



GALASSIA[®] 4.0

Global PSIM Solution

Piattaforma di Supervisione, Comando e Controllo



SISTEMI
INTEGRATI

www.gruppodab.it



securindex formazione

Cover Story

securindex formazione è una sezione della piattaforma integrata **securindex**, dedicata all'organizzazione di **Corsi di Formazione Professionale e di Aggiornamento per Operatori della Sicurezza**.

securindex formazione si avvale della collaborazione di docenti di comprovata conoscenza delle materie previste nei Corsi.

I Corsi di **securindex formazione** sono di tre livelli:

- Corsi Introduttivi
- Corsi Avanzati
- Corsi per la Certificazione delle Figure Professionali

Il programma 2017 prevede **Corsi per progettisti e installatori di sistemi di sicurezza**.

Le date dei prossimi Corsi open di Formazione Professionale propedeutici alla Certificazione IMQ-AIR

Le prossime edizioni open del **Corso di Formazione Professionale qualificato IMQ** per installatori di sistemi di sicurezza propedeutico alla **Certificazione IMQ-AIR (Esperti di Impianti Allarme Intrusione e Rapina)**, organizzato da **securindex formazione**, si terranno presso la sede IMQ di Milano nei giorni:

20, 21 e 22 giugno 2017

Il corso è articolato su due livelli:

per **Progettisti** (Figura A dello Schema di Certificazione IMQ) e **Installatori** (Figura B).

Le lezioni, suddivise in quattro moduli da 4 ore ognuno per complessive 16 ore, si terranno in due giornate consecutive dalle 09:00 alle 18:00. Il giorno successivo, sarà possibile sostenere l'esame per l'ottenimento della **Certificazione IMQ-AIR**.

Per i candidati Progettisti è previsto un modulo aggiuntivo di 2 ore di esercizi di calcolo il giorno dell'esame. Ai partecipanti viene consegnato il materiale didattico a uso personale. E' consigliato il possesso di una copia della **Norma CEI 79-3:2012**.

Progettazione impianti di allarme (normative di riferimento - applicazione pratica del modello matematico), responsabilità del fornitore e tutela dei dati personali, videosorveglianza: questi gli argomenti trattati nei quattro moduli da 4 ore ognuno dai docenti qualificati IMQ.

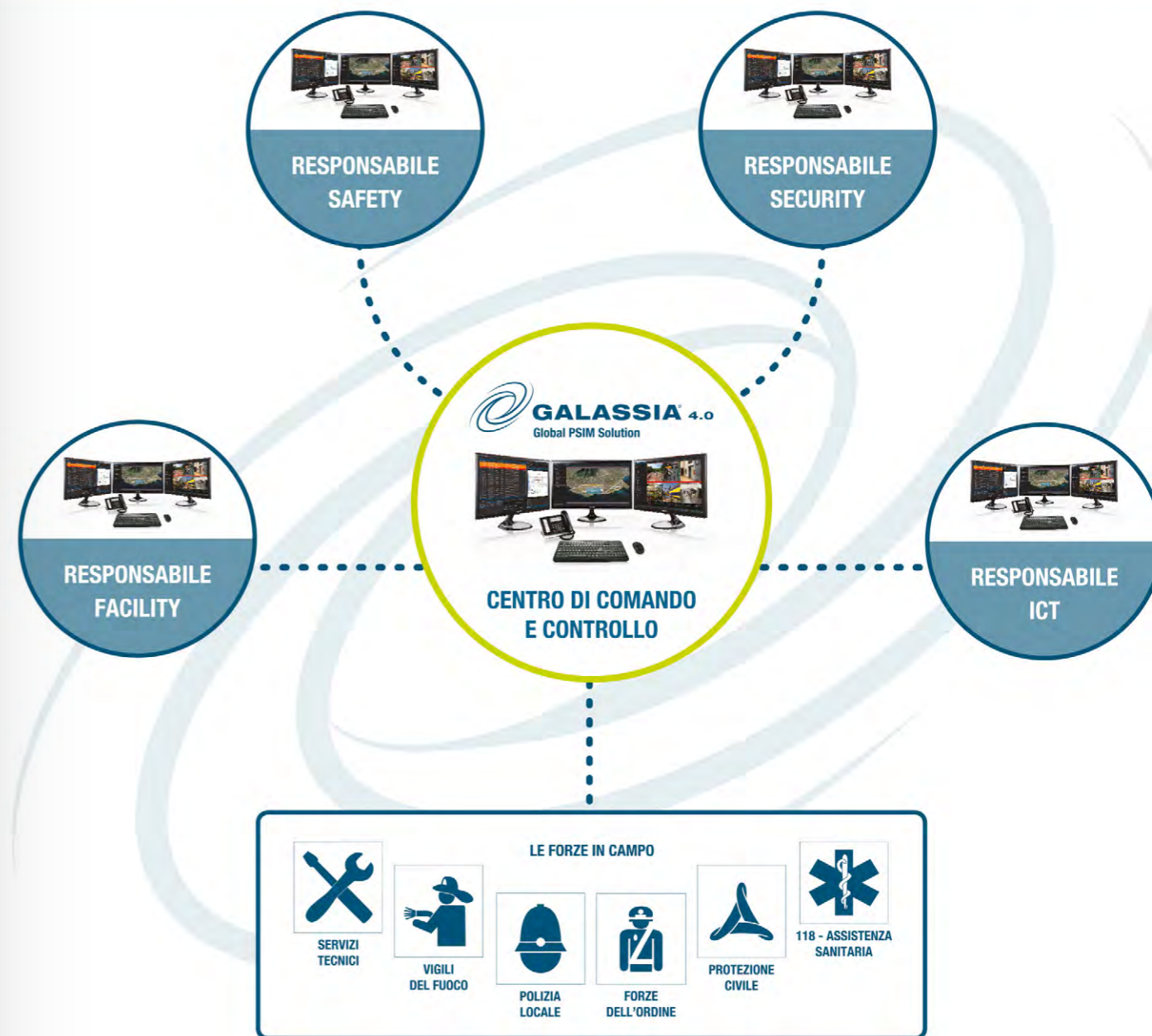
Ai partecipanti viene rilasciato l'**Attestato di Partecipazione** che consentirà di accedere all'esame IMQ anche in sessioni diverse dal Corso frequentato.

Per Informazioni: segreteria@securindex.com | tel. 02.36757931

Per l'iscrizione al corso: scarica, compila e invia la [domanda d'iscrizione](#)

Per la certificazione IMQ - AIR: scarica, compila e invia la [domanda di ammissione all'esame di certificazione](#)

Soluzione di Sicurezza Integrata Multidisciplinare



“ *La Nuova Era della Sicurezza necessita di un'integrazione nell'integrazione.*















Non più barriere tra i singoli comparti all'interno di una stessa Azienda, ma integrazione e correlazione di dati e informazioni per il bene comune.

Pierluigi Aloisi - Presidente della Gruppo DAB SpA




Sommario Interattivo

CLICCA SULL'ICONA PER SCARICARE L'ARTICOLO CHE TI INTERESSA

-  04 Gare Consip, chi fa da sé fa per tre
-  07 Banche e Sicurezza 2017 (1): come abbiamo mitigato il rischio rapina in banca
-  09 Banche e Sicurezza 2017 (2): ai rapinatori non piace la guardia, anche se virtuale
-  13 Banche, la trasformazione digitale arriva dal Sud Africa
-  17 Il ciclo dell'esagerazione nella percezione del rischio
-  21 AI.Tech, da uno spin-off universitario un'eccellenza italiana nell'analisi video
-  25 Acqua&Sapone sceglie InVue per la protezione dei tablet
-  27 Le soluzioni per un nuovo approccio alla sicurezza del Punto Vendita nel mondo del Retail
-  29 I tornelli Gunnebo, un'eccellenza italiana adottata dalla Svezia
-  33 Concluso Key to the Future, il roadshow Dahua 2017
-  35 DIAS presenta il sistema ESIM384 di ELDES
-  37 Nuovi NVR Wisenet SAMSUNG per registrazioni fino a 4K
-  39 Premio H d'oro 2016 Categoria COMMERCIO E INDUSTRIA
-  41 SICUREZZA 2017, piace l'edizione negli anni dispari

Redazionali Tecnologie

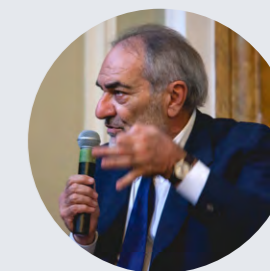
 45 - 46 - 47 - 48

L'editoriale

Gare Consip, quando la mano destra non sa cosa fa la sinistra

Istruttiva la ricostruzione dei fatti relativi alle ultime gare Consip per la fornitura dei servizi di vigilanza e dei sistemi di videosorveglianza per le PA. Due ambiti assai diversi che, tuttavia, convivono nel grande contenitore della sicurezza privata e che vengono sempre più spesso uniti da system integrator e global security provider, per rispondere alle crescenti richieste del mercato di soluzioni integrate.

Un dettaglio, quest'ultimo, che farebbe pensare a una qualche visione d'insieme da parte di chi opera nello stesso contenitore della sicurezza privata ma, come si è visto nel caso delle gare Consip, è ancora troppo presto per vederla realizzata.



I fatti: nel 2015, la centrale di acquisti per la PA ha indetto sia la gara per la "vigilanza integrata" (vigilanza armata e servizi di accoglienza) per 540 milioni di euro in due anni suddivisa in 13 lotti, sia quella per la "videosorveglianza" (telecamere, progettazione, installazione e manutenzione) per 56,7 milioni in tre anni, suddivisa in tre lotti.

In entrambi i casi, le dimensioni dei singoli lotti oscillavano attorno a 20 milioni, determinando in tal modo un requisito dimensionale per partecipare alle gare che escludeva di fatto le PMI, con tutte le correlate (e contrastanti) considerazioni in merito a libera concorrenza, capacità finanziarie, garanzie qualitative ecc.

Cosa è successo? Nel caso della vigilanza, un istituto siciliano ha fatto prima ricorso da solo contro la gara Consip al Tar del Lazio vincendo in 1° grado ([leggi](#)), poi ha sostenuto l'appello al Consiglio di Stato con l'appoggio di due associazioni (Confcommercio e FNIP), ottenendo la definitiva cassazione e costringendo alla resa sia Consip che i concorrenti di maggiori dimensioni che, per comprensibili opposti motivi, avevano invece sostenuto in sede di giudizio la legittimità della gara ([leggi](#)).

Nel caso, invece, della videosorveglianza, nessuno dei soggetti esclusi dal requisito dimensionale e nessuna delle associazioni di categoria che dovrebbero rappresentarne gli interessi, hanno ritenuto di ricorrere a tempo debito contro la gara Consip. Di conseguenza, i tre lotti sono stati "pacificamente" assegnati a fine gennaio 2017 a due giganti delle TLC che, in questo modo, potranno vendere a comuni e amministrazioni locali in tutta Italia le telecamere assieme alla connettività indispensabile per farle funzionare, senza alcuna interferenza da parte di altri soggetti ([leggi](#)). Con buona pace della libera concorrenza e della tutela dell'interesse pubblico, che il TAR del Lazio e il Consiglio di Stato avevano richiamato come principi inalienabili per cassare la gara Consip per la vigilanza.

Non è scontato, ma è molto probabile che gli stessi tribunali avrebbero confermato l'orientamento espresso per la gara della vigilanza, se almeno uno degli operatori esclusi dalla gara Consip per la videosorveglianza avesse fatto ricorso quando è stato pubblicato il bando di gara, come aveva fatto l'istituto di vigilanza siciliano.

Ma questo non è accaduto. Evidentemente, quegli stessi operatori della sicurezza privata, che sanno già ben integrare sul campo un sistema di videosorveglianza con un servizio di vigilanza, non hanno ancora compreso che, se vogliono rimanere sul mercato nei prossimi anni, devono integrare anche visione strategica e comportamenti.


HDCVI 4.0 4K

4K Ora Disponibile *Su COASSIALE* Infranto il muro del 4K Ultra HD


- Box camera 4K: definizione superiore con sensore Starlight+ da 4/3"
- Bullet e Dome camera 4K: distanza IR 100m/50m, conformi IP67 e IK10
- Telecamera multisensore 4K: vista panoramica a 180° con 3 sensori da 2 MP
- Telecamera Fisheye 4K: vista panoramica a 360°, 10 modalità di dewarping supportate dagli HCVR
- HCVR: retrocompatibile con le telecamere HDCVI esistenti, non vanifica i tuoi investimenti
- Fino a 500m in trasmissione su cavo RG59 e 300m su CAT5





HAC-HF3805G
4/3" 4K HDCVI
Starlight+ Box Camera




HAC-HFW3802E-Z
4K HDCVI WDR
IR-Bullet Camera



HAC-PFW3601-A180
4K HDCVI Multi-sensor
Panoramic IR-Bullet Camera



HAC-EBW3802
4K HDCVI
IR-Fisheye Camera



HAC-HDBW3802E-Z
4K HDCVI WDR
IR-Dome Camera



HCVR7000
4K HDCVI Recorder

Banche e Sicurezza 2017 (1): come abbiamo mitigato il rischio rapina in banca

a colloquio con Marco Iaconis, coordinatore OSSIF-ABI
a cura di Raffaello Juvara

Le rapine in banca sono calate dal 2007 al 2016 dell'88% e i dati del primo trimestre 2017, anticipati a Banche e Sicurezza 2017, evidenziano un ulteriore dimezzamento rispetto al 2016. A quali fattori e a quali azioni è dovuto un risultato così clamoroso?

I contenuti del Protocollo Anticrimine ABI-Banche-Prefetture ben evidenziano le politiche antirapina adottate negli anni. Anzitutto un numero minimo di misure di sicurezza - ben cinque - in ogni agenzia bancaria, adeguatamente pubblicizzate con vetrofanie. OSSIF ha tra l'altro predisposto una specifica "messaggistica di sicurezza".

L'impegno poi a valutare il rischio-rapina - anche con strumenti di analisi territoriale - aggiornando periodicamente questa valutazione in relazione all'evoluzione del fenomeno criminoso e alle informazioni fornite dalle forze dell'ordine.

Proprio la relazione con Polizia e Carabinieri è stato elemento altrettanto determinante per la prevenzione e il contrasto alle rapine. Le banche scambiano sistematicamente con le forze dell'ordine informazioni attinenti a movimenti sospetti di persone all'interno e all'esterno delle dipendenze, ad eccezionali aggravamenti del rischio e ad altre situazioni particolari di pericolo. Tutto ciò sotto l'egida delle Prefetture che promuovono periodiche riunioni per fare il punto della situazione sullo stato della sicurezza delle dipendenze bancarie. Molto importante anche il forte impegno delle banche nelle politiche info-formative in tema di sicurezza attraverso specifica normativa al fine di definire standard comportamentali adeguati alle specifiche circostanze. Un esempio consolidato è rappresentato dalla Guida Antirapina per gli operatori di sportello, giunta alla dodicesima edizione.



"Security convergence" pare essere stato il claim di questa edizione di Banche e Sicurezza. Qual'è la sua valutazione, dal punto di osservazione privilegiato di OSSIF?

La sicurezza fisica è diventata nel tempo fortemente dipendente da sistemi informatici importando benefici ma anche potenziali vulnerabilità. La Security Convergence viene fortemente suggerita dalla Security Industry come risposta strategica anticrimine e sta diventando sempre più una best practice raccomandata.

Ma siamo ancora in cammino...

Ritiene sia possibile ripetere nel campo della sicurezza IT il modello di confronto e condivisione con i fornitori che ha contribuito ai risultati tanto eclatanti nella sicurezza fisica, in particolare contro le rapine?

In realtà esiste da molto tempo una realtà consolidata di grande e proficua collaborazione tra banche e fornitori IT rappresentata da ABI Lab che ha fortemente contribuito alla sicurezza e alla prevenzione contro le frodi informatiche. Grazie ai presidi informatici delle banche solo 1 su 50 mila clienti ha subito un danno economico, in diminuzione rispetto al 2015, come emerge dal Rapporto ABI Lab sulla sicurezza on line.

LBM ITALIA

LAUREL

MONEY
COMPETENCE



LAUREL K3

Ad esempio.

La visione sistemica di LBM-Italia dell'intero ciclo delle banconote e di ogni sua fase, garantisce soluzioni esemplari, avanzate e più adatte ai Clienti.

La disponibilità costante post vendita, l'efficienza e la rapidità della rete di assistenza, il continuo aggiornamento in una visione internazionale, il controllo dei costi e di ogni aspetto gestionale, il dialogo continuo con gli Enti di certificazione, con la Banca d'Italia e la BCE, danno alla LBM-Italia e ai suoi Clienti la certezza di risposte sempre più adeguate e solide alle esigenze sempre più complesse del settore.

Ad esempio, fra le selezionatrici di banconote, la Laurel K3 è il risultato dell'innovazione continua, che anticipa tecniche e procedure poi adottate dalla concorrenza.

Le soluzioni tecnologiche e informatiche, estetiche ed ergonomiche delle selezionatrici Laurel serie K sono quanto di meglio è oggi disponibile a livello mondiale.

Prendete ad esempio.



LBM Italia SpA

tel. +39 02 4882953
info@lbm-italia.com
www.lbm-italia.com

Banche e Sicurezza 2017 (2): ai rapinatori non piace la guardia, anche se virtuale

a cura di Raffaello Juvara

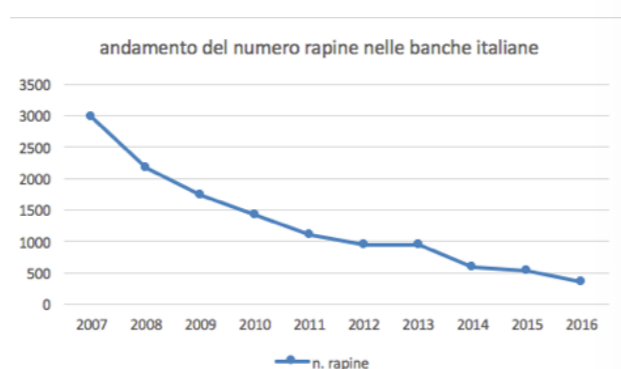
In occasione di **Banche e Sicurezza 2017** (Milano, 23-24 giugno), sono stati resi noti i dati relativi alle rapine in banca nel 2016, che si sono fermate a 360, con una riduzione del 90% rispetto al 2007. In questi dieci anni, l'indice di rischio è sceso da 9,1 a 1,2 rapine per 100 sportelli, mentre le rapine fallite sono passate dall'11,7% al 34,1%. Il bottino complessivo si è ridotto da 57 milioni di euro a 10,6 complessivi, pur registrando un aumento consistente del bottino medio (da **19.328 a 29.538 euro**).

Un altro dato saliente del 2016 è stata l'assenza di rapine in 38 province, con una concentrazione degli episodi conclusi in 19 con Roma e Milano in testa che, peraltro, hanno registrato nel decennio riduzioni in linea con la media nazionale.

Infine, le rapine commesse nel primo trimestre del 2017 sono state 52, segnando un ulteriore dimezzamento rispetto all'anno precedente.

Giovanni Gioia (OSSIF), che ha presentato questi dati, ha indicato alcune ragioni di un risultato tanto eclatante, fra le quali la collaborazione sempre più stretta con le forze dell'ordine, le diverse modalità di gestione del contante e la diffusione di sistemi tecnologici per la difesa delle agenzie. Gioia ha concluso citando **Peter Orszag**, il sociologo consigliere del presidente USA Obama, che aveva sostenuto che per i malviventi sia un deterrente più efficace la consapevolezza di venire scoperti e arrestati che la lunghezza della detenzione in carcere.

Anche **Andrea Coana (Banca Sella Holding)** ha analizzato il fenomeno della riduzione delle rapine, partendo dal confronto dei dati a livello europeo, che dimostrano che la riduzione del 90% registrata in dieci anni ha riportato l'Italia nella media,



dalla quale si era clamorosamente allontanata con i picchi del 2007 e degli anni seguenti. Entrando nel dettaglio delle misure di prevenzione che hanno agito con efficacia, Coana ha citato l'adozione generalizzata delle porte a bussola, delle centrali operative di proprietà diretta delle banche, dei dispositivi di cash-in e dei temporizzatori delle casseforti, unitamente alla formazione del personale ma, in particolare, si è soffermato sugli effetti psicologici di alcune misure come, ad esempio, la "guardia virtuale".

Utilizzando un video ripreso dalle telecamere di un'agenzia, che documenta la rinuncia a commettere una rapina da parte di due malintenzionati che si sono accorti, prima di entrare nei locali, del funzionamento dell'applicazione, Coana ha sottolineato l'efficacia deterrente della consapevolezza di "trovarsi in scena", prodotta dalla comunicazione adeguata di quanto sta accadendo in quel momento nell'agenzia.

"La guardia virtuale stabilisce una relazione univoca con gli utenti, si sentono continuamente parte di una scena – ha concluso Coana – come oggi avviene a livello generalizzato con l'uso dei social".

Abbiamo chiesto a **Nils Fredrik Fazzini, general manager di Citel spa**, l'azienda che ha sviluppato l'applicazione della "guardia virtuale" più diffusa tra le banche italiane, di approfondire l'argomento per i nostri lettori illustrandoci il punto di vista del costruttore specializzato, che cosa c'è dietro le apparenze e cosa ci aspetta dietro l'angolo. Un'occasione importante, perché la sensazione che affiora è che si stia materializzando un modo nuovo di fare sicurezza fisica, che va ben oltre il PSIM e i suoi 7 criteri: qui ci si rende conto che la sicurezza fisica è un processo sempre più somigliante a un processo gestionale appartenente ad un sistema informatico real time gestito a livello dipartimentale da un utilizzatore con un ruolo del tutto allineato a quello di altri servizi aziendali dotati di un sistema informatico per l'operatività efficiente e compliant.

Nils, qual è stato il ruolo di Citel, nell'esperienza degli utenti delle banche italiane, che ha ridotto in modo così clamoroso le rapine? E in che misura incide il PSIM, la tecnologia citata più volte durante Banche e Sicurezza 2017 come esempio di "misura efficace" per la diminuzione degli attacchi?

Il fatto essenziale è che le banche italiane – già detentrici di record mondiali non lusinghieri per le rapine subite – hanno ottenuto nell'ultimo decennio un abbattimento del 90% del numero di casi grazie proprio alla progressiva adozione di misure innovative di dissuasione e di limitazione del danno in sostituzione o ad integrazione delle protezioni fisiche tradizionali. E quasi sempre rinunciando al presidio armato della vigilanza in loco, i cui costi risultavano per la banca sempre meno sostenibili.

Il contributo evolutivo di Citel in un arco di tempo ultradecennale è stato il salto di qualità rispetto ai primi esempi di guardia remota, rudimentali perché si limitavano a un video bidirezionale e alla possibilità di chiamare una cosiddetta "video-bonifica" e di ottenere l'attivazione di tele-consenso per l'apertura di una cassaforte.

Oggi siamo a un livello di ingegneria e di software di un'altra dimensione: al posto della guardia e delle corazze delle casseforti oggi opera un'intelligenza diffusa e impalpabile che nel tempo si è progressivamente evoluta combinando tecnologie e processi interattivi e che si rivela in tutta la sua efficacia con il crollo delle rapine nelle statistiche.

Un'intelligenza, peraltro, che è tale anche perché porta a



per gentile concessione di Axitea

rendere l'accesso alla banca controllato ma non complicato, e perché interagisce con il visitatore per rassicurare il cliente e per dissuadere il malintenzionato.

Quindi, dietro il crollo delle rapine non ci sono soltanto gli aspetti visibili a tutti, come l'immagine della Control Room di controllo e gli erogatori blindati del cassiere, ...

Absolutamente no. I progetti degli ultimi 5/6 anni si sono concentrati volutamente sui processi di automazione, ovvero sulle funzioni software di integrazione e correlazione nella catena operativa, fino alla possibilità di usare le tecniche predittive basate sui grandi numeri per ottimizzare la reazione. A prendere in carico il visitatore oggi sono processi che appartengono ad una sistemistica d'insieme, sulla quale c'è stato nell'ultimo decennio un importante lavoro di ingegneria da parte di Citel con la collaborazione determinata con le principali banche italiane, per l'affinamento progressivo di processi software per ottenere in campo funzioni intelligenti, ovvero contestualizzate e combinate con l'informatica di sportello e sotto la supervisione di una Control Room che viene coinvolta in modo mirato dagli stessi processi periferici.

Siamo dunque tornati ai processi invisibili che prevalgono sul visibile?

Si sta percorrendo la strada della migliore combinazione tra il visibile che è appariscente e tecnicamente banale e l'invisibile, che non appare ma che richiede spesso l'intelligenza ottenuta dall'esperienza.

La risposta più efficace agli attacchi veicolari

Nella fattispecie l'intelligenza basilare riguarda l'interazione tra apparati, a un livello superiore l'intelligenza è quella delle correlazioni di segnali e di protocolli, mentre al livello massimo l'intelligenza non risiede più in campo ma al livello del sistema di supervisione, in grado di generare non solo eventi ma anche *situazioni*, e non solo su dati di fatto ma anche su basi predittive.

A livello di PSIM, quindi, si stanno raggiungendo livelli di conoscenza specialistica che scaturiscono dall'esperienza specifica e dalla sua accumulazione organica, per passare poi alla sua elaborazione ed al riversamento continuo nell'applicazione. E a questo punto non posso trattenermi dal chiosare questa precisazione con un "si fa presto (oggi) a dire PSIM", senza considerare i contenuti di esperienza che devono essere incorporati in una applicazione informatica da cui ci si aspetta l'erogazione di processi gestionali professionali.

Nella pratica si tratta di **processi invisibili** per il rilascio pilotato del contante e/o per attivare visualizzazioni **volutamente espressive** come l'immagine di una Control Room con operatori impegnati nel controllo, oppure di una guardia professionale che dal video ricorda ai presenti i rischi che si corrono a fronte dell'eventuale magro bottino di una rapina. Mentre, se l'ambiente è tranquillo, lo stesso schermo può essere sfruttato per l'invito rivolto al cliente perché prenda in considerazione i vari prodotti finanziari della banca e le eventuali campagne promozionali in corso.

I passi da gigante fatti dall'epoca dei primi progetti di guardia remota fino alle realizzazioni più recenti non sono quelli visibili sugli schermi dissuasivi in filiale, ma quelli che stanno dietro lo sviluppo di processi di generazione degli *eventi* e delle *situazioni*, per i quali finalmente le piattaforme di correlazione professionali si sono rivelate indispensabili. Lo dimostra l'impennata nella richiesta delle nostre piattaforme di gestione eventi nel settore bancario, appunto per la sostituzione delle centrali di allarme tradizionali, spesso inadeguate per il nuovo contesto.



Questo vuole dire che l'innovazione si estende anche alle piattaforme in campo?

In effetti le vere innovazioni di processo per la sicurezza fisica stanno nelle funzioni di correlazione e di interoperabilità che interagiscono banalmente con un contatto magnetico, ma anche e soprattutto con l'intelligenza degli apparati erogatori, dei CICO in particolare ma non solo, per mettere al sicuro i versamenti e comandare le attuazioni di rilascio di denaro solo in presenza di chi ne ha titolo.

In definitiva, per minimizzare il bottino del rapinatore che ha fretta e per dissuadere il malintenzionato pronto a compiere una *rapina lunga*, oppure chi sta compiendo un sopralluogo per un progetto di rapina in prospettiva.

E cosa pensate della combinazione tra physical e cyber security?

È un'istanza tutt'altro che trascurabile, e non solo in banca. Non la vedo applicabile al caso delle rapine, che sono estemporanee, ma dell'attacco ai caveau basato sull'isolamento informatico del sistema centralizzato di gestione degli allarmi.

Quello che percepiamo, tra i nostri grandi utenti bancari, è l'impressione che gli attacchi ai caveau possano tornare in auge dopo che il fenomeno era stato praticamente azzerato negli ultimi 15 anni grazie alla centralizzazione degli allarmi gestita internamente alla banca.

Non possiamo entrare in dettagli, vista la delicatezza della materia, possiamo solo dire che gli attacchi di successo non hanno mai coinvolto i sistemi di Citel. Aggiungendo che comunque ogni installazione PSIM in banca prevede il superamento dei *penetration test* sulla filiera che va dalla centrale di allarme fino ai server applicativi. Test eseguiti da specialisti incaricati e controllati dalla struttura di Cyber Security della banca, che riguardano le comunicazioni tra PSIM e centrale di allarme, considerando anche quest'ultima come possibile punto di accesso. E non a caso è questo il contesto che ha portato di recente a valorizzare le piattaforme professionali superando quella banalizzazione della centrale di allarmi che ha involontariamente caratterizzato delle scelte del passato.



Barriere antisfondamento Betafence per la protezione dei siti sensibili

Obiettivi sensibili, industrie ad alto rischio, edifici governativi, siti militari: i casi di applicazione delle barriere antisfondamento sono molti e in crescita. Certificate negli Stati Uniti, le barriere Betafence rappresentano un unicum nel settore: sono in grado di fermare, entro 1 metro dalla linea di recinzione, un veicolo del peso massimo 6800 kg che viaggia ad una velocità di 80 Km/h. **Betafence: tecnologie per l'alta sicurezza.**

www.betafence.it

B3 BETAFENCE

Banche, la trasformazione digitale arriva dal Sud Africa

a cura della Redazione

In previsione di **Forum Banca**, in programma il prossimo 27 settembre a Milano, **IKN Italy** ha intervistato **Alessandro Colafranceschi, Head of Digital Banking PBB di Standard Bank Group**, sull'evoluzione digitale del sistema bancario.

Colafranceschi, che parteciperà alla tavola rotonda **"Tra PSD2 e Facebook Bank: è in forse la sopravvivenza delle banche?"** (27 settembre, ore 9,30) ha lavorato per 12 anni nel gruppo Unicredit ed è ora alla guida della trasformazione digitale di Standard Bank, il più grande gruppo bancario africano attivo da oltre un secolo e mezzo: *"Un'impresa epica, tra resistenze interne e cambiamenti organizzativi, tra alfabetizzazione digitale e (numerose) collaborazioni con il mondo Fintech. Diverse le sfide, infinite le possibilità di crescita"*.

Ecco il testo dell'intervista ad Alessandro Colafranceschi, che pubblichiamo su gentile concessione di IKN Italy:

150 anni e non sentirli: tra trasformazione digitale e innovazione, qual è lo stato attuale delle banche e quali le maggiori sfide e opportunità per una reale trasformazione digitale?

Confesso, sono un po' pessimista ultimamente... Ho lavorato dodici anni in alcune delle maggiori banche in Europa ed ora in Africa, in Standard Bank, la più grande e antica banca del continente africano fondata nel 1862. Ho sempre svolto il ruolo di responsabile della trasformazione digitale, il cosiddetto Chief Digital Officer.

In tutti questi anni, e dopo tutte queste esperienze in varie banche in diversi Paesi e continenti, sono arrivato alla conclusione che questo ruolo lo possa avere unicamente il CEO dell'azienda. Sono convinto che nessun'altro nell'organizzazione possa guidare con successo un processo di trasformazione organizzativa e culturale di tale proporzioni. Il digitale coinvolge tutti gli aspetti della vita organizzativa



e tutte le funzioni, nessuna esclusa. Il digitale è osmosi di piattaforme, processi e persone all'interno di dinamiche operative completamente nuove.

Ancora oggi molti, troppi, credono che per 'essere digitali' basti un'App per lo smartphone. Nulla di più sbagliato. Qui iniziano le principali sfide quando si parla di trasformazione digitale, la prima delle quali è legata alla visione di cosa significhi 'digitale'.

Esistono differenti visioni e molte agende. Troppo spesso non esiste nell'organizzazione una comune, unica visione che guidi le differenti iniziative verso obiettivi di business chiari e precisi, che partano dal cliente. In questo modo si disperdono energie e risorse importanti, sempre più limitate peraltro. Spesso si entra in conflitto all'interno dell'organizzazione stessa, con l'effetto di rallentare i processi decisionali e la velocità di esecuzione che è uno degli aspetti chiave del mondo digitale.

La seconda sfida sta nell'accettare il cambiamento imposto dalla sfida digitale, l'essere aperti e disponibili a ridisegnare la mappa dell'organizzazione, dei processi, dei sistemi. Di abbandonare o, quantomeno, alleggerire il modello 'command and control'.

Questo credo sia il punto più critico, certamente il più difficile.

C'è sempre una sorta di conflitto tra come pensiamo si debba gestire il cambiamento e come realmente ciascuno di noi viva il cambiamento.

Ribadisco: l'unica persona nell'organizzazione che può avere successo nell'avviare un processo di trasformazione di questo tipo è il CEO, nessun'altro avrebbe possibilità di successo. Il CEO in persona deve guidare l'agenda digitale, ma non a parole. In Standard Bank abbiamo creato tre livelli di gestione del programma digitale:

1. 'Digitization SteerCo': costituisce la cuspide. Il chairman coincide con il CEO, oltre ai capi di tutte le principali funzioni della Banca (CEO Retail, CEO CIB, CEO Wealth, CIO, COO insieme ai diretti responsabili delle funzioni digital). L'obiettivo è definire la visione, concordare sui progetti strategici e facilitarne la realizzazione eliminando le "condizioni di sistema" che operano come 'anticorpi' per annientare il cambiamento.

2. 'Digital Alliance': direttamente sotto la *Digitalization SteerCo*, è un comitato operativo dove siedono i responsabili delle funzioni digital del Gruppo. L'obiettivo dell'Alliance è strettamente operativo, legato ai progetti ed alle iniziative chiave, ma anche strategico in quanto propone al Top Management nuove iniziative integrate e condivise sul piano operativo.

3. Al terzo livello operano i singoli **dipartimenti e funzioni Digital** del Gruppo, con l'obiettivo di portare a termine e con successo le numerose iniziative e progetti sui canali online e mobile banking, nell'area del digital marketing e social media, nella digitalizzazione della Rete e del personale della Banca, etc etc. Qualsiasi 'difficoltà di sistema' viene scalata fino allo SteerCo che ha diritto di veto e potere decisionale esecutivo.

Pensiamo che questi tre livelli decisionali possano garantire un maggiore allineamento interfunzionale, una più chiara direzione strategica, e una più precisa esecuzione progettuale.

Esistono alcuni grandi rischi: uno è che la visione 'top-down' (cosiddetto HIPPO) prevalga sulla necessità di operare con un approccio 'bottom-up', e inevitabilmente incentrata sul cliente. Un altro rischio è di rallentare tutto il processo decisionale ed esecutivo, finendo per adottare dolorosi e costosi compromessi per rendere tutti felici. Esistono altri rischi...

Il più delle volte le banche cercano di adattare modelli di business tradizionali, vincenti per decenni e ancora capaci di generare eccellenti ritorni economici (Il ROE 2016 di Standard Bank è 19%), limitandosi ad infonderli di alcuni ingredienti digitali.



In Sudafrica abbiamo avviato un programma di trasformazione digitale parallelo che ha iniziato ad operare attraverso un numero limitato di progetti pilota (POCs) che hanno l'obiettivo di ridisegnare completamente l'esperienza del cliente partendo da un foglio 'abbastanza' bianco. Questi nuovi team operano in assoluta autonomia, senza una struttura gerarchica e unicamente guidati da misure collegate ai comportamenti dei clienti ed ai risultati. Abbiamo chiamato questo progetto "Genesis", nascita, creazione, origine di una nuova banca. La banca digitale.

Personalmente considero questo uno dei progetti più innovativi sul panorama bancario mondiale e potenzialmente in grado di avere successo nel ridisegnare anche una organizzazione nata 150 anni fa.

Dopo due anni di lavoro – tra successi e fallimenti – abbiamo imparato tantissimo, ma abbiamo veramente trovato la chiave verso il digitale?

Quali fattori potrebbero favorire una convergenza tra queste tre attitudini, abilitando un effettivo avanzamento in termini di Digital Innovation?

Abbiamo detto visione, cambiamento, politica sono i fattori che inibiscono una vera trasformazione digitale nelle grandi aziende e nelle banche. Questi sono fattori potenti che frenano enormemente il processo di digitalizzazione, e talvolta lo fermano addirittura. Conosco molti casi eclatanti.

Nella mia esperienza abbiamo provato ad avviare progetti digitali all'interno dell'organizzazione, con un approccio evolutivo incrementale fatto di piccoli passi e assai lento e faticoso. Abbiamo anche avviato progetti di innovazione collaborando con fintech e startup all'esterno dell'organizzazione, con l'obiettivo di acquisire know-how e possibilmente procedere in maniera più spedita. Abbiamo presto imparato che progetti straordinari e di gran valore sviluppati all'esterno trovano barriere spesso insormontabili quando vengono reintrodotti all'interno dell'organizzazione madre. Ho sentito banchieri

dire “dobbiamo pensare e agire come fossimo una startup”, ma quante di queste persone hanno mai lavorato in una vera startup? Quanti conoscono le dinamiche in queste piccole società? Personalmente, ho avuto un grande beneficio ad ‘importare’ alcune figure e persone dal mondo delle startup e inserirle nel mondo della banca, ma non è sempre facile e immediato. È un problema di persone, di cultura.

In Standard Bank abbiamo avviato nel 2014 la ‘Digital Factory’, un programma di workshop trimestrali dove 200 top manager ed executives del gruppo si incontrano per tre giorni di full-immersion su innovazione e digital. Il workshop è articolato in modo da avere input, know-how e *insights* dall'esterno (esperti di settore, consulenti, CEOs di aziende e internet companies), fare condivisione all'interno del Gruppo sulle iniziative, sulle idee, sulle esperienze, sui risultati raggiunti e, in ultimo, uno showcase continuo di nuovi prodotti e servizi realizzati dalla banca o in partnership con fintech esterne.

L'obiettivo di simili eventi è di creare cultura digitale, diffondere la conoscenza, avere la possibilità di creare valore e di connettere le persone e le differenti funzioni all'interno dell'organizzazione. Mi piace pensare che il digitale crei valore e abbia un effetto moltiplicatore.

Qualcuno potrebbe obiettare, “Macché! Guarda le persone di filiale che dobbiamo mandare a casa ora!”. Certamente in Italia ci sono troppe filiali e troppi impiegati in filiale, lo dicono le statistiche. A mio avviso, occorre rivedere i ruoli e le possibilità con nuove prospettive, riconvertendo e ammodernando il patrimonio di esperienze e know-how aziendale, adattandolo al nuovo paradigma digitale.

Forse, in tal modo, il prezzo in perdita di lavoro sarebbe minore e il cliente ne beneficerebbe (per esempio, trasferendo il personale dalla filiale fisica alla filiale online attraverso le tecnologie ad oggi disponibili).

Il cambiamento verso il digitale va affrontato con una certa dose di sperimentazione e tanta condivisione, creando esperienze dirette e individuali, “toccando con mano” questo valore. Il digitale non è un dipartimento o un ufficio. Si tratta, piuttosto, di un nuovo modello di business che stravolge l'architettura di base dell'organizzazione e in quanto tale, il primo passo è ridisegnare il modello operativo e le dinamiche interne.

Da 'Transactional Banking' a 'Behavioural Banking': quali progetti state portando avanti per conoscere le abitudini del cliente e assecondarne le esigenze?

È sorprendente quanto ancora le banche siano legate all'aspetto transazionale, lasciando alle persone in filiale il compito di



sviluppare relazione commerciale. Penso sia estremamente miope, e ormai rischioso.

La ‘migrazione’ dei clienti delle banche verso i canali digitali è un dato di fatto, così come l'evidenza che i clienti online appartengano alla fascia più profittevole – hanno più prodotti, più ricchezza, sono più soddisfatti e leali. Questi clienti hanno lasciato la filiale di Corso Italia e si sono trasferiti nella filiale iPhone. E frequentano la filiale iPhone o Android almeno 3 o 4 volte alla settimana! Ma quanta capacità hanno oggi le banche di costruire ‘relazione commerciale’ (non transazioni) nell'App di mobile banking?

La soluzione va cercata nei dati dei clienti e negli *analytics*. Le banche detengono – anche se ancora per poco! – il patrimonio più grande che esiste, che non è il contante dei clienti ma le informazioni sulla loro vita privata e il loro lavoro.

Le banche siedono su una miniera d'oro e non la sfruttano minimamente.

La banca digitale del futuro sarà quella che riuscirà a costruire una piattaforma digitale totalmente costruita sui customer analytics e in grado di seguire il cliente anche fuori l'ambito della singola transazione bancaria. I dati dei clienti sono il ‘core asset’ più strategico ed importante che le banche hanno oggi. In Sudafrica abbiamo vari progetti in tale ambito. A Cape Town un team di ragazzi ‘non bancari’ sta realizzando la piattaforma Agorà, sperimentando con startup e fintech un centro di aggregazione e mercato dove la banca è proprietaria dell'infrastruttura tecnica e dei dati, ma tutto il resto è open source. A Johannesburg un altro team di giovani sta lavorando ad un progetto di ‘digital fingerprints’, ovvero come utilizzare machine learning e artificial intelligence per creare relazione commerciale sui canali digitali.

Gli ambiti di innovazione e crescita sono infiniti.

Le sfide sono sempre le stesse, in qualsiasi Paese, in qualsiasi Continente. La vittoria va perseguita abbandonando il modello business-as-usual fondamentalmente legato al ‘command and control’ e abbracciare incondizionatamente il paradigma digitale. Siamo ancora all'inizio del viaggio.

WISeNET
SAMSUNG



WISeNET X series
eXtreme performance

- eXtra potenza di analisi video & audio on-board
- eXtra compressione per una migliore efficienza, fino al 99%
- eXtra video processing per prestazioni eccezionali
- eXtra storage on-board, fino a 512GB
- eXtra WDR fino a 150db, per immagini perfette in ogni condizione

eXperience it now www.WisenetX.com

 **Hanwha**
Techwin

Il ciclo dell'esagerazione nella percezione del rischio

di Giuseppe Mastromattei, presidente Associazione Laboratorio per la Sicurezza

Al termine di una lezione fatta all'università, dove ho parlato di *comunicazione del rischio, sicurezza partecipata, lean security e bumper evolution*, uno studente si è avvicinato e mi ha chiesto: "ma non pensa che rendendo tutto così banale e semplice non riduca il valore della sicurezza?". Finalmente qualcuno se ne è accorto e mi ha fatto l'unica domanda intelligente che aspettavo da tempo. Gli ho risposto che la semplicità dei miei ragionamenti è un punto di arrivo e non di partenza e che la semplicità è complicata da raggiungere.

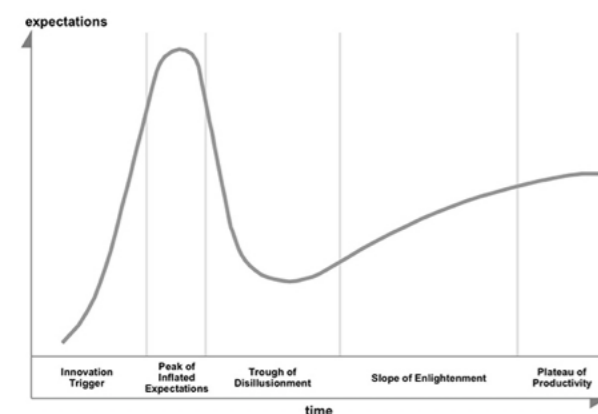
E così mi è venuto in mente un articolo che avevo letto in passato e che forse mi avrebbe aiutato a rispondere meglio al brillante studente, ci provo.

Il modello **Hype Cycle** (lett. ciclo dell'esagerazione) è una metodologia sviluppata da Gartner, società di consulenza, ricerca e analisi nel campo dell'Information Technology, per rappresentare graficamente la maturità, l'adozione e l'applicazione di specifiche tecnologie.

Proviamo a mettere da parte ogni riferimento all'Information Technology e vediamo come questa metodologia possa adattarsi senza problemi nel campo del risk management.

L'analogia è la seguente: a seguito di ogni episodio in cui la percezione del rischio collettiva viene modificata, l'interesse sociale aumenta subito in maniera esponenziale, nella stessa maniera in cui si sviluppa l'interesse per il lancio sul mercato di un nuovo modello di smartphone.

Vediamo nei dettagli questa analogia.



Source: Gartner

L'Hype Cycle

L'Hype Cycle di Gartner è articolato in cinque fondamentali fasi del ciclo di vita di una tecnologia.

Fase 1: definita "*innovation trigger*" ovvero innesco dell'innovazione, questa fase corrisponde quando una nuova tecnologia potenzialmente dirompente viene avviata. L'attenzione dei media scatenano una notevole pubblicità. Spesso non esistono ancora prodotti utilizzabili e non c'è prova della validità commerciale della tecnologia.

Fase 2: "*Peak of Inflated Expectations*" (lett. Picco delle aspettative esagerate), il livello più alto delle aspettative, il

prodotto tecnologico lanciato sul mercato acquisisce un valore ed una diffusione massima tra gli utenti, grazie a pubblicità, storie di successo ed altre aziende iniziano a produrre prodotti simili.

Fase 3: "*Trough of Disillusionment*", il baratro letteralmente tradotto come Trogolo della disillusione. L'interesse nella tecnologia svanisce quando la sperimentazione e l'implementazione non producono i risultati sperati. I produttori della tecnologia entrano in crisi o falliscono. Gli investimenti continuano solo per quelle imprese sopravvissute grazie al miglioramento delle tecnologie di prodotto per soddisfare gli utenti precoci.

Fase 4: "*Slope of Enlightenment*" (Salita dell'illuminazione) Incomincia a diffondersi ampiamente e a cristallizzarsi la consapevolezza di come la tecnologia possa avvantaggiare le imprese in diversi modi. Gli sviluppatori della tecnologia creano prodotti di seconda e terza generazione. Un numero crescente di imprese finanzia progetti pilota, mentre quelle conservatrici restano prudenti.

Fase 5: "*Plateau of Productivity*": l'Altopiano della produttività. L'adozione della tecnologia è la principale tendenza che prende sempre più piede. Vengono stabiliti più dettagliatamente i criteri di valutazione dell'affidabilità dei fornitori. L'applicabilità e la rilevanza della tecnologia per il mercato di massa stanno chiaramente producendo frutti.

Hype Cycle of Risk Perception

Se adesso provassimo ad immaginare quella che è la reazione normale a seguito di un evento di crisi potremmo utilizzare il modello dell'hype cycle per capire come varia la percezione di un rischio in ognuno di noi.

Analizziamo ogni fase, facendo riferimento alla nostra personale percezione avendo come riferimento mentale uno dei primi attacchi terroristici che si è verificato in Europa, oppure quello dell'11 settembre 2001.

Fase 1: *Evento*, una crisi dirompente si verifica. L'attenzione dei media scatena un notevole e talvolta accanito interesse su quanto è successo, ogni canale informativo tratta l'argomento. Spesso non si conoscono le cause di quanto è successo e non vi è la minima idea dei motivi che hanno causato tale tragedia. Media tradizionali e Social media (quest'ultimi pericolosissimi) iniziano a riempirsi di esperti o sedicenti tali, che illustrano teorie e spiegazioni scientifiche, culturali, religiose e chi più ne ha più ne metta. Cresce la paura, la percezione che un rischio analogo si possa celare ovunque aumenta in maniera esponenziale. Pensiamo a come abbiamo reagito dopo l'11 settembre quando dovevamo prendere un aereo e a bordo trovavamo un cittadino mediorientale.

Fase 2: *Picco della Percezione esagerata*. Ogni fatto è una crisi, tutti hanno paura, non si parla d'altro e ognuno ha qualcosa da dire. Giudichiamo chi non ha fatto niente per evitare quanto accaduto, creiamo addirittura teorie complottistiche e fantascientifiche. Vengono prese misure di sicurezza imponenti, si schierano eserciti, aumentano i controlli. Vengono fatti grandi investimenti nel campo della sicurezza, nuove tecnologie ed impiego di molteplici risorse (ma dove erano fino ad ora?). Ma non solo, annulliamo viaggi, vacanze e magari facciamo scorta al supermercato di scorte alimentari perché tutto potrebbe succedere da un momento all'altro. (qualcuno si ricorderà cosa successe nei primi anni novanta a seguito della prima guerra in Iraq, i supermercati furono completamente svuotati!).

Fase 3: *l'Oblio*. Il tempo è la miglior cura della paura, con il passare del tempo la percezione diminuisce, si impara a convivere con i timori e le preoccupazioni e si riprendono a svolgere serenamente tutte quelle attività che erano state abbandonate per timore.

Le misure di sicurezza che inizialmente erano state adottate mano a mano diminuiscono e in alcuni casi scompaiono. Ogni investimento sulla sicurezza diminuisce drasticamente. La percezione del rischio è talmente bassa che se pensiamo a quanto successo in passato giustificiamo la nostra tranquillità con un bel "ma tanto da noi non è successo niente e non potrà succedere niente..."

E qui ci potremmo fermare senza una fase 4 ed una successiva fase 5, anche perché nella maggior parte dei casi così è vissuta la percezione del rischio a seguito di un tragico evento. In attesa di un evento successivo per poi ripartire dalla fase 1 seguito poi da un picco della percezione esagerata per poi tornare nell'oblio.

Proviamo ad andare avanti accompagnati da una "serena paranoia" senza però raggiungere i livelli di coloro che analizzano, valutano e gestiscono il rischio, perché quello è il loro lavoro quotidiano. Una professione che definirei nobile e solitaria.

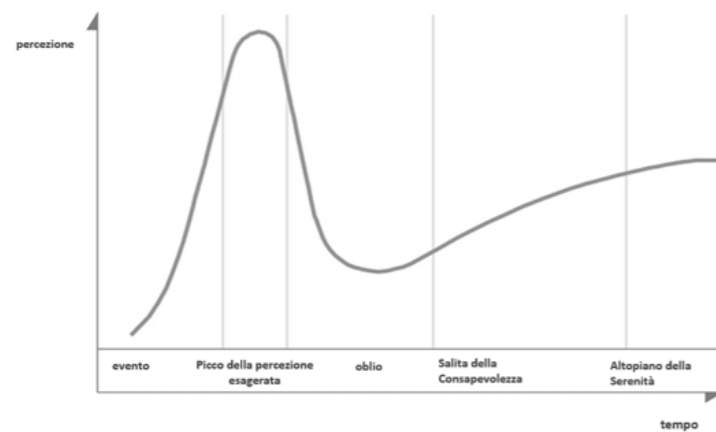


La soluzione di video analisi integrata made in Italy per conoscere e migliorare la tua attività commerciale. Tutti i dati finalmente a portata di click.

Quindi:

Fase 4: Salita della consapevolezza. Incomincia a diffondersi ampiamente e a cristallizzarsi la consapevolezza di come una semplice ma efficace gestione dei rischi possa prevenire il verificarsi di nuovi eventi disastrosi. Si fanno investimenti accurati e si sviluppano tecnologie specifiche, si evitano sprechi ed utilizzo di risorse inutili. Si ascoltano solo le opinioni e i suggerimenti di provati esperti e la comunicazione del rischio viene fatta in modo adeguato cercando di rappresentare il più possibile la componente emotiva nella percezione del rischio delle persone, senza creare allarmismi o inutile panico. Si parla della "fase 1", ma serenamente e soprattutto consapevolmente.

Fase 5: Altopiano della serenità. L'esperienza di quanto è successo e gli sforzi fatti nella della fase 4 (la più lunga ed impegnativa) stanno chiaramente producendo frutti. La percezione del rischio non è più dispersa o confusa come non lo è più la responsabilità della prevenzione. Ognuno di noi ha un piccolo ma determinate ruolo nella prevenzione che è diventato ormai un processo serenamente fruibile e condiviso da tutti, un processo efficace.



Quante volte, da security manager, ci siamo trovati nelle fasi 1, 2 e 3 e quante volte si è cercato inutilmente di avviare le ultime due fasi?

Ma come rendere possibile questo cambiamento? Dando il giusto valore alla sicurezza attraverso strumenti e procedure che si hanno a disposizione con una attenzione massima alle effettive esigenze delle persone, senza perdere di vista i continui cambiamenti.

Abbandonando, soprattutto, modelli di prevenzione obsoleti, utilizzando un linguaggio più semplice ed efficace, chiaro e diretto; usando la tecnologia che si ha a disposizione senza però delegare ad essa la totale responsabilità della prevenzione. Pensiamo a quello che succederà tra 10 anni, l'evoluzione dei social media dell'internet of things e chissà che altro.

Forse ci immaginiamo un futuro dove potremmo controllare tutto con un semplice gesto della mano o con il semplice sguardo, ma avremo veramente il controllo, o saremo di fronte ad un paradosso del controllo?

Quanto e quando saremo pronti a controllare nuovi rischi se non ne saremo consapevoli? Dipende solo da tutti noi.

*"C'era una volta..."
"Un re!" diranno subito i miei piccoli lettori.
"No, ragazzi, avete sbagliato.
C'era una volta un pezzo di legno.
Non era un legno di lusso,
ma un semplice pezzo da catasta..."*

(Carlo Collodi "Pinocchio")

A.I.Tech, da uno spin-off universitario un'eccellenza italiana nell'analisi video

a colloquio con Alessia Saggese, Account Manager @A.I. Tech - Assistant Professor @University of Salerno a cura di Raffaello Juvara

A.I.Tech nasce come spin-off dell'Università di Salerno per la divulgazione sul mercato delle ricerche su Intelligenza Artificiale e Visione Artificiale. Quali sono le soluzioni più importanti che avete sviluppato finora?

Soluzioni di analisi video avanzate, sia da un punto di vista algoritmico che tecnologico: 15 differenti applicazioni che coprono mercati verticali, dalla videosorveglianza intelligente alla sicurezza bancaria, dal retail al digital signage, dalle smart cities fino al monitoraggio del traffico. Undici di tali applicazioni capaci di funzionare direttamente a bordo di particolari tipologie di camere capaci di ospitare software di terze parti. Una soluzione integrata per l'analisi video hardware e software, il nostro **AI-Appliance**, capace di rendere intelligente un qualsiasi impianto, sia esso IP o analogico. Insomma, una suite di prodotti e soluzioni capaci di rispondere alle esigenze di impianti di tutte le dimensioni e di soddisfare tutte le tipologie di clienti.

Potremmo dire che queste sono le soluzioni più importanti che abbiamo sviluppato fino ad ora. Ma forse, sarebbe riduttivo ridurre in numeri la potenza che oggi ha in casa A.I. Tech. Perché al di là dei prodotti già a listino, la soluzione più importante è probabilmente una piattaforma software proprietaria di A.I. Tech, basata sui più potenti e avanzati algoritmi di visione artificiale e intelligenza artificiale presenti nella letteratura scientifica, che consente di mettere in piedi un nuovo prodotto di analisi video nel giro di una settimana. 15 sono le applicazioni già disponibili a listino, ma tre sono le nuove applicazioni su cui sta lavorando A.I. Tech e che rilascerà nelle prossime settimane. Perché a noi non piace fermarci e siamo sempre proiettati verso il futuro.

Tutto ciò è reso possibile grazie a quella che è la vera arma vincente di A.I. Tech: il suo team, e la sua competenza algoritmica, tecnologica e ingegneristica, maturata ed



evolutesi negli anni. Un team giovane e dinamico, ma diretto da una guida saggia ed esperta, che ha deciso di dire la sua nel panorama dell'analisi video nazionale e internazionale. Siamo convinti del fatto che la caratteristica di essere nati come uno spin-off dell'Università di Salerno e di avere nel proprio team docenti afferenti a quello che è stato proclamato recentemente il migliore dipartimento di Ingegneria Informatica a livello italiano (sia pure a parità con altri due dipartimenti italiani, di Padova e Brescia) consente di avere sicuramente una marcia in più rispetto ad altre aziende che devono rivolgersi all'esterno, ad università o a centri di ricerca, per avviare lo sviluppo di nuovi prodotti. Quella marcia in più che ci rende capaci di regalare al mercato la visione del futuro. Oggi.

Quali sono i principali ambiti applicativi per le vostre soluzioni?

I prodotti di A.I. Tech si collocano su mercati trasversali. I retailer sono entusiasti dalla possibilità di trasformare le telecamere in sensori intelligenti, capaci di estrarre informazioni relative alla tipologia di cliente che affolla l'area di vendita, oltre che al numero di clienti. D'altra parte, se non conosco la mia attività di vendita, non posso gestirla e quindi non posso migliorarla. Ma conoscere il tipo di cliente in tempo reale può allo stesso

tempo consentire ai marketing manager di massimizzare l'efficacia delle campagne pubblicitarie, ad esempio attraverso la personalizzazione dei contenuti proiettati su un monitor: una macchinetta per un bambino all'interno di un negozio di giocattoli, una casa delle bambole per una bambina. La video analisi di A.I. Tech non è solo retail. Tutti coloro che desiderano mettere in sicurezza la propria attività hanno bisogno, infatti, di uno strumento automatico capace di identificare eventi di interesse: le cadute di persone anziane negli ospedali; l'intrusione perimetrale o l'accesso ad aree riservate è all'ordine del giorno per gli addetti della sicurezza, dalle abitazioni fino alle grandi aziende; gli aeroporti o le stazioni hanno l'esigenza di rilevare la presenza di bagagli abbandonati; le banche desiderano invece rilevare i furti nei pressi di uno sportello bancomat, piuttosto che la presenza di un soggetto con il passamontagna che tenta di accedere all'interno della banca.

Insomma, questo e molto altro è il mondo a cui si rivolge A.I. Tech.

La vostra porta di accesso naturale al settore della sicurezza è l'analisi delle immagini. Quali soluzioni specifiche proponete per questo ambito applicativo?

AI-Security è la nostra punta di diamante per il settore sicurezza. Un bundle di prodotti destinato a rispondere a tutte le esigenze di sicurezza, dalle piccole abitazioni private fino ad aeroporti e metropolitane. AI-Security include infatti le funzionalità di anti-intrusione, con il rilevamento di eventi di attraversamento di una o più linee virtuali consecutive o l'ingresso in una area sterile (**AI-Intrusion** e **AI-IntrusionPro**); il rilevamento del vagabondaggio (**AI-Loitering**) e il rilevamento di oggetti abbandonati o rimossi (**AI-Lost**).

Ma il portfolio prodotti di A.I. Tech include anche soluzioni specifiche per il mondo bancario e per il mondo ospedaliero.

AI-Spill, uno degli ultimi prodotti rilasciati, rileva la caduta di persone, ad esempio di anziani o di persone in difficoltà all'interno di strutture sanitarie e ospedaliere.

AI-ATM e **AI-Panic** sono invece le soluzioni per l'ambito bancario. Quali sono le anomalie che un istituto bancario desidera rilevare? La permanenza di una persona davanti allo sportello bancomat, piuttosto che la presenza di un numero di persone troppo elevate di fronte a tale sportello. O, ancora, la fuga di una persona che ha appena effettuato uno scippo ad una persona che stava effettuando il prelievo, oppure che ha appena danneggiato e derubato il bancomat stesso, atto identificabile da repentine variazioni di velocità nel suo movimento. Questi sono gli eventi che rilevano



AI-ATM e AI-Panic, per fornire supporto agli addetti del controllo degli istituti bancari.

Quali altre prestazioni di business intelligence possono venire offerte agli utilizzatori finali?

Grazie alla soluzione di A.I. Tech, gli utilizzatori avranno la possibilità di conoscere tutto ciò che accade all'interno della propria attività di vendita:

- valutazione dell'efficienza delle campagne di marketing attraverso l'analisi di flussi dei clienti in ingresso alla propria area di vendita;
- conversion rate, attraverso l'incrocio dei dati sul flusso dei clienti in ingresso nella propria area di vendita e sull'analisi degli scontrini emessi;
- confronti sull'affluenza tra differenti negozi della stessa catena oppure tra differenti stand in uno stesso polo fieristico;
- identificazione degli espositori o dei corridoi più affollati in un punto vendita;
- classifica degli espositori (o degli stand) di maggiore interesse per gli utenti;
- ottimizzazione dei turni del personale attraverso la valutazione del numero di persone in coda alla cassa;
- identificazione degli espositori o dei corridoi più attrattivi per i clienti;
- identificazione delle aree poco sfruttate all'interno del punto vendita, finalizzato al miglioramento del posizionamento degli espositori o dei prodotti negli espositori;



- personalizzazione delle campagne di vendita attraverso l'analisi della clientela del punto vendita;
- valutazione dell'interesse di una specifica porzione di clientela attraverso l'analisi del tempo di permanenza di fronte ad uno scaffale.

Questi sono solo alcuni degli utilizzi dei prodotti di A.I. Tech destinati al mondo del retail: il bundle **AI-Retail**, con i suoi moduli **AI-People**, **AI-Occupancy**, **AI-Heat**, **AI-Crowd** e **AI-Overcrowd** che possono essere acquistati singolarmente o nelle differenti possibili combinazioni; e **AI-Bio**, il nostro pupillo di analisi video del mondo retail, che effettua la stima di sesso, fascia d'età e tempo di permanenza. Il tutto completato con la nostra dashboard **AI-Dash**, un cruscotto interattivo a cui l'utilizzatore può accedere tramite web browser o con una app per dispositivi mobile e che può essere installata direttamente a bordo camera o su un server esterno, per la gestione dei dati di conteggio relativi a più telecamere, poste anche eventualmente in siti o in città differenti. Insomma, una soluzione scalabile che può essere utilizzata dai piccoli negozianti piuttosto che dalle grandi catene di negozi.

Qual'è la vostra strategia di distribuzione? Quali sono i vostri partner di canale per raggiungere i vostri clienti integratori?

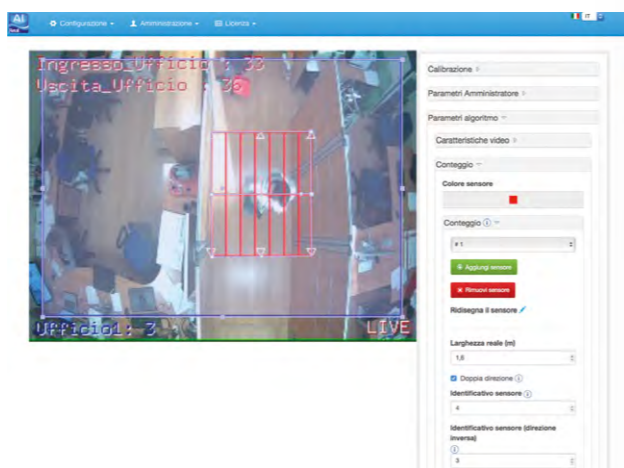
Abbiamo una politica di canale che prevede una distribuzione selezionata, certificata e a valore aggiunto.

Oggi operiamo con i maggiori distributori del mercato della Sicurezza e dell'Information Technologies, oltre ad alcune partnership sul territorio che ci garantiscono la capillarità necessaria per coprire il mercato italiano.

Stiamo lavorando anche per estendere la rete di distribuzione in altri paesi europei.

Dal punto di vista dei vendor di telecamere, operiamo in partnership con i maggiori costruttori che offrono prodotti con tecnologia Open Platform, su cui poter installare i nostri plug-in: Axis, Hikvision e Hanwha Techwin.

La nostra strategia è quella di realizzare applicativi SW in grado di sfruttare al meglio le caratteristiche HW di ogni telecamera. Un esempio concreto è il recente aggiornamento di tutti i nostri prodotti che li ha resi compatibili con le nuove e performanti telecamere di Hanwha Techwin della serie Wisenet X, le più recenti ed innovative tra queste tipologie di telecamere Open Platform.



Possiamo inoltre contare su una ampia compatibilità con Milestone e Artec, per garantire quindi una completa interoperabilità su tutte le componenti di un sistema di videosorveglianza completo.

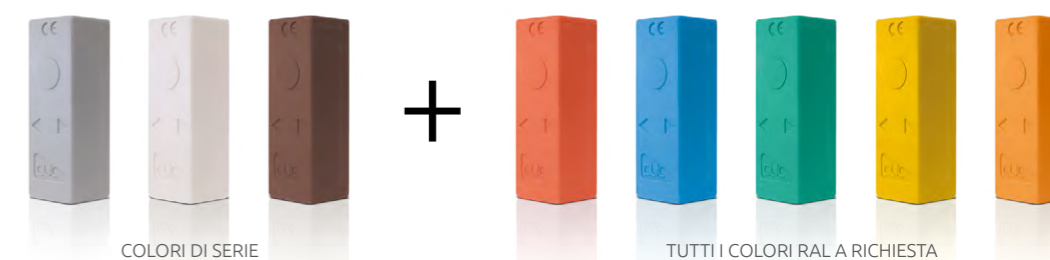
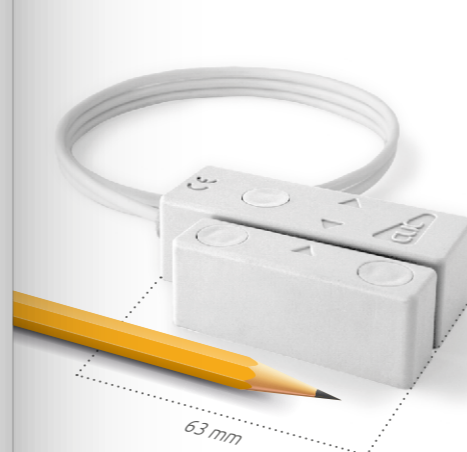
Ed è proprio grazie alla collaborazione con i suoi distributori e con i suoi partner, che A.I. Tech non propone prodotti, ma soluzioni, quelle che fanno la differenza rispetto ai più tradizionali sistemi di video sorveglianza e che rendono intelligenti (o molto spesso ancora ancora più intelligenti di quanto già non lo siano) le tradizionali telecamere di sorveglianza, nonché i tradizionali sistemi VMS.



CONTATTI: A.I.TECH
Tel. +39 089 968185
www.aitech.vision



Più colore, stessa robustezza.



Nuovi contatti CLH-300
Sicuri come gli altri Grado 3,
coloratissimi come nessuno.

I contatti della serie CLH-300 offrono la sicurezza della tecnologia Magnaspere in un robusto involucro in tecnopolimero rinforzato con fibra di vetro. Disponibili nei colori standard grigio, marrone e bianco si possono realizzare in tutti i colori RAL* (a richiesta). Pensati come sempre per gli installatori più esigenti. [Seguitemi su www.tsec.it](http://www.tsec.it)

*Con ordini superiori a 100 pz



Acqua&Sapone sceglie InVue per la protezione dei tablet

a cura della Redazione

L'esigenza

La storia di **Acqua&Sapone** risale al 1992, esattamente 25 anni fa, quando 9 imprenditori del settore retail si riuniscono con la finalità di fondare il consorzio **Cedas**, il cui obiettivo era di sviluppare negozi specializzati nel settore della cosmetica e della pulizia su tutto il territorio nazionale, promuovendo la diffusione, la razionalizzazione e la commercializzazione dei prodotti trattati dalle imprese dei soci.

Cesar srl, tra le più importanti aziende del network Acqua&Sapone, negli ultimi anni ha adottato strategie di ottimizzazione della gestione dei punti vendita e di orientamento al cliente.

L'obiettivo principale di questa ristrutturazione era offrire al cliente una migliore shopping experience e, contemporaneamente, agevolare il personale nella fase di vendita. Per questi motivi, Acqua&Sapone ha scelto di posizionare dei tablet all'interno dei punti vendita, nello specifico nel reparto profumeria.

Da qui, è nata l'esigenza di Acqua&Sapone di proteggere i tablet installati da furti e abusi.

La soluzione

Acqua&Sapone collabora da tempo con Omnisint per l'installazione dei sistemi di sicurezza **EAS Nedap** e Cesar srl ha scelto di rinnovare la partnership tecnologica del gruppo con i sistemi **InVue CT100**.

Il sistema CT100 è la soluzione perfetta per i retailer che vogliono aumentare le vendite tramite l'utilizzo di smart devices e in tutta sicurezza.

CT100 è un sistema di alta protezione a libero tocco, che consente di lasciare il tablet incustodito nel punto vendita a disposizione degli addetti o dei clienti. La soluzione è composta da una scocca in policarbonato, che protegge il dispositivo da furti e abusi, sviluppata per resistere ad oltre 150 kg di forza di tiro.

Nella base in metallo del CT100 è integrato il sistema di allarme e, quando il dispositivo è agganciato, funge anche da alimentatore di ricarica.

Il sistema supporta diversi modelli di tablet e Cesar ha scelto di utilizzare **Samsung Galaxy Tab A**.



CT100 è una soluzione che offre totale mobilità. Il tablet può essere utilizzato dall'addetto alla vendita anche scollegato dalla base, con la possibilità di spostarlo in tutto il negozio.

È intuitivo e facile da utilizzare. La rimozione dalla base avviene grazie alla CT Key, una chiavetta IR che comunica con il CT100 attraverso un sistema di trasmissione dati a infrarossi, impossibile da duplicare.

Per riagganciare il dispositivo, basta incastrare il tablet sulla base premendo leggermente.

CT100 include una cinghia ergonomica per poter utilizzare il tablet con maggiore sicurezza e minore affaticamento, anche quando il tablet è scollegato dalla base.

I vantaggi

Sono sempre più i rivenditori che scelgono di migliorare la shopping experience attraverso l'utilizzo di tablet e smartphone. Questa nuova tendenza è giustificata dalla necessità dei clienti di operare un acquisto più consapevole rispetto al passato. Infatti, Acqua&Sapone ha scelto di dotare gli addetti alla vendita di tablet per consultare in tempo reale schede tecniche degli articoli, piuttosto che controllare giacenze e disponibilità dei prodotti di interesse o prenotare articoli momentaneamente non disponibili. Il roll-out su 250 punti vendita è iniziato a fine del 2016 con l'installazione delle basi in metallo dei CT100 in tutti i negozi e sarà completato entro Giugno 2017 con la predisposizione delle scocche e dei tablet.



Mario Barbarossa, Amministratore Delegato di Cesar srl, afferma: "Dotare i punti vendita di tablet da poter spostare nel negozio, come strumento di supporto al PC fisso del Box Ufficio, era diventato necessario per consentire al personale di accedere a informazioni più complete sui prodotti e consultare i siti e le app dei brand". I motivi principali che hanno spinto Cesar srl a utilizzare il supporto CT100 di InVue sono legati al fattore sicurezza, ma ne ha giovato anche il design dei punti vendita. Infatti, CT100 si contraddistingue per le linee semplici e pulite che si integrano perfettamente all'estetica del negozio, inoltre consente di avere il tablet sempre carico senza dover mettere in mostra cavi di ricarica e prese di corrente.

Questi sono solo alcuni degli utilizzi attuali della tecnologia, ma Mario Barbarossa spiega che, in futuro, le funzionalità dei tablet nei punti vendita saranno ampliate: "Attualmente i tablet sono un strumento mobile di supporto alla vendita principalmente per il personale, ma non escludiamo che verranno messi a disposizione anche della clientela. Anche per questo motivo, è stato scelto CT100 di InVue che consente una rotazione del tablet a 180°. Ad esempio, in futuro i clienti potranno controllare in autonomia il collocamento degli articoli a scaffale, senza dover perdere tempo nella ricerca visiva, oppure potranno compilare questionari di soddisfazione o entrare nel proprio profilo del nostro programma fedeltà consultando i punti raccolti e gestire coupon elettronici".

Informazioni su Acqua&Sapone e Cesar srl

Presente sul mercato dal 1992, Acqua & Sapone oggi è la più grande catena della bellezza e dell'igiene. Con una rete di 700 negozi distribuiti su tutto il territorio nazionale grazie alla specializzazione e alla profonda conoscenza del settore, Acqua & Sapone è in costante crescita e in continuo rinnovamento. Sempre all'avanguardia, propone la più grande varietà di prodotti, competenza e convenienza in un ambiente nuovo, moderno ed accogliente. Cesar srl è una delle aziende del network più importanti, fondata dai fratelli Barbarossa, con sede legale in Città Sant'Angelo (PE).

Informazioni su Omnisint

Omnisint, fondata nel 2001 da un team di esperti del settore, opera sul mercato con il brand Nedap Italy Retail ed è partner affiliato esclusivo di Nedap Retail, SoluM (Samsung ElectroMechanics ESL) e InVue. Specializzata nell'implementazione di soluzioni tecnologiche altamente innovative per il mercato retail, è leader nel mercato italiano con oltre 30.000 impianti installati e telegestiti in tutto il paese. Omnisint è una realtà in continua crescita, tra i clienti consolidati vi sono i maggiori brand e retailer internazionali e può vantare la più alta quota di mercato in termini di nuovi sistemi installati nel settore GDO. Per garantire sia alle grandi catene che ai piccoli negozi un servizio ottimale, Omnisint può contare su una vasta rete di partner nazionali ed internazionali, in grado di vendere, installare e gestire soluzioni di sicurezza altamente tecnologiche.



CONTATTI - OMNISINT
Tel. +39 02 2670 8493
elena.birtolo@nedapretail.it
www.omnisint.it

Le soluzioni per un nuovo approccio alla sicurezza del Punto Vendita nel mondo del Retail

a cura della Redazione

Oggi la videosorveglianza del punto vendita nel Retail non è più un fattore che interessa esclusivamente la sicurezza delle merci, degli addetti e dei clienti stessi all'interno dello store, ma rappresenta uno strumento in grado di supportare i gestori delle attività nel raggiungere i propri obiettivi commerciali: dal favorire la crescita dei profitti generati fino a ridurre o prevenire le perdite, passando per il miglioramento della customer experience, un aspetto sempre più decisivo nel business attuale.

Considerando che, secondo il *Global Retail Theft Barometer 2014-2015*, le "differenze inventariali" nel Retail ammontano a livello mondiale a circa 123 miliardi di Dollari (1,23% delle vendite totali) e che la maggior parte di queste sono causate da furti, diventa dunque necessario adottare un nuovo approccio di tipo olistico, combinando i diversi aspetti della gestione dello store per garantire la sicurezza del punto vendita a tutti i livelli e, al tempo stesso, generare maggiori ricavi, massimizzare l'efficacia delle strategie di vendita e accrescere la reputazione dell'attività nei confronti dei clienti nell'ottica di una gestione dinamica e collaborativa del business.

Axis Communications, leader mondiale nel video di rete, ha sviluppato nuove soluzioni per contribuire all'ottimizzazione dell'attività e alla prevenzione delle perdite nel punto vendita a 360 gradi. Si tratta di soluzioni end-to-end complete e integrate, che utilizzano piattaforme basate su protocolli standard e sono, quindi, facili da implementare e da adattare a qualsiasi esigenza di sicurezza. Forniscono numerose funzionalità, tra cui la comunicazione ai clienti, la protezione degli ingressi e delle



uscite del punto vendita, la gestione della consegna delle merci all'interno del negozio e l'utilizzo dell'audio come deterrente per i potenziali furti che sono una minaccia all'ordine del giorno per ogni retailer.

In questo senso, i dati forniti dalle telecamere di rete e dai software di video analitica giocano un ruolo fondamentale sotto diversi punti di vista. Le immagini nitide ad alta risoluzione possono rivelarsi estremamente utili a ridurre al minimo le perdite, e aiutare nella gestione interna e nel miglioramento complessivo del servizio, grazie alla raccolta di informazioni relative al marketing e al merchandising attraverso l'analisi del comportamento dei clienti.

Nello specifico, la **suite AXIS Store Optimization** è la soluzione per l'ottimizzazione dei punti vendita, in cui le telecamere di rete e i dispositivi audio Axis, abbinati a un software per informazioni e analisi commerciali, offrono un sistema estremamente preciso di conteggio persone,

rilevamento età e genere, calcolo dell'occupazione del negozio e monitoraggio code e raccolgono le informazioni in report realizzati su misura per il cliente e sempre disponibili da PC e dispositivi mobili.

La **suite AXIS Loss Prevention** è invece la soluzione dedicata alla prevenzione delle perdite, in cui le telecamere di rete, i controller di accesso e le video door station Axis lavorano in sinergia con un software analitico per segnalare problemi in tempo reale e consentire un intervento immediato.

Con queste due nuove soluzioni complete e integrate di Axis Communications i retailer potranno così contare su strumenti tecnologici intelligenti e analitiche video in grado di gestire e far rendere al meglio la propria attività



in estrema sicurezza, potendosi concentrare unicamente sul proprio lavoro e mantenendo un vantaggio competitivo che può dimostrarsi davvero decisivo in un ambiente Retail sempre più competitivo.



AXIS
COMMUNICATIONS

AXIS COMMUNICATIONS
Tel. +39 011 8198817
www.axis.com

I tornelli Gunnebo, un'eccellenza italiana adottata dalla Svezia

a colloquio con Mauro Bonetto, Entrance Control Business Area Manager per Gunnebo Italia a cura della Redazione

I tornelli fabbricati nello stabilimento Gunnebo di Lavis vengono commercializzati in tutto il mondo unendo la qualità del prodotto italiano con l'immagine svedese. Com'è formata la struttura produttiva di Lavis che produce i tornelli per tutto il Gruppo? Qual è la sua storia?

Lo stabilimento per i prodotti dell'Entrance Control di Lavis (TN) risulta essere attualmente un'eccellenza nell'ambito degli stabilimenti produttivi del Gruppo Gunnebo.

La costruzione dei prodotti per il controllo accessi è iniziata in Trentino quasi cinquanta anni fa. Nel 1969 è nata infatti l'azienda ITALDIS a Trento, che distribuiva in Italia prodotti per il controllo degli accessi nel mondo Retail. Nel 1975 è iniziata una produzione propria di questi articoli per il mercato Italiano.

I prodotti - girelli, portelli meccanici o motorizzati e tamponamenti - servivano per direzionare gli utenti di un negozio a compiere un percorso pre-determinato, senza poter tornare sui propri passi.

Nel 1979 è stato costruito il primo tornello di fabbricazione italiana, quando ancora pochissimi in Italia conoscevano il significato della parola "tornello", inteso come dispositivo che risponde all'esigenza di chi vuole che all'interno di un sito transitino solamente le persone autorizzate.

Oggi lo stabilimento di 4300 mq (di cui 1500 dedicati ad uffici) occupa 78 persone e produce circa 4500 varchi all'anno, ovvero tornelli, varchi motorizzati e tornelli a tutta altezza, dei quali più del 90% viene esportato in tutto il mondo.

Grazie al know how acquisito in decenni di specializzazione, il Gruppo Gunnebo ha deciso di potenziare l'ufficio tecnico di Trento.

La commercializzazione di questi prodotti viene fatta



attraverso le Sales Company Gunnebo presenti nei vari paesi. In Italia la Sales Company è la GUNNEBO ITALIA SpA.

Quali sono i principali mercati in Italia per le vostre soluzioni di controllo fisico degli accessi?

Il reparto R&D di Entrance Control Gunnebo è molto dinamico nella ricerca di nuove soluzioni e di personalizzazioni che rispondono alle richieste di mercato.

Uno dei mercati principali è il **Trasporto Pubblico**. Operando in tutto il mondo, si devono affrontare caratteristiche ambientali e culturali diverse. Ad esempio, un varco adatto a Seul non può essere uguale ad uno installato all'aperto a Stoccolma ed un varco per la metropolitana di Honk Kong, con tutti gli utenti composti ed educatamente in fila, non può essere uguale a un tornello in certe metropolitane del Sud Europa, dove il "salto del tornello" sta diventando una disciplina sportiva...

Per ogni realtà, viene realizzato o personalizzato un



prodotto specifico che tiene conto di molteplici fattori e delle richieste del cliente. Ad esempio, negli **Aeroporti** c'è una standardizzazione maggiore sia per quanto riguarda le caratteristiche comportamentali del pubblico che quelle climatiche, dal momento che tutti ambienti sono climatizzati. In generale, in tutti gli aeroporti lo standard di sicurezza è molto elevato, motivo per cui le caratteristiche base dei prodotti sono simili. Per creare maggior valore aggiunto, vengono sviluppati varchi diversi a seconda dello specifico servizio che devono svolgere. I varchi di **Presecurity** permettono il transito solo agli utenti muniti di boarding pass; i varchi **Immigration Gate** controllano, attraverso dati biometrici e passaporto elettronico, che la persona in transito sia quella riportata sul boarding pass; i varchi **Boarding-Gate (BoardSec)** controllano l'accesso ai gate; infine, i varchi antiriflusso PasSec obbligano gli utenti a transitare in un senso specifico impedendo l'ingresso in una zona protetta.

Per il **Retail** abbiamo una serie di prodotti denominati **POS (Point Of Sale)** che comprendono girelli portelli meccanici, portelli motorizzati e transennature, per indirizzare gli utenti a compiere un determinato percorso. Le persone entrano dall'ingresso e devono uscire esclusivamente dalla zona casse.

Quali sono le diverse prestazioni dei tornelli Gunnebo, in relazione al loro impiego?

Il mercato più ampio è formato dalle aziende, fabbriche, istituti di credito e assicurazioni che vogliono effettuare il controllo degli utenti in transito, previo riconoscimento. Questo sistema soddisfa due obiettivi: il primo è di Security, consentendo il transito solo a chi è autorizzato; il secondo è di Safety, potendo determinare in ogni momento quante persone si trovano all'interno dell'area protetta, un dato

necessario ai fini della sicurezza sul lavoro.

Per questi utilizzi, proponiamo sei famiglie di prodotti, che si differenziano in base ai principi di funzionamento, alle dimensioni ed ai livelli di sicurezza, ognuna con diverse personalizzazioni per i diversi contesti applicativi.

Fin dagli anni '80, avevamo notato la necessità di verificare l'effettivo transito attraverso il varco da parte degli utenti. Succedeva - e succede anche oggi, come dimostrano i vari episodi di "furbetti del cartellino" - che degli impiegati usavano il badge per richiedere manualmente l'accesso, facevano ruotare il tripode del tornello e tornavano a casa. Per risolvere questo problema, siamo stati i primi ad introdurre l'**Improper Transit Control (ITC - kit)**, un dispositivo che monitora l'effettivo transito dell'utente e segnala l'eventuale anomalia al sistema di rilevamento delle presenze. Oggi questo dispositivo può essere applicato o è già presente in tutte le sei famiglie di varchi.

Altro mercato interessante è quello da noi indicato come **Leisure** e si riferisce in particolare a palestre, piscine, saune, parchi divertimento eccetera. In questi ambiti, l'obiettivo non è tanto il controllo dell'effettivo transito dell'utente quanto che lo stesso non tenti di entrare in modo fraudolento, scavalcando il varco. Per questo, già negli anni '90 avevamo realizzato un tornello a tripode in grado di rilevare sia i tentativi di transito sotto o sopra il braccio del tripode, sia gli scavalcamenti del cassonetto del tornello.

Parliamo dell'estetica dei tornelli, che talvolta devono venire installati in contesti con particolari esigenze, ad esempio musei, luoghi monumentali o locali di alta rappresentanza.

Per quanto funzionale possa essere, il tornello è sempre una presenza impattante a livello estetico. In passato, ci

siamo più volte confrontati con architetti e arredatori che non vedevano di buon occhio dover installare varchi nel sito da loro disegnato. A questo proposito, negli ultimi anni abbiamo realizzato una serie di varchi con un design molto accattivante, che ha incontrato il loro favore.

Abbiamo realizzato un sito specifico (www.speedstile.com), dove il cliente/arredatore trova, oltre alle schede tecniche e specifiche del prodotto, anche tutte le personalizzazioni che si possono applicare al varco: colori, lunghezze e larghezze speciali, top modificati. Inoltre, sempre nello stesso sito, si trova un'applicazione, con un video tutorial che spiega come usarla, per configurare da soli il proprio dispositivo e avere così un'idea del varco personalizzato.

Per poter aiutare maggiormente gli arredatori, è stata creata una APP ("GUNNEBO", scaricabile gratuitamente da APPSTORE) da installare su IPAD o Tablet Window, che permette di inserire in una fotografia del proprio sito il varco scelto, per avere un'idea ancora più precisa dell'impatto che avrà il sito corredato con quel varco.

Ci può descrivere la struttura e le attività della Business Area che commercializza i tornelli in Italia?

Nonostante il quartier generale di Gunnebo Italia sia a Vimodrone, gli uffici della Business Area Entrance Control sono a Lavis nello stabilimento Gunnebo Entrance Control SpA. Avendo la possibilità di gestire direttamente i rapporti con l'ufficio tecnico del Gruppo e potendo seguire le varie



fasi di produzione e di personalizzazione del prodotto, possiamo essere più reattivi alle richieste dei clienti. Hanno sede a Lavis l'ufficio tecnico, il customer service e il marketing. Per poter essere più vicini al cliente, la forza vendita formata da tre key account, opera sul territorio tra Milano e Roma. Ognuno segue i clienti direzionali che hanno il quartier generale nella zona in cui operano. Tutti i collaboratori hanno un'esperienza più che decennale nel campo dell'Entrance Control, conoscono i clienti, i mercati, le tendenze e i prodotti, anche per quanto mi riguarda. L'esperienza acquisita in questi anni sia in campo tecnico che commerciale mi permette di coprire la carica di Business Line Manager e di Product Line Manager.



CONTATTI: GUNNEBO ITALIA SPA
Tel. +39 02 26710410
www.gunnebo.it

riscogroup.it



Smart Home

La Soluzione completa e professionale connessa al Cloud per una casa intelligente.



Sicurezza integrata con la Video Verifica per il massimo della tua tranquillità

Fai la scelta intelligente con la soluzione connessa al Cloud di RISCO Group:

- Un Sistema di sicurezza professionale che comprende anche la Video Verifica
- Gestione Energetica per il controllo intelligente della temperatura
- Accessi Smart alle porte di ingresso e a quelle del garage
- Controllo tapparelle, luci ed elettrodomestici

Tutto gestito da una singola ed intuitiva App per Smartphone!



Guarda ora il video

RISCO Group S.R.L | Via Robecco, 91 – Cinisello Balsamo (MI)



✓ Registrati al Programma Stars
✓ Scansiona i Prodotti ✓ Richiedi i premi

Scarica HandyApp Ora



Concluso Key to the Future, il roadshow Dahua 2017

a cura della Redazione

Con la data di Bologna del 19 Maggio si è concluso il roadshow **Dahua Key to the Future**: un mese di tour per tutta l'Italia per incontrare i maggiori protagonisti del mondo della sicurezza.

Abbiamo incontrato migliaia di installatori, system integrator, distributori partner attraverso tutta l'Italia.

Il numero delle adesioni è stato molto importante, circa 300 presenze registrate in ogni tappa, nonostante alcune difficoltà "logistiche" come lo sciopero dei mezzi nella tappa di Roma.

Abbiamo trovato una grande accoglienza al nostro lavoro, un riscontro molto positivo per la nostra attività commerciale.

Sono stati anticipati molti temi che verranno presentati durante la fiera **Sicurezza**, importantissimo il lancio ufficiale della tecnologia **4K HDCVI**, che sarà disponibile dal mese di giugno.

Di eventi di questo tipo nel mercato se ne vedono molti: noi crediamo di essere solo un po' diversi perché, oltre ad essere un primario player nel mondo della sicurezza, abbiamo persone che compongono il nostro team che trasmettono una grande passione per quello che fanno.

La nostra "italianità" ci consente di vivere il brand che rappresentiamo con una forte componente di entusiasmo ed emozione, che riusciamo a trasmettere alle persone che ci vengono ad ascoltare.

Dahua rappresenta indubbiamente una soluzione al top ma crediamo che l'eco che riusciamo a dare siano le nostre emozioni, le nostre battute durante le presentazioni, il nostro modo di vivere il rapporto con le persone.

Vogliamo ringraziare davvero tutti gli amici che ci sono venuti a trovare, quelli che hanno sfidato il traffico impazzito di Roma, quelli che hanno preso un aereo e un treno, tutti quelli che ci hanno dimostrato partecipazione e calore. Perché il business senza emozione, resta solamente vuoto...



CONTATTI: DAHUA ITALY
sales.italy@global.dahuatech.com
www.dahuasecurity.com/it

DIAS presenta il sistema ESIM384 di ELDES

a cura della Redazione

DIAS presenta la nuova **Centrale ESIM384** della linea **ELDES**, comprendente una gamma completa di prodotti capaci di coniugare massima affidabilità, funzionalità avanzate (quali la parte radio completamente bidirezionale e la gestione tramite app) e un rapporto qualità-prezzo di assoluto interesse. **ESIM384** rappresenta un sistema di allarme intelligente, flessibile ed ibrido, in grado di soddisfare le esigenze di sicurezza di varie fasce di utenti, rivelandosi particolarmente adatta sia in ambito residenziale sia in ambito commerciale. La centrale a microprocessore, con 8 zone cablate a bordo (16 con la funzione di duplicazione zone), è espandibile fino a 80 zone, di cui 32 dispositivi senza fili, ed offre inoltre la possibilità di suddividere l'impianto in 4 aree indipendenti. La centrale è dotata di un modulo GSM/GPRS integrato, con fino a 5 metodi di comunicazione di riserva con gli apparati degli istituti di vigilanza, chiamate vocali e sms fino a 10 numeri telefonici con messaggio vocale registrabile.

CARATTERISTICHE:

- Possibilità inserimento perimetrale e totale per singola area
- Sistema senza fili bidirezionale
- Fino a 17 messaggi vocali registrabili
- Installazione e programmazione veloce e semplice
- Firmware aggiornabile
- Programmazione remota tramite canale GPRS
- Gestione tramite SMS o chiamata
- Compatibile con App Eldes Cloud per iOS e Android
- Compatibile con scheda Ethernet ELAN3-ALARM

In linea con le maggiori esigenze degli utenti, la centrale ESIM384 permette di integrare nel sistema di sicurezza interessanti funzioni di domotica. Il dispositivo **EWM1** permette infatti di accendere/spegnere e monitorare - con programmazione oraria, o su comando remoto inviato da messaggio SMS tramite tastiera - qualsiasi

apparecchio elettrico a 230Vc.a, come il riscaldamento elettrico, elettrodomestici, luci, aria condizionata, impianti di irrigazione e di altri.

Una funzione esclusiva offerta dal sistema ESIM384 è la possibilità di programmare la centrale tramite il **software ELDES Utility Tool** che permette di configurare i sistemi ELDES in qualsiasi modo si desideri, anche tramite tablet o smartphone. Inoltre, il software ELDES Utility, innovativo, provvisto di aggiornamento automatico, completamente gratuito e facile da usare, è compatibile con le principali piattaforme tecnologiche (Android, Windows, Mac OSX).

La centrale ESIM384 è compatibile con il nuovo rivelatore passivo d'infrarossi senza fili **EWP3**, che permette la protezione dei locali mediante il rilevamento di movimento. EWP3 ha una portata radio potenziata che raggiunge 3000m negli spazi aperti mentre, grazie all'utilizzo di 2 pile al litio da 3V, si allunga notevolmente la durata della batteria. Inoltre, il dispositivo è dotato di un doppio PIR, della funzione PET Immunity (immunità ai piccoli animali domestici) e di interruttori antimanomissione e antirimozione.

CARATTERISTICHE:

- Sensore di temperatura integrato
- Regolazione sensibilità PIR e abilitazione/disabilitazione LED tramite software
- Fornito con squadretta a snodo fissaggio parete

Un altro dispositivo di ultima generazione ELDES è il contatto magnetico senza fili bidirezionale per porte e finestre **EWD3**, che dispone di un sensore d'urti integrato, riconosciuto però separatamente. Il contatto magnetico **EWD3** dispone anche di un sensore temperatura e, grazie all'ingresso cablato, offre la possibilità di collegare un sensore esterno o un rivelatore di allagamento.

CARATTERISTICHE:

- 2 canali radio indipendenti
- Interruttore antimanomissione e antirimozione
- Collegamento via radio bidirezionale
- Portata radio potenziata

Ad arricchire e completare la linea ELDES la nuova tastiera senza fili **EWKB5** dotata di un touch-screen a colori da 4,3" compatibile con la centrale ESIM384.

Funzioni della tastiera EWKB5:

- Inserimento e disinserimento del sistema
- Possibilità di escludere le zone aperte e di reinserire le zone escluse
- Controllo delle uscite PGM
- Menu grafico personalizzabile e user-friendly
- Navigazione attraverso il menu tramite il touch screen
- Istruzioni audio vocali multilingue
- Luminosità livello di volume regolabili
- Alimentata da batterie o esternamente con alimentatore supplementare

Caratteristiche del menu principale:

- Tasto di inserimento delle aree: inserisce e disinserisce il sistema una volta immesso un codice e indica lo stato dell'area e la presenza di eventuali guasti.
- Tasto rapido di inserimento: inserisce le aree del sistema semplicemente premendo e tenendo premuto questo tasto, non richiede l'inserimento di alcun codice.
- Tasto di panico: attiva istantaneamente l'allarme silenzioso premendo e tenendo premuto questo pulsante (può essere nascosto nella visualizzazione in standby).
- Tasto per controllo delle uscite: attiva il menu delle uscite PGM, consentendo così di attivare o disattivare una determinata uscita PGM presenti in un elenco pre-configurato.
- Pulsante Login: consente di accedere al menu delle impostazioni una volta immesso un codice master valido.



Soluzione video integrata ELDES per la sicurezza

La centrale ESIM384 integra ora le telecamere DAHUA, permettendo la visione di un flusso video HD in diretta attraverso l'applicazione Eldes Security. Le telecamere si aggiungono in modo semplice nell'account del cliente nel Cloud di ELDES, e non sono previsti costi per questa prestazione.

Modelli DAHUA attualmente utilizzabili:

- IPC-K35AP
- IPC-HDBW1320EP-W
- IPC-HFW1320S-W

La centrale offre la possibilità di utilizzare anche l'innovativa applicazione **Eldes Cloud Security**, completamente gratuita e compatibile con iOS e Android. L'App permette inoltre il completo controllo del sistema d'allarme e la gestione di più installazioni.

Caratteristiche:

- Notifiche push
- Attivazione uscite
- Visualizzazione memorie eventi
- Navigazione semplice e veloce

CONTATTI: DIAS SRL
Tel. +39 02 38036901
www.dias.it

Nuovi NVR Wisenet Samsung per registrazioni fino a 4K

a cura della Redazione

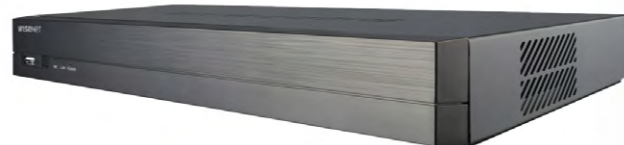
Hanwha Techwin allarga il portafoglio di proposta per soluzioni di registrazione IP con due nuove gamme di NVR della **serie Q e serie X**.

Entrambe le serie sono caratterizzate dalla possibilità di gestire streaming e registrazione in H.265 con possibilità di gestire telecamere 4K, le cui immagini possono essere visualizzate in piena risoluzione tramite l'uscita **HDMI 4K UHD**.

I nuovi NVR serie Q sono unità da quattro (**QRN-410**) o otto canali (**QRN-810**) mentre, a completamento della Serie X, sono ora disponibili i registratori da quattro (**XRN-410S**) e otto canali (**XRN-810S**) dotati di switch PoE integrato, che permette di connettere le telecamere direttamente al registratore. Questi nuovi registratori si uniscono ai già esistenti **XRN-1610/1610S, XRN-2010/2011 e XRN-3010**. Particolare attenzione è stata posta nella qualità video garantita dall'uscita monitor HDMI con risoluzione 4K. Utilizzando anche la seconda uscita video, è possibile configurare gli NVR con differenti modalità di visualizzazione: single monitor, expand o clone.

La semplice lettura di un "QR code" permette di impostare la rete in modo semplice e veloce. Includono lo streaming multi profile e sono, inoltre, progettati per garantire la continuità del servizio, anche in caso di problemi di funzionamento. Grazie alla modalità **ARB (Automatic Recovery Backup)**, è possibile recuperare registrazioni residenti sulle schede SD delle telecamere in caso di problemi di connessione di rete.

I nuovi NVR rappresentano l'ideale completamento della



gamma di telecamere **Wisenet**, tutte caratterizzate dalla possibilità di gestire l'H.265. A completare la lunga lista di funzionalità innovative integrate negli NVR della serie X, è stata inserita la possibilità di gestire il **WiseStream**, una tecnologia di compressione complementare che controlla dinamicamente la codifica dei dati, bilanciando qualità e livello di compressione in base alla quantità di movimento presente nella ripresa. Quando WiseStream viene combinata alla compressione H.265, l'efficienza delle risorse di rete può essere migliorata fino al 75% rispetto all'attuale tecnologia H.264. Una caratteristica importante, che rappresenta un notevole elemento di differenziazione delle soluzioni Wisenet Samsung rispetto alla media di mercato.

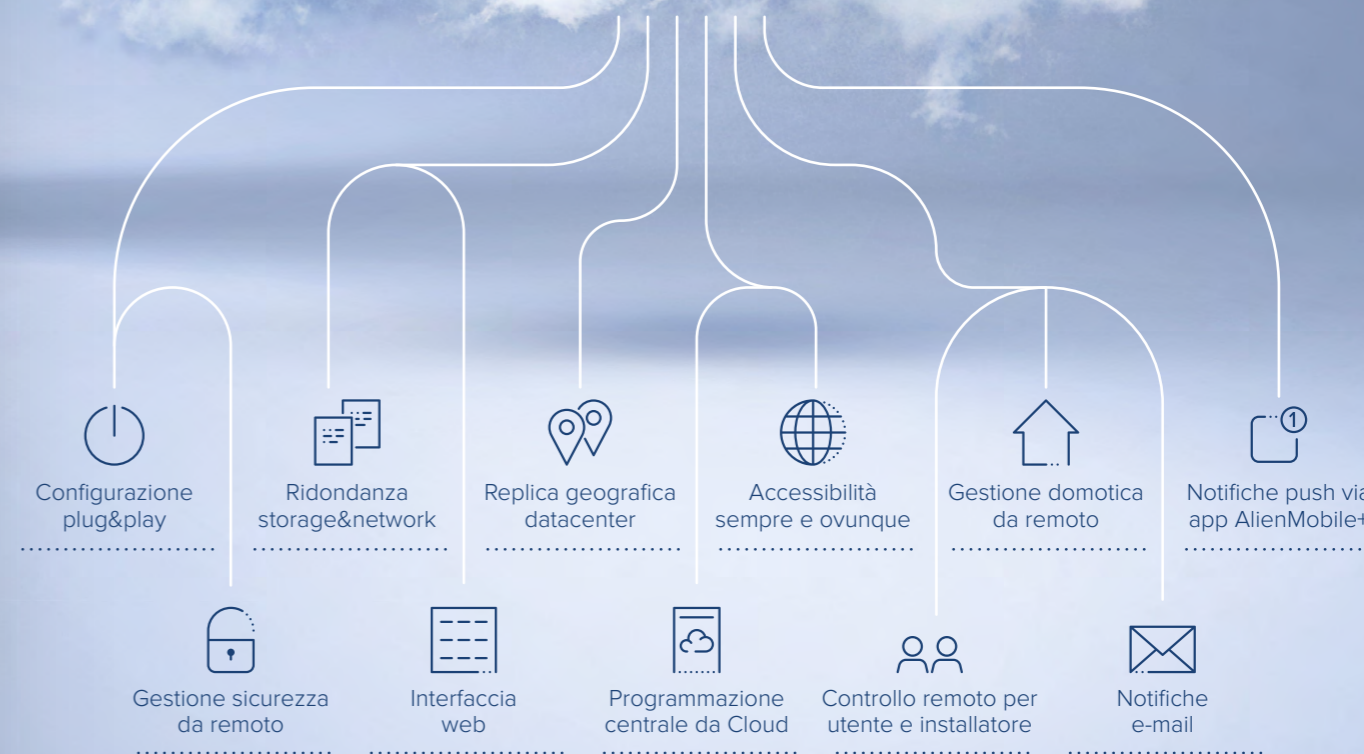
I nuovi NVR serie Q e serie X da 4 e 8 canali si affiancano ai modelli da 16, 32 e 64 canali già lanciati nel corso del 2017. Su questi ultimi modelli, **XRN-3010 e PRN-4011**, sono anche implementate funzionalità importanti per garantire la continuità del servizio e l'affidabilità dei dati. Grazie alle funzioni di **Failover N+1** e alla gestione del raid, questi NVR garantiscono il massimo livello di affidabilità nella gestione dell'archivio.


Hanwha Techwin Europe

CONTATTI: HANWHA TECHWIN EUROPE LTD
Tel. +39 02 38608228
www.hanwha-security.eu



INIM CLOUD. IL CONTROLLO CONNESSO AL FUTURO.



Servizio online per la gestione centralizzata di impianti SmartLiving.

Arriva Inim Cloud: lo spazio web per controllare a distanza i tuoi impianti SmartLiving. Da remoto, ovunque tu sia. Attraverso un browser o la app AlienMobile gestisci centrali, eventi e scenari. Programmi gli interventi di manutenzione e offri un supporto puntuale al cliente. All-in-one, Inim Cloud. Accedi al futuro su www.inimcloud.com


| inim.biz |

Premio H d'oro 2016

Categoria COMMERCIO E INDUSTRIA

a cura della Redazione



Categoria: **COMMERCIO E INDUSTRIA**

Azienda installatrice: **Barbieri Arnaldo Impianti Elettrici**

Denominazione e località dell'impianto: **MAD Cosmetics – Bagnolo Cremasco (CR)**

Impianto realizzato: *Sistema antintrusione e di videosorveglianza*

Lo scorso 11 novembre lo storico Teatro Niccolini di Firenze è stato il palcoscenico della premiazione dei vincitori e dei finalisti dell'undicesima edizione del Premio H d'oro, il concorso organizzato dalla **Fondazione Enzo Hruby** per premiare le migliori realizzazioni di sicurezza e con esse la professionalità dei più qualificati operatori del settore. La società **Barbieri Arnaldo Impianti di Bagnolo Cremasco (Cr)** è arrivata in finale nella categoria **Commercio e Industria** per il progetto dedicato alla protezione della Mad Cosmetics.

Descrizione dell'impianto

L'impianto antintrusione e di videosorveglianza è stato realizzato in quattro stabili, utilizzando quattro centrali che dialogano fra loro tramite schede di rete su un unico router, per un totale di 28 aree distinte. Tutte le centrali sono gestibili interamente dalle persone autorizzate tramite computer. Inoltre, il progetto comprende quattro gradi di protezione. L'esterno dell'edificio è protetto con barriere a micro-onda montate sui tetti e a protezione delle lunghe serie di finestre.

Per quanto riguarda l'interno, le porte e le vie di accesso sono tutte protette da sensori doppia tecnologia con antimascheramento e da contatti magnetici, mentre ogni reparto, corridoio o passaggio è protetto da sensori a infrarossi. All'esterno di ognuna di queste aree vi è un lettore di prossimità, che consente l'accesso solo a persone autorizzate. Ogni area ha il proprio alimentatore con le proprie espansioni e batterie per non sovraccaricare l'alimentatore della centrale e garantire maggior autonomia dell'impianto nel caso di mancanza rete.

Ogni centrale è stata utilizzata per gestire le seguenti automazioni:

- all'inserimento di ogni area, viene chiusa automaticamente la porta di entrata all'area sospendendo il funzionamento dei pulsanti e spegnendo le luci;
- il magnete presente sulle porte di emergenza attiva un segnalatore acustico/luminoso;

- i sensori volumetrici presenti sui cancelli aprono automaticamente il cancello elettrico in orario di lavoro;

Gli utenti principali possono gestire tutto il sistema semplicemente tramite applicazione con il proprio smartphone. Al sistema è stato implementato un impianto di videosorveglianza con motion detection.

Tipologia dei materiali utilizzati

3 centrali 100 zone – 3 schede GSM - GPRS – 3 schede di rete – 3 schede radio – 3 schede vocali – 2 tastiere LCD – 1 tastiera touch – 46 espansioni – 15 telecomandi – 9 lettori di prossimità – 20 tessere – 34 sensori PIR – 8 barriere a micro-onda – 6 sensori DT – 12 sensori DT a tenda.

Grado di difficoltà, problemi e soluzioni

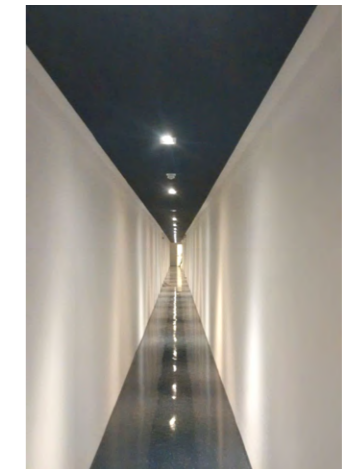
Alcune problematiche riguardavano il fatto che le centrali erano chiamate ad elaborare continuamente una notevole mole di dati, tra i quali sensori in apertura e chiusura, inserimento e disinserimento di aree e scambio dati per funzioni domotiche. Le difficoltà sono state risolte configurando le centrali in modo ottimale, cosicché non lavorino al massimo delle loro potenzialità.

Caratteristiche particolari dell'opera

L'impianto è utilizzato anche per automazioni (es: spegnimento delle luci e stop portoni automatici delle aree inserite) e soltanto quest'anno ha già sventato due tentati furti, mettendo in fuga i malintenzionati ancor prima che si avvicinassero allo stabile.

Staff e tempo impiegati per la realizzazione

L'installazione, il collegamento ed il collaudo hanno richiesto l'impiego di due persone per due mesi lavorativi.



SICUREZZA 2017, piace l'edizione negli anni dispari

a colloquio con Giuseppe Garri, responsabile Business Unit Tecnologia di Fiera Milano spa.
a cura della Redazione

Quali considerazioni si possono già fare a sei mesi da Sicurezza 2017 sugli effetti del cambio di cadenza agli anni dispari?

Penso ormai di poter dire che la scelta di spostarsi negli anni dispari sia stata vincente. A sei mesi dall'inaugurazione, infatti, possiamo già contare la presenza di oltre 240 aziende dirette, abbiamo già superato la superficie venduta della scorsa edizione e continuano i contatti con numerose realtà del settore intenzionate a partecipare.

Sicuramente, dunque, la nuova data rappresenta un asset strategico, nato dalla richiesta degli stessi operatori di avere un migliore posizionamento nel calendario internazionale. Penso, infatti, che il buon riscontro della manifestazione sia anche il frutto del continuo contatto con la filiera e i suoi rappresentanti e dell'attenzione che ci siamo costantemente sforzati di dedicare ai cambiamenti avvenuti sul mercato in questi ultimi anni. Si tratta di mutamenti decisivi, dalla convergenza dei sistemi all'avvento dell'IoT, che hanno richiesto da parte nostra un impegno maggiore per creare una manifestazione in grado di essere non solo vetrina di prodotti, ma palestra di soluzioni.

Quali sono i riscontri sul piano internazionale, ora che Sicurezza è l'unica manifestazione europea organizzata nel secondo semestre degli anni dispari?

L'iter di internazionalizzazione, ne siamo consapevoli, è lungo, ma i primi frutti si cominciano a raccogliere. Non solo i brand leader sono quasi tutti confermati, ma l'interesse da parte delle aziende estere mostra un trend positivo, con una superficie espositiva ad oggi già in crescita del 30% rispetto alla scorsa edizione. Stiamo lavorando per far conoscere sempre più la nostra fiera all'estero per cui, per la prima volta, insieme ad ANIE Sicurezza e



ASSOSICUREZZA, abbiamo organizzato un vero e proprio roadshow nei principali mercati internazionali riscontrando, in ogni appuntamento, un grande interesse. L'ultimo di questi meeting sarà a Londra, il 20 giugno prossimo, dove contiamo sull'opportunità di creare nuovi contatti.

In parallelo lavoriamo sul fronte visitatori. SICUREZZA sta investendo per invitare 200 top buyer altamente profilati provenienti dai mercati di maggior interesse. I potenziali compratori stranieri, selezionati per provenienza e capacità di spesa, potranno usufruire di un'agenda programmata, realizzata attraverso il programma MyMatching di Fiera Milano, che consentirà anche agli espositori di ottimizzare i tempi e di entrare in contatto con buyer in target con le loro proposte di business.

Inoltre, stiamo rafforzando la collaborazione anche con le maggiori testate estere di settore, per garantire una costante comunicazione con gli operatori stranieri e trovare nella stampa internazionale un ulteriore interlocutore.

In che modo si articolerà in questa edizione il percorso iniziato nel 2015 di attenzione alle soluzioni, in un mercato che richiede sempre più approcci integrati tra tecnologie e servizi, tra sicurezza fisica e sicurezza informatica, tra security e safety?

Già da varie edizioni, SICUREZZA sta puntando a una graduale evoluzione del suo format, in linea con i grandi mutamenti tecnologici e con la sempre più importante e pervasiva applicazione delle soluzioni di sicurezza in numerosi ambiti della società.

In questa direzione va, in parte, l'allargamento dell'offerta. Proprio la crescente integrazione tra safety e security ci ha portati a una maggiore focalizzazione sul settore antincendio, per la prima volta inteso non solo come rivelazione, ma anche come spegnimento. Per offrire un momento di formazione nuovo ai professionisti di questo comparto, in collaborazione con UMAN, Associazione nazionale aziende sicurezza e antincendio federata ANIMA/CONFINDUSTRIA, verrà infatti allestito uno spazio espositivo dedicato, che raccoglierà le più recenti innovazioni sul mercato. Non mancherà l'opportunità di dialogare con tecnici, addetti antincendio e ai servizi prevenzione, consulenti, esponenti degli ordini professionali, aziende, mondo accademico.

Sempre in ottica di convergenza, è nato SMART BUILDING EXPO, progetto realizzato grazie ad un accordo tra Pentastudio e Fiera Milano, con l'obiettivo di presentare un panorama articolato ed esaustivo sul concetto di edificio in rete. In uno spazio dedicato all'integrazione di sistema, verrà rappresentata l'evoluzione impiantistica e tutti i servizi resi disponibili da essa: dalla connettività all'integrazione con i nuovi impianti elettrici, dall'entertainment basato sull'interazione, sull'on-demand e sull'alta definizione audio-video, fino ai sistemi di controllo che consentono l'efficientamento energetico.

Ma di integrazione e soluzioni parlerà soprattutto, anche

quest'anno, il programma di eventi e iniziative nato grazie al prezioso contributo di editori e associazioni. Grazie all'ampia rete di partner che si stringe intorno a SICUREZZA, proporremo infatti ancora una volta un ricco programma di formazione e aggiornamento e daremo spazio a numerosi approfondimenti finalizzati a percorrere i cambiamenti in atto e a far conoscere e approfondire tematiche di particolare interesse e attualità per il settore. Colgo, anzi, l'occasione per ringraziare esecome/secuindex per il contributo che ci sta dando. Il ritorno dell'iniziativa "Security for Retail" consentirà infatti di approfondire le soluzioni a disposizione di un mondo, quello dei negozi, dei centri commerciali e della distribuzione al dettaglio, che sente il tema della sicurezza come davvero urgente.

Sicuramente, il vostro ruolo nella costituzione dell'Associazione Laboratorio per la Sicurezza che riunisce i professionisti della sicurezza del Retail è stato fondamentale e siamo lieti che abbiate scelto proprio la nostra manifestazione per riproporre Security for Retail. L'iniziativa, che abbiamo il piacere di ospitare da tre edizioni, è ormai un tradizionale momento di confronto tra i professionisti del retail e i produttori di tecnologie, un'occasione importante per far incontrare "nuove idee con nuove esigenze".

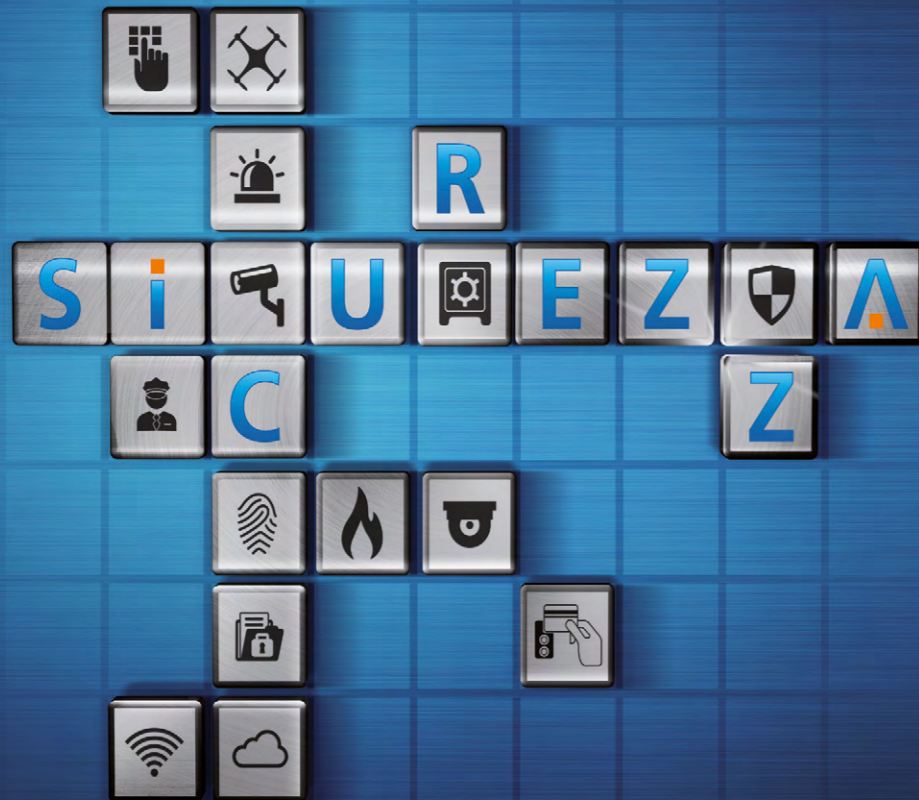
Ma desidero ringraziarvi anche per aver scelto SICUREZZA per presentare i risultati dell'Osservatorio sulla realizzazione dei modelli di Smart & Safe City nelle città italiane. La città è un contesto in cui sempre più soluzioni integrate di security trovano applicazione e Smart City e Safe City sono due temi su cui si gioca la qualità della nostra vita. Ritengo sia davvero importante che in una manifestazione come la nostra se ne parli, offrendo chiavi di lettura utili ai professionisti del settore, ma anche ai funzionari pubblici che governano le nostre città.

SICUREZZA

CONTATTI: SICUREZZA 2017
Tel. +39 02 49966241
areatecnica1@fieramilano.it
www.sicurezza.it

IN UNA PAROLA, TANTE SOLUZIONI.

sferica.net



SICUREZZA

INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

DOVE PRODOTTI E STRATEGIE CREANO SOLUZIONI

Fiera Milano, Rho
15-17 NOVEMBRE 2017

f t in www.sicurezza.it

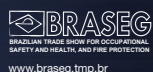
IN CONTEMPORANEA CON

**SMART
BUILDING
EXPO**

INTERNATIONAL NETWORK

CON IL PATROCINIO DI

ORGANIZZATA DA

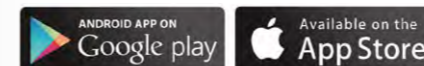


FIERA MILANO

ZeroWire



La scelta ideale per una sicurezza completa e conveniente



ZeroWire, prodotto da UTC (United Technologies Corporation), è un innovativo sistema di sicurezza senza fili con funzioni domotiche e prestazioni all'avanguardia. Semplice da utilizzare, viene fornito con un transceiver Z-Wave® integrato di serie che permette di gestire oltre ai rilevatori antintrusione, anche luci, termostati e serrature da casa o da remoto tramite la nuova applicazione "UltraSync" con funzioni cloud avanzate, disponibile per dispositivi iOS e Android.



www.hesa.com

AI-Appliance, la prima soluzione di analisi video integrata hw+sw made in Italy

A.I.TECH
 (+39) 089 968185
 www.aitech.vision



AI-Appliance è la soluzione di analisi video di **A.I. Tech** che integra in un piccolo box sia la componente hardware che quella software. Soluzione **plug and play**, accessibile tramite semplice ed intuitiva interfaccia web, AI-Appliance consente il funzionamento in parallelo di fino a 6 differenti funzionalità di analisi video (dal conteggio persone e la stima dell'affollamento, dall'heatmap al queue management e l'analisi biometrica, dal rilevamento cadute, al rilevamento di intrusioni o di oggetti abbandonati). Tutti i plugin di analisi video di A.I. Tech (14 differenti plugin) possono essere attivati in AI-Appliance, che è già predisposto per incorporare in prospettiva anche i plugin di analisi video che A.I. Tech rilascerà nei prossimi mesi, consentendo di andare incontro alle esigenze presenti ma anche a quelle future dei propri clienti. Grande soli 9 cm x 7.1 cm x 6.2 cm, **certificato CE/RoHS**, AI-Appliance è dotato di power supply (9-28 Vdc) e contenitore da guida DIN; relays e open collector attivabili tramite i plugin di analisi video; input analogici e digitali capaci di attivare e disattivare i plugin di analisi video (ad esempio abilitando la funzionalità di anti-intrusione solo quando la centrale di allarme collegata ad AI-Appliance è attiva).

AI-Appliance è la video analisi che vuoi, dove la vuoi, quando la vuoi.

Immagini stereoscopiche per un conteggio persone di precisione con il kit per sensore stereo AXIS P8804

AXIS COMMUNICATIONS
 (+39) 011 8198817
 www.axis.com



La tecnologia di video analitica per la sorveglianza dei punti vendita nel settore Retail rappresenta un elemento in grado non solo di garantire la sicurezza delle merci e delle persone che lavorano e frequentano lo store ma, soprattutto, di trasmettere ai gestori informazioni utili sulla clientela. Di conseguenza, può aiutare a incrementare le vendite e i profitti, contribuendo così in maniera importante al successo di un business, qualsiasi sia la sua dimensione.

Uno dei componenti presenti all'interno della nuova soluzione completa e integrata **AXIS Store Optimization Suite** per l'ottimizzazione delle attività del punto vendita è il kit sensore stereo **AXIS P8804**, che fornisce l'acquisizione di immagini stereo sincronizzate da un'unità con sensore stereo **AXIS F8804** e da un'unità principale **AXIS F34**. Il componente crea una mappa di profondità tridimensionale che, sfruttando l'integrazione con un software di analisi di un partner AXIS, consente di migliorare l'accuratezza dell'analisi, ad esempio del conteggio persone, della gestione delle code e della mappatura del calore anche in condizioni di illuminazione difficili e in luoghi affollati.

Il kit sensore stereo **AXIS P8804** è infatti ideale per l'utilizzo in negozi, così come all'interno di infrastrutture critiche e di grandi dimensioni tra cui banche, stazioni ferroviarie e aeroporti, dove può ad esempio definire l'altezza degli oggetti da contare e, allo stesso tempo, evitare il conteggio di oggetti irrilevanti come carrelli o passeggeri.

SECURIFOR: i sistemi di recinzione più affidabili per impedire l'accesso ai siti sensibili

BETAFENCE ITALIA SPA
 (+39) 0861 7801
 www.betafence.it



Securifor® è una gamma di sistemi di recinzione anti-intrusione, progettati per tutte quelle applicazioni che richiedono un elevato grado di sicurezza: stazioni ferroviarie, porti, aeroporti, autostrade, centrali elettriche, arse militari, carceri e centri di detenzione, centri di elaborazione dati, scuole ed edifici commerciali. Assicurano un alto livello di protezione perché costituiti da pannelli anti-scavalco con maglie rettangolari molto strette.

Composto da pannelli rigidi elettrosaldati e diverse tipologie di pali, il sistema **Securifor®** è caratterizzato da fili orizzontali tra loro molto ravvicinati (12,7 mm) e di diametro elevato (4 mm), peculiarità che rende la recinzione resistente al taglio (inattaccabile da normali troncatrici) e praticamente impossibile da scavalcare. Secondo prove effettuate da forze dell'ordine pubblico, le maglie **Securifor®** vantano un indice di resistenza fino a 40 volte superiore ad altre tipologie di recinzione.

La maglia **Securifor®** è stata studiata per garantire le migliori performance anche in termini di visibilità, caratteristica imprescindibile laddove siano installate telecamere al fine dell'identificazione di eventuali intrusi. Tali maglie sono inoltre progettate per essere **compatibili con allarmi elettronici, sistemi di segnalazione e video sorveglianza**.

Durevole nel tempo, grazie all'esclusiva tecnologia del rivestimento, Securifor® è disponibile in diverse versioni 2D, 3D, 4D, Flat per rispondere a specifiche esigenze e livelli di sicurezza.

Dahua Technology introduce SmartPSS 2.0: Il valore aggiunto

DAHUA ITALY
 sales.italy@global.dahuatech.com
 www.dahuasecurity.com/it/



Giunti al punto in cui, almeno sulla carta, molti dispositivi di diversi produttori sono pressoché identici, quello che fa veramente la differenza, soprattutto agli occhi dell'utente finale, non è più il contenuto della "scatola" in sé quanto, invece, il contorno: **il valore aggiunto, tutto quello che gravita attorno al prodotto e che ne arricchisce l'aspetto agli occhi di chi lo compra**. Meglio ancora se tali PLUS sono anche FREE. Purtroppo, forse è proprio perché sono gratis che molte volte gli si dà un'importanza inferiore a quella che meritano. È questo il caso di **SmartPSS**: il software client di centralizzazione in dotazione con ogni dispositivo **Dahua Technology**, un software gratuito che si adatta all'esigenza del piccolo impianto privato come all'utenza media con diverse installazioni dislocate sul territorio, e diverse tecnologie applicate.

SmartPSS è un software ottimo perché in pochi step può essere installato su PC o MAC senza più doversi districare tra le impostazioni di sicurezza dei browser, e può essere configurato su misura del cliente, dandogli accesso solo alle funzioni di cui necessita, senza il pericolo di andare a compromettere la sicurezza dell'impianto. Oltre alla visione live degli impianti associati, **SmartPSS** supporta la gestione dei sistemi di **Controllo Accessi, Videocitofonia, VideoWall**, etc, sotto un'unica interfaccia e il tutto collocabile su mappe grafiche personalizzate. Purtroppo questo spazio è insufficiente a descrivere le potenzialità di **SmartPSS**, quindi, non resta che provarlo...

Rivelatore con telecamera integrata HD78F

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



Dias presenta il nuovo rivelatore passivo d'infrarossi da interno con telecamera a colori incorporata **HD78F** di **Paradox**. La telecamera da 1.4 mega pixel offre una risoluzione 1280 x 720p. L'HD78F dispone inoltre del Wi-Fi/Ethernet integrato e consente agli utenti di vedere e ascoltare, con un audio di alta qualità, eventi e movimenti negli ambienti protetti, sempre e ovunque, direttamente da un smartphone tramite l'App Insite GOLD disponibile per iOS e Android. Gli eventi video e le notifiche push vengono inviate allo smartphone dell'utente; inoltre, con l'applicazione è anche possibile accedere alla visione delle immagini delle telecamere su richiesta. In caso di effrazione il rivelatore HD78F, che dispone di una portata m 12x12 angolo 110°, fornisce un video HD a colori o (visione notturna) in bianco nero con video di alta qualità. Il rivelatore ha una capacità interna di registrazione su eventi fino a 40 minuti e 20 minuti su allarme ed invia le immagini alla centrali di monitoraggio (CMS) e agli utenti. Infine il rivelatore HD78F è compatibile con le centrali SPECTRA SP5500, SP6000, SP7000 versione 6.10 o sup. ed DIGIPLEX EVOHD versione 4.50 o sup.

Caratteristiche:

- Risoluzione immagini 720P a colori, streaming (HD264), audio HD
- Memoria interna: 20 minuti su allarme e 20 minuti per video a richiesta (VOD) / Record on Trigger (ROT)
- Registrazione di 3 sec di preallarme
- Notifiche push
- Condivisione video in diretta fino a 4 telecamere
- Led IR di illuminazione per le riprese con scarsa illuminazione

Impianto filare o wireless? Defender Hybrid è la risposta

FRACCARO RADIOINDUSTRIE SRL
 (+39) 0423 7361
 www.fracarro.it



Defender Hybrid è il sistema antintrusione che rivoluziona il modo di progettare gli impianti di sicurezza perché consente la totale libertà nella scelta di utilizzare, nello stesso impianto, dispositivi filari e wireless.

La sicurezza è garantita dalla comunicazione dinamica su 4 canali (tecnologia multicanale): in caso di disturbo, il sistema non va in allarme, ma, grazie alla funzione **frequency hopping**, sceglie un canale alternativo attraverso cui comunicare. La trasmissione radio 868 MHz bidirezionale, inoltre, permette la corretta ricezione della comunicazione.

Fulcro del sistema è la centrale multicanale bi-direzionale con tastiera integrata che può gestire di serie fino a 40 dispositivi wireless e 8 ingressi filari a bordo; con accessori interamente su BUS 485. Gli ingressi sono espandibili a 64 (filari e/o WL) e liberamente programmabili.

In questo modo, l'installatore può decidere liberamente la configurazione dell'impianto, utilizzando dispositivi filari nelle aree predisposte da cablatura ed elementi wireless laddove sia preferibile non intervenire con lavori di muratura, ad esempio in caso di strutture sottoposte a vincolo architettonico.

Molto interessanti sono, inoltre, le potenzialità che **Defender Hybrid** offre per quanto riguarda il controllo a distanza: con i moduli MOD-LAN e CT-BUS opzionali, il sistema infatti è completamente gestibile tramite telefoni tradizionali, cellulari, smartphone e tablet.

Nuovi sensori da esterno HE-210X e HE-210XD

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



HESA propone una soluzione ideale per la protezione esterna. Si tratta dei rivelatori a basso assorbimento serie **HE-210**, affidabili ed estremamente sensibili, realizzati per rilevare gli intrusi prima che possano fare irruzione all'interno di un edificio. I rivelatori per sistemi senza fili **HE-210** sono progettati per fornire una protezione perimetrale esterna creando una barriera orizzontale a fasci multipli, che rileva la presenza di un intruso mentre si trova ancora all'esterno, mantenendo allo stesso tempo la libera circolazione negli ambienti interni senza generare falsi allarmi.

I rivelatori hanno due lati di rilevazione con elettroniche completamente indipendenti destra/sinistra con regolazioni separate e possibilità di escludere il singolo lato, inoltre l'ampio vano interno garantisce la possibilità di alloggiare tutti i moduli trasmettitore disponibili sul mercato.

I rivelatori **HE210** sono disponibili in due versioni – ciascuna con due sensori piroelettrici a doppio elemento indipendenti – la **HE-210X** con doppio sensore passivo di infrarosso e con una portata di 10 mt per ogni lato che consente di proteggere fino a 20 mt, e la **HE-210XD** doppia tecnologia con doppio sensore passivo di infrarosso più microonda, in grado di garantire una notevole autonomia, con una portata 9 m, espandibile fino a 18 mt grazie alla possibilità di utilizzare due batterie al litio 3,6 Vd.c. /2,6.

CLH-300: il nuovo arrivato in casa TSec, compattezza e personalizzazioni infinite

T-SEC SPA
 (+39) 030 5785302
 www.tsec.it



I contatti **CLH-300** offrono la sicurezza della tecnologia **Magnasphere** in un robusto involucro in tecnopolimero rinforzato con fibra di vetro.

Il contatto è formato da una base universale che contiene i componenti del sensore e da una cover disponibile nei colori marrone, bianco e grigio.

La versione **CLH-301** offre in aggiunta un microswitch anti-rimozione per garantire i massimi livelli di sicurezza.

Il sistema modulare per il cablaggio consente di utilizzarli sia con uscita diretta del cavo, sia con la guaina armata inox, sia con qualunque altra guaina con diametro interno di 8mm.

I CLH-300 e 301 sono disponibili nelle versioni con morsetti o con cavo, questi ultimi con resinatura completa ed adatti per uso in esterno.

I nuovi sensori permettono la fuoriuscita del cavo dal retro del sensore che rende il cavo completamente invisibile e non attaccabile.

Inoltre, per garantire il massimo della personalizzazione, con un ordine minimo di 100 pezzi è possibile richiedere altri colori RAL.

Come tutta la serie H di **TSec**, sono interamente prodotti in Italia e garantiti 10 anni.

PIÙ PRODOTTI,
PIÙ SOLUZIONI,
PIÙ FLIR.



LA NUOVA SERIE PT HD

I sistemi tele-termocamera di sicurezza pan tilt più potenti, con termocamera in versione raffreddata o non raffreddata ottimizzata con zoom ottico fino a 12x e telecamera nel visibile HD 30x.

IL NUOVO UNITED VMS 8.0

Versatile e facile da utilizzare, con robusto sistema di sicurezza informatica e la più vasta integrazione di termocamere e tecnologie di terze parti.

*Maggiori informazioni
su flir.it/security*



VINCITORE
nella categoria
Sistemi di gestione
e sorveglianza video
2017 ISC West



The World's Sixth Sense®

FILARE O WIRELESS?

Scopri Defender Hybrid

La centrale **Defender Hybrid** rivoluziona il modo di progettare i sistemi antintrusione perché consente la totale libertà nella scelta di utilizzare, nello stesso impianto, dispositivi filari e wireless, rendendo semplice anche la protezione di zone difficilmente raggiungibili con la tradizionale cablatura.



- 40 zone wireless e 8 filari
- 16 telecomandi e 4 sirene wireless
- Espansioni opzionali su BUS fino a 64 zone wireless o filari
- Combinatori telefonici PSTN e GSM con sintesi vocale integrata
- Completamente gestibile da App iDefender



Scopri Defender Hybrid
nel sito Fracarro



IFSEC International

SECURING PEOPLE, PROPERTY & ASSETS

20-22 JUNE 2017 EXCEL LONDON UK



Over 10,000 security products to test & trial

- Find your perfect solution from over 600 leading security suppliers
- Pre-book 1-2-1 meetings with the suppliers you want to work with
- Discover future trends with free education seminars & discussion panels
- Grow your network with over 27,000 other security professionals
- Get discounted air travel & accommodation exclusively for IFSEC visitors

REGISTER TO GET YOUR **FREE** BADGE TODAY AT IFSEC.EVENTS

Supported by:



Your badge also gives you entry to:

