strategie viabilistiche che lo rendano più agevole per i residenti e per il commercio; dall'ipotesi di spostare il mercato di via Borsi. Partiamo dall'illuminazione, dal controllo e proseguiamo, creando rete tra Istituzioni e cittadini, creando un vero laboratorio di progettazione urbana partecipato, convinti che nel quartiere ci siano potenzialità enormi legate al mix abitativo, alla bellezza dei Navigli, alla presenza del commercio di prossimità, e alla vicinanza con La Fornace, uno spazio pubblico e luogo di cultura, sul quale il Consiglio di Zona 6 ha investito parecchio". Questo è quanto hanno dichiarato **Carlo Monguzzi**, presidente della Commissione Ambiente, **Gabriele Ghezzi**, Presidente della Commissione Sicurezza e **David Gentili**, Presidente della Commissione Antimafia, e che io sottoscrivo.



I fornitori di servizi e sistemi di sicurezza come possono contribuire in modo efficace a risolvere i problemi degli esercenti?

Penso che il loro supporto sia determinante per risolvere i nostri problemi, facendo però un'opportuna distinzione tra le diverse attività perché non tutte hanno i mezzi economici e le conoscenze necessarie per adottare le soluzioni migliori. È necessaria un'opportuna formazione e vanno trovati fondi e incentivi sia europei che nazionali, un terreno dove si potrebbe attivare al meglio l'accordo con Confesercenti Milano. Credo inoltre che sia determinante per tutto quanto detto la collaborazione con la Questura di Milano, i cui rappresentanti incontrati in occasione del Forum del 2 marzo mi hanno offerto massima collaborazione. Credo che sia l'approccio giusto per il futuro delle istituzioni, un nuovo modo di affrontare i problemi della comunità, sia nelle attività commerciali che in quelli del territorio nella sua complessità.

Premio H d'oro 2015

edizione speciale

10 anni

a cura della Redazione



Al via il Premio H d'oro 2015. Le candidature sono aperte e la Fondazione Enzo Hruby è in piena attività per creare un'edizione speciale – la decima! – che culminerà in un evento straordinario dedicato ai protagonisti del Premio H d'oro: **i professionisti della sicurezza e i loro progetti.**

“Con il suo contributo alla diffusione della cultura della sicurezza “su misura” – dichiara Carlo Hruby, Vice Presidente della Fondazione Enzo Hruby – il Premio H d'oro si è affermato come l'unico riconoscimento che valorizza la professionalità degli installatori più qualificati, che ottengono un'ottima visibilità presso le Istituzioni, i media e gli operatori del settore con esempi di realizzazioni eccellenti, tali da poter rappresentare dei modelli di riferimento per altre installazioni. In vista di questo compleanno così speciale siamo quindi lieti di invitare tutti i professionisti della sicurezza a candidare le proprie migliori realizzazioni al Premio H d'oro 2015 e ad essere protagonisti nello straordinario evento di premiazione che stiamo organizzando”.

Per partecipare alla decima edizione ed entrare nell'“albo d'oro” del Premio per le migliori realizzazioni di sistemi di sicurezza occorre compilare l'apposito modulo scaricabile dal sito www.accadoro.it, che va poi riconsegnato alla Segreteria del Premio entro il prossimo 30 giugno all'indirizzo e-mail candidature@accadoro.it, o via fax al numero 02 38036629.

Come già nelle scorse edizioni i progetti possono essere realizzati con qualsiasi tecnologia di sicurezza e verranno selezionati da una Giuria esterna altamente qualificata, composta da personalità istituzionali, da rappresentanti dell'utenza finale, delle associazioni di



settore e della stampa. La Giuria valuterà le realizzazioni secondo i criteri che ispirano l'iniziativa, tenendo conto anche dell'efficacia messa in atto dall'azienda attraverso materiale descrittivo e iconografico in grado di valorizzare appieno i requisiti e la specificità dell'opera.

CONTATTI

FONDAZIONE ENZO HRUBY
 fax (+39) 02 38036629
www.accadoro.it
 mail: candidature@accadoro.it

PREMIO H D'ORO
H

2006 • 2015



DIECI ANNI

L'unico Premio che valorizza
la professionalità degli installatori
di sistemi di sicurezza

Vieni a conoscere il Premio H d'oro sul nostro sito
e candida i tuoi migliori impianti

Per informazioni: Segreteria organizzativa Premio H d'oro
tel. 02.38036625 - candidature@accadoro.it - www.accadoro.it



FONDAZIONE
ENZO HRUBY

L'ecosistema Centrax

I fornitori complementari di sistemi di erogazione del contante, di mecatronica, di gestione bussole e aree self-banking, di caricamento del contante.

Quinta parte

La quattro parti già pubblicate riguardavano la comunità degli utenti, quelle dei fornitori complementari di apparati e sistemi di videosorveglianza, di dispositivi di teleallarme, di centrali di allarme intrusione e incendio. La sesta e ultima parte sarà pubblicata nel prossimo numero e coprirà l'integrazione con i sistemi informatici specializzati (ticketing, data mining, ecc.) e di monitoraggio impianti e consumi di energia.

a cura di Bruno Fazzini

Sistemi di erogazione e gestione del contante

Note legali

Fatti salvi quelli di Citel e dei suoi prodotti, tutti i marchi citati nel seguito di questo documento sono utilizzati unicamente a scopo illustrativo per una fruibilità immediata da parte del lettore. Ciò detto, Citel dichiara espressamente di non avere su di essi nessuno dei diritti che appartengono esclusivamente ai legittimi proprietari.

Integrazione con sistemi di erogazione e gestione del contante via protocollo tra apparati, applicazioni software e sistemi		
		
Meccatronica - serrature elettromeccaniche Interazione con protocollo bidirezionale per anomalie, allarmi, comandi		
		
		
Integrazioni per la protezione di ATM da frodi e scasso via agent tra apparati, applicazioni software e sistemi		
		
Bussole - tornelli - varchi - aree self-service - locali "safe" Interazione con protocollo bidirezionale per anomalie, allarmi, comandi		
		

L'interesse del mercato e la richiesta

Nel settore bancario l'integrazione di dispositivi direttamente o indirettamente riferibili alla protezione del contante è cresciuta costantemente negli anni recenti, in funzione dell'alto rischio rapina (sia in termini economici che di rischio safety per i dipendenti) e di attacco agli ATM, e per la contestuale necessità di individuare nuove soluzioni per abbattere i rilevanti costi ricorrenti del piantonamento armato delle filiali. La richiesta a Citel è stata pertanto quella di studiare soluzioni efficienti, aperte a varianti banca per banca, compatibili con le dotazioni preesistenti, rassicuranti per i dipendenti, non invasive per i clienti e ad alto effetto dissuasivo per i malintenzionati.

Richieste che potevano essere soddisfatte solo mettendo in campo un elevato grado di integrazione di sistema tra vari dispositivi nella filiale – sia di protezione del contante che di accesso alla filiale o alle aree di self-banking – oltre a soluzioni di telegestione da Control Room, nella fattispecie interattiva e multimediale.

La disponibilità e la collaborazione delle terze parti

Negli anni recenti la collaborazione dei costruttori ai fini dell'integrazione non è mancata, avendo ormai tutti interesse a partecipare a progetti di integrazione importanti presso la grande utenza bancaria, e si è tradotta attualmente nell'interoperabilità diffusa, basata sempre su protocollo o SDK.

Va peraltro ricordato che in passato la disponibilità è stata spesso negata per questioni di certificazione di settore o a difesa dei contratti di servizio post-vendita.

Le innovazioni introdotte con l'integrazione

L'innovazione più evidente ottenuta con l'integrazione è stata proprio un livello di interazione mai ottenuto prima in filiali bancarie tra apparati locali (erogatori, serrature, bussole, ecc.) fino al punto di poter inserire – per fare un esempio – nella configurazione dei pesi in un evento anche la somma in contanti contenuta nell'erogatore in un certo istante. Con questo permettendo di gestire come evento anche il superamento di soglie di rischio in base a criteri oggettivi e poter

“dosare” la videosorveglianza da centro in funzione del grado di rischio del momento.

È stato quindi nel corso dei progetti ad alta integrazione che si è manifestata in modo evidente la differenza tra una normale centrale di allarme e una centrale di gestione eventi, dove quest'ultima (la Novax di Citel in particolare) ha permesso le integrazioni locali interamente su base over-IP con interoperabilità ottenuta via protocollo rispetto ad apparati funzionalmente diversi, valutando l'evento (o il livello di rischio) in base alla programmazione sulla centrale di ingressi, pesi relativi, tempi, per poi generare situazioni da gestire:

- modulando le richieste di monitoraggio e dissuasione al sistema centrale, anche interattive e multimediali
- intervenendo con comandi ai moduli locali

Modalità ottenibili solo con un elevato grado di integrazione di sistema tra vari dispositivi nella filiale – sia di protezione del contante che di accesso alla filiale o alle aree di self-banking – oltre a soluzioni di telegestione da Control Room, nella fattispecie interattiva e multimediale.

Altro aspetto decisamente innovativo è il fatto che le integrazioni, anche tecnicamente complesse, sono state rese modulari, normalizzate, allocate in un catalogo di oggetti software, e quindi facilmente

implementabili, manutenibili e in definitiva scalabili e sostenibili per utenti di ogni dimensione.

La normalizzazione di soluzioni integrate ha avuto un effetto importante sulla concezione stessa della videosorveglianza da Control Room, con la possibilità di superare finalmente il cliché della parete occupata da un video-wall e operatori apparentemente intenti a osservarlo, per passare a forme più razionali, mirate, efficienti, tracciabili, in funzione dell'interazione con gli apparati remoti, ottenendo:

- l'abbinamento contestualizzabile al livello di rischio, all'evento, alla situazione
- la possibilità di fornire servizi di video-ispezione on-demand dal sito remoto
- di arrivare a combinare messaggistica di marketing a quella di sicurezza in condizioni di assenza di rischio.



Il livello raggiunto dalle applicazioni – EROGAZIONE E GESTIONE DEL CONTANTE + MECCATRONICA

Le applicazioni di cosiddetta "Guardia Virtuale" o (più propriamente) "Guardia Remota" non sono una novità: risalgono a più di 10 anni fa e venivano gestite dalla vigilanza su linee ISDN sulla base di un video-rolling in control room e la visibilità della guardia su un monitor in filiale.

Questo tipo di applicazioni hanno però fatto un notevole salto di qualità grazie al livello di integrazione che è stato possibile raggiungere nel rapporto con gli apparati di erogazione del contante e con i dispositivi di meccatronica, consentendo:

- di ottenere informazioni sullo stato dei mezzi forti, sul denaro presente negli erogatori e metterle a disposizione dello scenario e contribuire a generare il livello di rischio in un certo istante
- di attivare in automatico o da consenso comandi su serrature ed erogatori per limitare il danno o anche per autorizzare un'operazione

Ma anche – e soprattutto – di inserire gli apparati e dispositivi in questione in un contesto di governo locale senza passare da costosi progetti ad-hoc come accaduto in passato né implementando cablaggi complessi, funzioni e interazioni personalizzate, mantenibili solo da chi li aveva realizzati. Al livello qualitativo delle applicazioni hanno quindi contribuito la normalizzazione delle soluzioni, la riproducibilità e quindi la sostenibilità dell'investimento e del TCO.

Il livello raggiunto dalle applicazioni – ATM E AREE SELF-BANKING

Lo scopo di questo tipo di applicazioni è di per ottenere gli scopi essenziali: minimizzare sia il tempo di rilevazione che la possibilità di creare un disagio alla clientela. L'interazione correlata tra tecniche diverse è il metodo classico per arrivare allo scopo anche in questo ambito.

Allo stato attuale l'integrazione è arrivata a coinvolgere ai fini della determinazione dell'evento, oltre alla sensoristica tradizionale antintrusione e antiskimming:

- varie funzioni specifiche di video-analisi, con la novità dei moduli software a bordo delle telecamere IP di Axis piuttosto che su piattaforme server
- gli Agent software dei produttori di ATM, in grado di rilevare anomalie di funzionamento dell'ATM (normalmente ricollegabili allo skimming) comandando blocchi operativi o generando una segnalazione as-

sociabile alla videosorveglianza e/o alla videoanalisi

- il modulo di correlazione e trasmissione a bordo della centrale di gestione eventi della filiale o dedicato allo scopo, comunque in grado di:

- ricevere direttamente da protocollo i segnali o gli eventi dei moduli di video-analisi e/o dell'Agent o della sensoristica comune
- attivare automaticamente la reazione prevista oppure presentare immediatamente e contemporaneamente all'operatore tutti gli strumenti a video per dare o meno il consenso tempestivo ad attivazioni di inibizione dell'attacco come nebbiogeni, sirene
- permettere all'operatore di gestire casi dubbi e casi umani con interazione di tipo video-citofonico

Anche in questo caso l'integrazione è stata gestita da Citel con la disponibilità di una biblioteca di moduli di integrazione e di modelli applicativi facilmente adottabili per sperimentazione preliminare e per impianti pilota di affinamento applicativo.

Il livello raggiunto dalle applicazioni – BUSSOLE e PORTE INTERBLOCCATE

Le applicazioni in questa area hanno coperto fondamentalmente la diagnostica con la segnalazione di malfunzionamenti da protocollo o da uscite digitali oppure comandi generali di blocco/sblocco per situazioni di pericolo o di emergenza.

CONTATTI

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

Publifor® Double Skin, barriera anti-intrusione di Betafence

a cura della Redazione

Leader mondiale nei sistemi di recinzione, **Betafence** opera in modo altamente qualificato nel settore security, fornendo molteplici soluzioni, secondo il livello di sicurezza richiesto: pannelli di recinzione, barriere, cancelli e tornelli armonizzati tra loro e, ove necessario, integrati con sistemi di rilevamento e controllo accessi. Ultimo nato della gamma è **Publifor® Double Skin** versione evoluta della recinzione mobile e modulare **Publifor®**, rafforzata in termini di sicurezza. La nuova soluzione costituisce una **robusta barriera passiva di altissima sicurezza**, progettata per la **delimitazione di siti sensibili e per eventi ad alto rischio e/o afflusso**. Nei contesti d'utilizzo il prodotto funge da **barriera frangi folla antipanico e preselettore di flussi**, contenendo e guidando grandi folle, nonché consentendo di ridurre l'impiego di personale delle forze dell'ordine. L'innovativo sistema è costituito da un **basamento in calcestruzzo** e da una recinzione data da pannelli **Securifor® Double Skin**, nati dall'unione di due pannelli Securifor Flat, ruotati di 90° uno rispetto all'altro. La ridottissima dimensione e la robustezza delle maglie di Securifor assicurano alte prestazioni in termini di **rallentamento ed antintrusione, impedendo lo scavalco della barriera ed il taglio**.

La **rapidità di installazione e rimozione** costituisce un vantaggio rilevante: ogni **singolo modulo** è infatti **indipendente ed autoportante**, rendendo **facile e veloce il posizionamento** dei moduli della recinzione mobile con un semplice carrello elevatore. La zincatura e il rivestimento in poliestere del sistema garantiscono **un'elevata durata nel tempo**.

Publifor® Double Skin è equipaggiabile con dispositivi elettronici di ultima generazione per il rilevamento



di ogni tentativo di scavalco, taglio ed effrazione della recinzione stessa. Tali sistemi di rilevamento consentono l'individuazione della zona di allarme e attivazione automatica della telecamera e della centrale allarmi ad esso collegate. A completamento del sistema, il radar doppler volumetrico consente la copertura di varchi carrai e la supervisione con software di controllo a distanza e remotizzazione dei segnali. **Publifor® Double Skin** equipaggiato e le altre soluzioni Betafence disponibili integrate con sistemi di sicurezza attiva sono destinati in particolar modo alla **protezione fisica dei siti ad alto rischio** (aeroporti, frontiere, carceri, siti militari, siti industriali, siti oil & gas).

CONTATTI

BETAFENCE ITALIA S.P.A.
(+39) 0861 7801
www.betafence.it

Samsung WiseNetLite: the Power of Simplicity

Qualità Full HD per sistemi di videosorveglianza a prova di futuro

a cura della Redazione

È chiaro a tutti gli operatori che il mercato della Video/Sorveglianza Professionale sta vivendo un momento di importante trasformazione.

In uno scenario in cui gli utenti hanno a disposizione molteplici alternative tecnologiche, alcune delle quali basate su soluzioni proprietarie e al di fuori degli standard che richiedono apparati ibridi specifici per poter essere integrati nella realtà quotidiana, **Samsung** ha invece deciso di lavorare per proporre soluzioni rispondenti agli standard.

Una scelta che darà maggiore impulso al processo di migrazione dai vecchi sistemi basati su cavo coassiale a soluzioni IP.

Operare con soluzioni di rete garantisce oggi una

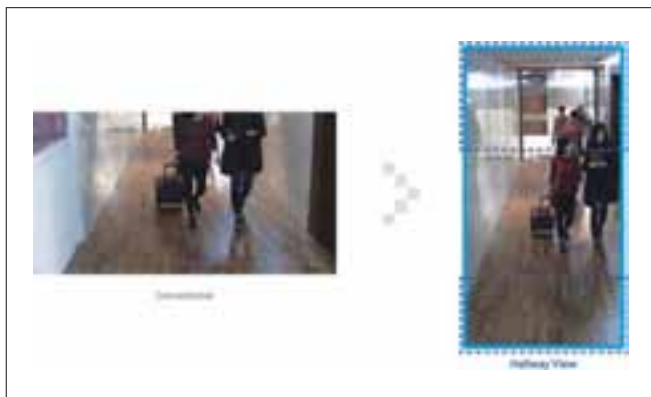
qualità elevata, completezza di funzioni e piena interoperabilità dei prodotti e delle soluzioni proposte con applicativi di terze parti e con il parco installato, tutelando al meglio l'investimento, anche per il futuro.

Il reparto di Ricerca e Sviluppo di **Samsung** ha lavorato su un nuovo processore, denominato **WiseNet Lite**, di derivazione dell'ormai consolidato **WiseNet III** che ha riscosso un enorme successo di mercato.

Grazie a questa scelta, con la nuova gamma di telecamere, oltre ad una qualità di immagine e di ripresa a cui **Samsung** ci ha abituati, vengono garantite funzioni importanti per l'utilizzo in molteplici applicazioni, non riscontrabili su prodotti ibridi o non standard.

WiseNet Lite
The Power of Simplicity

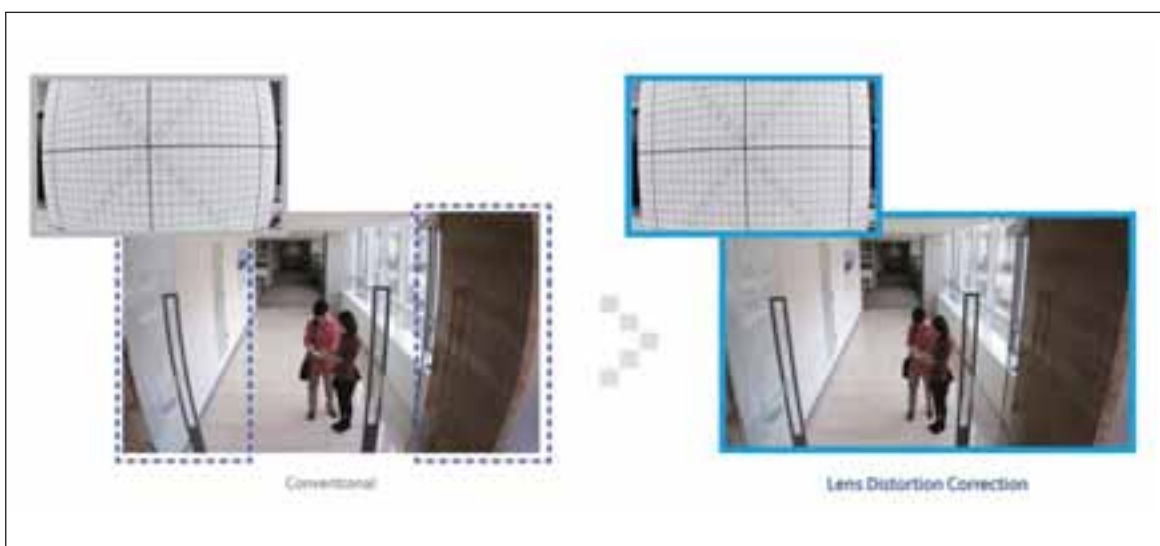




Un esempio é la funzione **Hallway**, per la ripresa di aree strette e verticali come corridoi, tunnel e interni di mezzi di trasporto

Inoltre grazie allo slot per scheda SD/SDHC integrato, e alla gestione di un NAS esterno, le nuove telecamere offrono la possibilità di gestire soluzioni di edge-storage per una massima flessibilità di integrazione.

Altra funzione degna di nota, é la **Lens Distorsion Correction**, che consente di correggere le distorsioni sui bordi delle immagini in caso di riprese in grandangolo.



La compatibilità con ONVIF Profile S&G, il motion detection avanzato con gestione dei metadata e l'allarme antimanomissione ne garantiscono ulteriormente la compatibilità con tutti gli applicativi di mercato, la affidabilità e la qualità.

La nuova gamma comprende 10 telecamere, Bullet IR, Minidome da interno e antivandalo da esterno, con risoluzione FullHD 2 Megapixel e HD 1,3 Megapixel, tutte alimentabili da rete grazie al supporto dello standard PoE. I prodotti **Samsung** si sono sempre distinti, oltre che per la qualità delle immagini e la completezza delle funzioni, anche per la facilità di installazione e configurazione. Anche con questa nuova gamma, é stata mantenuta la medesima filosofia. Un esempio risiede nel fatto che, nelle versioni da esterno, il connettore di rete é realizzato in modo da poter resistere alle intemperie per una installazione in esterno veloce e senza necessità di altri accessori.



Come tutti i prodotti del catalogo **Samsung Techwin** per la VideoSorveglianza professionale, anche le nuove telecamere della serie **WiseNetLite** sono coperte da garanzia estesa di 36 mesi e dal servizio di advance replacement. Le nuove telecamere **WiseNetLite** sono disponibili dalla metà del mese di aprile 2015 presso i Distributori Certificati Ufficiali Samsung.

CONTATTI

SAMSUNG TECHWIN EUROPE (ITALY)
 (+39) 02 38608.220
 techwinsales@samsung.com

Dahua Technology completa la gamma dei prodotti per la sicurezza

a cura della Redazione

Dahua Technology, con l'ultima crescita esponenziale registrata nei mercati al di fuori della Cina, ha realizzato, nel 2014, un fatturato complessivo di 1.2 miliardi di dollari. Dahua ha ottenuto non solo una crescita veloce e sostenuta, ma è anche pronta a competere con le altre grandi multinazionali dei Paesi occidentali. Dahua ha posto le basi concrete per sviluppare, nel 2015, un piano per diventare un fornitore di soluzioni complete e con integrazione verticale, grazie anche al fatto di aver realizzato una linea completa di sistemi che comprende non solo **videosorveglianza in HD**, ma anche **antintrusione, controllo accessi, videocitofonia, serrature intelligenti**.

Dopo anni di sforzi da parte di diverse società cinesi tecnologicamente avanzate, come Dahua Technology, oggi il mercato globale ha universalmente riconosciuto gli alti livelli di tecnologia e qualità dei prodotti cinesi. Questo spiega perché Dahua Technology, fornitore leader di soluzioni per la sicurezza globale, ha potuto raggiungere un fatturato totale nel 2014 prima indicato di 1.2 miliardi di dollari. Uno principali fattori del successo di Dahua è la crescita dirompente del suo export che ha registrato, nel 2014, uno sviluppo a doppia cifra grazie ai consistenti volumi di fatturato sviluppati nei mercati dell'Europa e nella regione Asia-Pacifico, seguiti da America Latina, Nord America e Africa.

Fu Liqun, presidente di Dahua Technology ha dichiarato che la società si è posta l'obiettivo di mantenere questo ritmo elevato di crescita nei mercati export e di raggiungere, nel 2015, un fatturato totale delle vendite pari a 1,6 milioni di dollari. Per



ottenere questo obiettivo, Fu ha sottolineato che l'azienda si sta evolvendo da **produttore di dispositivi a fornitore di soluzioni**.

Come prima fase, la società ha completato la propria line-up dei sistemi di videoregistrazione HD, con una gamma completa di telecamere e videoregistratori fino a comprendere sofisticati software di

gestione video (VMS). Con tutti questi prodotti ora disponibili, Dahua ha deciso di adottare un approccio specifico verticale, puntando, in particolare, ai segmenti del Trasporto e al Retail: una strategia che apre la strada per crescere ulteriormente verso i mercati e i progetti di fascia alta in tutto il mondo.

Linea completa di sistemi di sorveglianza

Grazie ad una vasta gamma di sistemi di videosorveglianza HD ed allo sviluppo di nuove tecnologie, Dahua è in grado di differenziarsi dagli altri concorrenti. **Tim Shen, Direttore Marketing per Overseas Business Center di Dahua Technology** ha affermato: *“Dahua dispone di una gamma completa di telecamere IP con le risoluzioni di 2K e 4K e con varie funzioni, come messa a fuoco fissa, automatica, WDR, telecamere per luce notturna, speed dome, ecc. Oltre alle telecamere, Dahua dispone di una gamma completa di NVR con altezze di 1U / 2U / 3U / 4U “.*

Shen ha inoltre aggiunto che, nella gamma delle telecamere IP e HDCVI, Dahua dispone di diverse categorie di prodotti, specifiche per ogni tipo di mercato e di progetto, come le Ultra Smart (indicate per progetti di grandi dimensioni), le Eco-Savvy (ideali per progetti medi e per i canali di distribuzione), le Lite (specifiche per il mercato entry-level) e la serie di Wi-Fi (progettate per il settore non-sicurezza come, ad esempio, l'elettronica di consumo). Per gli NVR, invece, Dahua dispone dei modelli Super NVR (fino a 256 canali per progetti di grandi dimensioni), degli NVR professionali (NVR di medie dimensioni) e dei NVR serie Beneficio (per il settore di mercato SMB).

Shen ha inoltre precisato che *“quest'anno ci concentreremo sullo sviluppo dei nostri prodotti 4K e H.265. Abbiamo già lanciato NVR a compressione H.265 e prevediamo di lanciare anche le telecamere H.265 entro la fine di questo mese. Così entro quest'anno completeremo una nuova linea di prodotti H.265 “.*

VMS Sviluppo e messa a fuoco per il 2015

Tim Shen continua affermando che *“Dahua rafforza i suoi prodotti specifici per soddisfare al meglio le esigenze del mercato di fascia alta. Abbiamo sviluppato la nostra piattaforma di gestione video, che può essere personalizzata per i diversi mercati verticali come, ad esempio, le applicazioni mobili, il*

settore bancario, il CMS, ed abbiamo completato l'integrazione con altri fornitori di piattaforme, come Milestone e Genetec”.

Un'altra novità è che quest'anno in Dahua sarà istituito un Team indipendente di Ricerca & Sviluppo per creare nuovi strumenti software. Infatti ha sottolineato Shen: *“Riteniamo che il software sarà la chiave per distinguersi dagli altri concorrenti in Asia. È per questo che rafforziamo la nostra capacità nello sviluppo di alcuni software personalizzati e specifici per progetti, mercati o integrazioni verticali. E nel prossimo futuro, abbiamo in programma di creare un Team di R & D per offrire un software VMS su misura per i diversi mercati.”*

HDCVI Continua a crescere fortemente in HD-over-Coax

“In aggiunta alla notevole crescita dei prodotti IP, anche l'HD su coassiale di Dahua, noto come HDCVI (High Definition Composite Video Interface), ha goduto di una buona crescita, sviluppatasi già dal 2011 grazie alla forte domanda di prodotti HD su coassiale da parte del mercato globale.

Solo nel 2014 abbiamo realizzato utili per 70 milioni di dollari nei mercati extra Cina dalle vendite di prodotti HDCVI. Ultimamente abbiamo completato l'intera linea di prodotti HDCVI con telecamere e DVR, in grado di supportare una risoluzione di 720p e 1080p e abbiamo lanciato la seconda generazione



HDCVI
New HD Over Coaxial

HDCVI con il nuovo chipset proprietario costituito dal DH5000 (TX + ISP) e dal DH9910 (RX analogico + HD), che aumenta il livello delle prestazioni complessive e la flessibilità dei prodotti HDCVI, ponendoli al vertice degli altri prodotti HD analogici attuali", ha sottolineato Shen.

Nel DH5000 è stato integrato anche l'ISP e questo può ridurre notevolmente il costo totale di produzione di una videocamera. I DVR HDCVI di ultima generazione hanno fatto un significativo passo avanti nell'integrazione dei segnali HDCVI e 960H tramite l'utilizzo del nuovo chip DH9910 che integra in un unico chip sia un RX analogico convenzionale che un RX di segnale HDCVI. Ora gli ultimi DVR HDCVI possono tranquillamente sostituire i tradizionali DVR analogici, accettando in ingresso entrambi i segnali in automatico. Questo significa che gli utenti possono sostituire i DVR HDCVI senza aggiornare le loro videocamere analogiche esistenti e utilizzando i cablaggi coassiali esistenti.

"Ci aspettiamo pertanto che i nostri ultimi DVR HDCVI, sempre più prestanti e flessibili, possano contribuire ad un notevole aumento delle vendite a partire da quest'anno" ha aggiunto Shen.



"Il mercato HD su coassiale sicuramente continuerà ad esistere indipendentemente dalla crescita di quello IP. Dahua, in particolare, prevede un aumento della domanda di HD su coassiale a partire da quest'anno per poi continuare fino al 2018, grazie all'aggiornamento da parte del cliente, di impianti con prodotti analogici tradizionali a impianti con prodotti HD su coassiale.

Per Dahua, HDCVI non rappresenta sicuramente una linea di prodotto solo di transizione. La tecnologia è in continua evoluzione, si sviluppa con le attuali tendenze tecnologiche e soddisfa i requisiti per tutti i tipi di progetti e di mercati, da quelli di entry-level a quelli di livello medio, fino ai settori high-end".

Shen precisa che Dahua sta progettando lo sviluppo futuro dell'HDCVI da 2K, a 4K e poi 8K.

"La linea HDCVI è completa e altamente performante, e questo porterà sicuramente anche ai nostri partner e clienti flessibilità e sicurezza nella scelta dei prodotti, oltre che fiducia nella tecnologia stessa HDCVI. Un altro punto chiave è la grande riduzione dei prezzi dei prodotti HDCVI. Nel 2015 ci aspettiamo di una crescita molto importante nell'HDCVI".





Sistemi antintrusione, controllo accessi, videocitofonia e serrature nel 2015

Oltre a completare la gamma dei propri sistemi di videosorveglianza, l'azienda ha inoltre diversificato aggiungendo sistemi antintrusione, controllo accessi, video-citofonia.

A partire dal 2015, Dahua presenterà i propri sistemi di allarme, sia cablati che Wi-Fi, con sensori e sirene. Saranno anche disponibili nel 2015 il sistema di controllo accessi di Dahua per il controllo degli ingressi con il proprio software per il mercato SMB e le versatili serrature Dahua, con supporto per password, impronte digitali e schede magnetiche.

Dahua pronta ad offrire soluzioni complete

Dahua arricchisce la propria gamma di prodotti per fornire soluzioni complete chiavi in mano: dalla videosorveglianza al videocitofono, al controllo ac-

cessi, alle serrature intelligenti.

Al fine di implementare le proprie soluzioni e la propria penetrazione nei mercati, Dahua prevede di accelerare la localizzazione di filiali e società collegate e controllate negli Stati Uniti, in Europa come anche a Dubai, in Medio Oriente e in Thailandia.

Conseguentemente allo sviluppo della gamma prodotti ed alla sua espansione sui mercati esteri, Dahua diventerà presto una delle grandi multinazionali in materia di sicurezza. Dahua, oltre a quello che una tipica azienda cinese può offrire in termini di prodotti a costo competitivo, si sta evolvendo per diventare un'azienda in grado di offrire soluzioni complete per creare un valore aggiunto per i propri partner e i clienti globali.

Dahua Technology è distribuita in Italia da VIDEOTREND Srl.



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua

Tel. 0362 1791300

www.videotrend.net / info@videotrend.net

Audio Over IP in ambito urbano per una Safe City

*a colloquio con Filippo Gambino, CEO Ermes Elettronica
a cura della Redazione*

Ermes ha presentato ai lettori di essecome applicazioni in ambiti specifici (carcerario e sanitario) che hanno evidenziato le potenzialità della comunicazioni audio in rete, a partire dalle possibilità di integrazione con altri sistemi per la sicurezza di un edificio o di un'area (video, controllo accessi). Quali utilizzi si possono prevedere in ambito urbano, con finalità di safety e di security?

Ancora oggi la sicurezza in ambito urbano è concepita principalmente come presidio del territorio da parte delle forze dell'ordine e, a tale proposito, non si possono non ricordare i provvedimenti che periodicamente, sulla spinta delle varie emergenze, vengono emanati per affiancare a polizia e carabinieri personale dell'esercito destinato alla sorveglianza di specifici obiettivi.

Negli ultimi anni si è via via diffuso l'utilizzo delle telecamere per la videosorveglianza delle aree urbane ma un tale strumento, se in numerosi casi si è dimostrato determinante nel consentire la ricostruzione a posteriori di eventi criminosi e l'identificazione delle persone coinvolte, risulta scarsamente utile per consentire la messa in atto di azioni e procedure che consentano di intervenire sul crimine nel momento stesso in cui si sta verificando, per contrastarlo o almeno limitare i danni da esso determinati. L'uso di sistemi di comunicazione audio ed audio-video Over IP apre una prospettiva nuova nell'utilizzo dei sistemi elettronici, perseguendo l'obiettivo di consentire l'intervento in tempo reale a contrasto di un evento criminoso, in funzione quindi di security, ma allo stesso tempo ottenendo obiettivi di safety come anche di servizio al cittadino.

L'esempio più classico di questo utilizzo multifun-



zione è quello relativo alle colonnine SOS installate in ambito urbano nei parchi, nelle piazze come anche nelle stazioni, gli aeroporti ed in generale nelle aree a maggior frequentazione di pubblico. Grazie alla flessibilità di indirizzamento delle comunicazioni consentita dall'utilizzo della tecnologia IP, una colonnina SOS può avere essere dotata di più pulsanti di chiamata ognuno destinato ad un diverso servizio e che attiva la comunicazione verso centri di ascolto differenti, ognuno specializzato a fornire la specifica assistenza.

Solitamente, queste colonnine sono dotate di un grosso pulsante per una più immediata individuazione, che attiva la comunicazione con le forze dell'ordine (sia in ambito locale come per il posto di polizia nelle stazioni ferroviarie e negli aeroporti o in ambito remoto come il 113 nelle installazioni cittadine), e dei pulsanti ausiliari contrassegnati da specifiche icone che indirizzano la comunicazione verso il posto di soccorso sanitario o verso il centro informazioni dello specifico servizio, ad esempio le informazioni sul traffico ferroviario, sui servizi aeroportuali se le colonnine sono installate in stazioni ferroviarie o aeroporti ma anche, ad esempio, le informazioni turistiche se le colonnine sono installate in punti frequentati da turisti. Possono anche essere previsti pulsanti che mettono in comunicazione l'utente con centri servizi privati, come la prenotazione degli alberghi o la richiesta dei taxi.

Quali casi concreti si possono citare?

Quello delle colonnine SOS, anche se di più immediata percezione, non è l'unico esempio di possibile applicazione dei sistemi di comunicazione Over IP in ambito urbano; un'interessante applicazione di queste tecniche a fini di protezione civile è quanto realizzato da un comune dell'area circumvesuviana, che ha colto l'occasione del rinnovo della rete di illuminazione pubblica per utilizzare i pali di illuminazione posti nelle principali aree cittadine per integrare su di essi un sistema di diffusione sonora, in grado di diffondere segnalazioni di allarme o annunci di emergenza in coincidenza ad eventuali accadimenti connessi alla specifica natura vulcanica dell'area.

Altra interessante applicazione in ambito urbano è quanto realizzato da alcuni istituti di vigilanza che hanno attrezzato le proprie sale operative per gestire da remoto i servizi di accesso a locali non presidiati, realizzando un vero e proprio servizio di portierato remoto.

Il servizio può essere organizzato sia per gestire gli accessi a singoli locali/aree come, ad esempio, uffici o stabilimenti al di fuori dei normali orari di apertura, sia per la gestione degli accessi ad aree multiutente come, ad esempio, residence o utenze condominiali.

L'impianto base, utilizzato per le utenze singole, è costituito da un videocitofono Over IP che, oltre alla telecamera che inquadra il viso del visitatore, è cor-

redato da una seconda telecamera di contesto che rimanda le immagini dell'area circostante in modo potersi accertare che non sussistano condizioni di costrizione; l'operatore del centro di controllo, identificato il visitatore ed accertatosi che non sussistano condizioni di pericolo, potrà provvedere ad abilitare da remoto l'accesso ai locali, disattivando eventuali sistemi di allarme e provvedendo allo sblocco delle elettroserrature.





Nel caso di un sistema multiutente, come un residence costituito da un gruppo di appartamenti, oltre al videocitofono installato all'ingresso principale sarà possibile installare altri apparati, uno per ciascun utente, in modo da consentire all'operatore del centro di controllo di verificare non solo l'identità del visitatore, ma anche di mettersi in comunicazione con lo specifico utente che il visitatore intende raggiungere, al fine di avere preventiva autorizzazione al suo ingresso.

L'EXPO, che è ormai alle porte, rappresenta sicuramente una sfida anche dal punto di vista della sicurezza e sarà una interessante piattaforma di sperimentazione anche per il concetto di Safe City, ovvero di un progetto che preveda l'utilizzo integrato di sistemi diversi per aumentare il livello di sicurezza di un'intera area, ERMES sarà in qualche modo coinvolta in questa avventura?

Sì, ERMES contribuirà alla sicurezza dell'area

EXPO con la fornitura di un sistema di colonnine SOS e telediffusione sonora che sarà installato sulla passerella pedonale Expo-Fiera (PEF) e su quella Expo-Merlata (PEM) due importanti snodi che saranno attraversati da milioni di visitatori durante tutto il periodo della manifestazione.

Le colonnine sono del tipo audio video e a doppia postazione, per consentire il facile utilizzo anche alle persone con ridotta mobilità che fanno uso di sedie a ruote; a ciascuna di esse è associato un sistema di diffusione sonora che pilota una coppia di trombe, consentendo all'operatore della sala controllo di intervenire attivamente in caso di necessità sia con annunci "live" sia con annunci pre-registrati in modo da interagire con il pubblico nelle più diverse situazioni.

Dalla vetrina internazionale di EXPO che promuove i prodotti e la tecnologia italiana, come si attiva ERMES sui mercati esteri?

Sistemi ERMES sono già presenti in diversi impianti in giro per il mondo. Per esempio è di ERMES il sistema di chiamate di emergenza e diffusione sonora installato a bordo dei treni della metropolitana di Fortaleza in Brasile; è sempre ERMES il sistema di interfonìa installato sulla nave posa-tubi Semac 1 operante nell'Oceano Indiano, come anche l'impianto di interfonìa e diffusione sonora installato nella vetreria della Saint Gobain a Dabrowa Górnicza, in Polonia. Questi impianti sono stati quasi sempre realizzati in collaborazione con società di engineering italiane che hanno introdotto il nostro marchio presso i

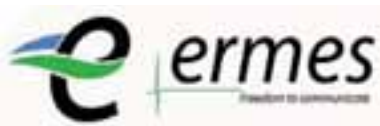
clienti finali; da un anno a questa parte abbiamo inserito in azienda una figura con il compito di affrontare una prospezione sistematica dei mercati potenzialmente più interessanti per noi. I primi risultati non si sono fatti attendere, soprattutto in termini di collaborazioni instaurate con società di engineering

locali su progetti come ospedali, parcheggi o collegamenti ferroviari.

Due sono i punti di forza dei sistemi proposti da ERMES che

vengono apprezzati: in modo particolare: aver realizzato apparati monoscheda di facile manutenzione, che gestiscono direttamente il collegamento alla rete ETHERNET; l'adozione del protocollo Peer-To-Peer, che consente di superare in maniera definitiva i problemi di semplicità, scalabilità ed affidabilità dei sistemi che presentano i sistemi di gestione centralizzati che fanno uso di server.

Il successo della nostra partecipazione alla scorsa edizione di INTERSEC a Dubai ha in qualche modo "certificato" l'importanza per il nostro settore di un mercato come quello del Medio Oriente, dove sono previsti nel prossimo futuro cospicui investimenti in infrastrutture, sia per i mondiali di calcio del QATAR sia per il prossimo EXPO.



CONTATTI

ERMES ELETTRONICA SRL
(+39) 0438 308 470
www.ermes-cctv.com



Abbonati!

6 numeri a soli 60 €

Soluzione di Controllo accessi Kaba nella sede italiana di OSRAM

a cura della Redazione

OSRAM è un'azienda leader mondiale nel settore dell'illuminazione grazie al suo ampio portfolio, che include lampade, semiconduttori ottici come ad esempio diodi a emissione luminosa (LED), fino agli alimentatori elettronici, apparecchi di illuminazione, sistemi di gestione dell'illuminazione e soluzioni "su misura". L'azienda, con oltre 100 anni di storia, raggruppa circa 34.000 dipendenti in tutto il mondo.

La Sede centrale del gruppo è sita a Monaco di Baviera. In Italia **OSRAM s.p.a.** raccoglie circa 700 dipendenti distribuiti nella sede di Milano e nei siti produttivi di Treviso e Bari, dove vengono prodotti alimentatori elettronici, moduli LED e lampade fluorescenti.

Esigenza del cliente

La necessità del cliente era quella di implementare un nuovo sistema di controllo accessi più affidabile e performante per il sito produttivo di Treviso, in sostituzione del vecchio basato su lettori a banda magnetica.

Il nuovo sistema doveva garantire elevata ed economica scalabilità in termini di accessi da controllare e utenti, semplicità di utilizzo per permettere una completa gestione interna, semplicità di espansione Har-

dware e Software per garantire il progetto e la realizzazione di nuove implementazioni senza il bisogno di alcun supporto esterno, sicurezza del servizio anche su guasto delle interconnessioni o di una centrale, design accattivante ed ingombri contenuti.

Soluzione implementata

Per affrontare al meglio le necessità del cliente, Kaba ha fornito e configurato il sistema **Kaba exos 9300**, la soluzione di controllo accessi modulare e scalabile che risponde in modo eccellente alle esigenze sempre crescenti di sicurezza e flessibilità delle aziende moderne. Con **Kaba exos 9300**, è possibile monitorare l'accesso dei dipendenti, del personale di aziende terze, visitatori e addetti all'ispezione attraverso ogni tipo di varco: porte, tornelli, ascensori e scale effettuando un controllo globale. L'ampia gamma di dispositivi di campo, dai lettori RFID ai sistemi mecatronici permette di effettuare il riconoscimento dei badge, di codici chiave e di controllarne le autorizzazioni.

I moduli della soluzione implementati in OSRAM consentono di gestire i punti di accesso dello stabilimento produttivo di Treviso e della sede di Milano, e di gestire gli allarmi in formato grafico. È stato inoltre incluso nel



Fonte OSRAM



Fonte OSRAM



sistema il modulo **Kaba CardLink**, che consente l'integrazione e la gestione dei componenti stand alone. Saranno, infatti, a breve installate, le nuove maniglie Kaba c-lever per il controllo degli accessi nei vari uffici OSRAM, gestite appunto con Kaba CardLink.

Architettura del sistema

Attualmente i dispositivi Kaba installati nella sede e nel sito produttivo sono le unità di controllo accessi, che controllano fino a dieci punti di accesso (porte, varchi o tornelli) e gestiscono tutto ciò che concerne le autorizzazioni (consentono o negano l'accesso, registrano gli eventi e segnalano gli allarmi); alle unità di controllo accessi sono collegati i nuovi lettori (compatti e remoti) e le nuove antenne Kaba, dal design pluripremiato, con segnalazione acustica e visiva di accesso consentito o negato. In particolare, per il controllo accessi nelle aree esterne sono state installate le nuove antenne Kaba 90 04, resistenti alle più severe condizioni atmosferiche (classe di protezione specifica IP 66). Tutti i dispositivi sono stati forniti con tecnologia contacless RFID Mifare DESfire con un set di nuove smart-card, personalizzate e codificate con chip di prossimità, e con un lettore da tavolo, B-web 91 08, a completamento per la lettura e codifica autonoma di eventuali nuove tessere.

Vantaggi essenziali della soluzione:

- Software di gestione degli accessi facile da usare ed intuitivo che con una formazione di minima ha permesso di garantire la necessaria operabilità a più persone.
- Completa libertà nell'aggiungere varchi, accessi, porte allarmate.
- Livello di sicurezza più elevato grazie al controllo totale degli accessi di tutti i dipendenti nelle aree di produzione dello stabilimento di Treviso, in particolare nelle aree "sensibili".
- Superamento di ogni problematica legata alle applicazioni per esterno come sbarre, tornelli e tripodi di accesso tramite le antenne Kaba.
- Gestione degli accessi agli uffici attraverso dispositivi stand alone integrati nella soluzione completa Kaba exos 9300.
- Il sistema è anche utilizzato per registrare l'avvenuto passaggio positivo al test ESD nei varchi il cui accesso è ristretto sia per ragioni di sicurezza sia per ragioni di protezione all'elettricità statica.

CONTATTI

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

Da Siemens una nuova tastiera SPC con tecnologia Touch

a cura della Redazione



Siemens arricchisce la linea di centrali antintrusione **SPC** con due **nuove tastiere compatte** caratterizzate dalla **tecnologia touch**: i dispositivi si illuminano solo quando vengono toccati. Con una profondità di soli 17,5 mm, sono installabili su qualsiasi tipologia di parete, anche ad incasso. Un modello offre un display grafico LCD 6x20 e aiuto vocale, l'altro integra anche un lettore tessere EM e MiFare. La famiglia di

centrali antintrusione SPC della Security Products di Siemens garantisce scalabilità, consentendo di rispondere ad ogni tipo di esigenza, da 8 fino a 512 zone cablate e fino ad un massimo di 120 zone wireless; abbina sofisticate e complete funzioni di protezione antintrusione a un concetto di installazione professionale, ma al tempo stesso di design ed economicamente competitiva.



Tecnologia Touch

La tastiera SPC compie un grande passo, differenziandosi dalle tradizionali tastiere meccaniche. La tecnologia Touch capacitiva migliora la praticità durante l'utilizzo. Questo design innovativo facilita anche la pulizia della superficie della tastiera, garantendone un aspetto gradevole e immutato nel tempo.

Avanzata autenticazione dell'utente

La funzione avanzata di riconoscimento tramite badge dell'utente, consente una gestione del sistema più veloce, come, ad esempio, l'abilitazione ad inserire e disinserire senza dover digitare ripetutamente il PIN. L'autenticazione dell'utente non è mai stata così semplice e sicura, sostituendo così le vecchie e poco sicure chiavi. Con una distanza di lettura fino a 40 mm, l'interfaccia Mifare legge l'ID univoco di varie carte Mifare, tra cui: Classic, Plus, Desfire, e Ultralight.

Annunci audio

Nelle tastiere è possibile caricare dei file audio pre-registrati o personalizzati. Questi messaggi consentono all'utente di ricevere assistenza vocale e facilitarne l'utilizzo.

Modulo wireless

Mediante il modulo plug-in RF opzionale, le tastiere possono essere utilizzate come ricevitori RF, per comunicare con i rivelatori wireless nelle vicinanze, eliminando la necessità di utilizzare ricevitori RF separati. Inoltre, le tastiere sono dotate di morsettiera a innesto, che consentono un rapido e veloce cablaggio.

Opzioni di montaggio multiple

Sono disponibili tre opzioni di montaggio per la tastiera compatta SPC:

- Montaggio standard
- Montaggio in presa: supporta la maggior parte delle prese europee
- Montaggio da incasso: per l'installazione ad incasso, Siemens ha previsto due custodie che consentono l'installazione in pareti normali o in calcestruzzo.

Cablaggio terminali a pressione

Per mantenere l'aspetto sottile ed elegante della tastiera compatta SPC, il prodotto è dotato di terminali a pressione. La semplice pressione permette di fissare i cavi, consentendo un'installazione più veloce. Gli utenti possono personalizzare ulteriormente le loro tastiere, caricando il proprio Logo a display, scegliendo tra le otto lingue standard già disponibili, o installare language pack aggiuntivi, disponibili per il download.

Vantaggi in breve

- Elegante e sottile (profondità di 17.5mm)
- Tecnologia Touch
- La dissolvenza dei tasti dell'interfaccia rende la tastiera quasi invisibile, quando non in uso
- Lettore tessere integrato per la versione SPCK521: supporto delle tecnologie EM e Mifare
- Supporto audio: altoparlanti integrati supportano configurazioni audio come ad esempio gli annunci vocali
 - Plugin wireless opzionale (SPCW114)
 - Montaggio a incasso opzionale disponibile
- Interfaccia grafica user friendly
- Installazione veloce grazie ai morsetti a molla

È possibile trovare ulteriori informazioni e scaricare fogli tecnici su www.siemens.it/securityproducts oppure contattare Security Products di Siemens via email all'indirizzo securityproducts.it@siemens.com.

CONTATTI

SECURITY PRODUCTS SIEMENS
 (+39) 02 243 65358
www.siemens.it/securityproducts

Da Videotrend un solo cavo per antintrusione e videosorveglianza

a cura della Redazione

Videotrend, azienda leader in Italia per la produzione e distribuzione di prodotti per videosorveglianza, antintrusione, domotica e videocitofonia IP, presenta **Expander**, la soluzione che semplifica lo scambio di informazioni tra il sistema di videosorveglianza e quello di antintrusione, rendendo questa operazione più economica, affidabile e flessibile rispetto alle soluzioni tradizionali attualmente in essere.

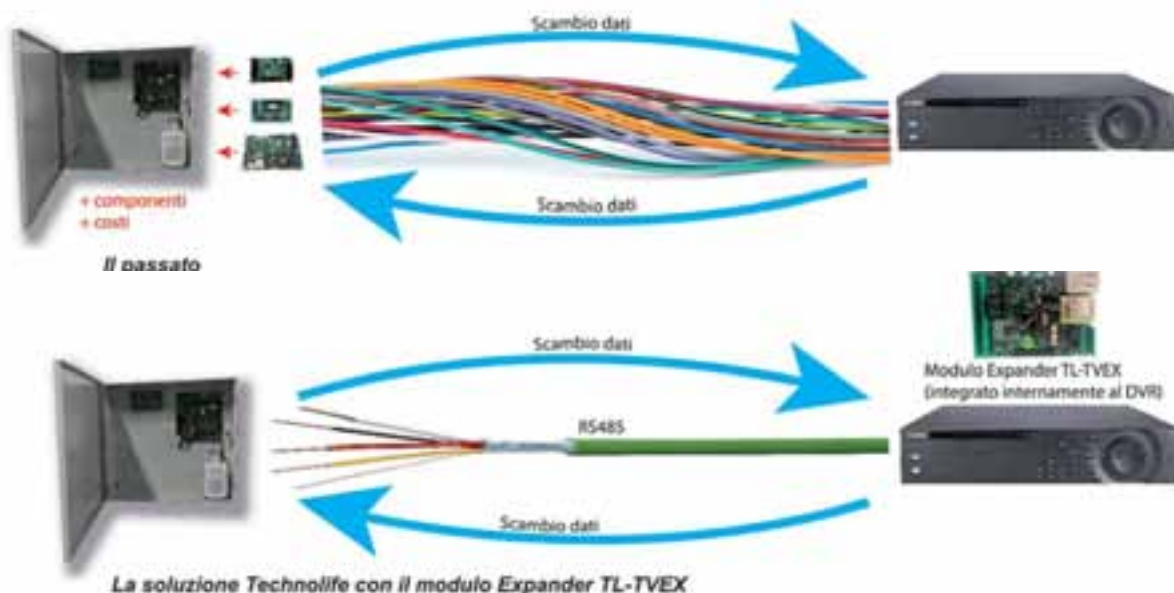
Expander integra direttamente le centrali antintrusione Technolife di Videotrend con i DVR/NVR di Dahua Technology, grazie ad un solo cavo – un seriale RS485 – che rende possibile lo scambio di centinaia di informazioni.

Con i sistemi tradizionali, lo scambio di informazioni

avviene mediante l'uso di un elevato numero di cavi abbinato all'installazione delle schede di espansione sino alla saturazione delle possibilità operative del sistema stesso.

Con il nuovo sistema, invece, basta un solo cavo: non essendo necessarie le schede di espansione, diventa pertanto un sistema flessibile e senza limiti di espansione.

Questa nuova soluzione è stata specificatamente progettata per i grandi impianti, laddove c'è la presenza di una control room e dove sono più forti le necessità di poter disporre di sistemi flessibili, ma può trovare comunque la sua naturale collocazione in ogni tipologia di impianto, anche in quelli più semplici.



Il modulo connette bidirezionalmente gli NVR/DVR Dahua (via seriale o LAN) con le centrali d'allarme Technolife, fornendo le funzionalità:

1. **Da centrale allarme a NVR/DVR.** In questo caso Expander monitorizza lo stato degli ingressi d'allarme della centrale e, in caso di allarme, può comandare al VideoRecorder di compiere una o più delle seguenti azioni: registrare uno o più canali (fino a 32 contemporaneamente), mandare immagini pop-up da una o più camere, scatenare uno o più allarmi locali. Expander può inoltre fermare o far partire le registrazioni in abbinamento all'attivazione del sistema di allarme. È tipico il caso di un esercizio commerciale che durante il giorno non intenda attivare le registrazioni, ma sia invece solito avviarle nei momenti di chiusura, senza essere forzatamente legato ad una programmazione oraria delle unità di registrazione.
2. **Su evento specifico segnalato dalla centrale di allarme.** Questa funzione è molto importante soprattutto nei casi di grandi impianti, perché il sistema attiva la videocamera di sorveglianza dedicata allo specifico evento: non si perde dunque tempo e ci si concentra sull'evento stesso.



3. **Da NVR/DVR alla centrale d'allarme.** Expander può ricevere dal Video Recorder lo stato di alcuni eventi (video motion – video loss – video blind – local alarm – eventi minori legati allo stato del VideoRecorder) e attivare o simulare la presenza di allarmi ben definiti. In pratica, grazie ad Expander, si può decidere di far partire un allarme non più indefinito ed indifferenziato generale, bensì ben specifico e localizzato. Expander è stato ovviamente progettato per poter operare anche in presenza di telecamere evolute, in un sistema di analisi video. Expander semplifica, riduce i costi e rende un impianto più flessibile ed espandibile.

CONTATTI

VIDEOTREND SRL
 (+39) 0362 1791300
 e.minotti@videotrend.net

CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

SWL, un progetto per promuovere la sicurezza professionale

a colloquio con Eugenio Rubini, Business Development Manager di SWL-Security Web Lab a cura della Redazione

Ci può presentare SWL, una newco nata nel 2014 per gestire il motore di ricerca B2C www.casamiasicura.it con l'obiettivo di promuovere gli installatori professionali di sicurezza nei confronti del mercato residenziale?

SWL nasce con l'obiettivo di promuovere il contatto dei professionisti della sicurezza con gli utenti finali del segmento residenziale attraverso il web, ovvero con uno strumento che consenta all'operatore professionale di proporsi ai suoi clienti potenziali in modo efficace, grazie alle formidabili capacità della rete come strumento di ricerca delle informazioni utili all'acquisto, fino ad arrivare all'acquisto vero e proprio.

www.casamiasicura.it è quindi un portale riservato ai professionisti, che consente a chi ha pubblicato il profilo aziendale a costi ragionevoli ed accettabili per realtà di ogni dimensione, di proporsi e di proporre le proprie soluzioni al pubblico. Permette, inoltre, di evidenziare le caratteristiche che identificano lo "specialista in sicurezza", in un mercato dove sono sempre più presenti operatori per i quali la sicurezza non rappresenta la parte più importante della propria attività. Il portale è lo strumento per avvicinare in modo diretto, efficace, economico un bacino di utenza stimato in 10 milioni di persone che percepiscono un bisogno di sicurezza; pubblicare informazioni documentabili su dati aziendali, certificazioni, marche trattate; proporre novità, sconti e offerte speciali.

Sull'altro versante, **www.casamiasicura.it** offre all'utente finale informazioni esaustive, attendibili e comprensibili per poter scegliere consapevolmente



te la soluzione giusta per la sicurezza della propria casa; presenta i prodotti, spiega le soluzioni più in voga e indica i potenziali fornitori più vicini da contattare direttamente e liberamente.

Oltre alla visibilità sul motore di ricerca, quali sono i servizi di marketing verso il mercato consumer che SWL offre agli installatori?

Un altro obiettivo di SWL è di aiutare i partner a incrementare il proprio business. È stata predisposta una serie di servizi esclusivi per gli installatori, fra i quali segnaliamo:

- ricerca di clienti potenziali attraverso un Contact Center dedicato, che fissa appuntamenti commerciali per gli installatori;
- disponibilità di polizze assicurative a primo rischio assoluto appositamente progettate e a condizioni particolarmente vantaggiose, a seguito di uno speciale accordo di **SWL** con una primaria compagnia di assicurazione. L'installatore può sottoscrivere la polizza a favore del proprio cliente, utilizzandola anche come strumento di promozione a valore aggiunto;
- realizzazione di campagne direct e-mailing su potenziali clienti individuati come interessati a dotarsi di un impianto di sicurezza in una determinata area;
- strumenti per il noleggio operativo degli impianti agli utenti finali, grazie alla partnership con un importante broker, che può fornire anche il supporto per ottenere finanziamenti per incrementare il business.

SWL Security Web Lab

La rete costituita dai nostri partner rappresenta, inoltre, uno strumento importante anche per facilitare la ricerca di risorse in outsourcing per fare fronte a picchi di lavoro e, di converso, per mettere a disposizione le proprie risorse nelle fasi di minor lavoro. In altre parole, facilitiamo l'ottimizzazione delle capacità produttive, nell'ambito di un network di professionisti capaci e affidabili, che seguono e rispettano regole certe e condivise. Infine, mettiamo a disposizione dei nostri partner una rete di professionisti selezionati sull'intero territorio nazionale per ambiti diversi: progettisti esperti nell'impiantistica di sicurezza e nell'antincendio; legali per la consulenza legale relativa agli aspetti contrattuali, privacy, recupero crediti e responsabilità contrattuale.

Tengo a concludere sottolineando che tutti i nostri servizi hanno una serie di denominatori comuni, come i costi molto contenuti; la partnership con professionisti di consolidata e collaudata esperienza, l'utilizzo di strumenti operativi che consentono l'abbattimento dei costi. Il tutto selezionato e validato dalle competenze e dalle conoscenze approfondite del settore della sicurezza fisica del team di **SWL**.

Quali altri servizi vengono proposti alla filiera della sicurezza fisica (vendor, distributori, progettisti, installatori)?

SWL mette a disposizione dei vendor e dei distribu-

tori la possibilità di promuovere presso la propria rete di installatori e clienti finali il proprio brand, i prodotti, le soluzioni e le novità anche attraverso strumenti evoluti come le DEM e i webinar, che vengono offerti in un'ottica di terza parte, indipendente e con una competenza credibile.

In altre parole, **SWL** è un'iniziativa sviluppata da professionisti della sicurezza che, avendo vissuto e condiviso le stesse esperienze e gli stessi problemi, ora propongono agli operatori le soluzioni migliori.

Avete in programma iniziative di marketing rivolte a segmenti di mercato diversi dal consumer?

In linea con l'obiettivo di promuovere sul territorio il network di installatori professionali di sicurezza partner di **SWL**, organizziamo direttamente e partecipiamo a incontri organizzati da altri soggetti, con categorie di potenziali utenti finali di categorie diverse dal residenziale come, ad esempio, i commercianti

e le categorie a rischio (farmacisti, tabaccai, stazioni di servizio). Questi incontri capillari in ogni provincia, sono finalizzati a divulgare una maggiore conoscenza della sicurezza presso gli utenti finali e delle possibilità offerte dalla tecnologia più attuale, promuovendo il brand dei produttori e le capacità esecutive degli installatori che operano in quel territorio.

Da questi incontri possono anche derivare accordi in convenzione per facilitare il rapporto diretto tra il cliente potenziale interessato e i fornitori partner di **SWL** che operano in quel territorio.

CONTATTI

SWL SRL
 (+39) 02 36757931
www.casamiasicura.it

Security for Retail

- 43 Security for Retail, la sicurezza in vetrina al Forum 2015**
- 47 Infedeltà dei dipendenti e privacy: quali soluzioni possibili?**
*a colloquio con gli avvocati Luca Basilio e Davide Sportelli, Simmons & Simmons
a cura della Redazione*
- 51 Ecco Ant@res, il sistema che supera i limiti della privacy**
*a colloquio con Vincenzo Corradi, amministratore unico di Ant@res
a cura della Redazione*
- 53 L'evoluzione del security manager nella distribuzione - 3**
*a colloquio con Giuseppe Naro, Loss Prevention & Security Manager Inditex Italia
a cura di Raffaello Juvara*
- 56 Unes sceglie tecnologia, design e service esclusivo di Nedap**
a cura della Redazione
- 59 Da Gunnebo soluzioni vincenti per il Retail**
*a colloquio con Roberto Licinio, Business Segment Manager Retail & CIT Italy di Gunnebo Italia Spa
a cura della Redazione*
- 62 Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015**
- 75 L'evoluzione del security manager nella distribuzione - 4**
contributo dell'avv. Alfredo Passaro - Studio Olivetti, Ferro, Passaro



Security for Retail, la sicurezza in vetrina al Forum 2015

a cura della Redazione

La prima edizione di **Security for Retail Forum**, tenuta il 2 marzo a Milano al Palazzo delle Stelline, aveva l'obiettivo di proporre agli specialisti della sicurezza del retail un evento con lo schema di **seminario riservato**, per approfondire i temi di maggiore attualità e importanza per il settore con il contributo degli esperti e dei vendor più qualificati e il confronto diretto tra i partecipanti. L'affluenza dei security manager dei principali retailer e di rappresentanti dei più importanti operatori della sicurezza, la risposta dei partner, il livello delle relazioni e l'interesse per il follow-up da parte dei partecipanti, hanno dimostrato che la proposta è stata apprezzata e che la piattaforma di comunicazione integrata **Security for Retail** può diventare un punto di riferimento per la business community del settore. Per proseguire in questo percorso scientifico e divulga-

tivo, sono già stati definiti i prossimi incontri:

- **Talkshow dedicati in occasione di Sicurezza 2015-Milano Fiera, 3-5 novembre 2015**
- **Security for Retail Forum 2ª edizione-Milano Palazzo delle Stelline, fine febbraio 2016**

In questo arco di tempo, nella sezione "Security for Retail" di **essecome** e **www.securindex.com** verranno pubblicati articoli, interviste, aggiornamenti normativi e presentazioni di prodotti rivolti alla filiera della distribuzione, con il contributo di partner, retailer e esperti nelle diverse materie. Proponiamo qui di seguito la sintesi dei contenuti sviluppati nelle tre tavole rotonde del Forum 2015. In **essecome** n. 3/2015 verranno pubblicate le sintesi del workshop **Videosorveglianza, business intelligence e gestione inventari allo stato dell'arte** e **Sistemi di cash-management e sicurezza integrata per i negozi**.

A. LA SITUAZIONE DELLA CRIMINALITÀ PREDATORIA NEI CONFRONTI DEL SISTEMA DISTRIBUTIVO

Hanno partecipato: **Dottor Danilo Cortellessa e Assistente Capo Mario Venturi della Questura di Milano; Manuela Bandi di Federfarma; Ferruccio Patti di Confesercenti.**

Il **Dottor Cortellessa** e l'**Assistente Venturi** hanno presentato il trend molto positivo di riduzione delle rapine alle farmacie negli ultimi mesi, reso possibile dall'impegno profuso dalla Polizia di Stato che, oltre ad avvalersi dell'innovativo software predittivo **KeyCrime**, ha attivato uno stretto rapporto di collaborazione con l'associazione dei farmacisti. **Manuela Bandi** ha sottolineato l'interesse dei farmacisti a proseguire l'attività formativa con il supporto della Questura, che configura un valido esempio di "sicurezza partecipata". **Ferruccio Patti** ha proposto di estenderlo alle altre categorie di esercenti, in particolare nelle zone più a rischio degrado di Milano come, ad esempio, il quartiere di via Gola.

Viene auspicato l'incremento del dialogo e della collaborazione tra le Forze dell'Ordine e le categorie di esercenti a rischio, anche per la formazione degli operatori sulle modalità di prevenzione dei reati predatori e sul corretto utilizzo delle tecnologie e dei servizi di sicurezza.

B. INFEDELTÀ DEI DIPENDENTI E PRIVACY: QUALI SOLUZIONI POSSIBILI?

Hanno partecipato: **Luca Basilio** e **Davide Sportelli** avvocati di **Simmons & Simmons**; **Claus Rønning** di **Milestone**, **Vincenzo Corradi** di **Ant@res**.

Partendo dal dato che gli ammanchi dovuti a dipendenti infedeli sono stati stimati nel 2013 in circa 680 milioni di euro, quali sono le possibilità consentite dalla legge italiana e da tecnologie appropriate per ridurre il danno per i retailer? **Luca Basilio** ha richiamato la preminenza dell'azione penale rispetto alla normativa sulla privacy. In relazione a reati penali, è quindi possibile acquisire dati relativi anche ad atti di dipendenti infedeli e a conservarli anche oltre il limite delle 24 ore. **Davide Sportelli** ha ricordato l'inderogabilità dell'informazione ai dipendenti per l'installazione di sistemi di controllo a distanza, anticipando tuttavia che il Jobs Act introdurrà novità significative sul tema, oltre a quelle già previste in materia di reintegro e di indennizzo in caso di licenziamento considerato immotivato. **Claus Rønning** ha riepilogato le azioni fraudolente da parte dei dipendenti dei retailer analizzate a livello globale, con le relative misure di individuazione e contrasto rese possibili dalle attuali tecnologie. **Vincenzo Corradi** ha presentato una soluzione di criptazione all'origine delle immagini, utilizzabili solamente dall'Autorità Giudiziaria in caso di indagine per un reato. Questa soluzione viene approvata caso per caso dalle Direzioni Territoriali del Lavoro perché tutela la riservatezza dei dati personali dei lavoratori.

L'infedeltà dei dipendenti dei retailer può venire contrastata con l'utilizzo appropriato delle tecnologie e il supporto di adeguate competenze legali, per evitare di incorrere nelle sanzioni previste dalle leggi vigenti.

C. L'EVOLUZIONE DEL SECURITY MANAGEMENT NELLA DISTRIBUZIONE

Hanno partecipato: **Armando Garosci**, giornalista della rivista **Largo Consumo** – moderatore; **Luigi Alfieri** di **Scarpe&Scarpe**, **Giuseppe Naro** di **Inditex (Zara)**, **Gabriele Venuti** di **Abercrombie & Fitch**.

Il quadro fortemente evolutivo della distribuzione descritto da **Armando Garosci**, determinato soprattutto dalla spinta all'internazionalizzazione dei grandi gruppi e dallo sviluppo delle vendite on-line, sta modificando profondamente l'approccio al security management e le competenze richieste ai manager da parte delle aziende. **Luigi Alfieri** ha proposto l'esperienza personale della security in out-sourcing, con modalità gestionali focalizzate sui risultati prodotti in termini di riduzione delle differenze inventariali, sulla base di un modello ampiamente consolidato all'estero. **Giuseppe Naro** ha richiamato l'importanza della formazione specifica in sicurezza del security manager moderno, pur completata dalle necessarie competenze gestionali. L'appartenenza a un gruppo internazionale favorisce lo scambio delle best practices tra i manager delle diverse aree, con una reciproca crescita di competenze. **Gabriele Venuti** ha sottolineato la differenza di approccio alla security dei retailer americani rispetto a quelli europei, più focalizzato i primi sul risultato economico globale; pertanto, il security manager dovrà avere una formazione gestionale, completata successivamente da competenze in sicurezza da acquisire anche sul campo.

I grandi retailer chiedono che la security aziendale sia focalizzata sul business globale dell'azienda. La formazione del responsabile non dovrà più essere circoscritta alle esperienze nelle FF.OO, ma centrata sulla gestione economica dell'impresa.

Ideale:
efficiente, remunerativo,
innovativo.

Perfetto:
personalizzabile,
curato in ogni dettaglio,
accessibile anche
da disabili.

Gradito:
discreto e sempre
disponibile, anche oltre gli
orari di apertura.

...e il Servizio?
Rapido, affidabile,
attuabile anche da remoto.

In una parola:
SafeStoreAuto

*il Sistema di
Cassette di sicurezza
self-service*

Soluzioni che creano valore

CONTROLLO ACCESSI
TRATTAMENTO DENARO
SICUREZZA FISICA
SICUREZZA ELETTRONICA



www.gunnebo.it

GUNNEBO
For a safer world®



Mario Venturi, Danilo Cortellessa, Manuela Bandi



Luigi Alfieri



Gabriele Venuti



Giuseppe Naro



Ferruccio Patti



Armando Garosci



Vincenzo Corradi, Claus Rønning, Davide Sportelli

Infedeltà dei dipendenti e privacy: quali soluzioni possibili?

a colloquio con gli avvocati Luca Basilio e Davide Sportelli, Simmons & Simmons a cura della Redazione

Avvocato Basilio, come interagiscono la componente penale e quella giuslavoristica nel quadro delle azioni a tutela del patrimonio aziendale nel mondo del retail nei confronti dei dipendenti infedeli?

L'interazione è limitata ai casi in cui il comportamento illecito del lavoratore integra un reato commesso contro il proprio datore di lavoro. È chiaro che in questi casi il reato costituisce anche un illecito disciplinare, mentre non è affatto vero il contrario. Deve poi essere sottolineato che, appunto, solo nei casi di illecito penale possono essere attivati i più invasivi strumenti di indagine previsti dal codice di procedura penale, strumenti che – nei limiti del segreto istruttorio – possono essere utilizzati anche in sede di contestazione disciplinare.

Ci sono situazioni in cui il limite di 24 ore per la conservazione delle immagini raccolte dai sistemi di videosorveglianza concesse dal Garante ai retailer possono venire legittimamente superate?

Il limite ha carattere generale e riguarda le immagini che non hanno ripreso situazioni rilevanti sotto un profilo penale. Ovviamente, qualora il sistema di videosorveglianza abbia ripreso un comportamento che integra un reato, le immagini relative costituiscono la prova dell'illecito e possono essere conservate oltre le 24 ore ed essere utilizzate in fase di indagini o di processo per dare appunto la prova dell'illecito.



In che modo il legale può contribuire alla prevenzione delle controversie, in sede di progettazione di un sistema di controllo?

Sarà pleonastico, ma un sistema di controllo è un tool tecnico la cui progettazione e il suo stesso utilizzo è soggetto a regole e vincoli che nascono in gran parte dalle leggi e dai regolamenti; ovviamente la conoscenza di queste leggi e regolamenti, e quindi il contributo del legale, consentono la progettazione di un sistema il cui utilizzo sia valido anche sotto il profilo della conformità alle norme.

Avvocato Sportelli, nel mondo della distribuzione, un tema particolarmente delicato è l'infedeltà dei dipendenti che, secondo i rilevamenti del Barometro Mondiale dei Furti nel Retail, nel 2013 ha causato perdite per oltre 680 milioni solo in Italia. Come può un retailer acquisire prove sui comportamenti scorretti dei dipendenti senza infrangere lo Statuto dei Lavoratori e le normative sulla privacy?

Nel settore del Retail la gestione da parte del datore di lavoro delle problematiche inerenti i comportamenti predatori dei propri dipendenti rappresenta senza dubbio un tema molto delicato, viste le restrizioni sui controlli che la legge impone. Secondo lo Statuto Lavoratori, infatti, l'installazione di impianti ed apparecchiature per la tutela del patrimonio aziendale da cui potrebbe derivare anche un controllo a distanza dell'attività dei lavoratori, può avvenire soltanto previo accordo con le rappresentanze sindacali aziendali, se presenti. In difetto di accordo (o in caso di assenza di sindacato in azienda), il datore di lavoro ha l'onere di depositare un'apposita istanza presso la Direzione Territoriale del Lavoro, necessaria per ottenere l'autorizzazione preventiva all'installazione di apparecchi di controllo.

Al fine di prevenire rischi di possibili contestazioni da parte dei lavoratori sulla legittimità delle prove acquisite dai sistemi di sorveglianza, occorre quindi "es-



sere in regola". Per le aziende è pertanto fondamentale sottoscrivere l'accordo sindacale richiesto dalla legge ovvero essere in possesso del provvedimento autorizzativo della Direzione Territoriale del Lavoro. Inoltre la presenza di policy aziendali ben scritte, che disciplinino in modo chiaro e preciso infrazioni e comportamenti rilevanti, può certamente aiutare l'azienda a gestire le situazioni di condotte illegittime tenute dai lavoratori nell'ambito della prestazione lavorativa.

Simmons & Simmons

Simmons & Simmons è uno dei primi studi legali internazionali. Con uno staff di 90 avvocati è presente in Italia dal 1993 con uffici a Milano e Roma. Nel mondo lo studio opera attraverso un network di 24 uffici in Europa, Medio Oriente ed Asia, con oltre 1.000 professionisti.

Nel corso degli anni, Simmons & Simmons si è affermato come uno dei principali player della consulenza legale, coniugando la presenza globale con un forte radicamento sui singoli mercati. La forte integrazione fra i professionisti operanti nei diversi uffici nel mondo consente allo studio di avere una prospettiva internazionale e innovativa nella soluzione delle varie problematiche sottoposte dai clienti e nell'aiutarli in maniera concreta a raggiungere i loro obiettivi.

Attualmente, lo studio è strutturato in gruppi specializzati attivi in diversi settori, tra cui Energia ed Infrastrutture, TMT (tecnologia, media e telecomunicazioni), Istituzioni Finanziarie, Asset Management & Investment Funds e Life Sciences e può vantare numerosi clienti appartenenti alla lista del Fortune Global 500 e al FTSE 100. Negli anni ha maturato un'ampia esperienza in ambito retail, assistendo numerose società del settore, tra le quali Auchan, Bennet, Decathlon, Gruppo Coin, Gruppo Iper, Louis Vuitton, Sephora. Lo studio vanta inoltre una profonda conoscenza delle problematiche relative alla gestione delle tematiche di sicurezza aziendale, sia sotto il profilo penalistico che sotto il profilo giuslavoristico.

Area 11-13 (HD)

Menu

**RUN
Milestone Mobile
AND WITNESS
ANY MOMENT
WHEREVER
YOU ARE**

POSSIBLE
STARTS
HERE

10:56:31 AM Feb 23, 2015

Accesso immediato alla tua videosorveglianza dal tuo smartphone o tablet

Compatibile con tutti gli XProtect® video management software (VMS) e le serie di NVR Milestone Husky™, l'app gratuita Milestone Mobile ti dà accesso sicuro al tuo sistema di videosorveglianza, in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo. Disponibile in 27 lingue, l'app ti permette in modo conveniente di vedere video live, così come di fare playback e di esportare footage dal tuo smart device.

Scopri come espandere le capacità del tuo sistema di sorveglianza e di sicurezza con XProtect video management software, su milestonesys.com

Milestone Systems Italy
Tel: +39 02 4979 2717

milestone

The open platform company



Immagine gentilmente concessa da
AXIS Communications

Nel Jobs Act ci sono innovazioni che potrebbero consentire di licenziare dipendenti ritenuti infedeli, evitando il reintegro?

Il decreto legislativo n. 23 attuativo del Jobs Act, entrato in vigore lo scorso 7 marzo, contiene la disciplina del nuovo contratto a tutele crescenti, con relativa revisione delle conseguenze in caso di licenziamento illegittimo. È bene precisare che le nuove regole si applicano solo ai lavoratori assunti a tempo indeterminato a partire dal 7 marzo 2015 (e a coloro assunti in precedenza con contratto a tempo determinato e di apprendistato, ma convertiti a tempo indeterminato sempre a partire dal 7

marzo). Per questi lavoratori il decreto introduce nuove tutele per i licenziamenti che dovessero essere dichiarati illegittimi dai Tribunali del lavoro.

Nello specifico, con il nuovo regime, se un licenziamento disciplinare effettuato da un'azienda che occupa più di 15 dipendenti dovesse venire dichiarato illegittimo, il rimedio della reintegra potrà essere disposto esclusivamente se in giudizio viene provata la "insussistenza del fatto materiale" per il quale il lavoratore è stato licenziato. Se, quindi, il Giudice del lavoro dovesse ritenere sproporzionato il licenziamento rispetto al fatto contestato al lavoratore (come ad esempio accade di frequente in casi di appropriazione di beni aziendali di modico valore) non potrà più ordinare la reintegra, ma solamente condannare il datore di lavoro al pagamento di un indennizzo economico, parametrato all'anzianità di servizio del dipendente.

Inoltre, con l'approvazione del Jobs Act avvenuta lo scorso dicembre, il Parlamento ha affidato al Governo il compito di rivedere la disciplina relativa ai controlli a distanza dei lavoratori, attualmente disciplinata dallo Statuto dei Lavoratori. La revisione delle regole – attesa nei prossimi mesi – dovrebbe finalmente tenere conto dell'evoluzione tecnologica, innovando profondamente la vigente (ed ormai vetusta) disciplina, risalente al lontano 1970.

La fase consulenziale da parte del legale potrebbe assumere una maggiore rilevanza?

Nel caso in cui nell'ambito del Jobs Act venisse approvata dal Governo una sostanziale revisione della disciplina relativa ai controlli a distanza dei lavoratori, la consulenza richiesta dalle aziende al legale rappresenterebbe senz'altro un valore aggiunto. Grazie a questo intervento normativo le imprese avranno finalmente la possibilità di beneficiare del tanto auspicato ammodernamento della materia. Si tratta quindi di un'occasione da sfruttare a pieno. Quantomeno in una fase iniziale, il legale potrebbe essere d'aiuto nel fornire suggerimenti utili e concreti su come implementare le nuove regole, che saranno sicuramente più moderne ed al passo con i tempi.

Ecco Ant@res, il sistema che supera i limiti della privacy

*a colloquio con Vincenzo Corradi, amministratore unico di Ant@res
a cura della Redazione*

Il tema della conservazione delle immagini riprese dai sistemi di videosorveglianza è oggetto di particolare attenzione da parte del Garante della privacy, degli Ispettorati del lavoro e dei sindacati per le possibili infrazioni del divieto di controllo a distanza dei lavoratori. Come può venire superata la contrapposizione con il diritto alla tutela del patrimonio aziendale da parte del datore di lavoro?

Come noto, è tuttora in vigore l'art. 4 L.300/70 che vieta specificatamente la disposizione di apparecchiature finalizzate al controllo a distanza dei lavoratori. Si sta tuttavia diffondendo una soluzione di videosorveglianza che supera questa problematica, in quanto le immagini provenienti dalle telecamere non possono essere visualizzate se non in relazione a un episodio da investigare da parte della Forza Pubblica. Si tratta della tecnologia VRS contenente il Protocollo Ant@res®.

In base a questo principio, sono già state approvate dalla Direzione Territoriale del Lavoro di Milano telecamere VRS puntate direttamente su scrivanie, oppure nei locali di autenticazione dell'ingresso dei lavoratori mediante badge, allo scopo di disincentivare attività illegali come le strisciate multiple effettuate da parte di un solo dipendente. È di pochi mesi fa l'approvazione della disposizione di una serie di telecamere VRS nelle aree interne di una catena di asili nido e scuole materne. Altri importanti casi di applicazione si stanno concretizzando per casse di supermercati, sportelli di istituti di credito, locali di smistamento postale e aeroportuale, logistica, porti, in aree considerate a rischio di furto o di incidenti sul lavoro di impianti industriali e,



inoltre, per casse di negozi a rischio rapina ove siano presenti lavoratori dipendenti.

Proprio pensando alla protezione di chi si possa trovare di fronte ad un rapinatore, è stata messa a punto una speciale tecnologia sulle telecamere VRS che, già all'interno della telecamera criptata, è in grado di lanciare un allarme nel caso in cui si verifichi un evento considerato a rischio quali, ad esempio, "mani in

alto” prolungato, uomo a terra, movimenti concitati e altri. La vittima della rapina non dovrà più compiere alcuna azione che potrebbe mettere a repentaglio la sua vita, ma alla centrale di Polizia perverrà un allarme confermato dalle immagini derivanti delle altre telecamere esistenti in chiaro. Tutto questo, integrato in un ancora più ampio progetto di sicurezza del territorio che verrà descritto in seguito, potrà portare all’attuazione della auspicata “Città Sicura”.

Oltre alla applicazioni a tutela delle privacy dei lavoratori, in quali altri ambiti possono venire utilizzate le soluzioni elaborate da Ant@res?

Come detto, la tecnologia VRS apre uno scenario nuovo, quello della “Città Sicura”. La telecamera sul territorio rappresenta lo strumento che consente sempre più spesso la soluzione di un reato. Deve però essere fatta una considerazione: una telecamera che raccolga immagini rilevanti per le indagini il più delle volte è, di fatto, FUORI NORMA. Infatti, tutte le telecamere installate da privati che inquadrano suolo pubblico violano una specifica norma del codice della Privacy, che impone la registrazione limitata alle proprie strette competenze (es. cancello o portone d’ingresso, recinzione o muri perimetrali). Il cittadino, infatti, non si può sostituire alle Forze dell’Ordine nella sorveglianza del territorio. Il motivo è facilmente comprensibile: non può essere consentito al privato di frugare nella vita e nelle abitudini dei suoi concittadini.

L’adozione di telecamere VRS supera questo vincolo. La telecamera viene acquistata e mantenuta dal privato che ne custodirà le registrazioni, silenti in quanto criptate, su un proprio piccolo server. Con il progetto diffuso, qualsiasi evento rilevante avrà una sua evidenza su uno degli impianti distribuiti sul territorio ma sarà possibile solo agli inquirenti ricostruire

i passi compiuti dall’indagato, da dove proveniva a dove sia andato a rifugiarsi. Qualsiasi furto, rapina, aggressione, atto di vandalismo o di pirateria stradale potrà avere un colpevole individuato velocemente e senza possibilità d’errore. Anche se mascherato al momento del fatto, non potrà esserlo uscendo dal suo rifugio o rientrandovi.

La criptazione dei dati, in forma di immagini o di altro, è resa possibile da un hardware e/o un software?

La criptazione dei dati avviene normalmente a livello software e attuata quanto più vicini alla fonte che li ha generati. Vi è però un caso nel quale si è ritenuto insufficiente agire a livello software: è il caso delle telecamere VRS. Rispondendo alle osservazioni pervenutaci dalla Direzione del Lavoro, di possibile scavalco di un software di encryption che agisse su un’immagine già costituita, si è provveduto a realizzare una telecamera all’interno della quale la cifratura è realizzata su uno specifico chip saldato direttamente sulla piedinatura del Cmos sulla scheda madre. Il tentativo di inframezzarsi tra la generazione delle immagini e la loro cifratura provoca la distruzione del cuore della telecamera VRS.

Quali sono i vostri programmi di sviluppo e promozione?

Il Protocollo Ant@res®, brevetto europeo su cui si basano le tecnologie descritte, ha sollevato un grande interesse in Italia e all’estero. Oggi il progetto, nei suoi aspetti di promozione e divulgazione, è supportato da Confcommercio con la partecipazione di primari Distributori. La parte applicativa vede invece coinvolta in Italia una notissima multinazionale, con la quale è allo studio un’applicazione del Protocollo Ant@res® a livello internazionale.

ANT@RES
SICUREZZA & PRIVACY

L'evoluzione del security manager nella distribuzione - 3

*a colloquio con Giuseppe Naro, Loss Prevention & Security Manager Inditex Italia
a cura di Raffaello Juvara*

Cosa significa essere security manager nel 2015 di un grande gruppo internazionale come Inditex, con marchi famosi come Zara?

Inditex oggi è forse la realtà nel mondo del Retail più rilevante e di successo su scala mondiale. Nello stesso modo in cui consente, a chi lavora al suo interno, di proiettarsi da questa importantissima vetrina sul mondo del lavoro, richiede un sforzo incredibile in termini di impegno e costanza, per permettere a questo grande Gruppo di continuare a crescere staccando di gran lunga i competitor e primeggiando in qualsiasi aspetto, come ha fatto negli ultimi dieci anni. L'Italia ricopre peraltro un ruolo chiave nel Business della Holding, sia in termini di numero di punti vendita presenti sul territorio (360 al momento) sia in termini di fatturato. Essere Security Manager della Filiale Italiana di Inditex unisce il grande impegno caratteristico del ruolo, per il quale negli ultimi anni sono aumentate sempre più le aspettative e le richieste, alla massima attenzione che quotidianamente si deve dedicare alla tutela dell'immagine, con professionalità, competenza e riducendo il margine d'errore in maniera letteralmente prossima allo zero; la velocità ed il dinamismo dei marchi presenti all'interno, come Zara ad esempio, necessitano, anche per i Dipartimenti come quello della Security e Loss Prevention, una struttura molto snella, distante da qualsiasi altra idea di organico esistente nel mondo della distribuzione organizzata a cui siamo normalmente abituati a pensare; si inizia a parlare dunque di sicurezza partecipata, si individuano nuove leve e nuovi modi di operare, cercando di coinvolgere al massimo tutta la struttura commerciale rendendola partecipe in



maniera attiva fino al conseguimento del risultato.

Quali sono gli stimoli e i vantaggi (e gli eventuali svantaggi) che derivano dal confronto costante con le migliori pratiche attuate nei diversi paesi per la loss prevention all'interno del gruppo?

"Il confronto stimola la mente, ne avvalorata le idee e talvolta le sovverte" (A. Portera); non vi è frase miglio-



re per cercare di esprimere quello che personalmente penso sul confronto e su quello che sicuramente è una bellissima abitudine che vige, fortunatamente, tra i colleghi del Gruppo, che sono chiamati a svolgere quotidianamente questa privilegiata professione. Inditex è presente in quasi tutti i Paesi e, quindi, le pratiche studiate a seconda dei contesti e delle differenti realtà, per la risoluzione al contrario delle problematiche spesso comuni, ci spinge quasi automaticamente al dialogo e al confronto; quotidianamente, avviene un interscambio tra i SM delle varie Nazioni e con la Casa Madre; una volta l'anno abbiamo modo di riunirci in un meeting Internazionale per discutere non solo sugli obiettivi e sui risultati ma, soprattutto, per scambiarci importantissime idee indispensabili per lo svolgimento quotidiano delle nostre attività. È ovvio che ogni cultura ha le proprie peculiarità e, quindi, qualsiasi pratica deve essere "chirurgicamente" adattata al proprio territorio. Non dimentichiamo, però, che la tendenza vede un'evoluzione delle città a veri e propri agglomerati cosmopoliti.

Le scelte in merito ai sistemi da utilizzare per la security e i vendor da coinvolgere vengono prese a livello centrale o vengono demandate ai singoli paesi, in relazione alle condizioni dei rispettivi contesti?
 Il Dipartimento Security di ogni Paese gode di un'ottima autonomia su quelle che sono le scelte legate alle nuove tecnologie, piuttosto che per i sistemi da imple-

ZARA

mentare a seconda dei contesti. È ovvio che alcune forniture vengono contrattate a livello internazionale, in modo da permettere di ottenere sicuramente un prezzo più competitivo; è impensabile, invece, utilizzare un unico fornitore per i servizi di Portierato Fiduciario a livello internazionale, sia per una questione legislativa sia per una questione di contatto con il fornitore, piuttosto che il controllo diretto sull'erogazione dei servizi. Può capitare addirittura che un fornitore vada in rottura per un qualsivoglia motivo con la Holding e termini il rapporto di partnership in Spagna, però con molta umiltà e fiducia del Responsabile del Paese, non viene mai effettuato un lavoro coercitivo per ottenere la risoluzione contrattuale se il fornitore localmente sta effettuando un buon lavoro. Credo che, dove si decida di creare un vincolo di fiducia, consegue necessariamente concedere una piena autonomia decisionale, ovviamente nel rispetto dei budget, che possa portare al raggiungimento dell'obiettivo comune.

Alla tavola rotonda sull'evoluzione della figura del security manager, in occasione di Security for Retail Forum 2015, alla quale ha partecipato, è stata sottolineata la pluralità di competenze richieste oggi al security manager, che potrebbe far passare in secondo piano l'esperienza specifica in materia di sicurezza che, in precedenza, costituiva un prerequisito essenziale, in particolare se maturata

presso le forze dell'ordine. Qual è il suo punto di vista sull'argomento?

Purtroppo sono convinto che tutt'oggi non esista una formazione accademica che possa creare le basi per la professione del Security Manager. Credo che la crescita professionale in questo ambito sia legata all'esperienza e, ovviamente, per acquisire l'esperienza è necessario iniziare ed avere le basi minime per poterlo fare. Io provengo dalle Forze dell'Ordine e, personalmente, credo che le competenze non si acquisiscono nemmeno con una formazione di tipo militare; è vero, allo stesso tempo, che questo tipo di esperienza crei una "forma mentis" particolarmente proiettata al lavoro da svolgere, alzando la soglia dello stress, rendendoti capace di trovare soluzioni adeguate alle circostanze, organizzare e coordinare le risorse anche in condizione estreme. Chiaramente un ex ufficiale dei Carabinieri, con ottime capacità relazionali, doti analitiche, con formazioni specifiche e nozioni di tipo economico-commerciale è un candidato preferibile, a mio avviso, a un neo-laureato ad esempio in Scienze Criminologiche, percorso secondo il mio parere troppo orientato al sociologico e meno alla gestione delle situazioni concrete.

Alla luce di questi scenari, quale ruolo ritiene abbia la Norma UNI 10459, appena revisionata proprio per adeguarla alle nuove esigenze espresse dal mercato sulla figura del security manager?

Questa norma racchiude in sé la sintesi del perfetto Security Manager. Le nozioni ed i corsi obbligatori per il conseguimento della certificazione rispecchiano quella che oggi è la richiesta del mercato e l'esigenza delle aziende di qualsiasi tipo. Sono però fermamente convinto che ciò non deve essere volto a creare un limite o interdire un ottimo profilo, che non rispetti le caratteristiche minime previste dalla certificazione. Io vedo ciò come un efficace strumento che le aziende possono utilizzare per completare il percorso del proprio Security Manager o per investire sui profili Junior orientati a questo tipo di professione. Infine immagino anche un giovane ingegnere, che, terminato il percorso accademico, spinto da una forte passione, decida di investire in un corso formativo ai sensi della 10459, piuttosto che ad un master di altra natura.

Ritiene che il security manager attuale possa utilizzare l'esperienza maturata in un settore specifico come il retail anche passando in settori diversi (p.e. industria, infrastrutture critiche, banche) oppure si

sta radicando la figura del professionista con competenze specializzate non fungibili in altri settori?

Come già risposto alla precedente domanda, credo che la professione del Security Manager si basi molto sull'esperienza accumulata durante gli anni. L'esperienza pura viene alimentata involontariamente da quanto affianca la quotidianità a livello complementare e, quindi, il professionista viene influenzato inevitabilmente dal settore. Credo anche che sia peculiare per la persona avere un profondo spirito di adattamento, necessario durante un cambiamento di azienda operante nello stesso settore e soprattutto se il salto prevede anche un cambio di tipologia di business. Il Security Manager esperto che ha maturato un giusto periodo lavorativo ed un percorso ricco di sfide quotidiane, che non si è mai fermato, ma anzi ha saputo sempre cercare nuovi stimoli e mantenersi aggiornato nel tempo, può riuscire tranquillamente ad affrontare un nuovo percorso in un nuovo contesto. Chi svolge questa professione è chiamato a tutelare il patrimonio aziendale utilizzando le risorse e calandosi in qualsiasi situazione con umiltà e gusto della sfida, intraprendenza e professionalità; non mancherà, a mio avviso, un periodo iniziale particolarmente faticoso, ma in poco tempo il Professionista della Sicurezza diventerà il giusto punto di riferimento per tutti i processi aziendali.



Unes sceglie tecnologia, design e service esclusivo di Nedap

a cura della Redazione

L'esigenza

Unes, marchio leader della Grande Distribuzione in Italia, dove è presente con oltre 130 punti vendita diretti, ha avviato lo scorso marzo un importante progetto di sicurezza integrata che porterà, entro la fine del 2016, alla standardizzazione tecnologica di tutti i propri format commerciali.

Nato dalla crescente necessità di uniformare l'immagine dei propri ambienti retail, mantenendo al contempo i più elevati standard di sicurezza, il programma di refresh tecnologico ha permesso non solo di rispondere alle rinnovate esigenze di protezione e di personalizzazione del brand, ma anche di dare vita a un progetto più ampio di gestione della sicurezza a 360° gradi, sviluppando un vero e proprio piano di tutela del patrimonio aziendale.

Scegliendo Nedap come partner tecnologico in grado di fornire un servizio dedicato e personalizzato in tutte le fasi di implementazione del progetto, dallo studio delle referenze da proteggere al training del personale all'interno del punto vendita, Unes ha intrapreso un percorso di integrazione e ottimizzazione di soluzioni tecnologiche e risorse umane fondamentale per ridurre i costi e razionalizzare i processi di intervento, contribuendo a diffondere al suo interno quella cultura della sicurezza sempre più determinante per il successo del business.

La soluzione

Il processo di standardizzazione tecnologica in corso nei punti vendita Unes prevede di uniformare tutti i sistemi EAS esistenti, implementando le soluzioni EAS RF di Nedap sia in barriera casse che lungo il peri-



metrale: l'installazione delle antenne antitaccheggio W37, adatte a tutti i varchi, garantisce un'immagine uniforme e ordinata grazie al design leggero e all'ingombro ridotto (4cm), senza pregiudicare le performance di rilevazione (fino a 1 metro) e mantenendo le caratteristiche di solidità e robustezza grazie al rivestimento in alluminio resistente agli urti; la pos-



sibilità di inserire poster e stampe pubblicitarie all'interno dell'antenna risponde alle esigenze attuali di comunicazione e personalizzazione del brand, mentre la predisposizione all'integrazione con dispositivi contapersone e software di business intelligence la rende adattabile a future necessità di analisi e misurazione delle performance dei punti vendita.

Tutti i sistemi sono collegati e monitorati online da un team di tecnici dedicato tramite una piattaforma operativa, attiva 24 ore su 24, che ne consente la gestione e la manutenzione da remoto. In questo modo, più dell'85% delle richieste di servizio viene risolto tramite teleassistenza in meno di 4 ore, azzerando i costi e i fastidi degli interventi on-site.

I banchi cassa integrano i disattinatori intelligenti Nedap che prevengono i falsi allarmi grazie a performance di rilevazione e disattivazione superiori (fino a 30 cm) e consentono di ridurre i consumi energetici disattivando le etichette solo nel momento in cui vengono rilevate: oltre a snellire le operazioni di cassa permettono, quindi, di valutare in tempo reale le prestazioni e il livello di etichettatura. Una soluzione antitaccheggio non è, infatti, pienamente efficace senza etichette di qualità e una corretta attività di labelling: etichette testate al 100% e accessori di protezione

quali safer e collari consentono di ottenere la massima resa dal sistema EAS installato. Inoltre, grazie al servizio di labelling professionale Nedap, viene individuato il modello di protezione più adeguato per ogni articolo e il suo corretto posizionamento sul prodotto, contribuendo a mantenere un'esposizione a scaffale ottimale e registrando significativi risultati nel controllo delle differenze inventariali.

Il servizio di training di Nedap fornisce al personale di cassa e agli addetti alla sicurezza, nonché ai direttori dei

punti vendita, una formazione dedicata per la gestione degli allarmi, dei fermi e del controllo scontrino, contribuendo a creare un ambiente sicuro, in grado di migliorare l'esperienza d'acquisto del cliente e l'immagine globale del brand.

I vantaggi

“Il refresh tecnologico appena avviato da Unes si inserisce in un più ampio progetto di sicurezza integrata che, oltre a cambiare il look&feel dei nostri punti vendita, mira ad ottimizzare soluzioni e processi eliminando tutti quei fattori che incidono sulla profittabilità”, afferma Gianfranco Iannace, Direttore Tecnico di Unes. “Integrare l'innovazione tecnologica con un costante lavoro di labelling e un'attenta formazione del perso-



Informazioni su Unes

UNES Supermercati, parte del Gruppo Finiper dal 2002, opera con successo dal 1967 nel settore della Grande Distribuzione in Italia. Negli suoi 40 anni di vita Unes si è sviluppata attraverso l'apertura di nuovi punti vendita, sia in proprio sia con terzi operatori in franchising. Presente in Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna con le insegne U! Unes Supermercati e U2 Supermercati alle quali corrispondono formule commerciali differenti, la società si avvale di una rete di oltre 180 punti vendita fra diretti e in franchising. Unes Supermercati ha fatto della convenienza e della velocità nel fare la spesa i fattori distintivi del suo posizionamento commerciale.

Informazioni su Nedap

Nedap crea tecnologie intelligenti ad alto valore aggiunto, con un impatto concreto sul progresso sociale. Le soluzioni Nedap sono mirate alla risoluzione delle grandi problematiche globali: cibo a sufficienza per una popolazione in continua crescita, acqua potabile nelle zone che ne sono prive, sistemi intelligenti per il risparmio energetico. Ecco come Nedap interpreta la sua mission di creare "tecnologia che fa la differenza". Nedap, fondata in Olanda nel 1929 e quotata alla Borsa Euronext dal 1949, impiega oltre 730 dipendenti ed è presente in tutto il mondo con filiali e partner certificati. Nedap aiuta i retailer a ridurre in maniera permanente le differenze inventariali, ottimizzare i livelli di stock e semplificare la gestione delle catene retail. In altre parole, Nedap rende più profittevoli i punti vendita.

nale all'interno del punto vendita, ci ha consentito di osservare non solo una riduzione dei costi e una razionalizzazione dei processi di intervento, ma anche un miglioramento del percepito dal cliente, con effetti positivi sull'esperienza d'acquisto complessiva e, dunque, sulle vendite. Il servizio di etichettatura professionale velocizza e migliora l'esposizione e la disponibilità della merce a scaffale, riducendo i costi di stock e di applicazione delle etichette; l'operatore labelling fornisce, di fatto, un'unità aggiuntiva, in quanto, oltre a posizionare i tag, aiuta a controllare le scadenze, ad ordinare gli scaffali, a monitorare le zone buie del pdv dove possono appartarsi i taccheggiatori e a mettere in atto le azioni opportune in caso di situazioni sospette. L'interazione tra risorse tecnologiche e personale consente una più corretta gestione delle operazioni di controllo in barriera casse, contribuendo a veicolare l'idea di un ambiente perfettamente protetto, che scoraggia sia le bande organizzate che i taccheggiatori abituali". "Il progetto intrapreso da Unes si configura come una pietra miliare nella costruzione di un sistema industriale della tutela del prodotto esposto alla pubblica fede", afferma Mauro Barosi, Managing Director di Nedap Retail Italia. "Siamo orgogliosi di guidare il brand nell'importante processo di integrazione che ha saputo coniugare innovazione tecnologica, design

d'avanguardia e service dedicato, rispondendo con estrema lungimiranza alle nuove sfide del mercato. In un periodo di crisi è difficile mantenere il margine commerciale con l'aumento delle vendite o ritoccando al rialzo i prezzi; pertanto, è attraverso la prevenzione dei furti che si determinano parte delle nuove competitività. Creare un ambiente sicuro e percepito come tale scoraggia tutte quelle azioni, esterne ed interne, che compromettono il margine aziendale", continua Mauro Barosi. "L'adozione di idonee misure di contrasto al taccheggio, il costante e corretto posizionamento degli accessori di protezione, la gestione della barriera casse, sono aspetti cruciali per ottenere un significativo risultato nella riduzione delle differenze inventariali. Diffondere all'interno dei propri punti vendita la cultura della sicurezza, attraverso opportune attività di training al personale, contribuisce a creare ambienti ottimali per il cliente, impattando positivamente anche sui profitti".

CONTATTI

NEDAP ITALY RETAIL
(+39) 02 26708493
www.nedapretail.it

Da Gunnebo soluzioni vincenti per il Retail

a colloquio con Roberto Licinio, Business Segment Manager Retail & CIT Italy di Gunnebo Italia Spa a cura della Redazione

Gunnebo Italia Spa, filiale italiana della multinazionale svedese Gunnebo, propone soluzioni di sicurezza vincenti per tutti i settori – compreso naturalmente il Retail, un segmento da sempre considerato strategico e al quale sono destinati alcuni fra i sistemi più innovativi proposti dall'azienda. Per conoscere meglio le soluzioni Gunnebo per il Retail, abbiamo intervistato **Roberto Licinio**, Business Segment Manager Retail & CIT Italy di Gunnebo Italia S.P.A.

Quali sono le tendenze del mercato sui sistemi di sicurezza?

Il settore della sicurezza mostra un elevato dinamismo: la velocità con la quale le esigenze nei diversi segmenti mutano e si evolvono rende molto complesso cogliere al volo le esigenze dei clienti – e per un'azienda come Gunnebo, che non vuole limitarsi a registrare le richieste, ma è fiera della propria capacità di anticiparle, è fondamentale essere in sintonia con i propri partner. Se l'aspetto della sicurezza è in rapida evoluzione in tutti i segmenti, per il Retail le esigenze di competitività rendono ancora più marcate queste dinamiche. Basti pensare ai punti cassa: un layout tradizionale da drogheria di fine secolo può far simpatia come ricordo, ma il consumatore che se lo trovasse davanti avrebbe ormai solo l'impressione di una struttura obsoleta. Il passaggio ai nuovi sistemi di cash handling è un'esigenza per l'immagine, oltre che per la sicurezza.

Quali sono le maggiori problematiche che si riscontrano all'introduzione delle tecnologie nelle strutture preesistenti?

Le nuove soluzioni sono facili da usare, ma la loro corretta introduzione nelle strutture, nuove o pre-



esistenti, richiede accorgimenti che solo persone con una lunga esperienza nel settore possono garantire; per questo una struttura con personale dedicato che abbia esperienza specifica nel segmento di riferimento è fondamentale per soddisfare appieno le aspettative della moderna distribuzione.

Su cosa si orienta maggiormente la domanda dei retailer?

Il cash handling è una priorità per i punti vendita: chi ancora non si fosse dotato di queste innovative soluzioni non potrà attendere ancora molto

prima di adeguare l'offerta alle richieste del mercato. Oltre alla grande distribuzione, che sempre più spesso prevede queste soluzioni nella fase progettuale dei nuovi punti vendita e si adopera per adeguare quelli esistenti, anche la distribuzione selettiva e specializzata, dall'abbigliamento alla profumeria, dal fai-da-te alle farmacie, si rende conto dell'opportunità di automatizzare la gestione del contante.

Come si colloca la vostra offerta rispetto alle suddette richieste?

L'offerta Gunnebo è diversificata in base ai mercati nei quali operano le aziende clienti; le soluzioni per il Retail & CIT (Cash-In-Transit) sono all'avanguardia per soddisfare le esigenze dei retailer di tutte le dimensioni – dal negoziante con un singolo punto vendita alla catena multinazionale della distribuzione specializzata come anche per il trasporto valori. Un partner come Gunnebo consente un passaggio rapido e senza intoppi all'utilizzo delle nuove soluzioni per il cash Management, grazie

all'esperienza maturata nell'introdurle in modo concreto e operativo nella gestione quotidiana del punto vendita; un'azienda di queste dimensioni offre inoltre il vantaggio di poter proporre soluzioni anche per ogni altra esigenza di sicurezza del retail, dal controllo accessi al trasporto valori, il tutto con un unico interlocutore – e con un servizio di assistenza che il mercato ci riconosce come eccellente.



Quali sono le caratteristiche che vi distinguono dai competitor?

Pur essendo una multinazionale, Gunnebo non è caratterizzata da rigide burocrazie: i nostri clienti Retail sanno che tutto lo staff, ciascuno con le sue competenze, è a loro disposizione. La professionalità dei nostri operatori garantisce una qualità costante dell'offerta e del servizio: l'intero team si adopera perché i clienti, nuovi o storici che siano, trovino sempre risposte rapide, puntuali e perfettamente soddisfacenti alle loro richieste. La centralità delle esigenze dei clienti è infatti un aspetto fondamentale per Gunnebo, è un nostro valore fondamentale.





Quali sono le ultime novità che avete lanciato o state per lanciare?

La nostra gamma di soluzioni per il retail è in grado di soddisfare le esigenze di operatori in ogni settore e di tutte le dimensioni: essendo stati fra i primi a sviluppare soluzioni di Management a ciclo chiuso e non, siamo ormai arrivati a sistemi di nuova generazione e abbiamo diversificato l'offerta per coprire tutti i segmenti. Il nostro principale motivo di orgoglio è sicuramente il SafePay™, sistema di Cash Management che offre vantaggi notevoli rispetto ai punti cassa tradizionali, dall'eliminazione di errori nei conteggi dei resti e delle differenze di cassa all'identificazione dei falsi e che, nella configurazione a ciclo chiuso, rende inaccessibile il contante, azzerando il rischio di furti e rapine. A questo sistema si sono affiancate soluzioni per i depositi e i prelievi di contante quali SafeCash Retail Deposit (SCRD), perfette per le attività di back office dei punti vendita, che ampliano notevolmente le possibilità di controllo centralizzato dei versamenti, rendendo più facile ed efficiente la comunicazione con il Cash-In-Transit; High Speed Retail Deposit D5 (HSRD D5), la soluzione di deposito che semplifica il lavoro del Retailer con-

tando, validando e depositando le banconote in una sola operazione, o SafeCash Counter Deposit Smart, un sistema di deposito semplice e sicuro che, pur non richiedendo investimenti ingenti, migliora notevolmente l'efficienza del cash management e riduce il rischio di furti, rapine e ammanchi: una soluzione front office per il deposito flessibile, sicura, tecnologicamente avanzata e allo stesso tempo compatta, perfetta per l'installazione sotto il banco o in altri spazi di dimensioni contenute. A tutto ciò si deve sommare il valore portato alle nostre soluzioni quando si sposano con le soluzioni dei nostri partner, software house, trasporto valori e banche il cui apporto è sempre e comunque votato ad offrire al retailer un servizio globale e completo dimensionato all'integrazione desiderata.

Quali sono i principali driver di crescita del mercato?

Esiste una forte domanda di adeguamento delle strutture esistenti ai nuovi standard di sicurezza: la richiesta di poter gestire il contante con maggior tranquillità è ormai generalizzata, anche a causa di una certa inquietudine creata sia dai fatti di cronaca che obiettivamente si verificano, sia dal risalto che a questi viene dato dai media. Questo contribuisce forse più della creazione di nuovi punti vendita, che attualmente risente del generale rallentamento delle nuove costruzioni. Quale che sia l'esigenza – nuova costruzione o ristrutturazione – Gunnebo sa comunque trovare soluzioni che consentano un utilizzo perfettamente razionale di spazi e risorse esistenti, grazie alla propria capacità di lavorare a fianco del cliente per trovare insieme la soluzione ottimale.

Per ulteriori informazioni sulle soluzioni proposte da Gunnebo per il Retail potete contattare l'azienda all'indirizzo retail.it@gunnebo.com, telefonare al numero 02 267101 o visitare il sito www.gunnebo.it

CONTATTI

GUNNEBO ITALIA SPA
 (+39) 02 26 71 01
www.gunnebo.it

Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015

La videosorveglianza non solo per safety & security, ma anche per migliorare le performance nel retail e conoscere meglio i clienti

Le telecamere di rete Axis hanno numerose funzioni utili per il settore Retail, non solo dal punto di vista della sicurezza, principale campo di applicazione. Oltre ad assicurare una videosorveglianza puntuale e a controllare entrate e uscite da un negozio, le telecamere hanno infatti numerose applicazioni intelligenti che possono essere sfruttate per migliorare le performance del negozio e dare al retailer risultati oggettivi sulla clientela. Conoscere il percorso seguito più comunemente all'interno del punto vendita, scoprire le aree meno frequentate e i punti in cui i clienti sostano maggiormente, il modo in cui scorrono gli scaffali o si accodano alle casse, può non solo aiutare a migliorare l'esperienza di acquisto, ma significa anche "entrare" nella mente del cliente per andare incontro alle esigenze d'acquisto e adattare di conseguenza il punto vendita.

Qualità della registrazione, accessibilità ai dati e possibilità di utilizzare numerose applicazioni di IV a bordo della telecamera sono requisiti essenziali per fornire un servizio efficace e efficiente: le telecamere di rete possono così aiutare a sapere con precisione quanti clienti entrano in un punto vendita attraverso la funzionalità intelligente di *people counting*; sono in grado di controllare il periodo di tempo che gli acquirenti spendono davanti a particolari prodotti o nelle differenti corsie, analizzando il cosiddetto "tempo di sosta", che può essere mostrato ai responsabili dei punti vendita sotto forma di mappa delle zone calde. Un'applicazione simile può essere utilizzata per tracciare il percorso

più comunemente seguito dai clienti per muoversi nel negozio. Le informazioni ottenute da una mappa delle zone calde possono quindi essere utilizzate per decidere dove collocare i prodotti più diffusi, per garantire che il cliente possa accedervi facilmente, oltre alle aree migliori per mostrare gli articoli.

Le telecamere IP possono inoltre essere utili per controllare le casse e ridurre al minimo la lunghezza delle code, integrandole con soluzioni gestionali in grado di fornire dati sulla lunghezza della coda, i tempi d'attesa e i tempi totali di sosta alle casse. Queste applicazioni intelligenti possono quindi aiutare i responsabili dei punti vendita a determinare il numero ottimale di corsie in uscita e bilanciare i livelli di personale nei momenti di punta, permettendo quindi una maggiore redditività e un elevato livello di soddisfazione del cliente. La maggior parte di queste applicazioni possono sfruttare le capacità intrinseche della telecamere, quindi a impatto zero nella rete, e consentono l'accesso alle informazioni desiderate in qualunque luogo e momento, utilizzando ad esempio gli ormai diffusissimi smartphone o i tablet evitando di dover raccogliere e analizzare manualmente i dati relativi ai clienti, visualizzando e valutando invece le statistiche di più punti vendita in tempo reale. Ciò significa anche poter prendere decisioni immediate e a lungo termine, analizzando più facilmente dati come il rapporto di conversione, cioè il numero di persone che entrano in un negozio in confronto al numero di persone che effettuano un acquisto, principale indicatore della performance di un punto vendita.



Qual è il modo migliore per gestire luce e ombra?

Simultaneamente.

Questo perché le telecamere di rete Axis con tecnologia ad ampio intervallo dinamico (Wide Dynamic Range, WDR) possono gestire luci forti e ombre scure nella stessa immagine. Inoltre sta a significare che è più facile individuare e identificare persone, veicoli e incidenti, non importa quanto siano difficili le condizioni di illuminazione. Sono il responsabile per la sicurezza in una centrale elettrica e WDR mi ha semplificato notevolmente la vita.

Per maggiori informazioni su WDR, l'utilizzo delle immagini e la soluzione di sorveglianza migliore per le proprie necessità, vedere la guida interattiva Axis all'indirizzo www.axis.com/imageusability



Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015

Axitea: evoluzione della sicurezza nel retail. Sistemi e servizi integrati in outsourcing

Axitea rappresenta un osservatorio privilegiato nel settore della sicurezza, perché è in grado di esaminare il fenomeno "sicurezza" dal punto di vista dell'istituto di vigilanza e, contemporaneamente, di analizzare l'evoluzione del mercato dalla prospettiva della tecnologia. La forte convergenza in atto nel mondo della sicurezza tra IT, telecomunicazioni e il promettente mondo dell'Internet delle Cose (IoT) è particolarmente evidente nel mondo del retail, dal punto di vista della prospettiva della sicurezza.

In questo settore, la sicurezza si sta trasformando da un'applicazione verticale a una piattaforma (framework trasversale) che deve evolvere come evolvono i 3 punti principali su cui si concentra lo sviluppo del mercato: il **layout**, il **sistema di ingaggio con il cliente** e il **sistema di pagamento**.

Layout: per adeguarsi alla forte evoluzione in corso nell'ambito retail, si riprogetta il punto vendita per aumentare la prestazione del negozio in termini di vendita, per favorire gli acquisti e i consumi del cliente. Questo punto è strettamente legato al fenomeno dell'**automazione** e alla capacità di **programmazione delle applicazioni** dedicate al retail. La progettazione di un layout evoluto secondo parametri legati all'ergonomia del consumo, non può slegarsi dal fattore "sicurezza": è fondamentale poter proteggere, monitorare e supervisionare il punto vendita indipendentemente dal layout utilizzato.

Sistema di ingaggio con il cliente: è fondamentale la possibilità di utilizzare la stessa infrastruttura di sorveglianza, come le videocamere che funzionano

come sistema di protezione quando il negozio è chiuso, per acquisire informazioni e immagini. su numero di clienti che accedono al negozio, il tempo di permanenza e gli spostamenti all'interno dello store, i punti di maggior interesse nel negozio. Insomma, il Marketing Analytic è associabile alle funzionalità della videosorveglianza.

Sistema di pagamento: c'è una forte tendenza alla smaterializzazione della cassa a favore del Mobile POS (alcuni esempi citati sono stati Apple, Samsung e Google). La protezione del POS e del punto vendita deve essere rafforzata; i dati biometrici e, in particolare, l'acquisizione di immagini del consumatore diventeranno il sistema di autorizzazione alla transazione monetaria. La possibilità, per il negozio, di usufruire di un sistema di videosorveglianza e videocontrollo ad alta definizione, influirà positivamente anche sull'evoluzione del sistema di mobile payment.

Tutte queste condizioni - la convergenza citata all'inizio, l'integrazione nel mondo del retail e il mutato ruolo del Security Manager - spingono le aziende ad affidarsi a specialisti interdisciplinari che possano farsi carico di tutto il fabbisogno di sicurezza necessario all'ambito retail.

Esiste un nuovo ruolo sul mercato che è quello del **Full Security Outsourcer** e **Axitea** si inserisce come player strategico ed essenziale per poter giocare in questo ruolo, grazie ad asset rilevanti, come le centrali operative, il presidio del territorio e la competenza specialistica nell'integrazione di sistemi e tecnologie innovative per la sicurezza.



SERVIZI DI SICUREZZA axitea

INTERVENTO SU ALLARME



LOCALIZZAZIONE E MONITORAGGIO ALLARME SATELLITARE



LOGISTICA SATELLITARE



MANUTENZIONE E ASSISTENZA TECNICA



MANUTENZIONE E ASSISTENZA TECNICA RETI INFORMATICHE



MONITORAGGIO ALLARME



MONITORAGGIO RETI INFORMATICHE



PATTUGLIAMENTO



PIANTONAMENTO



PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI RILEVAZIONE INTRUSIONE



PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI ALLARME GAS E INCENDIO



PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI CONTROLLO ACCESSI



PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI VIDEOCONTROLLO



PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI SICUREZZA PER LE RETI INFORMATICHE



TELEGESTIONE DI SISTEMI



VIDEOALLARME



VIDEOSORVEGLIANZA



GUARDIA VIRTUALE



Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015

Canon Business Imaging Intelligence

Business Imaging Intelligence è la nuova soluzione di Video Analisi e Business Intelligence, messa a punto da Canon Pro Imaging Group e presentata durante la fiera Sicurezza di Milano.

Un sistema in grado di abbinare le caratteristiche di una telecamera di video sorveglianza a quelle di uno strumento destinato all'analisi video per la raccolta di dati statistici, specificatamente studiato per il settore Retail e per tutti gli ambienti in cui si renda necessario monitorare l'affluenza di pubblico.

Proteggere beni e persone, controllare e analizzare aree sensibili, prevenire crimini o incidenti, sono infatti esigenze che riguardano molte realtà come scuole, negozi, aeroporti, chiese, stadi, ospedali, banche, centri commerciali. Il sistema di Video Analisi e Business Intelligence di Canon si basa su un software per l'analisi video che, combinato con una interrogazione di data mining intelligente, for-

nisce informazioni di carattere quantitativo e qualitativo, utili a realtà commerciali molto diversificate. L'estrapolazione dei dati avviene esclusivamente mediante tecniche statistiche, senza l'archiviazione di alcuna immagine, nel pieno rispetto delle normative vigenti e a totale protezione della privacy delle persone.

Le informazioni raccolte possono poi essere consultate attraverso una dashboard personalizzabile che consente di analizzare e gestire i dati in base alle esigenze della singola azienda.

Business Imaging Intelligence, nata dalla collaborazione tra Canon Italia e Discovery Reply, rappresenta la soluzione ideale per lo sviluppo congiunto di sicurezza, efficienza e nuovi profitti.

Il video della soluzione è disponibile al link:

<http://vimeo.com/96920373>

Per informazioni visitate il sito: **www.canon.it**

The Canon logo is displayed in its characteristic red, bold, sans-serif font.

BUSINESS IMAGING INTELLIGENCE

Canon

La migliore soluzione di Video Analisi e Business Intelligence per monitorare ambienti pubblici e realtà commerciali utilizzabile a fini statistici, di marketing e di controllo



Official Imaging Sponsor



MILANO 2015
1 MAGGIO • 31 OTTOBRE

Per maggiori informazioni: vcc.prolog@canon.it

come
and
see

Canon

Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015

Dove si parla di sicurezza del denaro LBM-Italia c'è

Giuseppe Ferrara, amministratore delegato di LBM-Italia, durante il workshop dedicato al cash-management a Security for Retail Forum 2015, ha sottolineato l'attenzione costante non solo al trattamento delle banconote da parte del Trasporto Valori – per il quale **LBM-Italia**, con le macchine **Laurel** e **NGZ** costituisce la punta avanzata dell'innovazione e dell'affidabilità nel settore – ma al ciclo completo del denaro e alla necessità d'integrazione fra Punto Vendita, Trasporto Valori, Assicurazioni e Banche.

Proprio in funzione di questa “chiusura del cerchio” LBM-Italia ha ideato e brevettato una soluzione esclusiva, che supera i tentativi e le proposte attualmente disponibili, costose e non semplici da gestire.

Il progetto **ICD**, in fase di realizzazione e che vedrà la luce entro il 2015, risponde a tutte le esigenze scaturite durante il Forum, anticipando molte delle domande, e non solo.

In questo incontro è stato deciso di non andare oltre l'annuncio, per non anticipare dettagli faranno evento, ma è stata un'occasione per LBM-Italia per vedere confermate le intuizioni e le strategie alla base del suo successo: vedere in dettaglio e comprendere nella totalità dei processi, immaginare in

prospettiva e ragionare in retrospettiva.

Ma, se il futuro deve ancora arrivare, oggi **LBM-Italia** è, nell'area della gestione del contante, il distributore italiano di **Easy Cash Management**, e dispone di una gamma esclusiva e completa di prodotti e di software integrati, per facilitare, snellire e velocizzare tutte le operazioni di gestione della liquidità nel settore bancario, nel retail e nel CIT aziendale.

Con **SECURICASH LBM-Italia** offre la soluzione completa per il mondo del retail. La soluzione comprende:

- casseforti intelligenti con dispositivi certificati BCE per l'autenticazione delle banconote e preparazione automatica di buste sigillate intelligenti,
- software di Cash Management web based a monitoraggio totale.

Con **GLOBAL SOLUTION LBM-Italia** dispone di un sistema di gestione del ciclo del contante che garantisce la tracciabilità in ogni fase, incrementando la sicurezza e la produttività.

Sono già più di 100 in Europa le Sale Conta che hanno adottato con piena soddisfazione queste soluzioni, personalizzabili e interfacciabili con i software esistenti.



LBM ITALIA

LAUREL

MONEY
COMPETENCE

DINAMICHE
E PROCESSI DELLA
GESTIONE DEL
CONTANTE
SOTTO CONTROLLO
COSTANTE.



Le verificatrici **LAUREL** serie K esprimono al massimo grado l'affidabilità e l'efficienza in condizioni d'utilizzo intensivo.

Disponibili a 4, 8 e –novità assoluta– a 12 cassette, le verificatrici Laurel rispondono nel migliore dei modi alle diverse esigenze d'utilizzo delle Sale Conta, degli Istituti bancari e di altre numerose applicazioni, dai Casinò ai Megastore, nelle quali velocità e sicurezza, durata e assistenza, costi d'esercizio ridotti, programmabili e sempre sotto controllo sono fondamentali e prioritari.



LBM Italia SpA

Via L. Colli, 3
10128 TORINO (Italia)
tel. +39 011 4731316
fax +39 011 4304930
info@lbm-italia.com
www.lbm-italia.com

Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015

Mondialpol: i vantaggi del Cash Service

Caratteristiche generali

Mondialpol Cash Service è un sistema di gestione integrata delle banconote che garantisce, tramite un'apparecchiatura denominata **BNA 21**, la messa in sicurezza e la rendicontazione alla banca del denaro depositato nell'apparecchiatura entro il giorno lavorativo bancario successivo all'effettivo deposito (per giorno lavorativo bancario si intende ciascun giorno della settimana – escluso il sabato – in cui le filiali bancarie sono aperte al pubblico). L'apparecchiatura proposta consente di ricoverare al proprio interno le banconote inserite mediante accettore che ha positivamente superato i test effettuati secondo le regole e le procedure stabilite dalla Banca Centrale Europea. Inoltre – grazie alla sua ergonomia e alle dimensioni ridotte – è posizionabile in qualsiasi locale interno al punto vendita.

Benefici e Sicurezza

- rendicontazione del denaro depositato entro il giorno lavorativo bancario successivo a quello dell'effettivo deposito del denaro e conseguente disponibilità finanziaria sul conto corrente;
- esclusione dall'accettazione delle banconote a qualunque titolo non riconosciute, che potranno essere depositate e/o consegnate con modalità alternative;
- registrazione e tracciatura di tutte le operazioni avvenute in sede di deposito;
- riduzione dei tempi necessari per le attività di preparazione del versamento e di riconciliazione degli incassi.
- eliminazione di errori in fase di "quadratura e conteggio incassi" da parte del singolo cassiere;
- riscontro in tempi ravvicinati della coerenza tra im-

porti depositati nell'apparecchiatura e accrediti in conto corrente;

- riduzione/azzeramento dei costi relativi a spostamenti per visionare videoregistrazioni in relazione ad anomalie rilevate in fase di contazione;
- inibizione al denaro depositato nell'apparecchiatura da parte degli addetti dell'unità locale, poiché l'apertura della stessa è esclusivamente riservata agli Istituti di Vigilanza preposti al ritiro valori.

Funzioni dell'apparecchiatura

L'apparecchiatura fornita da **Mondialpol Service S.p.A.** a seguito di sottoscrizione di apposito contratto di noleggio, garantisce:

- Il deposito delle banconote in ogni momento della giornata da parte degli addetti del cliente;
- l'identificazione degli utenti mediante accreditamento con codice identificativo e/o chip-card;
- la registrazione dei dati utente, dell'importo depositato, dell'orario in cui è stata effettuata l'operazione;
- la tracciatura delle transazioni eseguite, con particolare evidenza della conclusione del deposito mediante stampa della distinta dei valori immessi;
- il ricovero ordinato delle banconote impilate all'interno della cassaforte, in valigette – cc.dd. **cash-box** – dotate di sigillo;
- il deposito in cassaforte, mediante apposita feritoia, delle buste auto sigillanti – cc.dd. **safe-bag** – all'interno delle quali sono state inserite dall'operatore le banconote eventualmente non accettate dall'apparecchiatura.

Riferimenti

Dottor Massimo Valeri
massimo.valeri@mondialpol.it

MondialpolServiceGroup

LA QUALITÀ DELLA SICUREZZA

Mondialpol Service Group presenta l'innovativo
MONDIALPOL CASH SERVICE



Le presentazioni a Security for Retail Forum 2015

Le soluzioni di Stock Management di Nedap

Nedap Retail, con oltre 35 anni di esperienza e numerosi brevetti e riconoscimenti internazionali, è leader di mercato nello sviluppo di tecnologie IN-STOCK con sistemi di STORE AUTOMATION e soluzioni EAS & RFID intelligenti, che permettono il controllo e la gestione integrata di sicurezza, processi e informazioni in tutto il comparto retail.

Nedap, il maggior produttore EAS ed RFID in Europa, dal 1974 è Market Leader per i sistemi RFID e offre la tecnologia RF/RFID più avanzata del settore. Annovera 300.000 sistemi EAS/RFID installati e oltre 100.000 connessi online nel mondo! Nedap si sta muovendo con eccellenza in ambito Loss Prevention e Stock Management con soluzioni HW totalmente integrate e piattaforme SW molto evolute (tra cui la piattaforma Cube per il mondo retail e la più strutturata AEOS per l'Industrial).

Al Security for Retail Forum, Nedap ha presentato le soluzioni di **Stock Management**.

Il video www.youtube.com/watch?v=K-C6iszmJUM descrive i vantaggi di una gestione accurata degli stock secondo Nedap presso il cliente **Moods of Norway**, che ha scelto la tecnologia RF/RFID Nedap. Il video fa emergere 2 importanti punti critici per un RETAILER:

1. NON CONOSCERE LA QUANTITÀ e soprattutto la TIPOLOGIA della MERCE DISPONIBILE nel PdV;
2. NON SAPERE DOVE si TROVA la MERCE; la merce per essere venduta dovrebbe trovarsi a scaffale per garantire il giusto assortimento...

Con la soluzione RFID ID CLOUD, Nedap mette i propri clienti in grado di effettuare l'inventario in tempo reale, con un grado di accuratezza superiore al 98%

(ambizioso ma reale)!

Questo significa per i retailer meno VENDITE MANCATE, ovvero meno clienti scontenti!

Questa è la chiave per vincere contro una concorrenza sempre più agguerrita, facendo trovare ai propri clienti la giusta taglia/colore al momento giusto, nel negozio di fiducia e soprattutto a SCAFFALE, quindi disponibile alla vendita.

Considerando che la maggior parte delle vendite sono generate da articoli riassortiti, avere un'accuratezza inventariale in tempo reale diventa fondamentale per incrementare i propri profitti.

Come funziona ID Cloud:

ID Cloud è una piattaforma software Cloud-Based che converte i dati ricevuti in informazioni inventariali e genera un elenco che evidenzia le discrepanze tra i dati del sistema gestionale ERP del retailer e i dati ottenuti dal conteggio RFID.

Si ottiene così una REPLENISHMENT LIST, ovvero una lista che indica le esigenze di riassortimento necessarie per non scontentare i propri clienti.

Uno SPAZIO VIRTUALE PRIVATO in Cloud permette di evitare di intervenire ed investire sull'infrastruttura IT esistente e garantisce quindi un utilizzo molto rapido della soluzione inventariale, fin dal primo giorno della sua adozione.

Per ottenere un grado di accuratezza di inventario superiore al 98% i retailer dovranno soltanto effettuare cicli di conteggio periodici con i lettori RFID portatili o attraverso i gates predisposti sul PdV.

I dati delle letture RFID saranno poi inviati via WiFi nello spazio Cloud Privato del retailer.

Provare per credere!!!





Disponibilità a scaffale garantita

Moods of Norway

MOODS OF NORWAY, CON SEDE A STRYN, IN NORVEGIA, È UN MARCHIO DI ABBIGLIAMENTO GLAMOUR PER UOMO, DONNA E BAMBINO. DAL LANCIO DELLA PRIMA COLLEZIONE, NEL 2003, SONO STATI APERTI 14 NEGOZI MONOMARCA IN NORVEGIA. LO SLOGAN DELL' AZIENDA, "HAPPY CLOTHES FOR HAPPY PEOPLE.", RIFLETTE LO STILE DIVERTENTE E COLORATO DEI CAPI. NEL 2012 E NEL 2014, IL BRAND È STATO SCELTO COME DESIGNER UFFICIALE DELLE UNIFORMI DELLA SQUADRA OLIMPICA NORVEGESE A LONDRA E A SOCHI.

LA SFIDA DEL BRAND

Lo staff di vendita di Moods of Norway doveva fronteggiare quotidianamente una sfida importante: mantenere inventari accurati e negozi perfettamente assortiti, per rendere la merce sempre disponibile per i clienti. Con la tradizionale lettura barcode, lo sforzo si traduceva in grande dispendio di tempo ed elevata intensità di lavoro. Ma il costo degli errori d'inventario e i ritardi nel riassortimento della merce era ancora più alto: vendite perse e clienti delusi.

LA SOLUZIONE DI NEDAP

Con la soluzione di Nedap per la rapida gestione inventariale, Moods of Norway ha raggiunto un'accuratezza d'inventario superiore al 98% e ha ottimizzato i processi di riassortimento della merce. Questo perché lo staff di vendita è ora in grado di effettuare l'inventario frequentemente grazie ad ID Hand, l'avanzata lettore portatile RFID di Nedap, che fornisce un insight sull'effettivo livello delle scorte.

IN BREVE

Applicazione: Fast Stock Taking

in Negozi: 14
in Paesi: 1

Tecnologia: RFID
Prodotti: ID Hand & ID Cloud

Ciò ha permesso a Moods of Norway di correggere le discrepanze tra i dati del sistema ERP e le giacenze effettive, prevenendo sia l'esaurimento che l'eccesso delle scorte.

DISPONIBILITÀ DELLA MERCE OTTIMIZZATA

"Circa il 70% delle nostre vendite è generato da articoli riassortiti. Perciò, avere dati d'inventario accurati è fondamentale per assicurare la disponibilità della merce. Non è sufficiente sapere che gli articoli sono presenti in negozio. Dobbiamo anche essere sicuri che siano disponibili a scaffale - l'RFID fornisce allo staff di vendita gli strumenti necessari a raggiungere questo obiettivo." Hans Petter Hübert, Supply Chain Manager di Moods of Norway.

 | Italy retail

Via Michelangelo Buonarroti 1
20093 Cologno Monzese (MI)
Italy

T + 39 02 34708493
E info@nedapretail.it
I www.nedapretail.it



RFID cloud-based per il retail

Accuratezza di inventario superiore al 98% e incremento delle vendite senza alti investimenti

NEDAP, LEADER TECNOLOGICO GLOBALE NELLA PREVENZIONE DELLE DIFFERENZE INVENTARIALI E NELLA GESTIONE DEGLI STOCK PER IL SETTORE RETAIL, INTRODUCE ID CLOUD, LA NUOVA PIATTAFORMA SOFTWARE CLOUD-BASED, CHE PERMETTE AI RETAILER DI MIGLIORARE SIGNIFICATIVAMENTE LA DISPONIBILITÀ DELLA MERCE A SCAFFALE SENZA INGENTI INVESTIMENTI O INTERVENTI SULL'INFRASTRUTTURA IT ESISTENTE.

GESTIONE DEGLI STOCK CLOUD-BASED

ID Cloud è ideato specificamente per le applicazioni retail e permette di raggiungere in tempi brevi un'accuratezza di inventario superiore al 98%. Per ottenere questo risultato i retailer devono soltanto effettuare cicli di conteggio periodici con i lettori RFID portatili. I dati delle letture RFID effettuate vengono inviati via WiFi nello spazio cloud privato del retailer. Qui, ID Cloud converte i dati ricevuti in informazioni inventariali e genera un elenco che evidenzia le discrepanze tra i dati del sistema ERP del retailer e il conteggio RFID. L'applicazione produce anche un resoconto su tutti gli articoli presenti in magazzino, ma non disponibili a scaffale. "Sebbene sia evidente quanto la tecnologia RFID risulti indispensabile per incrementare la disponibilità della merce nei punti vendita, molti retailer vedono l'infrastruttura IT necessaria a livello in-store e le procedure di

integrazione software come un ostacolo," spiega Rob Schuurman, Managing Director di Nedap Retail. "Con la nostra soluzione software cloud-based, i retailer potranno beneficiare dell'implementazione RFID nei loro negozi fin dal primo giorno."

MIGLIORE DISPONIBILITÀ DELLA MERCE

Una maggiore visibilità sull'effettiva disponibilità a scaffale evita situazioni di esaurimento scorte e incrementa le vendite. Consente un più rapido riassortimento a scaffale e permette di individuare e gestire con maggiore solerzia le discrepanze di stock, dovute a perdite o errori amministrativi. La soluzione Nedap è scalabile e modulare, infatti può essere utilizzata inizialmente solo per l'inventario rapido delle merci ed essere ampliata successivamente per diventare un sistema RFID completo, che consente di tracciare le merci dal loro arrivo fino a quando lasciano il negozio.

 | Italy retail

Via Michelangelo Buonarroti 1 | + 39 02 26708423
20093 Cologno Monzese (MI) | info@nedapretail.it
Italy | www.nedapretail.it

L'evoluzione del security manager nella distribuzione - 4

contributo dell'avv. Alfredo Passaro - Studio Olivetti, Ferro, Passaro.

In veste di consulente esterno, mi permetto formulare alcune brevi osservazioni al dibattito che la rivista **essecome** sta da tempo affrontando con articoli e incontri dedicati, da ultimo in occasione del Forum al Palazzo delle Stelline a Milano del 2 marzo 2015, sul ruolo e le problematiche della cd. "security" in ambito aziendale.

Data la mia esperienza professionale e lavorativa (funzionario del Ministero dell'Interno prima e libero professionista poi), mi propongo di porre all'attenzione del lettore un diverso punto di vista sulla sicurezza in ambito aziendale e del ruolo del security manager. Considerata la peculiarità del tema della sicurezza in ambito aziendale e della sua rilevanza ai fini economici, questa non può essere vista ed esaminata in base al mero rapporto minimi costi/massimi benefici perché, così facendo, il risultato a mio avviso sarà quello di ricercare mezzi e/o servizi che, pur contenendo i costi, potrebbero avere invece pesanti ricadute in termini economici, laddove si verifichi un evento negativo derivante da un negligente sistema di sicurezza.

In proposito, mi viene in mente il recente episodio che ha, purtroppo, cagionato un notevolissimo danno sia in termini di vite umane che di ripercussioni economiche a carico dell'azienda commerciale che ne è stata la indiretta responsabile. Mi riferisco all'ultimo incidente aereo, che ha visto coinvolto il copilota della compagnia facente parte del Gruppo Lufthansa.

Come è stato appurato, l'incidente è stato causato direttamente dal dipendente della suindicata azienda che soffriva di un particolare stato depressivo, peraltro accertato da vari esami clinici a cui lo stes-



so da anni era stato sottoposto. Questa persona ha, peraltro, perpetrato il proprio intento suicida-omicida sfruttando la carente procedura adoperata dall'azienda in ordine alla possibile presenza nella cabina di pilotaggio di un solo addetto (e non due come stabilito da altre compagnie di volo, come per esempio, Alitalia)

Le conseguenze che tale "incidente" sulla azienda in parola saranno di notevole rilevanza, sia per i danni che la stessa dovrà risarcire ai parenti delle vittime - **di maggiore rilevanza economica a fronte della responsabilità che la stessa ha nel non aver evitato che un proprio dipendente fosse utilizzato quando non poteva esserlo, e per non aver disposto "misure di sicurezza" adeguate (presenza**

di un solo pilota in caso di assenza temporanea dell'altro) - sia in termini di immagine e ricaduta sulle vendite dei biglietti aerei da parte della compagnia.

Ci si chiede cosa non ha funzionato? Cosa bisogna fare ovvero: cosa bisogna fare perché questi casi non si verifichino?

Le risposte sembrano ovvie e molteplici, ma quello che ritengo di evidenziare in questa sede è il fatto **che il sistema di sicurezza approntato dall'azienda non è stato sufficiente, visto che l'analisi dei rischi non è stata adeguatamente effettuata. Se è stata effettuata, non è stata considerata e si è preferito accettare il rischio piuttosto che dare seguito a quegli accorgimenti e/o mezzi che sarebbero dovuti essere approntati per evitare l'evento delittuoso verificatosi.** Da ciò si desume che la sicurezza aziendale va considerata non solo importante ai fini della tutela dei lavoratori e dell'utenza, ma va intesa come **strategica e direttamente collegata al core business, nel senso che il costo sostenuto per approntarla non darà benefici immediati, ma potrà evitare gli aspetti negativi e risarcitori.**

Se tutto ciò è condivisibile, allora la figura del Security Manager non potrà che essere figlia di una corretta e capillare attività di **prevenzione** da condividere sia col management che con i propri colleghi degli altri settori produttivo/commerciali.

Non si tratta, quindi, di un messaggio negativo ed allarmistico da trasferire, bensì da intendere come una risorsa che pone l'azienda in una posizione migliore e maggiormente competitiva nel proprio mercato.

È ovvio che fare ed allestire sistemi di sicurezza, soprattutto nel settore della Grande Distribuzione, non è cosa semplice e va attentamente calibrata e valutata, tenendo in debito conto, da un lato, lo scenario negativo che si intende prevenire e, dall'altro lato, l'impatto che il sistema ha sull'utenza che frequenta il supermercato e/o il Centro Commerciale. Aspetti che, delle volte, possono essere diametralmente opposti: il principale compito del Security Manager sarà quello di trovare la giusta soluzione tra la esigenza di sicurezza e lo scopo commerciale. Pertanto, se è vero che l'utilizzo di figure professionali provenienti da settori della prevenzione del crimine (personale delle forze dell'ordine) spesso non risulta la scelta più consona ad un security manager, è altrettanto vero che indirizzare la ricerca a professionalità completamente scevre da tali settori potrebbe non dare il risultato sperato.

A questo punto sorgerà spontaneo un quesito da parte del lettore: quale sarebbe la figura del Security Manager ideale?

La risposta non potrà essere esaustiva in termini teorici e generali. Un dato è certo: un "candidato" che proviene da precedenti esperienze tutte incentrate sulla sicurezza non potrà essere sufficientemente in grado di offrire alla azienda commerciale quello che la stessa richiede, ossia una capacità di analisi economica dell'attività di sicurezza nel contesto aziendale.

Di converso, il candidato che proviene da esperienze manageriali ed aziendali dovrà dimostrare di possedere quelle conoscenze, anche tecniche, di analisi dei rischi derivanti da comportamenti delittuosi altrui e/o da eventi. Si potranno colmare alcune delle probabili lacune che il "candidato" potrebbe avere per essere ritenuto un "Security Manager", attraverso l'accrescimento professionale mediante master, corsi e/o seminari di aggiornamento ed apprendimento professionale indirizzati nei settori specifici. Un esempio concreto si può ricavare dall'attività di scelta delle società per l'attività del cd. "antitaccheggio". Evidenzio molto brevemente che spesso si fa ricorso a figure professionali appartenenti a particolari società (istituti di vigilanza privata) oppure a società di servizi o affidando detto servizio ad istituti di investigazione privata. La scelta di una di tali categorie di soggetti giuridici non è di poco conto, sia da un punto di vista economico, sia con riguardo al rispetto della speciale disciplina prevista dal R.D. n. 773/1931 (cd. TULPS) e norme collegate (R.E. n. 635/1940 - DPR n. 153/2008 - D.M. n. 269/2010).

Ebbene, senza voler entrare nel merito delle articolate problematiche che tale tipologia di attività comporta, ritengo di evidenziare che per addivenire ad una scelta oculata che tenga conto dei fattori sopra descritti - prevenzione ed economicità del servizio - **occorre avere un'adeguata conoscenza non solo del rischio ma anche e soprattutto della normativa di riferimento che indirizzi correttamente il Security Manager ad individuare l'operatore giusto che sia in grado di fornire in modo adeguato e legittimo il cd "servizio di antitaccheggio".**

La mia esperienza mi fa dire che questa analisi spesso non viene fatta ma che, altrettanto spesso, viene disattesa con ripercussioni talvolta molto negative, in termini di sanzioni e contestazioni.

La ricetta? Informazione, analisi e competenza.

Cultura e Formazione

65 **La Biblioteca Leopardi più sicura grazie alla Fondazione Enzo Hruby**

a cura della Redazione

79 **Viaggio del Capolavoro chiamato Italia per difendere la cultura**

a cura della Redazione



La Biblioteca Leopardi più sicura grazie alla Fondazione Enzo Hruby

a cura della Redazione

La Biblioteca di Casa Leopardi e il suo straordinario patrimonio culturale da oggi sono protetti dalle più avanzate tecnologie di sicurezza e di videosorveglianza grazie ad un progetto sostenuto dalla Fondazione Enzo Hruby. La Biblioteca di Casa Leopardi è stata aperta al pubblico nel 1812 e ha rappresentato per il padre del Poeta e per i suoi figli un impegno lungo una vita, protratto nei duecento anni successivi dagli eredi, che hanno mantenuto e valorizzato la Biblioteca e la raccolta di oltre 20 mila volumi in essa custoditi.

L'intervento si è concretizzato nel ripristino del sistema antintrusione e nell'installazione di un avanzato sistema di videosorveglianza. La Biblioteca è stata dotata di rivelatori di movimento e di contatti magnetici collegati ad una centrale di ultima generazione. Per completare il sistema sono state installate due sirene - una esterna e una interna - e un modulo di comunicazione vocale per l'invio delle segnalazioni d'allarme. Il sistema di videosorveglianza è costituito da 16 telecamere Day&Night antivandalo ad alta risoluzione con illuminatori IR integrati, che permettono una perfetta visibilità delle aree videosorvegliate anche di notte. In condizioni di illuminazione diurna, le telecamere funzionano in modalità a colori, mentre in condizioni di scarsa illuminazione e nelle ore notturne passano alla modalità monocromatica, avvalendosi di sistemi di elaborazione che consentono di offrire sempre immagini ottimali. Le immagini riprese dalle telecamere confluiscono in un sistema centralizzato che permette il monitoraggio costante in tempo reale dell'area protetta tramite un monitor ubicato nella postazione di controllo e l'archiviazione delle immagini per l'utilizzo, in caso di effrazione, da parte delle Forze dell'Ordine. Oltre alla Biblioteca, il progetto ha interessato anche gli appartamenti nobilia-



ri di Casa Leopardi.

“Sono rimasta colpita – dichiara la **Contessa Olimpia Leopardi**, discendente del sommo poeta, - dalla serietà dell'azienda Hesa e positivamente impressionata dal desiderio della famiglia Hruby di mettere a disposizione - attraverso la Fondazione - gli strumenti e la conoscenza acquisiti negli anni, con lo scopo di salvaguardare dalla dispersione molti preziosi beni culturali italiani. L'impegno della Fondazione prosegue nel suo nobile fine con l'intervento a Casa Leopardi volto a proteggere nel miglior modo possibile un bene caro a tutti gli italiani, culla degli studi di Giacomo Leopardi, poeta e pensatore conosciuto e stimato nel mondo. Mi auguro che questa esemplare dimostrazione di spontaneo interesse possa essere un primo passo ed un esempio positivo di collaborazione tra privati per la tutela di quell'immenso patrimonio culturale che tutto il mondo ci invidia”.

CONTATTI

FONDAZIONE ENZO HRUBY
www.fondazionehruby.org

Viaggio del Capolavoro chiamato Italia per difendere la cultura

a cura di Raffaello Juvara

Dopo la presentazione avvenuta il 28 novembre scorso nella Sala della Croceira del Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo (vedi *essecome* n. 6/2014), la **Fondazione Enzo Hruby** ha organizzato un *grand tour* non solo simbolico per presentare il volume ***Un capolavoro chiamato Italia. Racconto a più voci di un patrimonio da tutelare, proteggere e valorizzare*** nei luoghi raccontati dai suoi autori.

Se è quasi scontato il richiamo ai viaggi compiuti nel nostro paese nel pieno dell'età del Romanticismo da Goethe e Stendhal, diventati precursori e promotori a loro insaputa di quella che sarebbe diventata una delle maggiori attività economiche del nostro paese, il turismo, il percorso odierno della Fondazione è molto razionale, con obiettivi altrettanto concreti: divulgare la

cultura della sicurezza attraverso la *sicurezza della cultura*, organizzando in ogni tappa momenti di dibattito e di approfondimento con i più autorevoli rappresentanti della cultura italiana, su un tema fondamentale per la nostra intera economia: la fruibilità del patrimonio artistico nazionale, dopo averlo valorizzato e messo in sicurezza.

Un concetto che **Carlo Hruby**, vice presidente della Fondazione Enzo Hruby, ha ben riassunto nell'intervista televisiva (www.youtube.com/watch?v=6fnG9EYpgb8) realizzata in occasione dell'incontro alla Biblioteca Ambrosiana il 5 marzo scorso:

“Troppo spesso noi affrontiamo il tema guardando al costo di “mettere in sicurezza” un bene o un patrimonio del nostro paese e dimentichiamo il costo della “non sicurezza”. Questo concetto va invece valutato molto attentamente: i dati del Comando Carabinieri Tutela



Patrimonio Culturale dicono che nel 2013 sono stati recuperati oltre 190.000 beni. Questo è un dato che ci conforta, che dimostra anche la qualità dell'azione delle Forze dell'Ordine che nel nostro paese sono preposte alla tutela dei beni culturali ma, inevitabilmente, ci fa porre delle domande: quanti di questi furti si potevano evitare? Quanti potevano essere prevenuti con un adeguato sistema di protezione? Ecco allora perché troppo spesso non si considera che quello della "non sicurezza" è un costo che dovremo ripagare con gli interessi in tutte quelle che sono le attività di recupero, oltre al costo determinato dal fatto stesso che un bene non è più a disposizione e non può fare parte di quel motore che deve garantire la ripresa del nostro paese".

Danno emergente e lucro cessante: questo è dunque il doppio costo che il sistema-paese deve sopportare quando viene rubata un'opera d'arte in quell'immenso museo a cielo aperto che è l'Italia.

Una concezione del patrimonio artistico come comparto produttivo, e del singolo bene come cespite sul quale ha senso investire, perché mette in moto un volano positivo. Non è un'affermazione di un economista, ma di mons. Franco Buzzi, prefetto della Biblioteca Ambrosiana: *"Ritengo che il denaro sia il peggiore dei padroni e, allo stesso tempo, il migliore dei servi. Come tale, ha una funzione imprescindibile anche per la conservazione dei beni culturali ma deve entrare in questo esercizio in forma virtuosa. Deve essere lo stesso bene culturale che, proponendosi in maniera produttiva al pubblico, genera quel ritorno che consente di conservarlo al meglio e di valorizzarlo ulteriormente, secondo il circolo virtuoso di funzionamento".*

Del resto, anche Armando Torno, editorialista del Sole 24 Ore che sta accompagnando il volume della Fondazione in tutte le tappe del viaggio per l'Italia, ci ha detto: *"In Italia si è scoperto che un teatro a volte rende con il suo indotto magari più di una piccola industria; può essere che un piccolo museo possa far risorgere economicamente una certa zona priva di altre risorse, così come può essere che una buona comunicazione possa far scoprire una nuova zona".*

Quindi, il patrimonio artistico dev'essere valorizzato e protetto, perché possa contribuire al PIL nazionale, rendendosi godibile per il maggior numero possibile di persone. Se le case histories anche internazionali sull'argomento sono innumerevoli, quella del Museo Guggenheim di Bilbao è di certo una delle significative: commissionato all'architetto americano Frank O' Gehry per ridare slancio all'economia della provincia basca di

Vizcaya, venne inaugurato nel 1997 e nel solo triennio successivo (1998-2000) ha generato un indotto di 635 milioni di dollari, pur esponendo solamente arte contemporanea.

Di per sé, sembra una ricetta semplice e di sicuro più sostenibile per l'ambiente e il paesaggio di un'acciaieria o uno stabilimento petrolchimico, come sostiene anche Pier Luigi Vercesi, direttore di Sette - Corriere della Sera (www.youtube.com/watch?v=MuRbj81JYd4).

Ma il nostro territorio è in grado di reggere flussi di turisti ancora maggiori di quelli che già stanno invadendo da anni le nostre principali città d'arte (Venezia, Firenze, Roma) e che negli ultimi tempi stanno tracimando anche nella provincia rimasta finora immune? I visitatori - senza dover arrivare necessariamente agli hooligans olandesi che hanno sfregiato la Barcaccia di Piazza di Spagna - sono in grado di comprendere la "qualità" di ciò che viene loro offerto? Oppure, da un'altra angolazione: vale la pena adeguare le nostre città (i monumenti, i musei) alle esigenze e alle modalità di un turismo di massa tanto onnivoro quanto superficiale per il "piatto di lenticchie" dei biglietti d'ingresso e delle presenze alberghiere?

Abbiamo sentito Vittorio Sgarbi, che era presente alla "tappa" organizzata dalla Fondazione a Urbino, affermare in altre sedi che avrebbe finanziato lui stesso il restauro della Barcaccia, che non sarebbe costato più di 2000 euro, ma che: *"la tragedia immonda è vedere la birra e i palloncini nella fontana trasformata in un cassetto, la mancanza di rispetto"*; quasi le stesse parole usate da Francesco Rutelli, ex sindaco di Roma che, alla presentazione del volume il 28 novembre a Roma, ci aveva poi espresso la convinzione che l'utilizzo corretto della tecnologia per la sicurezza dei monumenti e dei musei permetterà un rapporto migliore tra i custodi e i visitatori; Umberto Broccoli, giornalista RAI, ha raccontato che quando era Sovrintendente di Roma Capitale aveva accettato la sponsorizzazione perfino di case di moda, per poter restaurare alcuni monumenti della città e renderli fruibili al pubblico.

È un argomento appassionante, sul quale si intrecceranno nei prossimi anni le possibilità di ripresa della nostra economia, l'occupazione dei più giovani, l'immagine internazionale del nostro paese e, per ultimo ma non certamente meno importante, le capacità di crescita del comparto stesso della sicurezza fisica. Un merito ulteriore per la Fondazione Enzo Hruby che, con questo viaggio, sta smuovendo coscienze e conoscenze per un tema così importante per tutto il nostro paese.

Denaro Sicuro

82 Come cambia la sicurezza in banca – 2

a colloquio con Pier Luigi Martusciello, Responsabile Sicurezza Gestione Edifici BNL-Gruppo BNP Paribas
a cura di Raffaello Juvara



Come cambia la sicurezza in banca - 2

a colloquio con Pier Luigi Martusciello, Responsabile Sicurezza Gestione Edifici BNL-Gruppo BNP Paribas a cura di Raffaello Juvara

La sicurezza del sistema bancario in Italia nei confronti dei reati predatori ha compiuto passi da gigante negli ultimi anni, come viene certificato dai dati sulle rapine, diminuite dal 2007 al 2013 del 70%. Quali sono state le scelte chiave che hanno consentito questi risultati?

Effettivamente il crollo è davvero considerevole ed è ancora maggiore se consideriamo i dati relativi al 2014. Da un certo punto di vista è anche sorprendente, se pensiamo che gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una crisi economica che avrebbe potuto essere invece uno “stimolo” per i malviventi ad assaltare le banche. Ciò non è avvenuto per molteplici ragioni. Senz’altro le security degli istituti bancari hanno lavorato molto bene mettendo in campo soluzioni tecnologiche innovative. Molti sono i key points che hanno favorito il trend positivo; su tutti una più attenta ed accurata analisi del rischio, che ha consentito di concentrare gli investimenti dove effettivamente necessario e l’esponentiale crescita di proposte tecnologiche che solo 10 anni fa erano fantascienza. Penso che la videosorveglianza attiva (che interagisce continuamente con la vita dell’agenzia) accompagnata dalla gestione dell’apertura dei mezzi forti da remoto rappresenti una deterrenza decisiva, così come la presenza dei frazionatori. Fondamentali sul tema, infine, le campagne di formazione antirapina portate a termine dagli istituti sul personale di rete, che ha oggi senz’altro un approccio più responsabile e consapevole sul rischio rapina ed in generale sui comportamenti da tenere per prevenire l’evento e, in caso accada, per gestirlo al meglio.

Quanto ha influito il rapporto con i fornitori, che in più di un’occasione, hanno sviluppato soluzioni a



“quattro mani” con i responsabili della sicurezza delle banche?

Questo è un punto fondamentale: le competenze tecniche, la voglia di innovare e il coraggio di un fornitore possono essere la chiave di volta in un mondo che sta cambiando vorticosamente; ovviamente su tematiche di sicurezza però il fornitore deve anche garantire riservatezza assoluta, affidabilità, disponibilità ed anche duttilità adeguando il prodotto alle esigenze del cliente evitando, come succede spesso, di imporre soluzioni già individuate; deve stabilirsi una partnership a 360 gradi.

E quanto ha influito l'evoluzione tecnologica, in particolare l'avvento del video in alta definizione e dei sistemi in rete, che consentono di ottimizzare le installazioni e di centralizzare la gestione, con significativi vantaggi economici e funzionali?

Come dicevo prima, lo sviluppo tecnologico ci propone continuamente soluzioni che solo 10 anni fa erano impensabili; faccio un esempio concreto: nella mia precedente esperienza (sicurezza nel campo delle telecomunicazioni) avevamo delle sale operative che gestivano gli allarmi delle centrali telefoniche, ponti radio etc. La nostra preoccupazione era che arrivassero troppi allarmi e che tutte queste segnalazioni fossero difficili da gestire, in particolare se giungevano in un lasso temporale stretto; in sostanza quando in una sala operativa arrivavano troppi allarmi, il supporto della sala era nullo, a volte dannoso. Adesso, invece, il software che gestisce la nostra sala videosorveglianza incamera tranquillamente 300.000 segnalazioni al giorno per circa 900 siti e, grazie ai criteri che abbiamo stabilito, propone all'operatore solo gli eventi che meritano di essere gestiti assegnandogli anche una priorità. Una rivoluzione: prima il fatto che arrivassero troppe segnalazioni era un grosso problema, adesso invece più ne arrivano più siamo certi di fare un buon lavoro.

I driver che guidano l'evoluzione del sistema bancario sono noti, guidati dalla virtualizzazione del rapporto con i clienti: diminuzione progressiva delle filiali, concentrazione del contante nei sistemi self-service e sua gestione affidata a service esterni, con l'utilizzo sempre più spinto delle soluzioni su mobile. Cosa resterà della filiale bancaria? Cosa verrà chiesto ai fornitori di sistemi di sicurezza fisica?

È un mondo che cambia, prendendo a prestito la slogan che accompagna il gruppo BNP-PARIBAS: chi riesce ad adeguarsi alle nuove esigenze, chi riuscirà a proporre soluzioni innovative e compatibili con una realtà diversa risulterà vincente. Le nuove soluzioni immobiliari adottate dai più importanti istituti bancari stanno virando verso un approccio più aperto, privilegiando gli aspetti multimediali, con una

parallela azione di riduzione, del contante e dei mezzi forti presenti in agenzia.

BNL sta adottando nuovi layout che hanno comportato la rinuncia alle bussole, la riduzione dei mezzi forti, il trasferimento della gestione del cash da collaboratori interni ai services esterni.

Questa è una tendenza già presente da qualche anno ed i recenti dati statistici relativi alle rapine confermano l'efficacia di questa strategia.

È ovvio che, in questo contesto, il business spinga per continuare su questa strada, immaginando agenzie sempre più innovative ed avanzate tecnologicamente. Agenzie che sono concettualmente lontane anni luce dallo sportello bancario a cui per anni siamo stati abituati a pensare. Per esempio il nuovo concept store di Parigi di BNP Paribas in Place de l'Opera sembra, ad un superficiale sguardo esterno, un negozio di design e anche l'innovativo concept "Europa" di BNL inaugurato ad inizio anno a Roma in Piazza fiume stravolge il concetto di sportello bancario

accogliendo il cliente senza barriere, proponendogli uno scenario innovativo e multimediale, in un ambiente denso di design e di tecnologia. È ovvio che in questo contesto

più moderno si devono trovare soluzioni di sicurezza fisica che siano poco visibili ma che nel contempo rendano il (poco) contante rimasto difficilmente raggiungibile. Qui un apporto fondamentale deve essere fornito dai produttori di cash-machine, che dovranno proporre macchine innovative che, inserite nel layout in modo opportuno, dovranno rappresentare il primo e decisivo deterrente per i malintenzionati.

Tra i fornitori di sicurezza fisica si trovano anche gli istituti di vigilanza, a loro volta nel mezzo di un cambiamento epocale. Nel pieno della crisi economica generale, devono affrontare il cambio della normativa di riferimento e, soprattutto, il cambio della domanda da parte dell'utenza principale, in particolare proprio quella bancaria. Cosa si aspettano oggi le banche dagli istituti di vigilanza, e cosa propongono per superare le contrapposizioni strutturali sul prezzo che, in ultima analisi, non convengono neppure alle stesse banche utenti?





Pur in considerazione della loro professionalità, le guardie giurate non possono garantire totalmente la banca, come sappiamo bene, dall'evento rapina. C'è anche un tema di costi del servizio che ha spinto le banche ad investire in soluzioni alternative. Purtroppo margini di riduzione del costo per il servizio tradizionale non mi pare ci possano essere e quindi sta al singolo istituto inventarsi e proporre soluzioni alternative che, oltre a servizi di sicurezza tout court, propongano servizi di accoglienza e di assistenza che, in tema di customer satisfaction, possano essere vincenti per un istituto bancario.

Per ultimo, come sta evolvendo la figura del security manager di una banca?

Precisando che sono entrato nel mondo della sicurezza in banca da 6 anni, posso dire che ho notato dei grossi cambiamenti anche in questo breve lasso temporale; quando sono entrato il "core" del security manager bancario era rappresentato dall'evento

rapina con la conseguente necessità di proteggere il contante presente all'interno dei mezzi forti di agenzia; già da qualche anno i criminali hanno spostato l'attenzione sugli ATM il cui furto è più redditizio e, in caso di arresto, meno punito penalmente.

La duttilità e l'apertura ad ascoltare con attenzione le soluzioni innovative proposte dal mercato sono sovente la chiave di volta fondamentale per giungere ad una risoluzione di serie problematiche che devono necessariamente essere accompagnate, almeno per mio modo di vedere, da una seria e strutturata attività di risk analysis. Questa, se svolta correttamente, è un fattore determinante nella gestione della sicurezza aziendale. Inoltre il security manager oggi deve essere in grado di mettere in giusta evidenza i risultati che riesce a raggiungere, risultati che devono necessariamente essere rappresentati anche in termini di saving economici; insomma oltre ad essere un professionista della security deve anche essere bravo nelle attività di marketing.

Telefonateci, in caso di necessità.
Avete 10 anni di tempo.



10 anni
di garanzia

sui sensori CLIC e CST



Sensori passivi TSec. Li installi, poi li dimentichi.

Tsec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

I contatti magnetici CLIC, i sensori inerziali CLIC ed i sensori codificati CST sono unici: sicuri, passivi, senza elettronica a bordo, compatibili con tutte le centrali. Da oggi, ti offrono ancora di più: 10 anni di garanzia. [Seguici su www.tsec.it](http://www.tsec.it) ▶

Vigilanza e dintorni

- 87 Tribunale di Milano, ANIVP contro i servizi di sicurezza ai portieri**
a colloquio con Andrea Menegazzi, presidente ANIVP
a cura della Redazione
- 90 SAVV, l'evoluzione del controllo ronda per la certificare il servizio**
a colloquio con Andrea Arneri, Sales manager di SAVV srl
a cura della Redazione
- 93 Da Axitea le proposte per una sicurezza prossima ventura**
a colloquio con Maurizio Tondi, VP Strategy & Operations Governance di AXITEA
a cura della Redazione



Tribunale di Milano, ANIVP contro i servizi di sicurezza ai portieri

*a colloquio con Andrea Menegazzi, presidente ANIVP
a cura della Redazione*

Dopo la strage al **Tribunale di Milano**, si alzano i toni della polemica sull'affidamento dei servizi di sicurezza agli obiettivi sensibili a personale privo della qualifica di guardia giurata. Una prassi dilagata anche nella Pubblica Amministrazione per ridurre i costi dei servizi di vigilanza, dal momento che il prezzo medio orario di un portiere non armato è circa la metà di quello di una guardia (10-12 euro per i portieri contro 20-22 euro per la guardia). Abbiamo intervistato **Andrea Menegazzi**, presidente di **ANIVP**, l'associazione di categoria che, assieme a **Assvigilanza**, ha fatto pubblicare oggi un comunicato su alcuni quotidiani nazionali, con il quale vengono denunciati i rischi di un fenomeno che prossimamente interesserà anche **EXPO 2015**.

La strage al Tribunale di Milano di giovedì scorso ha fatto emergere drammaticamente il problema dei servizi di sicurezza a obiettivi sensibili affidati a società di portierato. Qual è la posizione di ANIVP?

ANIVP si è resa protagonista già da qualche anno di interventi nei confronti di stazioni appaltanti e delle istituzioni per denunciare il fenomeno e le possibili conseguenze pericolose, soprattutto in termini di sicurezza. Una di queste segnalazioni, in tempi non sospetti, era stata fatta proprio al Comune di Milano in occasione della gara di appalto indetta per l'affidamento dei servizi di sicurezza del Tribunale di Milano ma, ahimè, non ha avuto alcun effetto. È ragionevole pensare che un maggior impiego di Guardie Giurate e una maggiore attenzione per le procedure avrebbero potuto evitare quanto accaduto.



Nel comunicato congiunto con Assvigilanza, pubblicato oggi su quotidiani nazionali, avete dichiarato che i vostri associati hanno rinunciato a partecipare alle gare di appalto dei servizi di sicurezza a EXPO 2015. Come valutate la situazione della sicurezza a EXPO, a meno di 20 giorni dalla sua apertura?

In effetti, posso confermare che i nostri associati non hanno partecipato alla gara per le condizioni economiche e operative fissate dal Capitolato d'Appalto, che rendevano di fatto antieconomico il servizio. Anche in questa occasione, ANIVP si era resa protagonista, insieme ad altre associazioni, di un intervento nei confronti della stazione appaltante per eviden-

ziare queste problematiche ma, purtroppo, anche in questo caso senza effetti positivi. Evidenzio che il criterio di aggiudicazione dell'appalto stabilito dal bando era semplicemente quello del prezzo più basso, senza prevedere di fatto dei criteri qualitativi. Per quanto ci è dato a sapere, a oggi il terzo lotto non è ancora stato affidato e sembra che, comunque, ci sarà un intervento dell'Esercito Italiano per garantire la copertura di alcuni servizi. Non so, infine, se il numero di Guardie Giurate previste dagli altri due lotti saranno effettivamente disponibili all'inizio della manifestazione. Non è quindi preventivabile cosa potrà effettivamente accadere in termini di sicurezza durante Expo 2015, ma quanto accaduto al Tribunale di Milano non fa ben sperare

Avete in programma interventi presso il Ministero dell'Interno per ottenere provvedimenti finalizzati a superare in modo organico e con normative adeguate questo problema?

Per la verità, ANIVP aveva già fatto presente informalmente al Ministero dell'Interno che quanto previsto dal Regolamento di Esecuzione del TULPS e dal DM 269/2010, in termini di servizi da svolgersi con l'impiego di Guardie Giurate, veniva frequentemente

disatteso, ma gli strumenti e i mezzi a disposizione delle Autorità di PS sembrano essere inadeguati e/o insufficienti per contrastare le volontà delle stazioni appaltanti e degli utenti in genere, che hanno spesso come unico obiettivo quello di contenere i costi, a discapito della qualità e della sicurezza. Di sicuro posso ribadire che ANIVP, nel corso degli anni, ha segnalato per iscritto a stazioni appaltanti e Autorità di PS locali questi fenomeni, ma i riscontri positivi sono stati alquanto modesti. Ritengo, pertanto, che si debba intervenire nuovamente a livello normativo con leggi più rigide e con sanzioni più pesanti, obbligando di fatto le stazioni appaltanti da un lato ad affidarsi per i servizi di sicurezza alle Guardie Giurate, dall'altro prevedendo come criterio di aggiudicazione quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa, dando in tal modo un certo peso ai criteri qualitativi. L'Autorità Anticorruzione ha elaborato di recente un documento consultivo che sembra andare in questa direzione, ma non è vincolante. Ci sarebbe poi da affrontare la problematica delle tariffe, per la quale a oggi non sono state trovate ancora delle soluzioni. Forse l'unica soluzione che rimane per raggiungere tutti questi obiettivi è quella di trasformare le Autorizzazioni di Polizia in Concessioni.

Interfonia, chiamate di soccorso e diffusione sonora Over IP per parcheggi, scuole, trasporti e strutture pubbliche

ERMES: oltre 20 anni di innovazione e creatività Made in Italy

Via Tivolis, 26 - 31020 San Vendemiano (TV) - tel. +39 0428 208470 - email: ermes@ermes-ctc.com - web: www.ermes-ctc.com



TRIBUNALE DI MILANO, LETTERA APERTA DEGLI ISTITUTI DI VIGILANZA

In riferimento ad una serie di informazioni fuorvianti ed alle conseguenti polemiche apparse sulla stampa in riferimento al drammatico episodio avvenuto giovedì mattina presso il Tribunale di Milano, **ASSVIGILANZA** e **A.N.I.V.P. (Associazione Nazionale Istituti di Vigilanza Privata)**, in rappresentanza degli Istituti di Vigilanza Privata associati intendono anzitutto formulare i propri più sinceri sentimenti di cordoglio nei confronti delle vittime dell'atto criminoso perpetrato all'interno della struttura giudiziaria milanese.

Contestualmente intendono chiarire, a tutela dell'onorabilità loro e della categoria tutta, che le Guardie Giurate addette ai servizi di sicurezza presso tutti i Tribunali di Giustizia in cui sono chiamate ad operare, sono regolarmente e **professionalmente formate e addestrate al servizio** e all'utilizzo delle relative strumentazioni.

Quanto alle modalità operative, va tuttavia precisato che le procedure da adottare vengono stabilite da chi è proprietario dell'immobile o comunque da chi è titolare delle relative gare d'appalto, che decide modalità tempi e tipologia di utilizzo del personale.

In aggiunta a questo, e nello specifico della realtà del **Tribunale di Milano**, alcuni dei servizi interni alla struttura sono stati affidati, malgrado l'opposizione anche delle scriventi associazioni, a personale con caratteristiche professionali assimilabili a quelle dei portieri, senza alcun requisito riconducibile ad un'attività di sicurezza. Questo, nella maggior parte dei casi, è dovuto ad esigenze di contenimento delle spese da parte di chi appalta questi servizi.

Le Associazioni **ASSVIGILANZA** e **A.N.I.V.P. (Associazione Nazionale Istituti di Vigilanza Privata)**, intendono quindi denunciare per l'ennesima volta un fenomeno sempre più dilagante e rappresentato dall'indizione di gare basate sul principio del massimo ribasso o che per eluderlo, prevedono l'affidamento di servizi a società di portierato in luogo di mansioni che per le loro peculiarità dovrebbero essere affidate a Guardie Particolari Giurate.

Questo è stato uno dei motivi per cui, i nostri associati, seppur selezionati per partecipare alla gara per l'affidamento dei servizi di sicurezza in occasione dell'**EXPO 2015**, hanno rinunciato a concorrere all'affidamento dei relativi appalti.

SAVV, l'evoluzione del controllo ronda per la certificare il servizio

*a colloquio con Andrea Arneri, Sales manager di SAVV srl
a cura della Redazione*

SAVV è un marchio che in Italia identifica da sempre i sistemi di certificazione dei servizi ispettivi svolti dalle guardie giurate. Ci può descrivere l'evoluzione tecnologica dei vostri prodotti, che oggi utilizzano il Cloud?

Da quasi 60 anni SAVV S.r.l. progetta e costruisce in Italia orologi e sistemi di controllo ronda per la certificazione dei servizi ispettivi svolti da Guardie Giurate.

Fino a pochi anni fa, quasi tutti i lettori di ronda dovevano essere riportati in sede per lo scarico dei dati. Oggi, grazie ad una rete cellulare sempre più diffusa e veloce e all'utilizzo di moduli di comunicazione integrati, i terminali portatili di ronda della serie Datix di SAVV permettono la trasmissione in tempo reale di dati e segnali di stato al centro di monitoraggio.

In occasione della passata fiera Sicurezza 2014, SAVV ha lanciato la nuova piattaforma Datix2Cloud, un servizio software su infrastruttura virtuale erogato in modalità SaaS (Software as a Service) e finalizzato alla ricezione, elaborazione, salvataggio e consultazione dei dati raccolti da tutti i dispositivi hardware Datix dotati di connettività di rete TCP/IP tra i quali il nuovo lettore di ronda Datix Wi-Trak Pro. Il terminale, delle dimensioni di un telefono cellulare, è dotato di lettura tag RFID, scarico dati in tempo reale via GPRS, ricevitore GPS, chiamate rapide a due numeri prestabiliti con possibilità di altri numeri da rubrica, sistema di allarme "uomo a terra", pulsante panico, batteria ricaricabile via USB o base di ricarica esterna.

L'evoluzione del device e delle infrastrutture utilizzate ha ampliato anche la gamma di informazioni e di prestazioni disponibili, per tutti gli utilizzatori del sistema: l'istituto di vigilanza, il cliente finale e lo stesso operatore. Quali sono le possibilità offerte da DATIX?

I lettori portatili Datix Wi-Trak Pro e le soluzioni software gestionali di SAVV, tra cui l'innovativa





piattaforma Datix2Cloud, rappresentano la soluzione ideale per le Società di vigilanza moderne per le quali la semplificazione delle procedure, la razionalizzazione delle risorse, la sicurezza degli operatori e la erogazione ai clienti di servizi sempre più puntuali risultano fattori determinanti e irrinunciabili. Sfruttando la combinazione di connettività in tempo reale, la certificazione della presenza tramite lettura di tag RFID, la localizzazione GPS e le funzionalità specifiche per la sicurezza degli operatori (allarme panico e sistema “uomo a terra”) gli Istituti di Vigilanza possono esercitare una efficace azione di supervisione e concentrazione dei dati, con il conseguente snellimento delle attività di raccolta di questi ultimi e la progressiva eliminazione dei documenti cartacei. Anche azioni ripetitive, quali la stampa e l’invio manuale dei rapporti di ronda, saranno così più convenientemente rimpiazzate da funzionalità di invio automatico delle statistiche di lavoro o dalla creazione di aree riservate della piattaforma software dedicate alla

consultazione diretta e on-line dei dati di servizio da parte dei clienti finali.

Quali sono le possibilità di integrazione di DATIX con gli altri sistemi tecnologici utilizzati dagli Istituti di Vigilanza per l’operatività come, ad esempio, gestione allarmi e localizzazione satellitare?

Tutti i dispositivi Datix possono essere integrati in piattaforme esterne di supervisione quali, ad esempio, i centri di monitoraggio e ricezione allarmi. In questo modo sia i dati raccolti dai terminali portatili (letture di tag RFID e posizioni GPS) sia eventuali segnali di allarme (es. uomo a terra) potranno essere gestiti in modo omogeneo e centralizzato. L’integrazione è garantita da strumenti software dedicati, con possibilità di personalizzazione in base alle esigenze dello specifico istituto di vigilanza.

Quali prestazioni vengono offerte per il back-office amministrativo (gestione presenze, ela-

borazione paghe, fatturazione)?

Oltre alla creazione di specifica reportistica per le attività di ronda, i nostri software gestionali sono dotati di funzionalità appositamente sviluppate per permettere la completa fruibilità dei dati di presenza da parte di applicativi di terze parti quali, ad esempio, software per elaborazione paghe e fatturazione. I dati raccolti dai terminali Datix possono essere salvati su DB o esportati automaticamente su file con tracciati personalizzabili e, dunque, adattabili a qualsiasi esigenza di importazione.

In quali altri ambiti applicativi può essere utilizzato DATIX, oltre alla certificazione delle prestazioni on-site delle guardie giurate?

I terminali Datix, ed in particolare il modello Wi-Trak Pro, risultano utili per molte applicazioni e, più in generale, ogni volta in cui sia richiesta una combinazione intelligente di acquisizione dati, monitoraggio in tempo reale, tracking GPS e sicurezza dell'Operatore. Appare dunque chiaro come, oltre al controllo dei servizi di ronda delle G.P.G, i dispositivi Datix possano essere validamente impiegati per la rilevazione delle presenze di Operatori mobili impegnati in attività di pulizia industriale, assistenza domiciliare,

manutenzioni e cantieristica remota. Infine, specifici modelli sono dedicati a aziende pubbliche e private con Operatori isolati o impegnati in attività a rischio (cosiddetto "Sistema portatile uomo a terra").

Con l'entrata in vigore del DM 115 sulla certificazione degli Istituti di Vigilanza da parte di enti privati di terza parte, l'Italia si allinea finalmente con quanto da tempo avviene in altri paesi. In

relazione alle esperienze maturate a livello internazionale da SAVV, quali sono le possibilità di utilizzo (e di valorizzazione) dei vostri sistemi che

proponete agli operatori italiani?

Da sempre, a fronte di un vuoto legislativo al proposito, i nostri prodotti sono impiegati per la certificazione elettronica dei servizi svolti dagli Istituti di Vigilanza. In alcune realtà italiane, e ancora più diffusamente all'estero, l'utilizzo di strumenti portatili di rilevazione è spesso coniugato con l'elaborazione da parte di sistemi automatici di supervisione e rendicontazione. Si pensi, ad esempio, alla fatturazione automatica in base alla quantità di ispezioni registrate tramite i terminali Datix oppure all'utilizzo di apparati Datix per la certificazione in tempo reale della filiera del "cash in transit".



Da Axitea le proposte per una sicurezza prossima ventura

a colloquio con Maurizio Tondi, VP Strategy & Operations Governance di AXITEA a cura della Redazione

Axitea si sta presentando sul mercato della sicurezza privata italiana, di cui è un protagonista storico, con una nuova veste di Full Security Business Partner. Quali sono i contenuti strutturali di questa proposta?

Axitea rappresenta un osservatorio privilegiato nel settore della sicurezza in Italia, per il suo ruolo storico di Istituto di Vigilanza e per aver anticipato alcune tendenze poi rivelatesi fattori critici di successo come, ad esempio, aver acquisito capacità di integrazione di sistemi e di tecnologie innovative per la sicurezza. Oggi il settore – direi – è in una fase di riconfigurazione e trasformazione, trascinata sempre più dalla convergenza tra informatica, telecomunicazioni e lo straordinario avvento dell'Internet delle Cose che, con oltre 50 miliardi di device collegati in rete, rappresenterà il sistema nervoso di riferimento anche nel mercato della sicurezza e della protezione di asset, infrastrutture critiche, dati, informazioni, “sapere” e persone. Da questa convergenza e dalla sinergia con adiacenze di mercato – unitamente ai requisiti di multidisciplinarietà che la sicurezza impone ed alla favorevole propensione delle imprese all'outsourcing – nascono le condizioni non solo per un rinnovato ruolo del Chief Security Officer all'interno delle imprese, ma più specificatamente per l'affermarsi sul mercato di player in grado di farsi carico del fabbisogno complessivo di sicurezza delle imprese private e pubbliche. Ciò è già più evidente per il settore delle piccole e medie imprese, per il segmento del microbusiness e per il SOHO (Small Office Home Office), dove è più elevato sia il rischio che la minaccia, dove è più sentito il bisogno di un **Full Security Business Outsourcer**,



in grado di operare nel virtuoso incrocio tra tecnologie, servizi end-2-end, processi ed organizzazione. Axitea, che mi piace chiamare *Next Generation Axitea* perché interpreta un processo di forte rinnovamento e trasformazione anche a livello di management, di organizzazione, di valorizzazione degli asset critici, di missione e di modello di business, si sta proponendo sul mercato proprio per interpretare questo nuovo ruolo.

Per quali tipologie di utenti finali avete sviluppato questo modello, innovativo per il settore specifico



della sicurezza fisica ma ampiamente consolidato nell'IT e nelle Tlc?

La rinnovata proposizione di valore, che Axitea sta sviluppando, prevede una forte integrazione tra tecnologie innovative e il riposizionamento strategico delle nostre Centrali di Alarm Monitoring e della nostra capacità di gestione da remoto degli allarmi e poi degli interventi, che rappresentano elementi di eccellenza e di valore per la catena del servizio alle imprese. Da questa sinergia e dalla attività di scouting tecnologico che stiamo guidando, deriva un portafoglio rinnovato e innovativo, fortemente semplificato dal punto di vista dell'utente, per indirizzare primariamente i requisiti di protezione da atti predatori, furti e rapine nel settore del retail, delle banche, delle industrie e degli esercizi commerciali. Contestualmente, stiamo finalizzando una proposizione che indirizza anche elementi *mission critical* di più grandi organizzazioni in ambito privato e pubblico e che prevede anche la gestione informatica della sicurezza: dal firewall, all'intrusion detection, fino alla managed security. Qui è dove è più evidente l'innalzamento del profilo di attacco da parte di hackers specializzati e cybercrime, che sfruttano tecniche sempre più sofisticate e rapide per l'inibizione di un servizio, per la sottrazione di informazioni e di dati sensibili e per frodi articolate. È necessario, quindi, poter prevenire e rispondere con adeguate contromisure, che uniscano differenti competenze e raggiungano elevati livelli di automazione, dove il solo intervento umano può non essere adeguato ed efficace.

Come viene integrata e valorizzata nel vostro modello la struttura storica della vigilanza, con una presenza diretta importante sul territorio con sedi operative, control rooms e pattuglie sul territorio?

Certamente, in questo percorso di forte evoluzione verso la **sicurezza integrata**, giocano un ruolo strategico ed essenziale ai fini dell'erogazione di un servizio di alta qualità caratterizzato da: SLA (Service Level Agreement) profilati, capacità storica di gestione, acquisizione e trattamento degli allarmi che le nostre tre centrali sono in grado di assicurare su tutto il territorio nazionale. Ciò è ovviamente il frutto della gestione integrata dell'allarme, delegata esclusivamente alle nostre Guardie Giurate, che hanno una competenza specialistica sul processo, esperienza e seniority distintiva; loro rappresentano l'elemento cruciale del servizio e della soddisfazione del cliente. Considerata in alcune aree l'integrazione con elementi tecnologici ad elevata complessità progettuale e realizzativa, è anche determinante nella catena del valore di Axitea la presenza di Centrali di System Monitoring che assicurano l'integrazione, l'interrogazione dei sistemi, la valutazione degli impatti funzionali, il collaudo dei sistemi coinvolti nell'erogazione dei servizi ed il supporto tecnico. A questi asset essenziali per la delivery, aggiungiamo l'attività consulenziale dei **Security Specialist Axitea**, che opera nella fase di prevendita e vendita come "Advisor" del cliente e la struttura di **Field Engineering** che opera per la progettazione e per tutte le attività di "lifecycle management" delle infrastrutture di sicurezza.



Il settore bancario e il sistema distributivo (retailer e negozi di prossimità) sono oggi i principali mercati verticali per la sicurezza, con segnali importanti provenienti dalle infrastrutture critiche. Quali sono le proposte specifiche di Axitea per queste categorie di utenti?

Mai come ora, la forte spinta all'integrazione, non solo infrastrutturale ma anche applicativa, trova un campo di forte utilizzo nell'ambito del retail, settore che registra una forte evoluzione. Tale trasformazione è legata a fenomeni organizzativi, di fusione, di aggregazione e di riconfigurazione complessiva della catena distributiva, per quanto riguarda i grandi gruppi o i grandi centri commerciali o comunque una riprogettazione/adeguamento anche solo per ragioni di efficientamento, per quanto riguarda i punti vendita, i negozi, piccole catene e i discount. Questo è verificato dalla osservazione dei tre elementi sui quali si concentra questa evoluzione: *il sistema di ingaggio del consumatore, il sistema di pagamento, l'ergonomia del layout di vendita*. In una logica ed in una prospettiva integrata come quella che Axitea ha sviluppato, anche la sicurezza deve poter operare in modo integrato su questi tre elementi, trasformandosi da applicazione verticale ad una sorta di piattaforma orizzontale, integrabile, programmabile e interoperabile. La impostazione e questi requisiti - che derivano da un'architettura di sistema già applicata con successo nel mondo IT e Tlc - sono i cardini delle nuove soluzioni e delle logiche di servizio delle banche, im-

pegnate in un percorso di riequilibrio delle filiali e delle agenzie orientato all'efficienza da un lato, ma anche ad aumentare la produttività di branch sempre più "unattended" ed automatizzate, che necessitano inevitabilmente di rinnovata protezione.

Come vi proponete nei confronti dei vendor delle tecnologie necessarie per realizzare il modello di Full security Business Partner?

L'evoluzione di questi ultimi anni, la forte pressione competitiva ed il ridisegno di numerose catene del valore ha definitivamente confermato - se ancora ce ne fosse stato bisogno - che l'unico modo per operare con efficienza, efficacia, velocità e qualità sul mercato è fare **Partnership**. Di canale, per moltiplicare i volumi ed amplificare il livello di coverage e di reach della proposizione - là dove le strutture dirette sono antieconomiche - e di offerta per garantire un elevato livello di innovazione e

axitea
SECURITY EVOLUTION



revenue stream alternative ed integrative al proprio core. I vendor nella strategia di Axitea sono, quindi, elementi fondamentali e strategici del nostro sviluppo del business e della nostra trasformazione. Un'attività

costante di ricerca e di scouting nei settori più innovativi e di consolidamento e fidelizzazione dei vendor più tradizionali già a portafoglio, sono gli elementi fondanti dell'Ecosistema Axitea, una sorta di laboratorio permanente in cui il best of breed tecnologico viene valutato, testato, integrato e trasformato in bundle certificati di offerta disponibili per il nostro mercato.

IFSEC International 2015, la vetrina di Londra sul futuro della sicurezza

*a colloquio con Gerry Dunphy, Event Direct Fire & Security
a cura della Redazione*

Quali saranno i temi fondamentali della prossima edizione di IFSEC International?

Un tema chiave per IFSEC International 2015 è l'innovazione e, proprio in relazione a questo, siamo molto contenti di annunciare il lancio di **IFSEC Innovation Arena**. L'Arena sarà un punto focale della fiera, mettendo insieme tutti i più recenti prodotti, apparati e sistemi provenienti dall'intero sistema produttivo della sicurezza che stanno introducendo nuovi concetti o proponendo un differente approccio, in entrambi i casi in modo concreto e realizzabile. All'interno dell'Arena, i visitatori potranno vedere e interagire con tutti gli ultimi prodotti e servizi sviluppati dai produttori.

Lanceremo inoltre il **Teatro delle Nuove Tecnologie** che ospiterà un programma completo di formazione su temi chiave come l'IP Security, BIM (Building Information Modeling), allarmi senza fili e sistemi di sorveglianza.

Abbiamo inoltre confermato una nuova, esclusiva partnership con **Euralarm** che prevede la realizzazione dei loro eventi di mezza giornata e webinar interattivi denominati **Smart Cities: Safer & Secure**, come parte del nostro programma sulle Smart Cities.

Infine, per la prima volta quest'anno ospiteremo una **Inspirational Speaker Series** con l'intervento di tre personaggi celebri, che hanno raggiunto l'apice nelle rispettive carriere. In questa edizione inaugurale, avremo la donna d'affari baronessa **Karren Brady** (CBE), l'esploratore più importante del mondo Sir **Ranulph Fiennes** (OBE) e il più grande atleta olimpionico inglese, Sir **Chris Hoy** (MBE).

Quali saranno le tendenze del mercato globale della sicurezza che gli operatori professionali potranno



no trovare a IFSEC 2015?

Quest'anno una sezione fondamentale sarà la **Safe Cities Conference and Exhibition**, che si svolgerà come parte di IFSEC International. Safe Cities sarà la prima conference and exhibition dedicata ai requisiti di sicurezza di una città, e alle singole componenti che trasformano la città.

Safe Cities produrrà un flusso formativo fondamentale per i governi e i professionisti IT per comprendere come la sicurezza possa sostenere il concetto di Smart City e a quali processi debbano fare riferimento per fare in modo che le città globali siano sicure.

Discover security at
ifsec.co.uk/
securindex

The global stage for security innovation and expertise



Access to leading global technology, solutions and knowledge to enable security excellence

Book discounted travel to IFSEC International by visiting www.ifsec.co.uk/travel

Plus, year round news and insight on IFSEC Global.com and with key global events bringing the latest in security to new regions.



Organised by





L'Internet of Things (IoT) è un termine utilizzato in molti settori ed è diventato uno dei focus principali della sicurezza. Questa tendenza evidenzia in modo particolare come la continua evoluzione dei prodotti proponga all'industria della sicurezza sempre più interrogativi sui rapporti con la cyber safety.

Le tecnologie abilitate per l'IP vengono viste come un enorme beneficio da IoT, proprio per lo sviluppo delle reti IP, e IFSEC International ospiterà un gruppo di fornitori leader nei prodotti IP. **GJD** presenterà i nuovi rilevatori IP, **Axis Communications**, pioniere nella videosorveglianza IP, parteciperà insieme al leader dei sistemi IP **Milestone Systems**; tutti pronti per parlare con voi a giugno. Partecipare a IFSEC vi avvicinerà più velocemente a IoT!

Ci può descrivere i punti di forza che distinguono IFSEC dagli altri security shows nel mondo nel 2015?

IFSEC International è nel cuore dell'industria della sicurezza da oltre 40 anni e anche quest'anno continuerà a esporre il futuro del settore assieme a contenuti davvero innovativi.

Per mantenere sempre attuale l'evento, cerchiamo continuamente come migliorare e con chi possiamo collaborare. Per quest'anno abbiamo già annunciato alcune nuove stimolanti partnership, con Benchmark Magazine per lanciare la nostra Innovation Arena e con

Euralarm e HyperCat per Safe Cities Conference and Exhibition.

Dopo la prima edizione di IFSEC ritornata a Londra, quali sono state le reazioni degli espositori e dei visitatori?

Abbiamo avuto una risposta davvero positiva dagli espositori e dai visitatori di IFSEC 2014, lo spostamento a Londra ha contribuito concretamente a rinfrescare tutto l'evento ma il successo più importante è stato l'incredibile numero di visitatori. Il trasferimento ha visto un incremento complessivo dei visitatori dell'8,6%, che dimostra sia la crescita che il settore sta vivendo, sia quanto attiriamo i titolari del bilancio e i decision makers. Un grande cambiamento che faremo quest'anno, dopo aver analizzato cosa ha funzionato e cosa potrebbe non aver funzionato altrettanto bene con lo spostamento nella nuova sede, è che FIREX International nel 2015 si terrà accanto a IFSEC International. Riteniamo che questi due settori si stiano sempre più avvicinando e, mettendoli fianco a fianco, renderemo più facile e rapido per i visitatori ottenere le informazioni, i supporti e prodotti che cercano andando a IFSEC International.

Siamo stati davvero rinvigoriti dalla grande risposta ottenuta dal trasferimento a Londra e siamo sicuri di fare in modo che l'edizione del 2015 sia ancora migliore.



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

DIAS presenta la nuova sirena SR 130 di PARADOX

DIAS presenta la nuova sirena per esterno bidirezionale SR 130 di PARADOX, disponibile nelle versioni a 433 e a 868 MHz. Completamente supervisionata dalla centrale per batteria bassa e manomissione, la sirena SR 130 offre la massima sicurezza e affidabilità grazie alle protezioni antimanomissione e antirimozione. Tra le prestazioni si segnalano l'alta intensità sonora, la differenziazione del suono per la segnalazione degli allarmi intrusione e incendio e la segnalazione acustica e visiva per inserimento e disinserimento. Tecnologia all'avanguardia e prestazioni avanzate si uniscono a un design moderno ed elegante e a dimensioni molto contenute. Caratteristiche:

- Visualizzazione sulla centrale dell'intensità del segnale radio di ogni singola sirena
- Intensità sonora 100dB
- Conforme EN50131 Grado 2
- Dimensioni mm 134x217x51
- Compatibile con centrali MAGEL-LAN MG6250, MG5000/MG5050 versione 4.0 o superiore, con centrali SPECTRA SP (esclusa centrale SP4000), con ricevitore radio RTX3 versione 1.50 o superiore e con tastiera L32LX.



EKEY BIOMETRIC SYSTEMS SRL
(+39) 0471 922 712
www.ekey.net

Lettori impronte integrati nei citofoni

Grazie ad un'ampia scelta di moduli per l'incasso dei lettori d'impronte digitali in impianti videocitofonici, l'impianto nuovo, o già esistente, si trasforma in un impianto biometrico. I modelli e marchi disponibili, per i quali ci sono moduli personalizzati per integrare il lettore ekey, sono: **bticino sfera** New All Metal, All White, All Street e Robur; **Elvox**, serie 8000; **Urmet** modulo Synthesi. I componenti necessari da parte del sistema ekey sono il **lettore d'impronte da incasso** con 99 impronte digitali, e la centralina di comando **montata su guida DIN** con relé di commutazione e ingresso/uscita, o una qualsiasi altra centralina di comando ekey. Per quanto riguarda **Comelit ikall**, è disponibile un set completo (3 varianti, bianco, nero, metallizzato), dove il lettore d'impronte ekey è già integrato in fabbrica, con il vantaggio di garantire una categoria di protezione IP idonea. Il montaggio si svolge con estrema facilità. Sono disponibili soluzioni su misura per molti altri fornitori di citofonia (p.es. Gira, Siedle, Fermax, Ritto...).



ERMES ELETTRONICA
(+39) 0438 308470
www.ermes-cctv-com

Interfoni per sale operatorie e camere sterili

Agli interfoni Over IP di **ERMES** si aggiunge di un apparato per locali adibiti ad attività mediche, incluse le sale operatorie e, in particolare, nei locali di **gruppo 2 nella "zona paziente"** in quanto conformi alle normative per la Compatibilità Elettromagnetica EMC EN 60601-1-2:2007 e la Sicurezza Elettrica LVD EN 60601-1:2006+A1:2013. L'interfono, protetto da polvere, sporcizia e getti di liquidi, ha il grado di protezione IP66; inoltre, la pellicola di protezione del pannello frontale respinge lo sporco, per una facile pulizia con i normali detersivi e disinfettanti. Questo apparato si integra completamente con gli altri interfoni della gamma **EASY** per soddisfare ogni esigenza degli ambienti ospedalieri presso gli accessi ai reparti, le segreterie, gli studi medici o all'esterno nei parcheggi o in altre aree riservate. Di particolare interesse sono gli apparati destinati alle chiamate di emergenza per gli ascensori dotati anche di sistema ad induzione magnetica per l'utilizzo da parte delle persone che fanno uso di protesi acustica.



GUNNEBO ITALIA SPA
(+39) 02 267101
www.gunnebo.it

Gunnebo, High Speed Retail Deposit D5

Da Gunnebo una nuova soluzione di deposito per il retail! **HSRD D5** conta, valida e deposita le banconote in una sola operazione, semplificando il lavoro del Retailer. Le banconote sono al sicuro, in cassette tipo bancomat, in una cassaforte certificata di grado III dotabile anche di sistema di macchiatura. **HSRD D5** fornisce ricevute e stampa report per controllare i versamenti effettuati con rapidità. L'intero processo di versamento è monitorato dall'esclusivo software **Cash Controller**, per condividere i dati con il CIT o la propria banca. Rapido e accurato, **HSRD D5** conta 8 banconote al secondo e gestisce fino a 200 banconote per ogni deposito; i 5 cassetti possono contenere ciascuno fino a 2500 banconote. **HSRD D5** è flessibile: il sistema può essere dotato di cassette con funzione di riciclo e di unità di deposito e riciclo delle monete. Ideale per grandi superfici, **HSRD D5** diminuisce la quantità di contante accessibile, riducendo così il rischio di rapine e incrementando la sicurezza dell'ambiente.



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

Rivelatore di movimento D-TECT UNIVERSAL

Il rivelatore di movimento da esterno con sensore a doppio PIR **D-TECT UNIVERSAL** è ora disponibile anche nei modelli già assemblati con i trasmettitori, per essere abbinato a tutta la gamma di centrali distribuite da HESA. Il doppio PIR consente la regolazione dell'area di rilevazione fino a una distanza di 30 metri mantenendo un'efficace immunità ai falsi allarmi causati dall'incidenza di raggi solari, riflessi e ombre. Grazie alla struttura in ABS con grado di protezione IP65, il rivelatore è protetto contro la rimozione e l'apertura. Dal design moderno ed elegante, si adatta perfettamente all'ambiente residenziale ed è mimetizzato come lampada da esterno.

Tra le caratteristiche si segnalano:

- Doppio PIR quad, fino a 28 zone di rilevazione, mascherabili individualmente
- Logica di protezione da falsi allarmi causati da incidenza dei raggi solari, riflessi e ombre
- Trasmettitore già cablato e pronto all'uso
- Regolazione del sensore interno di 180° in orizzontale e 90° in verticale per montaggio fino a 3 metri



HONEYWELL
(+39) 02 4888051
www.honeywell.it

NVR Serie Performance IP

I nuovi NVR della Serie **Performance IP** 1080p a 4, 8 o 16 canali con capacità di archiviazione interna fino 8TB di Honeywell sono una soluzione flessibile e completa per ogni esigenza di sorveglianza. Fino a 8 canali per offrire funzionalità di visualizzazione e riproduzione con risoluzione di 1080p in modalità full frame; fino a 16 canali e funzionalità di registrazione con risoluzione di 1080p in modalità full frame.

Le nuove unità NVR con comunicazione bidirezionale presentano funzionalità complete, con elevata capacità di decodifica per visualizzare registrare in formato full HD, fino a 16 canali simultaneamente sul monitor (a seconda del modello). Sono installabili in pochi minuti grazie alle guide di installazione rapida e sono monitorabili da ovunque tramite le app per Apple, Android e laptop.

Gli NVR della Serie **Performance** possono venire configurati per rilevare e reagire a determinati eventi, come movimenti nell'ambiente, segnali di allarme, interruzioni e/o malfunzionamenti della connettività di rete, con l'inclusione di 4 zone private.



NEDAP ITALY RETAIL
 (+39) 02 26708493
www.nedapretail.it

!D Cloud Nedap: la soluzione RFID cloud-based per i retailers

Nedap ha introdotto **ID Cloud**, la nuova piattaforma software cloud-based che permette ai retailer di migliorare la disponibilità della merce a scaffale senza grandi investimenti o interventi sull'infrastruttura IT esistente. **ID Cloud** è ideato per le applicazioni retail, per raggiungere in tempi brevi un'accuratezza di inventario superiore al 98%. I retailers devono soltanto effettuare cicli di conteggio periodici con i lettori RFID portatili: i dati vengono inviati via WiFi nello spazio cloud privato del retailer, dove **ID Cloud** li converte in informazioni inventariali e genera un elenco con le discrepanze tra i dati del sistema ERP del retailer e il conteggio RFID. L'applicazione produce anche un resoconto su tutti gli articoli presenti in magazzino, ma non disponibili a scaffale. La soluzione Nedap è scalabile e modulare che, inizialmente, può essere utilizzata solo per l'inventario rapido delle merci e venire successivamente estesa per diventare un sistema RFID completo, per tracciare le merci dal loro arrivo fino a quando lasciano il negozio.



PYRONIX
 01709 700100
www.pyronix.com

Sorveglianza la tua abitazione, ovunque tu sia!

La APP HomeControl+ è compatibile con Android e iOS e permette di controllare la centrale Enforcer32-WE APP utilizzando lo Smartphone come una tastiera wireless. Con l'infrastruttura Cloud (www.PyronixCloud.com), Pyronix offre all'utente una piattaforma semplice e sicura per connettersi alla centrale da remoto tramite l'App HomeControl+. Dallo Smartphone può inserire/diinserire le Aree, conoscere lo stato, escludere i sensori, leggere lo storico degli eventi, attivare le uscite domotiche. Con le Notifiche Push, avrà gli aggiornamenti in tempo reale dello stato del sistema ovunque sia, utilizzando l'HomeControl+ e il PyronixCloud. Presto HomeControl+ sarà aggiornata integrando i sistemi anti intrusione Pyronix con la gestione del video tramite PyronixCloud per verificare le immagini attraverso l'App HomeControl+, oltre al controllo della centrale di allarme PyronixCloud infine consente all'installatore abilitato di collegarsi alla centrale e programmare e diagnosticare le proprie installazioni da remoto.



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

Da SAET la nuova Centrale Miura

La **Centrale Miura** è un punto di arrivo per i sistemi professionali di sicurezza. **SAET** ha messo a disposizione degli installatori un sistema potente per realizzare sistemi di sicurezza personalizzati al 100% sulle esigenze dell'utente finale. **Gli elementi innovativi Miura** per creare valore per l'Utente finale sono molteplici, fra cui:

multitasking: pur con processori per dispositivi embedded, ha un algoritmo di *scheduling* per eseguire più operazioni contemporaneamente senza uscire dal processo principale di funzionamento.

comunicazione integrata: invia messaggi vocali, SMS, o e-mails ma può centralizzare gli eventi verso un centro di raccolta dati tramite TCP/IP. Consultabile dalla consolle locale o da remoto con smartphone o PC.

funzioni vocali: oltre alle chiamate di allarme, consente di gestire da remoto tramite guida vocale; l'aiuto vocale con le istruzioni per effettuare le principali operazioni sulla consolle, l'eco vocale sull'esito delle operazioni.

personalizzazione menu metodo di attivazione automazione integrata.

SAMSUNG SAMSUNG TECHWIN

Security Academy 2015

SAMSUNG
(+39) 02 38608.220
www.samsung.com

Samsung Academy 2015 il calendario di training

Samsung Techwin ha annunciato il nuovo calendario 2015 di training e formazione, con sessioni di aula e online dedicate a System Integrators, Progettisti e Security Managers sulle nuove tecnologie e soluzioni Samsung per la VideoSorveglianza. Le giornate di aula, sia presso la sede di Milano che i partner sul territorio, sono a numero chiuso con un taglio tecnico, per dare le informazioni necessarie a progettare, configurare e attivare sistemi di VideoSorveglianza IP su tecnologie Samsung. I partecipanti potranno acquistare prodotti Samsung a condizioni vantaggiose, per sfruttare da subito quanto appreso nei corsi. Le sessioni di e-learning su piattaforma webinar hanno un taglio più divulgativo, con la possibilità di approfondire singoli aspetti, interagendo direttamente con il docente. Per iscrizioni e aggiornamenti sul calendario, scrivere a claudio.fassiotti@samsung.com.

Samsung Academy si affianca ai servizi che Samsung offre a corredo dei prodotti, tra cui si evidenzia la **garanzia di 36 mesi** ed il servizio di **advance replacement**.



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

VERSA Plus, una nuova frontiera per sicurezza e versatilità

Versa Plus è l'ultima centrale di allarme SATEL, progettata per facilitare il lavoro dell'installatore, garantendo sicurezza e qualità del sistema. Il professionista può proporre al proprio cliente un sistema tagliato su misura, adeguandolo sempre alle sue esigenze. La scheda integra 6 moduli: GSM-GPRS per comando con sms o vocale; PSTN; Scheda vocale interattiva INT-VG; scheda di rete ETHM-1 per APP; notifiche e-mail e notifiche Push; modulo controllo ambientale INT-AV. VERSA Plus assicura tutti canali di comunicazione (TCP/IP, PSTN, GSM/GPRS), il comando da remoto, la flessibilità e offre un'ampia gamma di dispositivi e accessori compatibili, per evitare i collegamenti fisici di ogni modulo, riducendo il tempo di installazione. VERSA Plus è una soluzione ibrida eccezionale in ogni situazione per la grande flessibilità, poiché è il cuore di un sistema wireless con la possibilità di utilizzare anche tastiere totalmente senza fili. È adatta sia dove è posato il cablaggio che in caso di utilizzo del sistema wireless o totalmente wireless.



TSEC S.P.A.
(+39) 030.5785302
www.tsec.it

Sensori inerziali CLIC e schede di analisi VAS

I sensori inerziali CLIC della serie CLV si basano su un nuovo, disruptivo e proprietario principio di funzionamento ibrido inerziale/magnetico che permette di superare tutte le limitazioni intrinseche delle tecnologie passive tradizionali, siano esse a sfera, a lamelle o a bilancieri. Si installano facilmente senza vincolo di posizionamento non essendo influenzati dalla forza di gravità. Ciò permette di posizionare il sensore nelle zone più probabilmente oggetto di azioni di scasso, innalzando il grado di sicurezza dell'impianto.

Gli inerziali CLIC raggiungono un elevatissimo grado di compatibilità con le schede di analisi maggiormente usate, anche nell'ambito della sensoristica wireless, ma esprimono al massimo le loro caratteristiche di rilevazione nell'accoppiamento con le schede VAS a microcontrollore.

Grazie al nuovo sistema di configurazione e gestione senza fili WSync, le schede VAS multicanale possono essere installate in pochissimo tempo, usando semplicemente uno smartphone.



VIDEOTREND SRL
 (+39) 0362 1791300
 e.minotti@videotrend.net

DAHUA DAY: 22 meeting-road show in tutta Italia

Videotrend, distributore ufficiale DAHUA, investe da sempre sullo sviluppo di una rete distributiva specializzata.

I Dahua Days sono una occasione unica per gli installatori che vogliono condividere prodotti e programmi con partner leader nella tecnologia e nei prodotti, in più di 20 tappe nelle più importanti città: Cagliari (5 maggio), Sassari (6 maggio), Bologna (14 maggio), Pescara (19 maggio), Ancona (20 maggio), Perugia (26 maggio), Catania (10 giugno all'IP Forum), Palermo (11 giugno), Lecce (23 giugno), Bari (25 giugno), Napoli (30 giugno), Cosenza (2 luglio), Roma (7 luglio), Firenze (9 luglio), Brescia (15 settembre), Trento (17 settembre), Trieste (22 settembre), Venezia (24 settembre), Verona (29 settembre), Milano (1 ottobre), Alessandria (6 ottobre) e Torino (8 Ottobre).

Presenteremo: **HDCVI**, la nuova generazione di videosorveglianza, telecamere IP e analisi video, videocitofonia IP, antintrusione, domotica e integrazione sistemi.



VIDEOTREND SRL
 (+39) 0362 1791300
 e.minotti@videotrend.net

Videocamere Dahua: 2Mp IP, IR camera con analisi video e Light-hunt

Vedi di notte come se fosse giorno e, in più, hai l'analisi video incorporata. Da **Videotrend** il top della gamma professionale: bullet **VKD-MU2593U**, box **VKD-MU2090** e dome **VKD-MU2893U** le ultime videocamere con le prestazioni più elevate nel mercato: IR camera, IP, ultra-smart, IP66, integrate con funzioni analisi video e light-hunt. Analisi video con motion detector a 396 aree e 6 livelli video: video loss, anti mascheramento, abbandono e rimozione oggetti, occupazione posteggi, analisi direzionale con discriminazione velocità, cambio inquadrature, audio detection. Lavorano con luminosità quasi nulla e mostrano immagini come se fosse giorno, con colori perfetti senza ausilio di illuminazione. Sensore CMOS progressivo 1/1.9 Sony Exmor, risoluzione 2Mp a 50Fps, ICR meccanico, ottica motorizzata 2.7~12mm auto IRIS DC, uscita video, porta LAN 10/100/1.000, in/out di allarme, in/out audio, slot SD-Card per brevi backup, seriale RS485, privacy mask 4 aree, 2-3D NDR, WDR 128db, ROI ed EIS. **Dahua Technology è distribuita in Italia da VIDEOTREND Srl**

n. 02 marzo-aprile 2015

ISSN: 2384-9282

Anno XXXV-III

Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE E COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara
 editor@securindex.com

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Bruno Fazzini, Alfredo Passaro

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

servizio interno dell'editore

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl
 Verona - Via Bozzini 3/A
 Milano - Via Montegani, 23
 Tel. +39 02 36757931

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

PINELLI PRINTING Srl
 Via Redipuglia 9
 20060 Gessate (MI)
 Sede Operativa: Via E. Fermi 8
 20096 Seggiano di Pioltello (MI)
 Tel. 02.9267933 - Fax 02.9266527
 www.pinelliprinting.it

ANIVP	www.anivp.it	87-89
ANTARES	www.garantedelfile.it	51-52
AVIGILON	www.avigilon.com	11
AXITEA	www.axitea.it	64-65, 93-95
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	62-63
BETAFENCE	www.betafence.it	II copertina, 23
CANON	www.canon.it	66-67
CITEL	www.citel.it	20-22
CONFESERCENTI	www.confesercentimilano.it	15-17
DAHUA	www.dahuasecurity.com	2-3, 26-29, 99
DIAS	www.dias.it	99
EKEY BIOMETRIC SYSTEMS	www.ekey.net	100
ERMES	www.ermes-cctv.com	30-33, 88, 100
FONDAZIONE HRUBY	www.fondazionehruby.org	18-19, 78-80
GUNNEBO	www.gunnebo.it	45, 59-61, 100
HESA	www.hesa.it	9, 101
HONEYWELL	www.honeywell.it	101
IFSEC	www.ifsec.co.uk	96-98
KABA	www.kaba.it	34-35
LBM	www.lbm-italia.com	68-69
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesystems.com	49
MONDIALPOL SERVICE GROUP	www.mondialpol.it	70-71
NEDAP	www.nedapretail.it	56-58, 72-74, 101
PYRONIX	www.pyronix.com	I romana, 102
SAET ITALIA S.P.A.	www.saetitalia.it	IV copertina, 102
SAMSUNG	www.samsungtechwin.com	copertina, 24-25, 102
SATEL ITALIA	www.satel-italia.it	13, 103
SAVV	www.savv.it	90-92
SIEMENS	www.siemens.it/securityproducts	36-37
SIMMONS & SIMMONS	www.simmons-simmons.com	47-48, 50
SWL	www.casamiasicura.it	40-41
SICUREZZA - FIERA MILANO	www.sicurezza.it	III copertina
T-SEC S.P.A.	www.tsec.it	85, 103
VIDEOTREND	www.videotrend.net	2-3, 26-29, 38-39

CREATE
SECURITY
MAKE
BUSINESS

3 - 5
NOVEMBRE
2015

FIERA
MILANO
(RHO)

SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

WWW.SICUREZZA.IT

INTERNATIONAL NETWORK

EXPOSEC
www.exposec.it

FSP
www.fsp.it

Follow us on



EXPO
MILANO 2015

FIERA MILANO

Official Partner

Antincendio

Controllo
Accessi

Tvcc

Antifurto

Centralizzazione



Tutti i sistemi di sicurezza

un Brand tutto made in Italy



Entra anche tu nella grande rete delle concessionarie Saet!

ELENCO DEI CONCESSIONARI SAET IN ITALIA

BERGAMO: S.C. SECURITY CENTER	TEL. 035 244728	NAPOLI: CENTRO SECURITY NAPOLI	TEL. 081 5920372
BOLOGNA: SAET BOLOGNA	TEL. 051 520701	NAPOLI: SECURITY ANTIFURTI	TEL. 081 0332812
BOLZANO: THEOREMA	TEL. 0471 811343	PADOVA: SITEL SISTEMI	TEL. 049 8074945
BRESCIA: LAIS	TEL. 030 3540419	PALERMO: SAET SICILIA	TEL. 091 6884191
CAGLIARI: ITALTEC	TEL. 070 912395	PERUGIA: S.D.S.	TEL. 075 8989292
CHIETI: EASY TECH	TEL. 0871 561759	PESCARA: LOGKEY	TEL. 085 4465582
CREMONA: DISAITALIA SISTEMI	TEL. 0372 838720	POTENZA: GENOVESE	TEL. 0971 594358
CROTONE: DIELETTRA	TEL. 0962 902370	REGGIO EMILIA: CENTRO ALLARMI	TEL. 0522 322304
CUNEO: COBER	TEL. 0172 693867	RIETI: SECUTRON	TEL. 0746 689653
FROSINONE: P.B. SYSTEM	TEL. 0775 278323	RIETI: BIO IMPIANTI	TEL. 0746 482877
GENOVA: TECNOSICUREZZA	TEL. 010 5761513	RIMINI: J G ELETTRONICA	TEL. 0541 778605
MANTOVA: ALGOR ELETTRONICA	TEL. 0376 48246	ROMA: SAET S.p.A.	TEL. 06 24402002
MESSINA: MEGA SYSTEM	TEL. 090 7381062	SALERNO: SALERNO KONTROL	TEL. 089 772070
MILANO: SAET MILANO	TEL. 02 2440294	TORINO: G.P.M.	TEL. 011 3358127
MILANO: TECHNOESSE	TEL. 02 3491321	TREVISO: SECURITY CENTER	TEL. 0422 305511
MODENA: MODENA ANTIFURTO	TEL. 059 222999	MATERA: DC ELETTRONICA	TEL. 083 5337452

SAET ITALIA • SISTEMI DI SICUREZZA E CONTROLLO

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

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