essecome
security&safety

05
DUEMILATREDICI
ANNO XXXIII - I

PERIODICO DI INFORMAZIONE SU TECNOLOGIE, APPLICAZIONI E PROBLEMATICHE DELLA SICUREZZA

SISTEMI DI SICUREZZA INTEGRATI

# VIDEOTREND

dahua

technolife
tecnologie per la vita

# EYEON

Telecamere HD-SDI. Telecamere IP Megapixel. Videoregistratori di Rete. Speed Dome. Monitor LCD. Telecamere Analogiche. Videoregistratori Digitali. Video Wall. Armadi Rack. Fibre E Convertitori Ottici. Switch Di Rete. Fibre Ottiche. Accessoristica Professionale. Matrici Video. Custodie. Illuminatori IR. Gruppi di Continuità. Sistemi Di Connessione Wi-Fi. Sistemi antintrusione. Sistemi domotici.

DISTRIBUTORI AUTORIZZATI

**Distributore Piemonte**
**Doppler Srl**
www.doppleronline.it

**Distributore Como**
**Sicurtel Snc**
www.sicurtel.com

**Distributore Monza e Brianza**
**DSA Brianza Srl**
www.dsabrianza.com

**Distributore Milano Nord Ovest**
**Tecnocity Srl**
www.tecnocitysrl.it

**Distributore Milano Nord Est**
**Nibra Srl**
www.nibra.it

**Distributore Brescia e Bergamo**
**Com.pac. Srl**
www.compacsrl.com

**Distributore**
**Padova, Verona, Rovigo**
**B&B Tecnosystems Sas**
www.bebtecnosystems.com

**Distributore**
**Trentino Alto Adige**
**Pamitron Srl**
www.pamitron.com

**Distributore Toscana**
**AST Srl**
www.astweb.net

**Distributore Abruzzo**
**2B Automazioni e sicurezza**
www.2bautomazioni.com

**Distributore Roma e provincia**
**Checkpoint Srl**
www.checkpointroma.com

**Distributore Puglia**
**Digital System Srl**
www.digitalsystemsrl.it

**Distributore Campania**
**Vitekna Srl**
www.vitekna.it

**Distributore**
**Palermo, Agrigento e Trapani**
**Decibel Srl**
www.decibelpro.it

# LBM ITALIA

LAUREL

MONEY
COMPETENCE

**LBM-Italia** S.p.A. è il nuovo pilastro nell'area della gestione efficace del flusso del contante.
**LBM-Italia**, introducendo nuovi dinamismi e nuovi rapporti costituisce un ponte più agevole e veloce fra l'esistente e il futuro.

**LBM-Italia** oltre ad essere il distributore ufficiale italiano della **LAUREL**, leader mondiale riconosciuta nella produzione di macchine per il trattamento delle banconote e delle monete, completa la sua offerta con una selezione d'eccellenza di apparecchiature complementari.

Ogni banconota Euro è caratterizzata da un ponte.
Il ponte è il primo fondamentale strumento che mette in relazione persone, merci e informazioni, collegando stabilmente due sponde opposte prima non facilmente raggiungibili.
Il ponte che consente l'efficace circolazione del contante si fonda su due pilastri: il trasporto e il controllo valori, e apparecchiature realmente robuste ed efficenti, assistite e garantite nel tempo.
Con LBM-Italia il sistema del contante dispone finalmente dell'alternativa data da uno dei più potenti Marchi internazionali e da una struttura operativa italiana snella come un ponte, tenace come un pilastro.

Ad esempio:
selezionatrice K12 a 12 cassetti
Novità assoluta, solo da **LAUREL**

LBM ITALIA

MONEY COMPETENCE

**LBM Italia S.p.A.**

C.so Principe Oddone, 37
10144 Torino (TO) Italia
tel. ++39 011 4731316
fax ++39 011 4304930
mail: info@lbm-italia.com
**www.lbm-italia.com**

OPTEX

# POTENZA E TECNOLOGIA NEL SUO DNA

**Basato sulle caratteristiche ereditate dal VX-402**
**VX-Infinity presenta infinite prestazioni**
**con la potenza di una elaborazione digitale**

RILEVAZIONE A MICROONDE

BASSO ASSORBIMENTO

**HESA S.p.A.** Via Triboniano, 25 - 20156 MILANO
tel +3902380361 - fax +390238036701
hesa@hesa.com - www.hesa.com

HESA www.hesa.com

ANTIMASCHERAMENTO

RILEVAZIONE A DOPPIO FASCIO

NOVITÀ

RIVELATORI A DOPPIA TECNOLOGIA PER ESTERNO

# serie VX Infinity™

## MODELLI CABLATI

**VXI-ST** : standard a 2 PIR
**VXI-AM** : con antimascheramento
**VXI-DAM** : PIR+microonda, antimascheramento

## MODELLI A BASSO ASSORBIMENTO

**VXI-R** : standard a 2 PIR
**VXI-RAM** : con antimascheramento
**VXI-RDAM** : PIR+microonda, antimascheramento

# In quanti modi si può parlare di sicurezza?

Il mese di ottobre del 2013 non verrà dimenticato facilmente. L'ennesima, terribile tragedia avvenuta al largo di Lampedusa ci ha forse fatto capire la dimensione biblica della fuga in atto dall'Africa e dal Medio Oriente di intere popolazioni che stanno abbandonando i loro paesi per scappare dalla fame e dalle guerre. È un fenomeno che non riguarda soltanto Lampedusa né la sola Italia e nemmeno la sola Europa, di certo non risolvibile blindando le frontiere ma nemmeno limitandosi ad aumentare i materassi nei centri di accoglienza.

Non è nostro compito occuparci di questi problemi, se non per la ricadute che il fenomeno ha sulla nostra materia, la sicurezza, e su quante nuove interpretazioni può avere.

Ataviche reazioni verso chi è straniero, percepito come "diverso da noi", ci portano a pensare prima alla sicurezza delle frontiere, poi a quella del territorio, a quella delle case, infine alla nostra stessa sicurezza personale. Tutte le indagini demoscopiche evidenziano che negli utili anni l'aumento dell'insicurezza percepita è direttamente correlato all'aumento dell'immigrazione clandestina, in base all'automatismo logico "immigrato clandestino = delinquente accertato". La percezione soggettiva di non-sicurezza è alla base della ricerca di soluzioni concrete ed efficaci; per essere chiari, muove anche da qui la sostanziale tenuta dell'industria della sicurezza privata rispetto a quella di altri comparti del nostro sistema produttivo, anche in questi anni di ristrettezze.

Ma parlare di donne e bambini annegati in mare, mentre tentavano disperatamente di raggiungere la terra, mette su un altro piano la sicurezza della casa, dell'auto o della fabbrica. Si scopre la possibilità di utilizzare le stesse tecnologie per salvare quelle persone come, per esempio, le termocamere a bordo di elicotteri e di motovedette per trovare i naufraghi anche di notte, e i radar per individuare barche anche minuscole in qualsiasi condizione meteo.

Applicazioni in questo caso di tipo umanitario, che contribuiscono a rafforzare la credibilità e la reputazione di chi opera nella sicurezza, almeno quanto quelle utilizzate per la tranquillità delle nostre case.
Credibilità e reputazione di cui aveva goduto per quasi 40 anni anche una storica azienda del trasporto valori, affondata anch'essa nel mese di ottobre non nel mare di Sicilia, ma nel fiume Sile che attraversa la Marca Trevigiana, per effetto della "improvvisa" richiesta di alcune banche di ritirare i soldi affidati in custodia. Sarebbe emerso in quel momento un ammanco fisico del denaro contante quantificato provvisoriamente in circa 50 milioni di Euro, tutti concentrati nella sede principale di Silea dove, al loro posto, il proprietario dell'azienda avrebbe depositato decine di assegni intestati a "se medesimo", tratti su conti correnti privi di copertura.
I giornali locali hanno seguito stupefatti la vicenda che nei giorni seguenti ha fatto emergere una presunta voragine di oltre 100 milioni di Euro, considerando anche i debiti accumulati dalla società nei confronti del fisco, delle banche e dei fornitori. Nel contempo sono state scoperte collezioni di 400 auto sportive e d'epoca, di 70 motoscafi off-shore e 100 motociclette, che sarebbero state messe insieme nel corso degli anni dal proprietario dell'azienda, forse affetto da una sindrome di "collezionismo compulsivo" secondo il più benevolo dei commenti circolati sul web.
Purtroppo non si può più usare il condizionale raccontando che, nel volgere di poche ore, sono andati in fumo i contratti con i clienti e, soprattutto 700 posti di lavoro tra Trieste e Genova. Un'azienda che, per definizione, era il paradigma della sicurezza per proteggere i soldi dei suoi clienti dai delinquenti comuni è affondata all'improvviso, sbattendo nel mare della disperazione 700 lavoratori con le loro famiglie.
Si può arrivare a molte e diverse conclusioni dal confronto di due vicende diversamente terribili entrambe accadute, per coincidenza, nel mese di ottobre 2013. Il nostro mestiere è parlare di sicurezza, nothing else.

# Sommario

## News


SCENARI
8 Gli scenari della sicurezza fisica secondo IHS
12 PSIM in Italia, la visione di Citel SpA
16 Il parere di Milestone sulle piattaforme PSIM
18 Tecnologie private a sussidio delle Forze dell'Ordine

EVENTI
20 I seminari di ESSECOME a CP EXPO

SCENARI
22 L'integrazione tra security e safety per l'oil & gas

EVENTI
26 Premio H d'oro 2013: da una competizione vera uno stimolo per la ripresa

SCENARI
28 Chi forma i formatori? - 3ª puntata
29 La formazione secondo Hikvision
30 La formazione secondo IMQ

AZIENDE
32 Potenza ai tuoi sistemi


## Technologies


AZIENDE
36 La protezione evoluta e sostenibile delle infrastrutture critiche

CASE HISTORY
40 Crisma Security per la protezione di Prysmian Group

ZOOM PRODOTTO
43 CLIC di TSEC: le vibrazioni magnetiche
46 Videoregistratori tribridi SICURIT SmartVision X3
49 FLIR Systems: termocamere portatili per la visione notturna

CASE HISTORY
53 Avigilon per la sicurezza di PNY

INTERVISTA
56 Integrazione, la parola d'ordine di CAME
60 Domotica e mobile, la visione di INIM

AZIENDE
64 A.I. Tech presenta una piattaforma aperta di analisi

INTERVISTA
66 SAET, la ricetta per una lunga durata
69 Satel porta i suoi partner in Polonia



CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

## Goods

INTERVISTA
72 Security for Retail Forum 2013 - 1
76 Security for Retail Forum 2013 - 2
80 Security for Retail Forum 2013 - 3
84 Security for Retail Forum 2013 - 4
88 Cash-in nei PDV, ASSOVALORI disponibile al confronto

## Security Services

INTERVISTA
90 LBM-Italia SpA: LAUREL da oggi è anche in Italia

EVENTI
93 Gli eventi di Essecome

## People

SCENARI
94 Stride la vampa…! 2ª parte

## Fiere

FIERE
98 Istruzioni per l'uso per il mercato cinese
100 Intersec 2014: attesa un'edizione da record
104 Calendario fiere

REDAZIONALI TECNOLOGIE
**105-106-107-108-109-110**

## in copertina...

Venitem, azienda veneta leader nella progettazione e produzione di apparecchiature per la sicurezza, lancia Mose, la prima sirena d'allarme in grado di offrire prestazioni d'avanguardia, un prodotto accattivante che unisce la più evoluta tecnologia a un design e a materiali estremamente raffinati e di prima qualità.
Mose è dotata di un sistema di proiettori a LED ad altissima luminosità — brevettato esclusivamente da Venitem — capace di rendere più efficiente la segnalazione ottica dell'allarme e l'illuminazione della zona soggetta all'intrusione. Tale sistema è attivabile unitamente all'allarme o in maniera autonoma (attraverso, per esempio, il collegamento a un sensore da esterno per l'attivazione dell'illuminazione in avvicinamento), trasformando questo prodotto per la sicurezza in elegante lampada da esterno. Mose è disponibile anche in versione vocale, con scheda audio ad altissima qualità e messaggi vocali che consentono di discriminare il tipo di intrusione. Un prodotto rivoluzionario e polifunzionale, per una sicurezza imbattibile.

# Gli scenari della sicurezza fisica secondo IHS

*a colloquio con Niall Jenkins, Research Manager Video Surveillance & Security Services IHS Electronics & Media*
*a cura di Raffaello Juvara*

**Niall Jenkins**, il più noto in Italia fra gli analisti dell'istituto di ricerca americano IHS (ex IMS Research) ha accettato l'invito di **Essecome** a partecipare come Special Guest al seminario del 29 ottobre sul tema **PSIM, la nuova frontiera della sicurezza fisica**, organizzato nell'ambito di **CPEXPO.** Gli abbiamo chiesto in anteprima le valutazioni di IHS sulle potenzialità di questo nuovo segmento e, in generale, sul mercato mondiale della sicurezza fisica.

**Quali sono le prospettive di crescita che IMS attribuisce allo PSIM, un segmento ancora relativamente nuovo e poco conosciuto dagli attori della sicurezza fisica?**
Secondo IHS il fatturato del software denominato PSIM (Physical Security Information Management) dovrebbe raddoppiarsi tra il 2011 e il 2014. Ci sono diversi fattori che contribuiranno a questa crescita, tra i quali lo stato dell'economia in generale, i finanziamenti pubblici e gli assetti normativi; tuttavia la sfida più importante per i produttori è far conoscere e comprendere lo PSIM. Mentre la conoscenza è aumentata in modo significativo negli due anni, lo PSIM è ancora relativamente poco noto a molti system integrator e utenti finali. Di questi ultimi, quelli che hanno avuto modo di conoscere i vantaggi delle piattaforme PSIM stanno cominciando soltanto ora a guardare oltre la semplice integrazione funzionale e a mettere a fuoco le potenzialità delle centrali di gestione e dei flussi di lavoro strategici. Si stanno diffondendo le procedure operative standardizzate (SOP) che coinvolgono più operatori e i modelli di integrazione superano i tradizionali sistemi di sicurezza, includendo ora sistemi di pianificazione della operatività. La decisione di implementare soluzioni PSIM è presa tipicamente a livello corporate, a causa dell'impatto che hanno su ambiti diversi, come la

sicurezza fisica, la sicurezza informatica, le risorse umane e l'operatività. La scelta deve venire assunta ai massimi livelli decisionali anche per i costi iniziali connessi al progetto. In base alla ricerca condotta da IHS, le motivazioni principali per la scelta di implementare una soluzione PSIM comprendono la possibilità di integrare sistemi diversi, la disponibilità di un sistema più robusto e affidabile e la produzione di dati per l'amministrazione e per i cruscotti di controllo.

**Partendo dal fatto che lo PSIM è una tecnologia particolarmente adatta alle infrastrutture critiche, quali altre categorie di end user possono trarne vantaggi?**
Secondo IHS trasporti pubblici e utilities sono i due più importanti mercati verticali per i software PSIM, avendo da soli fatturato nel 2012 poco meno della metà dell'intero segmento. Tuttavia ci sono numerosi altri casi di successo, che spaziano dalle strutture ospedaliere, dove sicurezza fisica, reporting e realizzazione delle policy in edifici multipli possono venire integrate in un sistema unico, alle catene commerciali, dove società multinazionali possono gestire in modo integrato sedi e punti vendita in location diverse.

**Quali trend di crescita sono previsti nelle diverse aree geografiche e nei diversi mercati verticali?**
I mercati americani ed EMEA vengono accreditati di tassi annuali di crescita composti (CAGR) simili fino al 2016. Comunque, è previsto che il più piccolo mercato asiatico cresca più rapidamente di tutti, anche se nel 2016 risulterà ancora inferiore sia a EMEA che alle Americhe.

**Si possono indicare le quote di ripartizione del mercato globale dello PSIM in relazione alle zone di origine dei produttori?**
Il mercato di PSIM appare relativamente consolidato, con i maggiori produttori dislocati tra Europa Occidentale, USA e Israele. IHS si aspetta di veder un piccolo numero di nuovi fornitori di software PSIM entrare nel

mercato nel prossimo biennio. È importante sottolineare che questa previsione è riferita a produttori che hanno sviluppato piattaforme di software PSIM proprietarie. Il mercato delle piattaforme di software PSIM è relativamente ancora poco maturo, per effetto delle alte barriere all'ingresso per nuovi competitors. Oltre agli elevati costi iniziali per lo sviluppo delle piattaforme, la reputazione e le referenze sono fattori altrettanto importanti per affermarsi in questo settore. Questa è la ragione principale per cui le new entry non inflazioneranno il numero degli attuali competitors.

**Quali sono le previsioni complessive i IHS per il mercato della sicurezza fisica nei prossimi anni?**

IHS produce uno studio annuale che riassume i dati dei componenti dei sistemi di sicurezza fisica e i servizi. Nel 2012 il mercato mondiale dei componenti ha superato i 24 miliardi di dollari, comprendendo videosorveglianza, controllo accessi, sistemi antintrusione, termocamere, sistemi perimetrali e infrastrutture wireless usate per la sicurezza fisica. Il 2015 è previsto come un anno di crescita apicale del mercato dei sistemi completi e l'indice di incremento dovrebbe rimanere a due cifre nel 2016 e nel 2017.

**La valutazione di 24 miliardi di dollari per il mercato mondiale complessivo dei componenti della sicurezza fisica apre una serie di interrogativi sui dati forniti da altre fonti quali, per esempio, ANIE Sicurezza – che ha stimato in 1,875 miliardi di euro il mercato della componentistica della sola Italia.**

Ritengo che questi dati includano anche i sistemi di rilevazione incendi, i servizi di sicurezza e altri segmenti come CBRNE, i sistemi di centralizzazione, i rilevatori di esplosivo e i metal detector per il controllo dei passeggeri, i sistemi biometrici, ID, anti terrorismo, cyber security e, forse, anche gli indumenti di protezione. I nostri dati, invece, comprendono esclusivamente la componentistica della sicurezza fisica rilevati alla produzione.

# Dove vedi buio... Noi vediamo una persona sospetta con capelli castani, una giacca grigia e una maglietta blu che ruba in un bar affollato.

**Guarda i colori nel buio con la tecnologia LightCatcher™ di Avigilon**

Per impareggiabili dettagli d'immagine a colori in condizioni di scarsa illuminazione grazie all'innovativa tecnologia LightCatcher™ di Avigilon. Acquisendo molta più luce e dettagli rispetto alle normali telecamere, con un'evidente riduzione della rumorosità, la tecnologia LightCatcher™ è in grado di aiutarti a vedere più chiaramente ogni dettaglio a colori che prima ti saresti perso. Per saperne di più visita la pagina avigilon.com/LightCatcher

AVIGILON
THE BEST EVIDENCE™

# PSIM in Italia, la visione di Citel SpA

*a colloquio con Nils Fredrik Fazzini, Operations Manager Citel*
*a cura della Redazione*

**Quando si parla di PSIM in Italia il primo riferimento è CITEL, che ha sviluppato in modo autonomo piattaforme software multifunzionali nella logica del sistema informativo della sicurezza fisica molto prima che gli analisti identificassero il segmento di mercato. Quale è stato il percorso seguito da CITEL?**

È stato un percorso naturale, quasi ovvio, visto che le figure chiave coinvolte nella fondazione di Citel, quasi 20 anni fa, provenivano dal mondo dell'informatica e da quello dell'automazione industriale e intendevano applicare le proprie esperienze al mondo della sicurezza fisica, in particolare di quella centralizzata.

Niente di più naturale che la visione di riferimento fosse quella di processi di gestione della sicurezza finalizzati alla gestione efficiente, proceduralizzata, tracciata e auditabile. Esattamente come per un qualsiasi sistema informatico dipartimentale di un'azienda, come la produzione, l'amministrazione, le vendite. Ma il fatto che fosse naturale non vuol dire che non sia stato un percorso in salita. L'anno prossimo Citel compie 20 anni e soltanto da pochi anni possiamo constatare che l'interlocutore medio è predisposto a puntare verso soluzioni di sicurezza digitali piuttosto che analogiche grazie, finalmente, a una concomitanza di nuove tendenze generali che vanno dalla confidenza individuale con l'informatica allo sviluppo delle reti dati, all'imperativo categorico di abbattere i costi fissi investendo in tecnologia.

Ma se siamo qui a parlare da leader di mercato è perché abbiamo trovato nel mercato italiano un terreno fertile presso utenti grandi e medi, aperti non soltanto all'innovazione efficiente, ma anche alle architetture aperte multifornitore. Sono stati questi utenti a permettere che l'Italia diventasse più precocemente di altri un mercato ad alta densità di PSIM sulla scena internazionale, come confermano i grandi nomi della videosorveglianza e del controllo accessi, complementari alle nostre piattaforme, con cui manteniamo rapporti costanti.

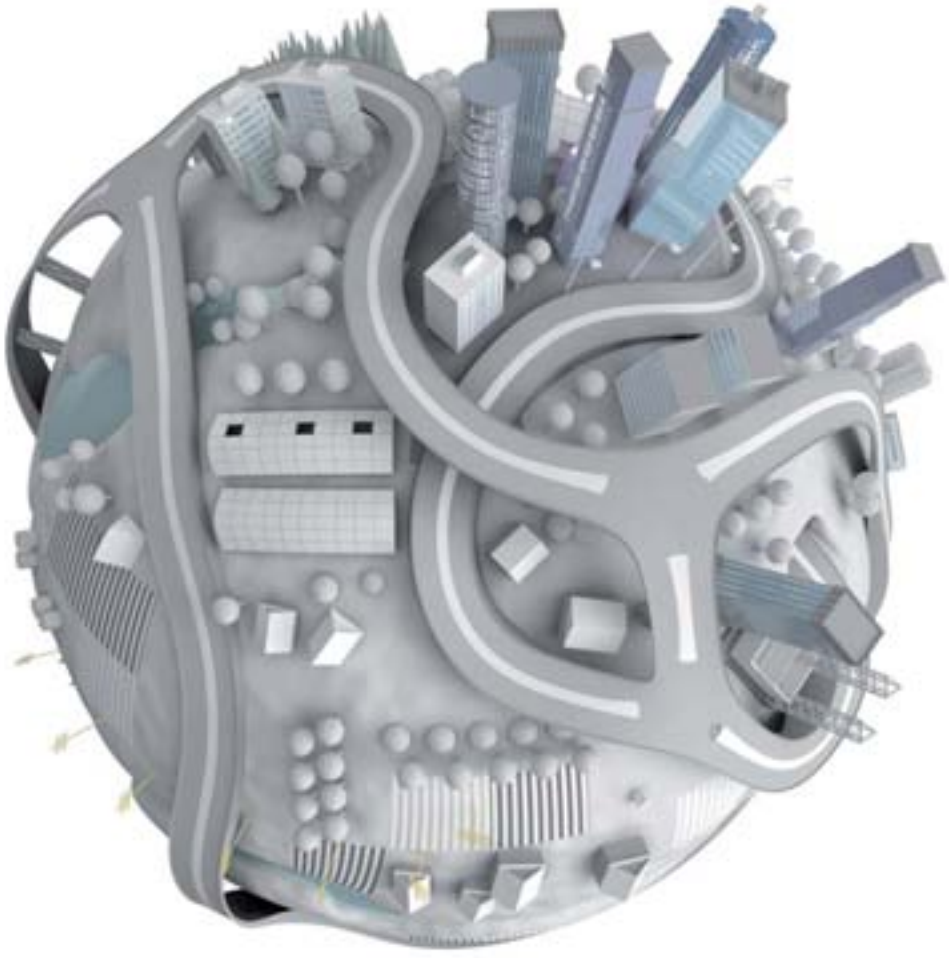
Nella sicurezza fisica gestita come sistema informatico, l'Italia è all'avanguardia sia nel contesto attuale che sul piano della storia delle innovazioni come:

- l'uso diffuso di reti dati condivise con i sistemi informatici gestionali per la centralizzazione della sicurezza;
- l'uso di interfacce grafiche con oggetti dinamici correlate da cruscotti di video-ispezione mirata;
- l'apertura completa e bidirezionale via software tra fornitori di apparati e di piattaforme nell'ambito di un sistema unificato.

E si potrebbe continuare con altri esempi ma non è il caso; quello che conta è che non si è trattato di soluzioni su misura o casi isolati fine a se stessi: si è trattato viceversa di un movimento complessivo, costante e consolidato dell'utenza italiana più innovativa e indipendente, con fondamenta nel lontano 1979 quando nacquero i gruppi di lavoro CEI 79/5 e 79/6 per un protocollo pubblico bidirezionale, potente sul piano delle funzionalità, garante dell'integrità delle informazioni e della certezza della loro trasmissione nei due sensi tra supervisore e supervisionato.
Senza il protocollo CEI 79/5-6 e senza chi – come noi lo ha difeso dai produttori che dovevano sostenere architetture proprietarie, la storia dello PSIM italiano non sarebbe stata un successo in anticipo sui trend internazionali. Siamo convinti infatti che un sistema informatico è tale se, oltre ad avere i requisiti applicativi individuati da Frost & Sullivan, possiede anche requisiti tecnico funzionali quali i seguenti:

- l'interazione bidirezionale completa tra supervisore e apparati supervisionati;
- l'uso di software in grado di generare eventi e situazioni e non semplici segnalazioni, quindi correlatori aperti, flessibili e telegestibili;
- la capacità (oltre alla disponibilità) del laboratorio del produttore di integrare continuamente nuovi prodotti e tecnologie via via che si affermano sui mercati.

**Oltre al sistema bancario, quali sono gli altri key customer per questa tecnologia?**
Il mercato bancario, insieme a Poste Italiane, è stato quello che ha risposto per primo e che è stato trainante per noi in termini di stimoli e di investimenti; d'altra parte era quello che ne traeva i vantaggi più consistenti e dimostrabili avendo sedi periferiche numerose e distanti, oltretutto già connesse in una intranet. E siamo convinti che è stato proprio l'approccio PSIM che ci ha permesso di acquisire la leadership nel settore.



Ma poi alle banche si sono aggiunti altri grandi utenti in diversi settori, tra cui la Grande Distribuzione Organizzata con Coop, operatori della logistica e del manifatturiero, perfino centri residenziali cablati, e finalmente, negli ultimi anni, i grandi nomi nazionali dell'energia e, quindi, delle infrastrutture critiche. Qui abbiamo avuto, da PMI quale siamo, la particolare soddisfazione di poter dimostrare l'eccellenza di uno PSIM italiano in un ambito complesso e internazionalizzato come quello delle grandi infrastrutture, dove le soluzioni nazionali non competevano da tempo.

**In che modo gli istituti di vigilanza, che devono gestire migliaia di utenze esterne, possono avvantaggiarsi dei sistemi PSIM?**

Diversi Istituti di Vigilanza del tipo tradizionale sono utenti del nostro sistema Centrax da tempo, ma va precisato che si tratta di quelli che si preoccupavano di tenere distinto il fornitore del sistema centrale da quello degli apparati periferici e di trasmissione per avere mano libera nelle future operazioni di sostituzione evolutiva dei propri investimenti in piattaforme. Ma quella pratica virtuosa non si è diffusa e la maggior parte degli Istituti di Vigilanza dispone di sistemi che non mi pare possano essere considerati PSIM.

In Citel, peraltro, distinguiamo – almeno nel nostro lessico interno – tra Istituti di Vigilanza e nuove Società di Security, intendendo con questo separare gli operatori che tendono a ricevere segnali di allarme con attività prevalentemente manuali di accertamento e intervento, rispetto a quegli operatori che si stanno spostando verso sistemi con tutte le prerogative dello PSIM. Il primo in questo senso, di gran lunga all'avanguardia per quei tempi, fu Coopservice con un Centrax per l'utenza costituita dai grandi Centri Commerciali COOP.

Negli ultimi anni, però, abbiamo assistito tra gli operatori a una decisa accelerazione della richiesta del nostro PSIM in questo settore, dovuta a cambiamenti significativi nella normativa, negli assetti proprietari, nella domanda di servizi, con il risultato di innescare anche nuove ipotesi di servizio a maggior valore aggiunto. Si tratta di un fenomeno strutturale molto significativo, complesso e ancora incompiuto al quale stiamo partecipando molto attivamente e investendo con molto interesse anche se si tratta – almeno per il mercato italiano – di una storia che è in buona parte ancora da scrivere.

**Quali sono le Sue previsioni di sviluppo di questo specifico segmento in Italia nei prossimi anni?**

Il processo evolutivo era già tracciato in passato, Citel lo chiamava SISIF (Sistema Informatico della Sicurezza Fisica), adesso ha anche un nome inglese che ne è la traduzione letterale e che abbiamo ovviamente adottato. Siamo certi che l'evoluzione si diffonderà anche verso le fasce minori di utenza con formule di servizio o prodotto/servizio proposte dalle nuove società di security.

Lo PSIM è soprattutto software e con questo dobbiamo necessariamente pensare a volumi di fatturato relativamente bassi. Non a caso i principali operatori PSIM individuati da Frost & Sullivan sono aziende operanti negli USA e GB con fatturati specifici di poche decine di milioni di dollari, probabilmente ottenuti da una somma di singoli progetti.

Noi seguiamo un nostro percorso indipendente, molto concentrato sul mercato italiano e sulla specializzazione che richiede. Quello italiano è un mercato con pochi mezzi e allo stesso tempo molto esigente, che chiede soluzioni proiettate nel futuro ma che contemporaneamente salvaguardino gli investimenti fatti in passato. Non saremmo arrivati a questa nostra posizione nel mercato italiano dello PSIM se non avessimo un laboratorio, penso unico per il settore, con dotazioni tecniche e di specialisti di progettazione non soltanto per il software ma anche per quegli sviluppi di hardware elettronico necessari ad arricchire un catalogo di moduli e kit di interfacciamento specializzati per tutti quegli impianti che l'utente considera obsoleti ma non smantellabili se non a distanza di anni. Se vogliamo, questo è uno di quei fattori di vantaggio meno evidenti ma più apprezzati che concorrono a spiegare la nostra posizione nel settore dello PSIM.

CITEL

# Xtream 2014 EDITION

## Mai tante novità tutte assieme

Vieni a scoprire le novità di **XTREAM 2014 EDITION**, la centrale più innovativa del mercato della sicurezza, certificata **IMQ Grado 3 Classe II**. Da oggi il lavoro diventa ancora più facile, con tante funzionalità che ti permettono la massima flessibilità di gestione e monitoraggio via web unite alle avanzate funzioni di comunicazione vocale e alle imbattibili caratteristiche di programmazione. XTREAM 2014 EDITION di AVS ELECTRONICS: mai tante novità, tutte assieme.

100%

AVS electronics®

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

# Il parere di Milestone sulle piattaforme PSIM

*a colloquio con Claus Rønning, Director Southern Europe di Milestone Systems*
*a cura della Redazione*

**Secondo IMS Research il mercato mondiale attribuito alle soluzioni PSIM è destinato a crescere 20 volte dal 2012 al 2020, passando da USD 150 milioni a 3 miliardi, a seguito della sempre maggiore conoscenza e diffusione di queste tecnologie presso i system integrator e i grandi utenti finali. Qual è il rapporto funzionale tra i software identificati come PSIM e le open platform di Milestone?**

Anche se Milestone Systems riconosce il termine PSIM come termine descrittivo di una necessità operativa odierna nell'ambito della sicurezza fisica, non aderisce a questo "hype" nel promuovere il termine quale caratteristica distintiva dei suoi prodotti. Infatti, offrendo un software Open Platform per eccellenza, diamo da tempo all'utente finale la possibilità di aggregare ogni genere di evento, allarme, I/O e stato di periferica in un'unica consolle di gestione. Sebbene il mercato PSIM sia proclamato misurabile e a se stante, Milestone ha scelto di mettere a dispo-

sizione di tutti (a oggi nel mondo oltre 700 imprese complementari a Milestone ne fanno uso) la Milestone Integration Platform SDK che, offrendo API e i vari standard di programmazione software nel ambito della .NET, permette a società terze di rendere le loro soluzioni native a Milestone XProtect. La nostra soluzione è semplicemente uno PSIM all'ennesima potenza, un ponte teso tra tutte le esigenze del cliente finale e le variegate soluzioni tecnologiche che si desiderano integrare con il sistema di video sorveglianza.

**Quale sarà il ruolo di Milestone nella diffusione delle soluzioni PSIM che dalle applicazioni riservate alle grandi infrastrutture critiche si sta progressivamente diffondendo presso utenti multipoint, tipicamente banche e retailers?**
Milestone svolge il proprio ruolo attraverso Milestone Interconnect! È una soluzione di licensing del software XProtect ideata per interconnettere sistemi centrali, sofisticati e capaci, come abbiamo già detto, di integrare un gran numero di allarmi e periferiche, con la video registrazione meno complessa e al contempo meno costosa installata presso la filiale bancaria o centro commerciale che sia. Il responsabile "locale" dispone delle stretto necessario per apprezzare la video registrazione in filiale/negozio, mentre la sede centrale spesso impegnata 24/7 ha sotto controllo tutto quanto, di tutte le filiali, in un sinottico, e con funzionalità Smart Wall per il video esattamente come prevede il termine PSIM.

**I vendors dei software di centralizzazione si rivolgono principalmente ai system integrator, che li utilizzano per realizzare soluzioni taylor made per i loro clienti finali. Con quali modalità Milestone supporta i propri reseller, nell'ambito della funzione BDM?**
Per questo compito Milestone adopera a livello mondiale una figura specifica: il Channel Business Manager. Tale figura professionale ha la missione del consultative selling, pertanto è attento alle esigenze dell'utente finale, e agli indicatori chiave per la sua soddisfazione, e fa da tramite nei confronti verso casa madre ogni qualvolta il progetto richiede una personalizzazione del software. Offrire un software Open Platform significa essere flessibili e innovativi, nonché affidabili nella fornitura di soluzioni anche personalizzate quando lo standard non basta. Per questo Milestone ha un reparto di sviluppo soluzione a progetto, il Milestone Consultancy Department, con sede a Copenaghen e un qualificatissimo organico di sviluppatori Senior.

**Nel breve/medio termine quali sono le linee guida del programma di sviluppo di Milestone in Italia e nel Sud Europa?**
Consolidare l'espansione nel segmento delle soluzioni complesse e incrementare la nostra presenza nel settore delle soluzioni basiche e meno complesse. Abbiamo una vastissima opportunità d'espansione verso il mercato tradizionale analogico per il quale il nostro ultimo lancio, la gamma 2013 di XProtect Essential, Express, Professional ed Enterprise, offre molteplici soluzioni innovative per aiutare l'installatore. Questo lancio, schedulato a inizio ottobre 2013, si contraddistingue rispetto al passato per il fatto di rendere accessibili tantissimi strumenti e facilitazioni all'installatore, in minor quantità rispetto all'utente finale. Con oltre il 20% del mercato in Italia (2013) riteniamo avere le carte in regola per proporre un'ulteriore espansione nel segmento storico della cctv analogica. Di certo questo avverrà in collaborazione con i nostri più agguerriti partner tecnologici e distributori Italiani intenzionati a cambiare il mercato insieme a noi.

securindex.com
Il primo portale italiano per la security

# Tecnologie private a sussidio delle Forze dell'Ordine

*a colloquio con Mauro Antonio Violante, Maresciallo Capo della Guardia di Finanza*
*Comandante della Sezione Tecnico Logistica Comando Stazione Navale G.di F. di Trieste*
*a cura della Redazione*

**Per quali impieghi la Guardia di Finanza si avvale delle piattaforme aperte di Milestone?**
La Guardia di Finanza nella sede del Friuli Venezia Giulia utilizza la piattaforma aperta Milestone per tutte le esigenze connesse alla sicurezza delle proprie strutture militari e per tutte le componenti integrabili in essa che garantiscono un concreto e valido sistema di sorveglianza.

**Quali sono i presupposti tecnici e organizzativi che hanno fatto scegliere Milestone come partner per la gestione di funzioni così determinanti per l'attività istituzionale della GdF?**
La scelta di Milestone per le attività legate alla sicurezza delle strutture di competenza nell'ambito regionale è stata dettata da diversi fattori:

- la versatilità e semplicità d'uso, oltre alla sua stabilità;

- la perfetta integrazione della piattaforma con i sistemi già esistenti;
- la disponibilità dell'azienda a effettuare numerose prove.

**Dal suo punto di osservazione quali sono gli spazi per incrementare la collaborazione tra pubblico e privato per la sicurezza, in ottica di sussidiarietà?**

In un periodo storico come quello che stiamo vivendo, in considerazione della necessità e della richiesta di sicurezza, gli spazi per un incremento di collaborazione risultano essere molto ampi. Molteplici sono i fattori che, talvolta, costituiscono impedimento a tali collaborazioni:

- poca o nulla conoscenza delle nuove tecnologie esistenti;
- difficoltà di integrazione tra sistemi;
- limitazioni di "proprietà" e paura di "controllo" esterno;
- scarso dialogo tra le parti e, spesso, tra le Amministrazioni dello Stato.

I recenti fatti di cronaca mettono in evidenza come anche l'ausilio di fattori "privati" costituisca un elemento essenziale per la corretta risoluzione di casi complessi, portando esiti certamente positivi e risolutivi.

È auspicabile che tali difficoltà siano celermente superate con una più cosciente e concreta preparazione di tutti a tutti i livelli, coadiuvati tecnicamente da aziende sempre più preparate e in grado di garantire una costante e pronta risoluzione a tutte le problematiche degli end-user, sia i privati che la Pubblica Amministrazione.

# I seminari di ESSECOME a CP EXPO

## Genova 29-31 ottobre 2013

**29 ottobre ore 14 · Sala "I"**

**Up-stream e down stream, il punto di security e safety nelle due dimensioni dell'Oil & Gas**

Matteo Tassoni - gruppo IES/MOL
Oscarl Poli - Sensitron
Donatella Giacopetti - Unione Petrolifera Italiana

***con il contributo di***

**29 ottobre ore 16 Sala "I"**

**PSIM, la nuova frontiera per la sicurezza fisica**

Bruno Fazzini - CITEL spa
Niall Jenkins - IMS Research (IHS)
Claus Ronning - Milestone Systems
Jamie Wilson - NICE

***con il contributo di***

**30 ottobre dalle ore 14 · Sala "I"**

**SECURITY FOR RETAIL FORUM – 1ª edizione**

***Come trasformare la sicurezza del PDV da centro di costo in centro di profitto*:**

**1. Videosorveglianza, marketing e privacy**

*chairman Aldo Agostini Adeia*
Roberto Briscese - Axis Communication
Bruno Fazzini - CITEL spa
Giuseppe Mastromattei - H & M
Mauro Barosi - Nedap Italia
Piero Martucci - Il Gigante

**2. Integrazione tra sistemi anti taccheggio, anti furto e anti rapina**

*chairman Armando Garosci Largo Consumo*
Gianluca Neri - Assiv
Antonio Staino - Assovalori
Mauro Barosi - Nedap Italia
Giuseppe Raina - CMS Group
Maurizio Callegari - HESA spa
Giuseppe Mastromattei - H & M
Piero Martucci - Il Gigante

***con il contributo di***

***con il patrocinio di:***

HIKVISION
First Choice for Security Professionals

# ANALOG REVOLUTION

## NIENTE SARÀ PIÙ COME PRIMA

## Nuovo standard video analogico WD1

### Una rivoluzione nell'evoluzione delle prestazioni e della Sicurezza

WD1 è il nuovo avanzato standard 960H per l'alta definizione in analogico: beneficia del formato 16/9 e supporta le elevate performance delle nuove telecamere ad alta definizione serie PICADIS. Scopri l'alta definizione che non ti aspettavi!

I PRODOTTI

HIKVISION ITALY
Via Abruzzo 12, Z.I. San Giacomo, 31029 Vittorio Veneto - TV
Tel. +39 0438 6902 - Fax +39 0438 690299
info.it@hikvision.com - www.hikvision.com

Seguici su

# L'integrazione tra security e safety per l'oil & gas

*a colloquio con Matteo Tassoni, Country Security Manager IES*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**Secondo Frost & Sullivan gli investimenti in sicurezza da parte delle compagnie petrolifere aumenteranno in modo molto elevato nei prossimi anni, a seguito dell'aumento degli impianti di estrazione per far fronte alla crescita della domanda di oil & gas a livello mondiale e all'aumento degli attacchi di tipo fisico e/o informatico, entrambi con possibili matrici sia di natura estorsiva che politica.**

**Quale valutazione fa dello scenario a breve/medio termine?**

A livello mondiale il trend degli investimenti per il comparto security nel settore estrattivo (upstream) è già in netta crescita e lo è da svariati anni, principalmente per due fattori: l'operatività in aree fortemente a rischio e/o con situazioni sociali la cui stabilità a lungo termine non è garantita e il costo e la bassa reperibilità

(quindi maggior valore) della materia prima oggetto di estrazione.
Facciamo qualche esempio per meglio capire il perché di questa forte spinta agli investimenti.
Mentre risulta scontato per quale motivo le società oil&gas abbiano dato un così forte accento sulla security in territori tipo il Pakistan, per aree geografiche relativamente molto tranquille come il Kurdistan iracheno la necessità di protezione nasce dagli scenari di business a lungo termine: con vicini quali l'Iraq, l'Iran e la Siria la pace attuale non può e non deve essere data per scontata per i prossimi 20 anni.
Spesso inoltre assistiamo a fenomeni pseudo-estortivi da parte delle popolazioni locali che vedono nelle "ricche" società occidentali un ottimo strumento per poter ottenere ascolto alle loro richieste. Non è infrequente in queste aree che la produzione venga fermata da azioni di guerriglia atte non al prelievo del prodotto ma alla costruzione nelle zone limitrofe di acquedotti o per forniture di ogni genere.

**Quali sono le esigenze maggiori, in termini di risk assestement, per installazioni in location considerate a rischio?**
L'esigenza maggiore è proprio quella di fare un vero risk assestement. Sembra banale ma troppo spesso si tralascia l'analisi della peculiarità dei singoli posti dal punto di vista sociale, politico ed economico a vantaggio di applicazione di standard procedurali mondiali.
A causa di ciò spesso vediamo situazioni di sprechi di

investimenti in alcune aree e situazioni di rischio non gestite in altre.

**Come viene affrontata l'integrazione fra le applicazioni per le esigenze di security e per quelle di safety, che nel mondo dell'oil & gas molto spesso sono collimanti?**

Security e safety nel mondo oil&gas lavorano sugli stessi identici tempi per la protezione dell'acronimo PEAR (People, Enviroment, Asset, Reputation), ma da due punti di vista differenti.

La security si occupa degli atti volontari (eventi criminali) mentre la safety si occupa di rischi derivanti dalle normali operazioni di lavoro.

Ne consegue che gli strumenti spesso sono identici o quanto meno condivisi.

Bisogna però differenziare fra upstream (estrazione) e downstream (raffinazione e distribuzione): nel secondo caso la condivisione degli strumenti è quasi totale mentre nel primo le peculiarità del mondo security spesso prendono il sopravvento.

A livello di downstream europeo dobbiamo invece velocizzare ancora di più l'integrazione che, nello scenario attuale, è spesso l'unica carta per portare investimenti nel nostro settore. Dobbiamo convincerci che la crisi è finita: l'oggi non è soltanto un momento passeggero prima di tornare ai fasti del passato, l'oggi è già il nuovo domani e con questa situazione dobbiamo imparare a convivere.

Dire che fra due anni la crisi sarà finita e attendere fino ad allora potrebbe rivelarsi fatale per il nostro settore.

**Le risultano esperienze di utilizzo nel settore dell'oil & gas di soluzioni PSIM (Physical Security Information Management), software di gestione centralizzata e organica di sottosistemi di sicurezza eterogenei sviluppati in modo particolare per le grandi infrastrutture?**

Si, lo stesso gruppo MOL per il quale lavoro ha dovuto affrontare questa problematica di integrazione di sistemi eterogenei ma non sostituibili e lo ha fatto con le soluzioni PSIM.

Personalmente le trovo un innovazione fondamentale e di cui il mercato aveva bisogno.

# NVX80

PARADOX
SECURITY SYSTEMS

## La tecnologia più avanzata per la massima affidabilità

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

dias
Sicurezza quotidiana.
www.dias.it

# Premio H d'oro 2013: da una competizione stimoli per la ripresa

*a cura di Raffaello Juvara*

Palazzo Pitti, 11 ottobre. Ore 17 e qualche minuto. Nella magnifica Sala Bianca illuminata a giorno da decine di lampadari di cristallo, Antonio Paolucci, direttore dei Musei Vaticani e Anna Maria Buzzi, direttore generale al MiBAC, hanno appena terminato i propri interventi e, cambiando la scaletta ufficiale, consegnano prima della fine del convegno l'H d'oro 2013 ai titolari delle aziende vincitrici nelle categorie Beni Culturali Ecclesiastici, Beni Culturali Museali ed Edifici storici.

A quel puntoil momento delle relazioni ufficiali e quello dell'incontro annuale tra i più qualificati operatori italiani della sicurezza con la Fondazione Hruby sembrano fondersi in un'unica kermesse festosa, che fa capire meglio di qualsiasi discorso quanto sia grande il desiderio di tutti i presenti di dimenticare le difficoltà di questo periodo, di tornare a guardare avanti, di impegnarsi per crescere insieme. Ed è Enzo Hruby, presidente di Hesa e della Fondazione che porta il suo nome ma, soprattutto, il fondatore di questo grande gruppo di professionisti, a esprimere in poche parole il senso vero del Premio H'd'oro, mentre lo consegna al vincitore della categoria Soluzioni Speciali: «Il Premio non è soltanto il riconoscimento da parte della Fondazione Hruby della bravura dimostrata nella singola realizzazione, ma vuole essere anche uno stimo-

lo e un'occasione per tutti gli operatori di scambiarsi idee e raccogliere spunti originali, per aumentare le possibilità di crescita del mercato globale della sicurezza e di ognuno nella propria realtà».
Uno stimolo dunque alla crescita e all'innovazione, anche per effetto di una competitività che non finisce di sorprendere, messa in mostra senza infingimenti da tutti i partecipanti.
Se nella scorsa edizione del 2012 uno dei vincitori ci aveva detto di essere molto contento perché era venuto per vincere e non per partecipare, quest'anno Carlo Hruby ha raccolto un applauso a scena aperta quando, dopo la consegna del premio a un'azienda "serial winner", ha voluto precisare che anche in F1 e in tutti gli altri sport competitivi ci sono fasi in cui vincono sempre gli stessi, semplicemente perché sono più bravi degli altri... Un gara vera, resa ancora più attraente dal fatto che la giuria premia le soluzioni, non le tecnologie e le marche utilizzate.
Il convegno di quest'anno, "L'occhio sull'arte", dedicato al tema della protezione e della valorizzazione del patrimonio culturale italiano, è stato moderato dal giornalista Armando Torno. Oltre ad Antonio Paolucci e Anna Maria Buzzi, è intervenuta Cristina Acidini, soprintendente del Polo Museale Fiorentino per analizzare le tematiche della sicurezza e della valorizzazione dei beni culturali, approfondendo come oggi sia possibile, grazie alle più moderne tecnologie, far dialogare queste due esigenze in apparenza opposte.
Per dare il giusto valore al significato del Premio H d'Oro sottolineato da Enzo Hruby, Essecome presenterà le case history vincitrici in un modo innovativo a partire dal n. 6/2013, per consentire alle aziende di descrivere in dettaglio le caratteristiche peculiari delle loro realizzazioni.

## I VINCITORI DEL PREMIO H D'ORO 2013

***Beni Culturali Ecclesiastici***
**Italsicurezza (Legnago-Verona)**
*Protezione del complesso di 7 chiese della Parrocchia di S. Orsola Vergine Martire in provincia di Trento*

***Beni Culturali Museali***
**Seret Art in Technology (Roma)**
*Sistema integrato di videosorveglianza e anti intrusione del Museo Civico a Guidonia Montecello (RM)*

***Edifici Storici***
**Centro Sistemi Antifurto (Torino)**
*Sistema di videosorveglianza a protezione del Teatro regio di Torino*

***Infrastrutture e Servizi***
**Secchiaroli Elettronica (Miramare-Rimini)**
*Protezione del Palacongressi di Rimini*

***Commercio e Industria***
**Enrico De Bernardi (Valduggia-Vercelli)**
*Protezione integrata Officine Rigamonti di Valduggia (VC)*

***Residenziale***
**Ciemme Electornics (S. Martino Lupari-Padova)**
*Messa in sicurezza di una villa in Veneto*

***Residenziale ex equo***
**Te.si.s (Saronno-Varese)**
*Protezione di una villa in Liguria*

***Soluzioni speciali***
**Protekta (Cornegliano-Lodi)**
*Torre mobile per la protezione di cantieri*

***International Award***
**Blondel (Milano)**
*Protezione integrata di un appartamento a Odessa (Ucraina)*

***Sicurezza su Misura***
**CSG Sistemi (Torino)**
*Messa in sicurezza di una villa a Torino*

# Chi forma i formatori? 3ª puntata

*a cura di Cristina Isabella Carminati*

Essecome continua in questo numero il percorso esplorativo tra i protagonisti della formazione aziendale, allo scopo di contribuire ad attribuire al tema della professionalizzazione degli installatori di sistemi di sicurezza la dovuta importanza.
In questa terza puntata incontriamo due realtà davvero differenti: Hikvision Italy e IMQ. La prima è la branch italiana, operante nel nostro paese da poco più di un anno, di un gigante della produzione mondiale di TVCC, identificato dall'istituto di ricerca IMS Research come il primo fornitore mondiale di DVR.
La seconda è la più importante realtà italiana nell'ambito della valutazione della conformità nel settore elettrico, elettronico, gas e agroalimentare, fondata nel 1951.

# La formazione secondo Hikvision

*a colloquio con Diego Di Giuseppe, Distribution Sales Manager Hikvision*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**Quali sono gli obiettivi della proposta formativa di Hikvision?**
Essere il numero 1 comporta grandi responsabilità, una di queste è senza dubbio quella della formazione del canale.
Il nostro obiettivo in merito è quello di dare tutti gli strumenti alla nostra piattaforma distributiva affinché possa distinguersi sul mercato attraverso un supporto tecnico e commerciale al di sopra di ogni sospetto.

**I vostri corsi sono rivolti solamente ai clienti Hikvision (Concessionari, installatori autorizzati) o sono aperti a tutti gli operatori?**
Il percorso attraverso il quale vogliamo raggiungere questo ambizioso traguardo passa inevitabilmente attraverso una serrata road map di corsi a cadenza bimestrale, rivolti ai nostri distributori. Gli stessi hanno di conseguenza il compito di formare in modo capillare sul territorio, gli operatori del settore. Come per la nostra politica commerciale, professionalità e capillarità sono le linee guida anche per la formazione.

**Organizzate corsi anche in collaborazione con enti di normativi o di certificazione?**
Attualmente ci stiamo organizzando per muoverci anche in questa direzione, riteniamo strategica la collaborazione formativa a più livelli, volta a qualificare i nostri partner sul mercato.

**Che tipo di attestati vengono rilasciati al termine dei corsi?**
Rilasciamo un attestato di partecipazione al corso, a breve porteremo avanti un programma di certificazione sulla nostra nuova piattaforma di video management iVMS5200.

HIKVISION

# La formazione secondo IMQ

*a colloquio con Matteo Ricci, area formazione IMQ*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**In questa fase la formazione certificata degli operatori della sicurezza ha assunto una rilevanza maggiore rispetto al passato, anche recente. Quali sono le linee guida che sta seguendo IMQ per rispondere a questa esigenza?**

Certamente il settore della sicurezza con i suoi addetti è di rilevante importanza per IMQ, che fra i suoi clienti ha sempre annoverato un elevato numero di aziende operanti nel mondo della sicurezza, in tutte le sue sfaccettature.

L'attenzione che IMQ dedica a questo settore si traduce nella realizzazione di percorsi formativi dedicati e su misura per la aziende del settore che, come ogni altro settore legato all'impiantistica, ha fatto registrare un crescente bisogno di formazione "tailor-made". IMQ cerca di soddisfare questa esigenza tramite il ricorso a competenze specialistiche di alto livello, in grado di dare le risposte che le aziende cercano.

Quello dei sistemi di sicurezza è un ambito al quale IMQ si dedica dagli inizi degli anni 80, quando gli operatori del mercato assegnarono a IMQ l'incarico di sviluppare un progetto certificativo che tutelasse consumatori e produttori. Il risultato fu "IMQ sistemi di sicurezza", un sistema unico e all'avanguardia che venne preso come modello in tutta Europa. Un sistema che accanto alla certificazione del prodotto vide anche la qualificazione dell'installatore, importante per offrire ai consumatori una garanzia nella scelta dei fornitori, e alle aziende installatrici un modo per distinguersi sul mercato. In questi 30 anni la tecnologia, anche del settore antiintrusione e antincendio, ha fatto passi da gigante. Le apparecchiature sono sempre più sofisticate e vengono inserite in contesti tecnologicamente avanzati. La preparazione degli operatori deve dunque essere adeguata, deve basarsi anzitutto su una conoscenza profonda delle norme impiantistiche ma deve presentare anche una vasta conoscenza del mercato, delle nuove tecnologie in commercio nonché delle normative legate alla conformità ai requisiti di sicurezza dei prodotti e delle apparecchiature.

**Produttori e distributori organizzano in numero sempre maggiore proposte formative gestite direttamente, passando frequentemente dagli approfondimenti sui propri prodotti ad argomenti**

**più ampi, talvolta rilasciando certificazioni che possono indurre in errore gli stessi partecipanti. Qual è la vostra posizione su questo delicato argomento?**
Non vediamo sfavorevolmente questo fenomeno laddove si tratti di formazione non avente esclusivamente finalità commerciali e auto-promozionali, ma volta soltanto a diffondere realmente cultura tecnica tra gli addetti del settore. La sinergia tra la formazione di stampo più istituzionale, erogata da un ente come IMQ, e la formazione specialistica fatta, per esempio, su tecnologie di recente introduzione, che può essere proposta soltanto da aziende con elevato know-how nella specifica materia, può infatti produrre grandi benefici per chi ne fruisce. Diversamente, quando si maschera da intervento formativo uno "spot" pubblicitario volto a vendere i propri prodotti, senza realmente contribuire a un crescita professionale, o nei casi in cui si parli impropriamente di una certificazione rilasciata al termine della formazione, quando in realtà si tratta di una semplice di attestazione di frequenza, crediamo che questo non contribuisca affatto alla correttezza e alla trasparenza del mercato, e rischi di creare false aspettative sia nel mercato sia negli operatori. Sono fenomeni, questi, da monitorare e contrastare. La formazione del personale del settore sicurezza è un argomento di estrema importanza. Una dequalificazione degli operatori ricadrebbe immediatamente sul settore e sul mercato in generale, con conseguenze sociali ed economiche non indifferenti.

**Quali sono i rapporti con il mondo dell'istruzione pubblica, anche in termini di progetti comuni per favorire l'avviamento alla professione dei giovani?**
Gli operatori IMQ vengono con frequenza invitati, sia nell'ambito dell'istruzione sia pubblica sia privata, a trasferire il proprio know-how ai professionisti di domani. Attraverso lezioni, incontri, visite ai laboratori, contributi da pubblicare sui manuali e sulle riviste destinati agli istituti tecnici o ai corsi universitari.

IMQ CSQ
ISTITUTO ITALIANO DEL MARCHIO DI QUALITA'

# Potenza ai tuoi sistemi

## Questo mese, Milestone annuncia nuovi prodotti e servizi che ti potenzieranno ancora di più!

*a cura di Maurizio Barbo Country Manager Italia di Milestone Systems*

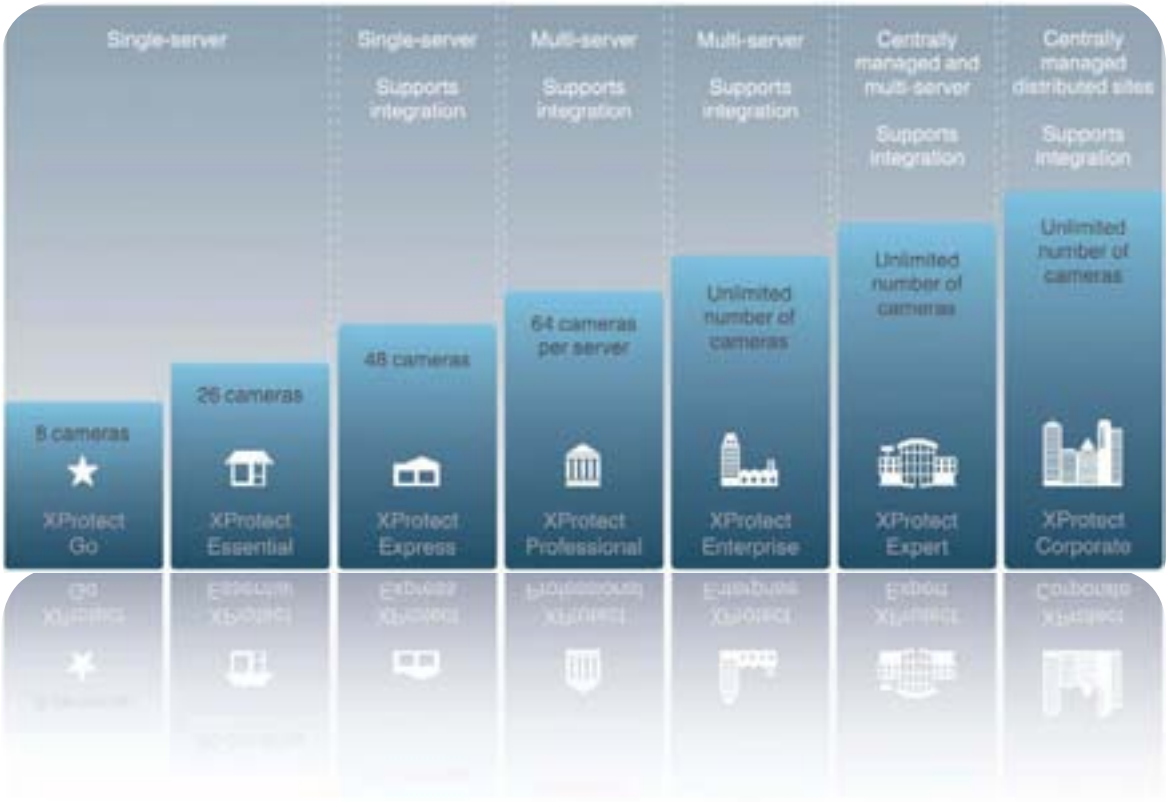
Milestone Systems, la società a Piattaforma Aperta di software di gestione video IP (VMS), annuncia la prossima versione della linea professionale di prodotti XProtect Essential 2013, XProtect Express 2013, XProtect Professional 2013 e XProtect Enterprise 2013. Le nuove prestazioni dei prodotti apporteranno ulteriori vantaggi ai distributori e rivenditori Milestone, abbracciando nuove funzionalità e consentendo maggiori opportunità di affari.

I miglioramenti renderanno i clienti più produttivi, offriranno un miglior rapporto efficienza-costo e una maggiore reattività operativa.

XProtect Professional 2013 offre agli operatori della sicurezza la possibilità di tenere sotto controllo tutto l'impianto con una panoramica grafica da una singola interfaccia, consentendo in tal modo di reagire rapidamente agli eventi e di gestire in modo efficiente gli allarmi. L'Alarm Manager garantisce gli utenti di essere informati quando si verificano situazioni indesiderate.

Con questa release i nostri clienti ottengono il potere di scelta nei nuovi Client, che hanno un'interfaccia utente aggiornata - XProtect Smart Client, XProtect Web Client e Milestone Mobile - ognuna disponibile in 26 lingue. Gli utenti possono identificare rapidamente aree di problemi accedendo al video da qualunque luogo, anche utilizzando i dispositivi mobili.

Le nuove offerte di prodotti sono progettate per semplificare le distribuzioni iniziali di XProtect e per consentire agli utenti, ai diversi livelli, la possibilità di creare facilmente una soluzione video IP Milestone. Questo aiuta i distributori ad ampliare l'offerta di XProtect, in modo che i vantaggi della videosorveglianza IP siano disponibili per un pubblico più ampio.




«La distribuzione di una soluzione di gestione video IP può essere un compito arduo e richiede tempo. Con la maggiore attenzione all'efficienza dei costi e all'ottimizzazione dei tempi, gli installatori non possono permettersi di spendere tempo su sistemi che sono difficili da imparare e difficili da usare.

Milestone si pone l'obiettivo di ridefinire il processo di installazione, la configurazione e l'uso di video IP, con lo scopo di abbreviare la procedura di distribuzione completa e semplificare l'uso da parte degli utenti di ogni livello», afferma Janne Jakobsen, VP Business Unit Professional Products, Milestone Systems.

- Facile da vendere, con un nuovissimo prodotto kit di vendita per i partner
- Facile da implementare, con l'acquisizione telecamera automatica e guidata da configurazione automatica
- Facile da mantenere, con la nuova Dashboard strumento di servizio clienti online

Il nuovo processo di distribuzione XProtect Professionale 2013 è basato sul set-up automatico, tramite procedure guidate che lo rendono estremamente facile da installare, anche per i rivenditori con limitate conoscenze informatiche.

La funzione di rilevamento hardware configura automaticamente nuove telecamere che vengono aggiunte a un sistema esistente. Ciò consente agli utenti di espandere la propria installazione con un solo click del mouse.

La procedura di configurazione migliorata rimuove le sfide e diminuisce il tempo necessario per implementare inizialmente e configurare il sistema. Questo dà agli installatori più tempo per altre attività e consente agli integratori che installano principalmente i sistemi analogici di sentirsi a proprio agio lavorando con Milestone XProtect VMS, anche in assenza di rete IP e di competenze informatiche.

XProtect Professional 2013 consente l'aggiunta di un numero illimitato di server di registrazione. Questo significa che i rivenditori possono ora fornire in modo conveniente e facilmente scalabile una soluzione di medie dimensioni, aprendo maggiori opportunità di business. Le nuove versioni del prodotto sono ulteriormente ottimizzate tramite server di registrazione a 64 bit che consentono agli utenti di collegare più telecamere per la stessa unità del server.

Il Cruscotto di controllo, "Customer Dashboard", è un nuovo servizio online di monitoraggio del sistema, che dà ai rivenditori aggiornamenti in tempo reale sullo stato delle installazioni dei loro clienti. Questo è un modo efficace per conoscere sempre lo stato dei siti dei loro clienti, in modo che possano attivamente intervenire in caso di un incidente tecnico del sistema. I rivenditori possono reagire rapidamente e risolvere un problema, anche prima che diventi un problema per il cliente. La gestione dei problemi tecnici in modo tempestivo riduce i tempi di fermo e garantisce che il video venga registrato.

Questo nuovo servizio a valore aggiunto offerto da Milestone aiuta i system integrator ad aggiungere valore esteso ai contratti di servizio con i clienti perché sono supportati da un strumento che fornisce una visibilità costante sullo stato degli impianti.

Alcuni errori comuni che vengono rilevati nella Customer Dashboard: il malfunzionamento della telecamera, l'esaurimento dello spazio su disco, l'operazione di archiviazione non riuscita, l'errore di cancellazione archivio e la mancata registrazione da parte della fotocamera. Gli errori vengono visualizzati come allarmi; quando l'allarme viene rilevato e gestito e può essere contrassegnato come "in corso", viene automaticamente rimosso quando sarà stato risolto l'errore di sistema.

Nessuna messa a punto è necessaria per utilizzare il Customer Dashboard - funziona automaticamente una volta che la funzionalità è abilitata nell'applicazione di gestione XProtect e quando il sistema è in linea.

**XProtect Essential 2013, XProtect express 2013, XProtect Professional 2013 e XProtect Enterprise 2013 sono disponibili dal 7 ottobre.**
**Provali subito, basta un click qui:**
**http://www.milestonesys.com/XProtect-Free-Software-Download/**

ROADSHOW 2013

D-Link

milestone

VIDEOSORVEGLIANZA:
PROGETTIAMO INSIEME

**Un roadshow tecnico-formativo** per aiutarti a progettare un sistema di Videosorveglianza su IP integrato e a norma di legge.

ORGANIZZATO DA

D-Link

milestone

**24/09/13** | Milano
**16/10/13** | Roma
**20/11/13** | Salerno
**28/11/13** | Padova

## PARTNERS

AItech

TechnoAware

TROLESE
DISTRIBUIAMO SICUREZZA

TRS

## PROGRAMMA

Le aziende sponsor e partner evidenzieranno, in una breve introduzione, le principali problematiche che gli installatori incontrano nella realizzazione di un impianto di sicurezza.

Seguirà la sessione tecnica tenuta dall'Ing. Gazzoli, che aiuterà a far chiarezza sulla normativa, a capire cosa sta cambiando nel mondo della Videosorveglianza e della Sicurezza: verranno illustrate le norme di riferimento da osservare nella progettazione, installazione e manutenzione ed esercizio dei Sistemi di Sicurezza, con particolare riferimento alle più recenti Norme CEI della famiglia EN 50132 relative ai Sistemi di Videosorveglianza ed ai principali obblighi per gli installatori derivanti dalla Normativa sulla Privacy.

La seconda parte sarà una sessione pratica "hands on" in cui ci focalizzeremo sulla configurazione e installazione di una soluzione D-Link Milestone con l'integrazione dei plugin dei partner presenti. Divisi in gruppi, avrete modo di imparare a configurare correttamente un sistema di Videosorveglianza completo: videocamere, NVR, network di base, software di Management, sistemi intelligenti di rilevamento targhe e conteggio persone.

**Docente**
Il corso è tenuto dall'Ing. Gazzoli, fondatore della Gazzoli Engineering S.r.l., società che si occupa di progettazione, formazione e consulenza nell'ambito della Security dal 2003.

**A chi si rivolge**
- Installatori di sicurezza
- System Integrator
- Progettisti
- Studi di consulenza

## AGENDA

- **9:15**
  Registrazione
- **9:30**
  Apertura dei lavori
  Progettiamo insieme

  M. Barbo, ***Milestone Systems Italy***

  F. Paradiso, ***D-Link Mediterraneo S.r.l.***
- **10:00**
  R. Gazzoli, ***Gazzoli Engineering S.r.l.***
  "Il Quadro Normativo di riferimento per i Sistemi di Sicurezza"
- **12:30**
  Pranzo
- **13:30**
  Hands on:
  esercitazione pratica a gruppi
- **17:30**
  Fine lavori e consegna attestati di partecipazione

## TAPPE

**24/09/13 MILANO** (1)
**Partner**
Technoaware S.r.l.
**Location**
D-Link Mediterraneo srl
Via Negroli 35,
20133 Milano

**16/10/13 ROMA** (2)
**Partner**
TRS S.r.l.
**Location**
TRS Technology & Research for Security
Via della Magliarella 45/E
00166 Roma

**20/11/13 SALERNO** (3)
**Partner**
AI Tech S.r.l.
Università di Salerno
**Location**
Aula Mangiella (145)
Dipartimento di Ingegneria dell'Informazione, Ingegneria Elettrica e Matematica Applicata
Università degli Studi di Salerno
Via Giovanni Paolo II, 132
84084 Fisciano (SA)

**28/11/13 PADOVA** (4)
**Partner**
Trolese S.r.l.
**Location**
Trolese S.r.l.
Nona Strada 54/56
35128 Padova

## MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il costo di partecipazione al corso "Progettiamo Insieme" è di

**79 € a persona** (IVA inclusa)

**IN OMAGGIO** ai partecipanti al Roadshow "Progettiamo Insieme":

- Chiavetta USB con le dispense
- 1 licenza Milestone rivendibile XProtect Express con 4 licenze telecamera (valore di listino di oltre 300 €)
- Rivista D-Link Medicata (sconto totale complessivo fino a 300 € max)
- Certificato di Partecipazione nominale

La partecipazione è subordinata ad iscrizione e pagamento anticipato mentre Bonifico bancario

**Affrettati a iscriverti:**
**il numero di posti è limitato.**

Per iscriverti

CLICCA QUI

# La protezione evoluta e sostenibile delle infrastrutture critiche

## In Italia CITEL è in testa nelle forniture di PSIM in architettura aperta

*di Bruno Fazzini*

Il sistema informatico per la gestione della sicurezza fisica, che Citel ha costantemente evocato negli anni passati nei propri interventi ai convegni annuali dell'ABI, chiamandolo SISIF (acronimo di Sistema Informatico della Sicurezza Fisica), ora emerge finalmente sul piano internazionale con il nome di PSIM (Phisical Security Information Management) che, per l'appunto, è la traduzione letterale di SISIF.

Dopo aver colonizzato banche e poste, ha fatto presa in tempi record anche nel settore dell'energia, in cui le infrastrutture critiche sono ben presenti e specificamente classificate dalla Direttiva 114 del 2008 emanata dalla Comunità Europea.

In vista di CPEXPO a Genova, e grazie alla focalizzazione dell'attenzione sulla sicurezza delle infrastrutture critiche, Citel ha potuto scoprire che le funzioni

chiave di uno PSIM vengono richiamate dai requisiti del PSO — Piano di Sicurezza dell'Operatore (per Operatore il D.L. 61 intende il Gestore dell'infrastruttura) — nei settori classificati come infrastrutture critiche europee Energia e Trasporti.

Una conferma del fatto che lo PSIM è la strada obbligata per gli operatori che gestiscono strutture riconducibili alle infrastrutture critiche.

Un'ulteriore conferma della convergenza dei progetti di sicurezza verso forme di PSIM si è avuta nel gennaio di quest'anno: la società di ricerche di mercato Frost & Sullivan, specializzata in sicurezza, ha pubblicato i risultati di una ricerca della sede europea mirata al settore Oil & Gas, e ha affermato: «Sempre più consapevoli delle minacce, le aziende stanno adottando un approccio alla gestione del rischio sicurezza e implementano la valutazione del rischio per le proprie strutture per garantire la sicurezza del ritorno sugli investimenti (ROI). C'è una crescente preferenza per le soluzioni totali con integrazione flessibile dei singoli sistemi di sicurezza quali il controllo accessi, la videosorveglianza e il rilevamento delle intrusioni su un'unica piattaforma. Si progettano forti investimenti nella sicurezza informatica a causa di vari attacchi agli impianti di energia avvenuti negli ultimi cinque anni».

La sintesi conclusiva di Frost & Sullivan copre due aspetti innovativi:

- la progettazione delle misure di sicurezza combinata con l'attenzione al ritorno dell'investimento (che conferma la focalizzazione delle valutazioni sul contenimento del TCO dell'infrastruttura, già trattato da Citel in un white paper sulla "sicurezza intelligente dello PSIM" nell'edificio multifornitore contrapposta al concetto di "edificio intelligente" realizzato da un fornitore unico);
- la preferenza emergente per le soluzioni unificate mediante l'integrazione flessibile di sistemi specializzati quali intrusione, accessi, videosorveglianza, in altri termini, non uno PSIM qualsiasi ma uno PSIM aperto alla multifunzionalità e all'ambiente multifornitore.

**Lo PSIM multifunzionale e multifornitore**

L'Italia è la culla di questa filosofia di sistema: Citel ha cercato per anni di "convertire" il settore indicando come obiettivo da perseguire "l'interoperabilità multifornitore", facilmente applicabile e sostenibile.

Prima e necessaria condizione per il raggiungimento dell'obiettivo è che l'apertura all'interoperabilità sia intesa non come pura disponibilità a fornire specifi-

che di comunicazione tra apparati ma come:

- disponibilità di strumenti e/o documentazione preparati con lo scopo specifico di ottenere l'interazione bidirezionale di tutte le funzioni importanti del sottosistema con lo PSIM o suoi sottosistemi, per ottenere una sua equivalenza operativa con il sistema del fornitore unico;
- disponibilità a fornire supporto tecnico e a effettuare test allo scopo di evitare un lungo "rodaggio"dello PSIM da parte dell'utente;
- servizi di supporto tecnico a costo zero o a tariffe predefinite;
- sottoscrizione di un comune accordo di non divulgazione a tutela delle informazioni classificate come riservate.

Certo si può obiettare che il realizzatore di uno PSIM completo potrebbe fare resistenza a fornire soltanto una parte di un sistema che vorrebbe continuare a fornire nella sua interezza. Effettivamente l'impulso a resistere è del tutto naturale e vale per chiunque; e nella pratica ha retto fino a qualche anno fa, fino a quando alcuni grandi utenti nazionali hanno scoperto di avere una forza di convinzione del tutto adeguata per ottenere anche dalle grandi multinazionali della sicurezza e della building automation quanto occorreva per realizzare quello che IMS ha indicato come «soluzioni globali con integrazione flessibile dei singoli sistemi di sicurezza».

È consigliabile che tali richieste vengano puntualizzate nel corso di una trattativa o siano inserite come pre-condizione per essere ammessi a una gara. Nel caso di utenti con esigenze di continuità basterebbe completare i propri capitolati con l'obbligo all'interoperabilità su semplice richiesta aggiungendo i necessari dettagli per evitare sorprese alla prova dei fatti.

In ogni caso, sarebbe ben strano se un grande utente — quale è di solito il gestore di una infrastruttura critica — si trovasse nelle condizioni di non poter realizzare uno PSIM multifunzionale e multifornitore per l'opposizione all'interoperabilità dei fornitori dei sottosistemi già esistenti e da mantenere.

Le esperienze di Citel con i committenti nel settore dell'energia hanno evidenziato sempre meno difficoltà a innestare il proprio PSIM Centrax in contesti anche complessi. In questo senso — oltre alla disponibilità dei produttori anche concorrenti — è decisiva la lunga esperienza del laboratorio di Citel, che ha integrato negli anni non meno di 60 diversi tipi di apparato, via protocollo, SDK, su rete locale, intranet, reti pubbliche su vari vettori. Senza avere alle spalle una realtà di questo tipo l'uso del termine "PSIM multifornitore" potrebbe risultare azzardato.

A CPEXPO di Genova Citel partecipa con uno stand dedicato allo PSIM Centrax per infrastrutture critiche, con una relazione al Convegno e una soluzione integrata nell'ambito di una particolare area dimostrativa.

# Hai paura dei ladri?

## La vostra sicurezza con la video sorveglianza

Contattaci al 0182 7330891
per un sopralluogo gratuito

analisi video

Utilizziamo i migliori marchi

Puoi vedere in tempo reale cosa succede dal tuo

Pc | Tablet/Smartphone

Esperti in videosorveglianza su IP

Tecno World 2 srl

Tel. 0182-7330891 - info@tw2.eu - www.tw2.eu

videosorveglianza

essecome security&safety

PREMI MPOP 2013

# Crisma Security per la protezione di Prysmian Group

*di Vibeke Ulmann*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**L'ESIGENZA**

Le statistiche dei paesi europei mostrano un deciso aumento di alcuni tipi di reati, molto probabilmente correlati alla situazione finanziaria di alcuni paesi. Un settore della criminalità, in particolare, ha visto un notevole incremento: molto si è scritto e letto, infatti, sui furti di metallo. Tetti delle chiese rimossi completamente, sculture in metallo rubate, cavi per le telecomunicazioni asportati: tutto metallo venduto poi in contanti ai centri di demolizione. Per Prysmian Group, leader mondiale dei cavi ad alta tecnologia e dei sistemi per energia e telecomunicazioni, la protezione dei depositi con enormi scorte di cavi e pezzi di ricambio, del valore di molti milioni di euro, è una priorità fondamentale. Quando la società ha avuto bisogno di una nuova soluzione per la sorveglianza e la sicurezza del suo deposito a Livorno Ferraris in Italia, Prysmian si è rivolta agli specialisti italiani di Crisma Security. Crisma Security ha proposto di implementare una soluzione di sorveglianza Wide Area utilizzando il sistema AdvanceGuard sviluppato dalla britannica Navtech Radar.

Lo stabilimento Prysmian di Livorno Ferraris era un vecchio impianto di produzione; l'azienda ha deciso che, invece di rinnovarlo per la produzione di cavi, sarebbe stato più conveniente trasformarlo in un deposito di cavi e parti di ricambio. I macchinari utilizzati per la produzione di cavi sono molto specializzati ed è necessario avere un magazzino di parti di ricambio ben rifornito in caso di guasto in uno degli altri impianti in Europa. Un fermo nella produzione dovuto a macchinari difettosi si traduce immediatamente in una ingente perdita finanziaria. È dunque necessario che i pezzi di ricambio arrivino in situ appena possibile.

*Vibeke Ulmann*

Alberto Scampini, Physical Security Manager di Prysmian Groups, spiega: «In passato Prysmian ha subito intrusioni presso lo stabilimento di Livorno Ferraris che hanno causato danni ai macchinari e ai pezzi di ricambio. La società ha approntato una sorveglianza 24/7 sul posto, ma era alla ricerca di una soluzione di sicurezza perimetrale e wide area molto affidabile, che potesse non soltanto rivelare intrusioni, ma anche allertare il security team in tempi brevissimi. L'obiettivo era quello di guadagnare tempo prezioso per una risposta ai problemi di sicurezza e quindi evi-

tare danni ai macchinari e ai pezzi di ricambio».
«Crisma Security ha una lunga esperienza nella fornitura di soluzioni di sicurezza e di sorveglianza per la protezione delle wide area. Siamo l'unico distributore di Navtech Radar in Italia, e la soluzione AdvanceGuard è un unicum per la protezione di impianti industriali e fotovoltaici, centrali elettriche, porti e aeroporti. Siamo stati subito convinti che questa sarebbe la scelta giusta da proporre a Prysmian», ha detto Donato Preite, CTO di Crisma Security.

**LA SOLUZIONE**

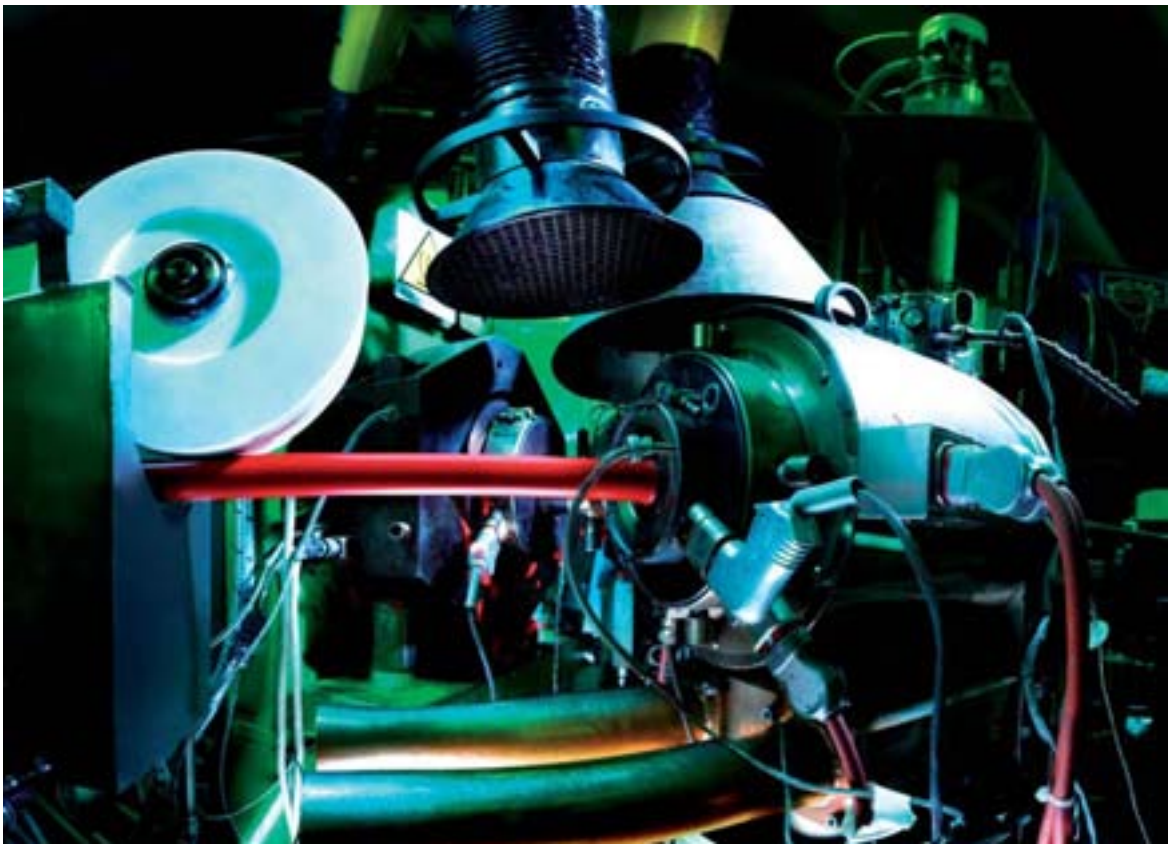
Per garantire la copertura della zona dell'impianto e delle zone limitrofe, gli ingegneri della security di Crisma hanno pensato a un sensore radar a scan-

*Donato Preite, CTO Crisma Security*

sione a 360° compatto e dalle alte prestazioni, l'AdvanceGuard AGS800-X . Questa unità esegue una completa scansione a 360° al secondo ed è in grado di rilevare veicoli, esseri umani e animali in tutte le condizioni atmosferiche. L'AGS800-X è alloggiato in una struttura leggera e IP67-compliant ed è dotato di un'interfaccia standard per una facile integrazione e uso come parte di una soluzione multi-radar.
Le capacità di sorveglianza wide area del radar sono supportate da un sofisticato software di elaborazione e sistema di controllo di Navtech Radar, Witness. Witness gestisce tutte le funzioni del sistema, dagli obiettivi del monitoraggio e le telecamere di controllo ai complessi algoritmi che analizzano il comportamento del target e assegnano i livelli di minaccia; consente inoltre agli utenti di definire le zone di rilevazione e le regole che stabiliscono i casi di allarme. A questo riguardo, il radar è molto simile ai video e agli altri sensori. Il sensore fornisce tante informazioni ma la piena realizzazione della sua funzionalità dipende dalla sofisticatezza del software di post-processing.
Utilizzando Sentinel, l'intuitiva interfaccia on-screen offerta da Witness, gli utenti possono disegnare zone di rilevamento attive. Al livello più semplice si possono sostituire le barriere fisiche con "porte virtuali" che consentono piena libertà di movimento, ma permettono agli utenti di monitorare e, se necessario, cambiare lo status. Per esempio, in momenti specifici durante il giorno potrebbe essere necessario controllare veicoli o persone che si muovono in una direzione, ma non in un'altra. Oppure in un settore è consentito qualsiasi movimento, ma in un'altra zona deve vigere un divieto totale. Non ponendo alcun limite alla complessità delle regole che possono essere applicate in Witness, può essere introdotto un livello di monitoraggio pseudo-intelligente molto simile a un osservatore umano. Può sembrare che l'analisi video sia in grado di fare le stesse cose, ma in pratica ha una copertura limitata, non ha informazioni esatte sulla velocità, la direzione e la posizione, ed è influenzata dalle condizioni ambientali.
Donato Preite continua: «Abbiamo deciso di includere telecamere termiche intelligenti. Avevamo bisogno di coprire un perimetro di 1,2 km e abbiamo potuto raggiungere questo obiettivo utilizzando pochi componenti. La soluzione è l'utilizzo di un radar integrato con telecamere PTZ in modo da rilevare automaticamente potenziali intrusi, termocamere intelligenti per tracciare movimenti non autorizzati all'interno del deposito di notte e telecamere HD standard per monitorare l'ingresso principale. Questa configurazione di sistema garantisce una protezione 24/7 365 giorni all'anno con riconoscimento automatico di qualsiasi intruso in pochi secondi, indipendentemente dalla luce e dalle condizioni atmosferiche, e con un tasso di falsi allarmi molto basso rispetto ad altre tecnologie».

**I VANTAGGI**

L'implementazione della soluzione di sorveglianza perimetrale e wide area AdvanceGuard è stata completata nel maggio 2013 e secondo Alberto Scampini l'azienda ne ha già visto i benefici.



«Durante i primi tre mesi di funzionamento il sistema ha rilevato due intrusioni perimetrali in pochi secondi, dando così alle squadre di sicurezza il tempo per bloccare gli intrusi, e non permettendo a questi ultimi di causare danni. Con la nostra nuova soluzione di sorveglianza gli operatori della sicurezza sono immediatamente allertati da un allarme acustico in caso di intrusione. Ciò significa che gli operatori non hanno bisogno di essere nella sala di controllo monitor per tutto il tempo. Ora abbiamo una soluzione in grado di rilevare in modo proattivo l'intrusione e inviare l'allarme, e la squadra viene avvisata immediatamente che c'è un incidente in corso. Utilizzando la mappatura GIS mappatura gli operatori possono anche identificare la posizione esatta dell'intrusione. Infatti il sistema mostra anche sia le coordinate GPS che il numero di intrusi . Questa informazione è molto utile per valutare immediatamente il da farsi e come reagire all'intrusione.

Scegliendo la soluzione integrata AdvanceGuard Prysmian Group dispone di un sistema di sicurezza perimetrale e wide area molto affidabile per il deposito di Livorno Ferraris. Alberto Scampini elenca i vantaggi della soluzione:

- Rilevamento automatic dell'intrusione in pochi secondi
- Operatività 24/7 x 365 giorni all'anno
- Operatività in qualsiasi condizione atmosferica (pioggia, neve, nebbia)
- Tasso di falsi allarmi molto basso
- Rilevazione della zona del'intrusione su mappa internet: intercettazione rapida e precisa da parte del team di sicurezza
- Poche componenti da gestire con conseguenti costi di manutenzione ridotti rispetto ad altre tecnologie
- Pochissimi componenti da installare, costi ridotti per l'installazione elettrica e di rete.

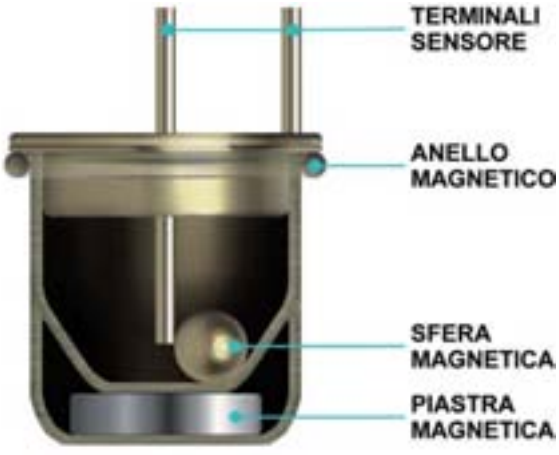
CONTATTI

CRISMA SECURITY SRL
Tel. (+39) 06 9436560
www.crismasecurity.it

# CLIC di TSEC: le vibrazioni magnetiche

*a cura di Cristina Isabella Carminati*

La sensoristica inerziale rappresenta uno dei pilastri dei moderni impianti d'allarme, non soltanto in ambito bancario e commerciale ma anche in quello residenziale.
I prodotti disponibili fino a oggi si basano in gran parte su principi di funzionamento raggruppabili sommariamente in tre categorie.
Il principio più intuitivo prevede che una sfera metallica di massa opportuna venga mantenuta in equilibrio dalla forza di gravità chiudendo il contatto tra due puntali metallici. Le eventuali vibrazioni imposte al sensore, e quindi alla sfera, durante lo scasso aprono il contatto per periodi di tempo che dipendono, tra l'altro, dalla massa della sfera stessa e che sono di solito nell'ordine di grandezza delle decine di millisecondi. Una scheda elettronica analizza il segnale risultante in modo più o meno sofisticato, generando un allarme se i parametri di taratura del sistema (durata dell'apertura del circuito, ripetizione ciclica, etc.) vengono superati.
La seconda tipologia rappresenta una variante della prima, e utilizza come sensori di vibrazione lamelle più o meno pesate con masse o anelli che, sempre a fronte di movimento imposto al dispositivo nell'atto dello scasso, aprono un circuito elettrico con una modalità simile al caso precedente.
La terza classe di dispositivi si basa infine su sensori piezoelettrici: in questo caso le vibrazioni causano la generazione di una corrente elettrica che, opportunamente analizzata, permette di rilevare situazioni di allarme.
Tipicamente i primi due tipi di sensore sono compatibili con lo stesso tipo di schede di analisi, mentre i sensori piezoelettrici richiedono un altro tipo di circuiteria dedicata.
I nuovi sensori inerziali CLIC™, recentemente introdotti da TSEC® sul mercato italiano, rappresentano un punto di rottura con le tecnologie del passato. Si basano su un nuovo e dirompente principio di funzionamento ibrido inerziale/magnetico che permette di superare tutte le limitazioni intrinseche alle tecnologie tradizionali. Come mostrato nell'immagine, negli inerziali CLIC la sfera metallica che reagisce alle vibrazioni viene tenuta in equilibrio non dalla forza di gravità, bensì da campi magnetici permanenti.
Le vibrazioni imposte al sensore, se sufficientemente forti da disturbare l'equilibrio magnetico, causano l'apertura del circuito elettrico. Grazie a un progetto ingegneristico particolarmente accurato, la taratura dei campi magnetici ha permesso innanzitutto di realizzare un sensore la cui risposta alle vibrazioni (intervalli di tempo di apertura e ciclicità degli stessi) ricalca con molta fedeltà quella dei modelli più diffusi di sensori tradizionali. In questo modo gli inerziali CLIC raggiungono un




*Principio di funzionamento dei sensori inerziali CLIC*

*I sensori inerziali CLIC da incasso a scomparsa*

elevatissimo grado di compatibilità con le schede di analisi maggiormente usate, anche nell'ambito della sensoristica wireless.
La realizzazione dell'equilibrio mediante campi magnetici, anziché mediante la mera forza di gravità, permette inoltre di realizzare il sensore con una sfera di massa e dimensioni estremamente contenute. Questo aspetto risulta critico per l'ottenimento di altri tre importanti risultati: efficienza prolungata nel tempo, dimensioni estremamente ridotte e assenza di vincoli per il posizionamento.
Infatti la ridotta massa della sfera, unita all'alta qualità dei materiali impiegati, permette al sensore CLIC di essere immune dai problemi di affidabilità causati dal deterioramento per sfregamento dei contatti tipici dei sensori obbligati a utilizzare masse importanti per rilevare le vibrazioni. Allo stesso tempo tale riduzione permette di realizzare un prodotto finito di dimensioni estremamente limitate (9mm di diametro), adatto all'installazione a scomparsa completa su tutti i tipi di serramento. Il robusto involucro metallico interno rende poi il sensore immune alle variazioni di temperatura, minimizzando i falsi allarmi.
Infine, dato che la sfera viene mantenuta in equilibrio da campi magnetici interni, il sensore può essere installato liberamente senza i vincoli di orientamento e posizionamento tipici della sensoristica a sfera tradizionale. Ciò permette di posizionare il sensore nella zona del serramento più probabilmente oggetto di eventuali azioni di scasso, permettendo un ulteriore innalzamento del grado di sicurezza dell'impianto.
La nuova tecnologia ibrida inerziale/magnetica CLIC apre una nuova strada verso la realizzazione di sensori inerziali con caratteristiche uniche di sicurezza, affidabilità e fruibilità. La linea degli inerziali CLIC si arricchirà presto di nuovi modelli per montaggio a vista per vetro, muro e pavimento, e schede di analisi dedicate.

**CONTATTI**

TSEC SRL
(+39) 030 5785302
www.tsec.it

# SENSORE INERZIALE MAGNETICO CLIC.

## Oltre all'allarme, fa scattare l'invidia.

DIMENSIONI REALI

TSec è lieta di introdurre sul mercato una nuova rivoluzione. Affidabilità della tecnologia Magnasphere, livelli di sensibilità alle vibrazioni paragonabili alla miglior sensoristica oggi disponibile e compatibilità con le schede di analisi più comuni. Il tutto in un involucro estremamente compatto adatto all'incasso a scomparsa senza vincoli di posizionamento. Nuovi sensori inerziali CLIC: cedete all'invidia.

**La rivoluzione TSec è solo all'inizio. Seguiteci, vi stupiremo. ▸ www.tsec.it**

TSec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

CLIC™

# Videoregistratori tribridi SICURIT SmartVision X3

*a cura della Redazione*

Il nuovo videoregistratore digitale di fascia professionale SmartVision X3 si caratterizza per essere tra i primi DVR tribidi, in grado cioè di gestire 3 tipologie di segnale video differente (analogico – HD-SDI – IP), offrendo quindi un'elasticità straordinaria, una qualità d'immagine FULL HD e la possibilità di gestire fino a 28 telecamere con un unica apparecchiatura.
Gli ingressi IP vengono abilitati tramite licenza opzionale ogni 4 telecamere e per un massimo di 4 licenze, mentre di base i 2 modelli dispongono di 4 ingressi HD-SDI e 4/8 ingressi analogici. Anche per quanto riguarda le uscite relè è possibile personalizzare il videoregistratore in base alle esigenze d'impianto.
La gestione software di SmartVision X3 si basa su un pacchetto di applicativi già abbondantemente testato e affinato negli ultimi anni, a garanzia di un prodotto sviluppato seguendo i suggerimenti e le necessità specifiche degli installatori di TVCC, con tantissimi tool che consentono di ottimizzare la gestione e il controllo delle immagini, siano esse megapixel o VGA, e degli allarmi.
Da sottolineare che SmartVision fu tra i primi videoregistratori sviluppati con l'intento di poter essere gestiti da remoto non solo da PC ma anche tramite cellulari, smartphone e tablet, caratteristica più che mai attua-

Panasonic
ideas for life

# VIDEO SORVEGLIANZA A 360°

La telecamera dome IP PISF438E fornisce immagini di qualità Full HD a 360° e un'ampia gamma di funzionalità integrate in un telaio discreto e compatto. Utilizza un sensore MOS da 3.1MP di nuova concezione, in grado di produrre immagini HD 1080p@30Fps con multi-stream nei formati H.264 e JPEG. Grazie alla tecnologia Super Dynamic che fornisce una gamma dinamica 128x, la qualità delle immagini risulta perfetta in qualsiasi condizione di luce.
Sono disponibili diverse modalità di visualizzazione: Wall Panorama, Double Panorama, Quad PTZ, Single PTZ, e Quad streams (H.264/VGA)

www.sicurit.it

**PISF438E**

i-PRO SmartHD

SICURIT ALARMITALIA

**DISTRIBUTORE NAZIONALE**

Milano - Via Gadames, 91
Tel. +39 02 380701
E-mail: info@sicurit.it

Torino - Brescia - Padova - Bologna - Firenze - Ancona - Roma - Catania

lizzata con le applicazioni dedicate Apple, Android, Blackberry e Windows 8, sempre aggiornate alle ultime release dei sistemi operativi mobile.

**Consultazione Veloce dell'Archivio**
SmartVision X3 permette la consultazione veloce dell'archivio in maniera semplice e intuitiva. Basta passare il mouse sulla rappresentazione grafica dell'archivio per visualizzare un'anteprima in bassa risoluzione delle immagini presenti in quel punto (utile soprattutto da remoto).

**Gestione mappe grafiche**
Possibilità di visualizzare delle mappe grafiche sia da DVR che tramite il software Client per PC, che ha la funzione di sincronizzare automaticamente a ogni collegamento le mappe da SmartVision X3. Consente di aggiungere immagini delle mappe del sito sorvegliato e su di esse eseguire personalizzazioni delle icone interattive di telecamere, relè etc., per un controllo più intuitivo e veloce dell'impianto TVCC.

**Collegamenti multipli**
SmartVision X3 consente di controllare e visualizzare contemporaneamente più videoregistratori SmartVision (fino a 64), situati anche a grande distanza tra loro, mediante il software Client PC e Client Android®. Per esempio è possibile visualizzare con un solo click del mouse le telecamere collegate nella sede di un'azienda così come quelle delle sue filiali, geograficamente situate a centinaia di chilometri l'una dall'altra.

**Riduzione banda con H.264**
Consente di ricevere dalle telecamere compatibili un flusso dati con velocità costante (CBR) ridotta. Per esempio con una telecamera 3MP a 7FPS si passa da un consumo di 30Mb/s (MJPEG) a 4Mb/s (H.264) (nell'archivio, da 315GB a 42GB al giorno) senza perdita di qualità. Strumento indispensabile soprattutto con telecamere Megapixel.

**DLS - Live + Archivio**
Permette ai client remoti di ricevere da SmartVision X3 immagini dimensionate per ogni telecamera, aumentando dinamicamente la risoluzione e il livello di qualità a seconda del layout e della telecamera selezionata. Questo permette di visualizzare tante telecamere anche megapixel con poche risorse di rete, per esempio da internet.

**Registrazione Audio**
Possibilità di ascoltare e registrare (in-continua o in-motion audio) ingressi AUDIO, espandibili a 16 con VDGPRSAU16. L'ascolto da remoto delle tracce registrate nell'archivio oppure dell'audio in tempo reale avviene solo mediante il software Client per PC.

**Consultabile tramite smartphone, tablet e/o PC**
Applicazioni dedicate: Controllo completo (live, archivio, relè, dome, ingressi allarme): Client PC - Sistema operativo Windows™ 8® (no versioni RT), Win 7®, Vista®, XP®, MAC, LINUX mediante software opzionale di terze parti (collegamento fino a 64 VDSMV server contemporaneamente anche su multi monitor). Smartphone e tablet con sistema operativo iOS (iPhone™ e iPad™), Android®, BlackBerry® e Windows Phone 8®. CON BROWSER WEB: Solo in live max 0,5 Fps/1CIF (anche in QUAD): Tutti i cellulari con browser internet integrato con supporto Javascript, senza necessità di software client (per Smartphone senza App).

CONTATTI

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

# FLIR Systems: termocamere portatili per la visione notturna

*a cura della Redazione*

Le termocamere sono strumenti estremamente utili per gli operatori nel settore della sicurezza.
FLIR Systems, leader mondiale nella progettazione e produzione di termocamere, offre una gamma di prodotti ricchi di funzionalità, che sapranno rispondere alle diverse necessità di forze dell'ordine, pattuglie incaricate di proteggere impianti industriali o confini, operatori doganali e tutti coloro che necessitano di osservare attività in totale oscurità, in ogni condizione meteorologica, senza essere a loro volta osservati.
Le termocamere FLIR Serie LS sono dotate di detector microbolometrici non raffreddati che non richiedono manutenzione.
Producono immagini termiche nitide in qualsiasi situazione notturna o diurna. La termocamera FLIR LS64 produce immagini termiche da 640 x 480 pixel. Gli utenti che non necessitano di elevata risoluzione possono optare per il modello FLIR LS32 che produce immagini da 320 x 240 pixel. Tutte le termocamere sono dotate di un avanzato software integrato che fornisce un'immagine nitida senza la necessità di interventi da parte dell'utente.
Le termocamere FLIR Serie LS operano tipicamente con un'autonomia di 5-7 ore per ogni ricarica. Con un peso di 340 grammi, incluse le batterie, i modelli FLIR Serie LS sono strumenti estremamente compatti e leggeri. Sono ideali per operazioni condotte ovunque e in qualsiasi circostanza. Sono classificati IP67 e operano con temperature comprese tra -20 °C e +50 °C.
Ergonomici e di facile utilizzo, sono gestibili tramite i pulsanti posti sopra l'unità e facilmente accessibili. Entrambi i modelli sono dotati di un laser integrato per individuare i sospetti in modo rapido e sicuro e nella piena oscurità.
Il modello FLIR LS64 è dotato di obiettivo da 35 mm. Consente di individuare soggetti umani perfino

*Le termocamere ad infrarossi possono fornire informazioni, invisibili ad occhio nudo, come finestre aperte o veicoli parcheggiati da poco. Tali dettagli possono dimostrarsi fondamentali per la maggiore sicurezza di un edificio.*

*Immagine ad infrarossi*

a una distanza di 1080 metri. Il modello FLIR LS32 è dotato di obiettivo da 19 mm che consente di individuare soggetti umani a una distanza di 640 metri. L'esclusiva funzione InstAlert colora di rosso le parti più calde dell'area esaminata. Diventa quindi estremamente facile individuare i sospetti nell'immagine termica.

I modelli della FLIR Serie HS sono termocamere portatili resistenti agli urti. Offrono immagini nitide nelle notti più buie. Con le FLIR Serie HS è possibile osservare persone sospette nella totale oscurità, attraverso fumo e vegetazione leggera. Ergonomici e facili da usare, i modelli FLIR Serie HS sono controllabili utilizzando solamente i 5 pulsanti posti sopra l'unità. Nell'uso, le FLIR Serie HS sono totalmente silenziose. L'oculare con otturatore consente all'utilizzatore di rimanere completamento nascosto, rimanendo in totale oscurità.

Il formato monoculare delle FLIR Serie HS rende questi strumenti estremamente compatti e leggeri, con il vantaggio di avere sempre una mano libera. Queste termocamere sono facilmente trasportabili in un fodero o appese alla cintura.

*Immagine nel visibile*

# **Guarda** con chiarezza nel buio più totale

FLIR

## FLIR Serie LS

**Termocamere ad infrarossi ultra-compatte per la visione notturna.**

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

*Immagine termica*

*Agente di polizia con la FLIR Serie LS*

ANNI 3

ANNI 10

*Thermal image with InstAlert*

Per maggiori informazioni:

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

www.flir.com
www.flirwebshop.com

Immagini utilizzate solo a scopo illustrativo.

Le FLIR Serie HS producono immagini a infrarossi da 320 × 240 pixel visualizzando anche i più piccoli dettagli. L'avanzato software incluso nella termocamera fornisce un'immagine nitida senza necessità di interventi da parte dell'utente.
Con un peso di 660 grammi, incluse le batterie, i modelli FLIR Serie HS sono strumenti estremamente compatti e leggeri. Sono ideali per operazioni ovunque e in qualsiasi circostanza. Sono classificati IP67 e possono operare con temperature comprese tra -20 °C e +60 °C.
Le termocamere FLIR Serie BHS sono in formato bi-oculare. Questo significa che gli occhi si stancano meno rispetto all'uso di strumenti dotati di monocolo. Inoltre, il sistema bi-oculare rende più facile l'individuazione di oggetti poco visibili. Il risultato è una maggiore probabilità di distinguere piccoli oggetti rispetto allo sfondo. Inoltre è più facile stabilizzare uno strumento bi-oculare durante l'osservazione di un oggetto. Con un peso appena inferiore a 1000 grammi, incluse le batterie, i modelli FLIR Serie BHS sono strumenti compatti ed estremamente leggeri. Sono classificati IP67 e operano con temperature comprese tra -20 °C e +60 °C.
La Serie BHS può essere ordinata con una serie di lenti intercambiabili. Gli obiettivi a maggiore lunghezza focale hanno un campo visivo più ristretto e consentono l'osservazione di oggetti più distanti. Gli obiettivi necessari per la specifica applicazione devono essere indicati al momento dell'ordine. Ergonomici e facili da usare, i modelli della Serie BHS sono controllabili utilizzando solamente i 5 tasti posti sopra l'unità. Nell'uso, le unità Serie BHS sono totalmente silenziose. Gli oculari schermati, attivati dalla pressione dell'occhio, consentono all'operatore di rimanere pienamente occultato, in completa oscurità. È sufficiente premere un pulsante per iniziare a registrare un video a infrarossi su una scheda SD rimovibile. Entrambi i modelli di termocamera della FLIR Serie BHS consentono di memorizzare immagini a infrarossi in formato JPEG su scheda SD rimovibile. Le immagini possono essere usate come prove legali.

# Avigilon per la sicurezza di PNY

*a cura della Redazione*

**L'ESIGENZA**

Fondata nel 1985, PNY — un produttore di elettronica del New Jersey — è una società divenuta un importante attore globale nel mercato dell'elettronica di consumo, attualmente attiva in più di 50 paesi. PNY propone una vasta gamma di computer, servizi internet e di telecomunicazione. Nel dicembre del 2011 l'azienda si è trasferita in un enorme impianto di produzione, di oltre 55.000 metri quadrati, dove precedentemente si trovava una fabbrica di prodotti farmaceutici. Gli impianti hanno dovuto essere aggiornati o sostituiti, ma il management team ha anche voluto implementare un sistema di sorveglianza IP per proteggere il patrimonio della società dai furti, salvaguardare i 500 addetti al magazzino e migliorare il business e le procedure quotidiane di sicurezza. PNY ha scelto il sistema Avigilon a causa della facilità d'uso del software e della chiarezza delle immagini fornite dalle videocamere, che si distinguevano dagli altri sistemi presi in esame. «Era chiaro che disponevamo di un sistema di sicurezza ormai obsoleto», ha dichiarato James Moretti , responsabile della sicurezza presso PNY . «Era più lento rispetto ai sistemi attuali, le immagini non erano molto chiare e la loro riproduzione era assai lenta. Insomma, l'esatto contrario del sistema Avigilon che abbiamo ora. Siamo inoltre stati in grado di utilizzare il sistema come strumento di aggiornamento e di miglioramento di alcuni dei nostri protocolli. Ora possiamo fare adattamenti e aggiustamenti rapidi qualora un settore riveli necessità di interventi migliorativi».

**LA SOLUZIONE**

PNY utilizza 21 telecamere HD Avigilon per sorvegliare la sede che si estende su 38 ettari con un impianto di produzione di di oltre 55.000 metri quadrati a Parsippany, New Jersey. Telecamere Avigilon 5 MP monitorano varie aree all'interno del settore produttivo, comprese le zone di assemblaggio, le linee di confezionamento e spedizione. PNY ha installato telecamere Avigilon 16 MP per sorvegliare l'attività al di fuori del palazzo e nei parcheggi. Il team di sicurezza di PNY gestisce il sistema dal proprio centro di controllo in loco utilizzando singoli desktop e quattro monitor montati a parete che utilizzano il software Avigilon Control Center rete di gestione video (NVMS) con tecnologia ad alta definizione del flusso di Management™ (HDSM). È inoltre utilizzato ACC Mobile per visualizzare le immagini in diretta e registrate in remoto con videoregistratori Avigilon di rete (NVR) in grado di memorizzare fino a 30 giorni non-stop di filmati. PNY ricorre infine agli encoder Avigilon per supportare l'hardware esistente.

**I VANTAGGI**

Con il sistema Avigilon PNY è in grado di ottenere notevoli prestazioni nella prevenzione e nel monitoraggio dei prodotti per computer come schede di memoria flash, unità flash USB, cavi HDMI e accessori mobili prodotti in sede. Telecamere Avigilon HD vengono impiegate anche per monitorare i camion nonché il traffico pedonale nell'area circostante. La funzione Adaptive IR a 5 MP delle telecamere H.264 Dome consente al team di sicurezza di tenere d'occhio le attività sospette che possono verificarsi al buio e visualizzare chiaramente volti e movimenti. Il software ACC permette a PNY di identificare e risolvere con precisione avvenimenti - come furti o incidenti - in modo tempestivo e utilizzare il materiale registrato come strumento di apprendimento per migliorare i protocolli aziendali di sicurezza. I responsabili della sicurezza ricorrono a cellulari ACC per vigilare l'interno del magazzino fuori orario e nei fine settimana.

Valutando l'efficienza dei processi produttivi sulle linee di montaggio, il sistema Avigilon è stato vantaggioso anche da questo punto di vista. «Siamo davvero in grado di utilizzare il sistema come strumento di apprendimento e un modo per migliorare alcuni dei nostri protocolli», dice Moretti . "Rivedere le immagini è stato un modo per identificare i modelli o le abitudini quotidiane dei dipendenti. Ora possiamo

adattare e regolare rapidamente le cose se vediamo un settore abbiamo bisogno di migliorare al suo interno».

Con una dozzina di persone di differenti livelli di esperienza che debbono utilizzare il sistema Avigilon era indispensabile per PNY poter ricorrere a un'interfaccia semplice. «Il software di ACC è molto facile da imparare e consente di avere rapidamente nuovi addetti in grado di utilizzarlo», osserva Moretti, che ha anche affermato che ricerche che prima impiegavano giorni interi ora possono essere portate a termine in pochi minuti. Il mio ufficio ora può fare il suo lavoro più rapidamente, in modo più preciso e in meno tempo. Questo sicuramente ci farà risparmiare denaro nel lungo periodo. Aggiungere nuove telecamere al sistema è stato un processo semplice.

Ci sono stati diversi casi in cui ACC mobile è stato utile a Moretti, che deve periodicamente rispondere a chiamate di allarme durante i fine settimana. «Proprio ieri i vigili del fuoco hanno fatto un sopralluogo nella nostra sede, ma non era un giorno d'apertura, così ho seguito le loro attività per telefono fino a che non ho potuto inviare qualcuno sul posto».

«L'alta risoluzione delle telecamere Avigilon è stato un enorme passo avanti rispetto agli altri prodotti a cui PNY era ricorsa in passato. La nostra preferita è la telecamera PTZ che ho appena installato. Avevamo montato quella di un concorrente, un paio di mesi prima , che avrebbe dovuto avere le stesse dimensioni e qualità. Ma sono risultate totalmente diverse. La facilità di manovra della PTZ, la potenza dello zoom e la risoluzione delle immagini fanno la differenza. Ci sono stati un paio di incidenti, qualche slittamento da poco e delle cadute, il materiale registrato ci aiuterà a prevenire tali incidenti in futuro», ha constatato con soddisfazione Moretti che ha concluso dicendo: «Grazie sia ai suoi filmati live che alle registrazioni, Avigilon è uno strumento utile ogni giorno in tutti gli aspetti del nostro lavoro»

CONTATTI

AVIGILON
+39 02 78620638
www.avigilon.com

# Integrazione, la parola d'ordine di CAME

*a colloquio con Silvano Ronca, Product Manager di Came*
*a cura di Raffaello Juvara*

**Came è una delle più note aziende italiane nel mondo dell'automazione ingressi, che ha di recente consolidato la propria presenza nel mondo della sicurezza mediante l'inserimento di nuove linee di prodotto. Quali sono le linee guida del vostro progetto?**
L'obiettivo di Came è quello di porsi come interlocutore unico per il progettista di impianti e per l'installatore per quanto riguarda la progettazione, la consulenza e la fornitura di impianti speciali, quali il controllo accessi, la sicurezza e l'automazione dell'edificio in generale. Questo è Stato realizzato attraverso un adeguato ampliamento delle gamme di prodotto e l'organizzazione di opportuni piani di formazione, sia per il personale interno, sia per i principali interlocutori di mercato. Inoltre le varie linee di prodotto sono tutte integrate fra loro, al punto di poter presentare un unico grande sistema di controllo dell'edificio.

**Il segmento residenziale viene considerato dagli analisti come il "vertical" con maggiori potenzialità nel prossimo futuro. Quali prodotti proponete per la sicurezza della casa?**
Negli ultimi anni abbiamo investito parecchie risorse nel settore della sicurezza antintrusione, così da poter dire oggi di offrire una gamma prodotto completa e competitiva. Questa prevede tre centrali espandibili in modo radio e filo, che gestiscono nel complesso da 8 a 200 ingressi e permettono quindi di risolvere gran parte delle esigenze impiantistiche. Tutte le centrali sono gestibili da remoto tramite SMS utilizzando il modulo GSM, tramite guida vocale, oppure tramite Internet grazie all'apposita interfaccia LAN. Nello sviluppo del prodotto, oltre a esaminare le necessità dell'installatore, sono state considerate le esigenze dell'utente studiando apposite interfacce uomo-macchina. Il sistema è infatti gestibile, oltre che da tastiera, anche da touch screen personalizzabili con mappe grafiche o con le immagini degli ambienti complete di icone che identificano i vari rivelatori installati sul campo. Semplice e intuitiva, inoltre, la gestione da remoto via Internet: grazie al web server di cui le centrali possono disporre l'utente può collegarsi tramite PC, tablet o smartphone e scaricare una videata di controllo. In altre parole sul dispositivo portatile verrà visualizzata una tastiera virtuale funzionante esattamente come una delle tastiere fisiche installate sul campo. Il sistema è pertanto completamente gestibile senza alcuna App nativa, bensì semplicemente con il browser.
Particolare riguardo è stato posto nello studio della recentissima gamma wireless che soddisfa a pieno le esigenze di installazione in edifici esistenti e nuovi. Questo sistema, basato sulla centrale Ermet, approccia l'impianto in modo innovativo rispetto ai tradizionali sistemi senza fili. L'impianto antintrusione via radio è fino a oggi stato visto come una soluzione di ripiego da utilizzare dove non fosse possibile posare i cavi. Nel nostro caso la centrale è in grado di garantire le prestazioni tipiche di un sistema professionale via filo, unendo però la semplicità di installazione tipica dei dispositivi radio. In

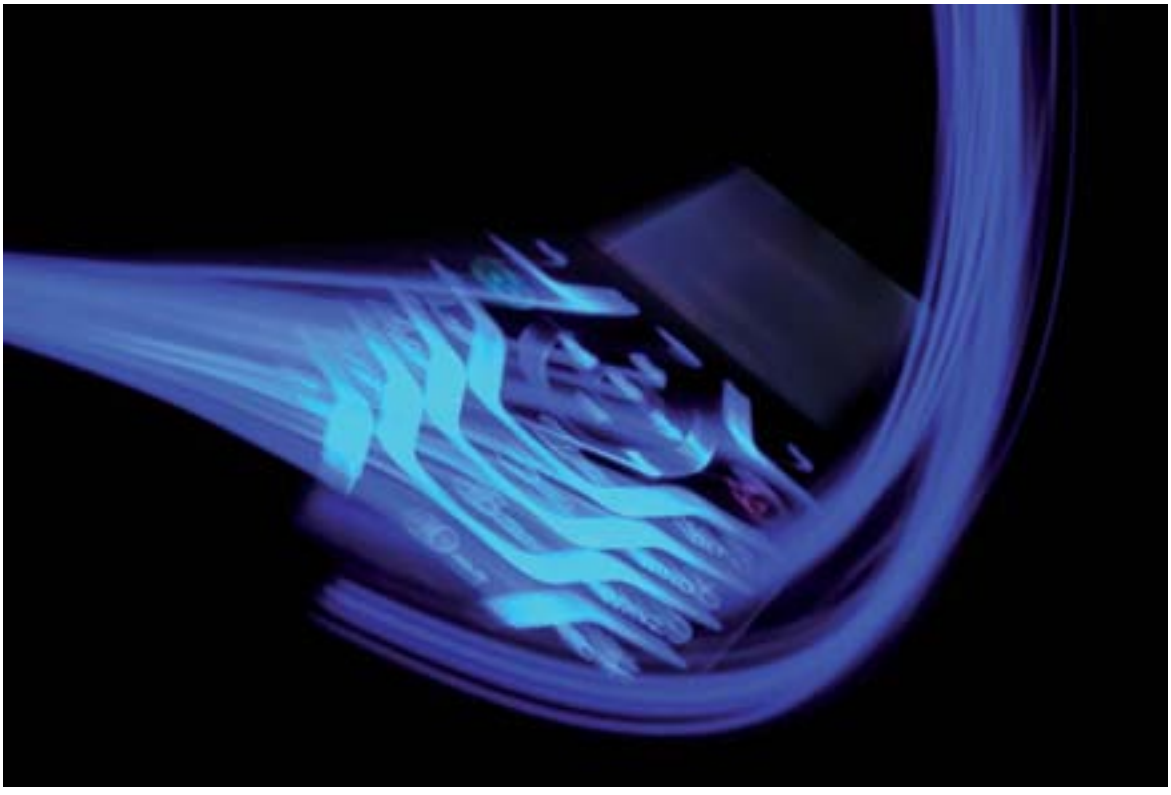
questo modo il sistema radio si presenta come la soluzione ideale per ogni ambiente.

**Anche se le forme di integrazione definite negli anni passati come "domotica" non hanno avuto un grande successo, anche a seguito della crisi del mercato immobiliare, oggi si parla forse con maggior realismo di interoperabilità tra sistemi diversi (antintrusione, controllo accessi, videosorveglianza, antincendio, energia, clima) per ridurre i costi e migliorare la qualità della vita dei residenti. Quali sono le valutazioni di CAME in proposito?**

Abbiamo sempre creduto e investito nell'integrazione dei sistemi, al punto che oggi tutti i prodotti del Gruppo Came interagiscono fra loro e possono essere presentati come parti integranti di un unico grande sistema. Il sistema domotico HEI (Home Evolution Idea) di Came integra infatti alla perfezione tutte le funzioni svolte singolarmente dai vari prodotti. Prendiamo per esempio i sistemi antintrusione: tutte le centrali sono collegabili ai terminali grafici touch screen, da questi controllabili, e possono scambiare informazioni con il resto del sistema. Al verificarsi di un evento di allarme è quindi possibile lanciare appositi scenari che prevedano l'attivazione di telecamere, l'accensione di luci, la chiusura di porte automatiche. Oppure, aprendo una finestra protetta da un rivelatore perimetrale, è possibile bloccare la termoregolazione nella zona interessata. Inoltre il touch screen, dispositivo di supervisione dell'impianto, permette il controllo di tutte le automazioni installate, oltre che il funzionamento come posto interno di un impianto videocitofonico. Certi livelli prestazionali si raggiungono solo con adeguati livelli di integrazione tra i vari sistemi.

**Quali sono i vostri canali di vendita e quali caratteristiche devono possedere i vostri partner di canale?**

Vendiamo nel canale professionale tramite distributori fidelizzati da anni di collaborazione. Il nostro partner distributivo ideale deve avere una visione globale del mercato, al punto da poter proporre non solo singoli prodotti, ma soluzioni complete. Deve, in altre parole, sposare la nostra filosofia di integrazione e di gestione del prodotto.



**Data la varietà di applicazioni di cui i sistemi di automazione da voi forniti dispongono, quali supporti fornite ai vostri interlocutori di mercato per agevolarli nella loro attività?**

Seguiamo e supportiamo da vicino sia il distributore, sia l'installatore, senza tralasciare l'utente finale. Ci occupiamo, per esempio, dell'allestimento del punto vendita, della realizzazione di documentazione tecnico-commerciale mirata, comprensiva anche di strumenti di comunicazione che aiutino l'installatore nella presentazione del prodotto e nella vendita all'utente dell'impianto. Abbiamo curato poi in modo particolare la formazione, dedicando a questa un apposito reparto aziendale, poiché riteniamo che rappresenti uno degli elementi strategici per la diffusione del prodotto. La formazione permette a chi ha partecipato ai vari corsi sul prodotto di approcciare fin dall'inizio l'impianto in modo corretto, ovvero di preparare un preventivo e uno studio di fattibilità calzato sulle reali esigenze del cliente e, successivamente, di consegnare un sistema affidabile, dal funzionamento stabile che non nasconda spiacevoli sorprese. Una vendita corretta, che crei soddisfazione e non ponga problemi al cliente, dipende oggi soprattutto dalle modalità con cui l'azienda eroga formazione. Non più solo semplici presentazioni di prodotto, ma veri e propri corsi di progettazione di installazioni e programmazione di sistemi, tenuti da formatori di professione in aule attrezzate, dove è possibile simulare la realizzazione di un impianto completo. Il supporto si completa infine con un servizio di assistenza tecnica, in grado di risolvere adeguatamente le necessità dell'installatore e del distributore, sia con interventi a distanza, sia con interventi sul territorio qualora fosse necessario.

# ERMET

## La centrale radio che non rinuncia alle prestazioni di una filare

# Sicurezza e controllo: CONNESSI!

WIRELESS

MESSAGGI VOCALI

SMS

PSTN

INTERNET READY

INTEGRAZIONE DOMOTICA

Scopri Ermet

**Came** lancia le più avanzate tecnologie per garantire **sicurezza e controllo: connessi!**

Sicurezza e prestazioni per Came hanno la stessa importanza e si fondono insieme nella nuova generazione di centrali radio Ermet. I nuovi impianti di sicurezza per la casa sono caratterizzati da un sistema innovativo che raccoglie tutte le funzioni, l'affidabilità e la praticità dei prodotti antintrusione Came. Con Hei, queste caratteristiche sono affiancate dalle più innovative funzioni di controllo che rendono il sistema antintrusione parte integrante di un progetto domotico all'avanguardia.

**Came** connette sicurezza e controllo rendendo più facile la gestione della propria casa.

Official Partner

EXPO MILANO 2015

FEEDING THE PLANET ENERGY FOR LIFE

hei home evolution idea

CAME

# Domotica e mobile, la visione di INIM

*a colloquio con Baldovino Ruggieri, Amministratore Delegato Inim Electronics*
*a cura di Raffaello Juvara*

**Quali nuovi prodotti INIM presenta sul mercato della sicurezza che, secondo le previsioni, dovrebbe riprendersi nella seconda parte del 2013 e crescere nel 2014 soprattutto nel segmento residenziale?**

Il settore della sicurezza può definirsi generalmente in controtendenza rispetto all'attuale scenario economico, in quanto i periodi di crisi e disagio portano a una maggior sensibilità verso temi quali la protezione dei propri beni e dei propri cari. INIM è stata particolarmente attiva quest'anno proprio nel settore antintrusione, presentando molti nuovi prodotti mirati al segmento residenziale. Le nuove tastiere touchscreen Alien, da 7 o da 4,3 pollici, sono state sicuramente il prodotto più atteso e richiesto dell'anno, un successo che può attribuirsi alla perfetta sintesi tra un'estetica curata, integrabile in qualsiasi ambiente, un design dell'interfaccia chiaro, semplice, moderno e personalizzabile, e un'ottima usabilità. Le tastiere Alien, che funzionano su bus, permettono di gestire i nostri sistemi antintrusione SmartLiving e offrono inoltre un cronotermostato, un lettore di prossimità, funzioni vocali avanzate, uno slot SD card, un'interfaccia USB e altro ancora. Altra importante novità che abbiamo recentemente lanciato sono gli innovativi contatti magnetici wireless MC200, con rivelatore di urti/vibrazione e di inclinazione, che vanno incontro a qualsiasi esigenza di versatilità ed efficacia abbinate a una invasività ridotta al minimo. Di prossima emissione abbiamo poi un nuovo rivelatore via radio, IR200: un evoluto sensore tenda a doppia tecnologia con antimascheramento, ideale per la protezione dei varchi.

**Parlare di sicurezza residenziale significa oggi parlare anche di domotica, ovvero di automatismi e integrazioni tra sistemi eterogenei (confort, energia, sicurezza). Quali soluzioni offre INIM all'utente privato che si affaccia per la prima volta alla domotica?**

I sistemi SmartLiving di INIM, a maggior ragione dopo l'aggiornamento all'ultimo firmware 5.0 che ha portato numerose novità, dispongono di complete funzionalità relative all'automatizzazione domestica. Il nostro Livin'Home, sistema domotico su base SmartLiving, offre molte possibilità per la realizzazione di una domotica su misura secondo le singole esi-

*Baldovino Ruggieri con Elisabetta Saini, direttore commerciale INIM*

genze dell'utente. Punta di diamante di questa scena è senza dubbio Evolution, la nostra interfaccia utente multimediale su TCP-IP. Un dispositivo altamente tecnologico con un display touchscreen a colori da 7 pollici, tramite il quale è possibile controllare qualsiasi aspetto del sito (o meglio, dei siti, potendo gestire fino a 10 location, per esempio casa e negozio, dallo stesso dispositivo). Evolution, con un'interfaccia intuitiva, permette la gestione e il controllo totale di ogni aspetto del sistema disponendo di una vastissima gamma di funzionalità, tra cui le mappe interattive e navigabili tramite le quali visualizzare immediatamente gli ambienti e interagirvi impartendo comandi. Le mappe sono impostabili e modificabili tramite semplici movimenti drag n' drop. Esiste anche la possibilità di connessione remota tramite web server integrato, che replica l'interfaccia di Evolution sul display del proprio smartphone (o qualsiasi dispositivo dotato di un browser web) con tutte le funzionalità disponibili esattamente come se si fosse davanti al dispositivo fisico installato in casa. Evolution è, come dice anche il nome, sicuramente la soluzione più evoluta, ma estese funzionalità domotiche sono già disponibili sulle tastiere Alien, sicuramente adatte anche all'utente neofita dell'automazione domestica.

**Parlando di domotica oggi ci si trova necessariamente a parlare di mobile. Quali sono le caratteristiche più specifiche della vostra app per smartphone?**

Il mobile è ormai imprescindibile e centrale, con utenti particolarmente attenti ed esigenti al riguardo. INIM offre più soluzioni per poter controllare a distanza la casa, l'ufficio o la propria attività commerciale impartendo facilmente comandi antintrusione e domotici dal proprio smartphone o tablet ovunque ci si trovi e in qualsiasi momento. La nostra app AlienMobile per iPhone, iPad e dispositivi Android è disponibile in due versioni: una versione base — completamente gratuita — e una versione avanzata, AlienMobile+. Con essa è possibile inserire e disinserire l'impianto antintrusione, attivare, disattivare e modificare scenari, accedere alla memoria eventi, oppure utilizzare tutta una serie di funzionalità domotiche come azionare i condizionatori, il riscaldamento, gli irrigatori, accendere o spegnere le luci, e così via. Un occhio attento al design ha portato allo sviluppo di un'interfaccia esteticamente accattivante e allo stesso tempo chiara, semplice e funzionale. Per quanto riguarda la connettività remota la app è soltanto uno dei mezzi, in quanto offriamo anche un webserver inte-

grato nelle schede di rete SmartLan/G per le centrali SmartLiving, che - aggiornate all'ultimo firmware 5.10 — offrono un'interfaccia analoga a quella della app e delle tastiere Alien. Questa tastiera virtuale è accessibile da qualsiasi dispositivo dotato di un browser web e connesso a internet, e le funzioni disponibili sono le medesime, così come il design e il funzionamento. Ciò comporta l'indiscutibile vantaggio di un ecosistema integrato: un ambiente sempre familiare e riconoscibile per l'utente, con le stesse icone, gli stessi comandi, gli stessi percorsi per effettuare tutte le azioni desiderate.

**Qual è la visione di INIM sul futuro del mercato, in particolare per quanto concerne l'evoluzione della sicurezza fisica verso il servizio?**

La direzione è senza dubbio quella di un sempre maggiore sviluppo e integrazione della domotica, con l'implementazione di tutta una serie di funzionalità - come per esempio il controllo dei carichi e consumi elettrici — per un'esperienza di gestione della casa sempre più completa, pratica e piacevole. Il tutto con un occhio particolarmente attento al supporto per le utenze più deboli (anziani, malati, disabili), a cui le potenzialità della domotica possono essere molto d'aiuto per una migliore qualità della vita.

Per quanto riguarda lo spostamento dell'offerta verso il servizio, è una naturale evoluzione. Lo sviluppo degli aspetti legati ai servizi, affiancati ai prodotti fisici, è in grande accelerazione e la strada passerà sicuramente dalle potenzialità offerte dalle tecnologie cloud. Quindi DNS server per facilitare il lavoro degli installatori, evitando per esempio complicate procedure di configurazione, oppure funzioni di alerting con notifiche push per essere sempre informati in tempo reale e poter interagire col sistema, assieme a tante altre tecnologie che INIM sta sviluppando, investendo anche nella ricerca di nuove e innovative strade per sfruttare al meglio le enormi potenzialità dello scenario tecnologico che si sta aprendo.

inim ELECTRONICS

INTERFACCIA INIM PER LA GESTIONE REMOTA VIA MOBILE

INIM.BIZ

# ALIEN MOBILE.
# IL FUTURO SEMPLICE DEL CONTROLLO REMOTO.

La stessa interfaccia delle tastiere Alien
ora su tutti i dispositivi mobili. AlienMobile.
Per gestire il sistema SmartLiving e controllare a distanza
casa ed ufficio impartendo comandi antintrusione e domotici.
Scarica l'App per Android, iPhone e iPad o utilizza
il web-server di SmartLAN/G.

inim
ELECTRONICS

essecome security&safety
PREMI MPOP 2013

# A.I. Tech presenta una piattaforma aperta di analisi

*a cura della Redazione*

**A.I. TECH**

Tre le parole chiave di A.I. Tech: ricerca, innovazione, competitività.

Ampio il portfolio di prodotti con soluzioni di video e audio analisi per il monitoraggio del traffico, la video e audio sorveglianza intelligente, l'intelligenza di ambiente.

Sistemi basati su algoritmi allo stato dell'arte della ricerca internazionale nel settore, grazie alla natura di A.I. Tech, nata come spin-off dell'Università di Salerno. Innovazione negli algoritmi e nelle metodologie di sviluppo dei prodotti, che rendono possibile un ridotto time to market: dall'idea al prodotto funzionante la distanza da noi è breve. La competitività significa investimenti continui nella ricerca e l'inseguimento di traguardi sempre più ambiziosi.

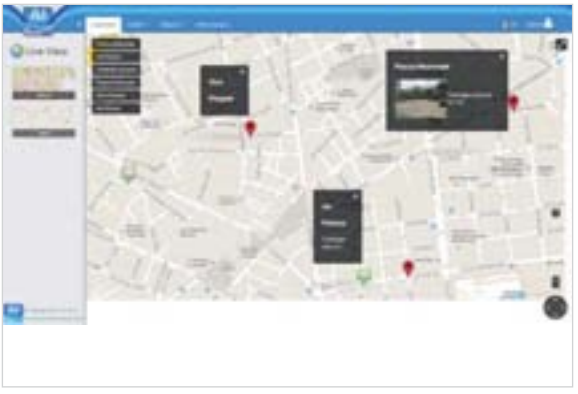
**I PRODOTTI DI A.I. TECH**

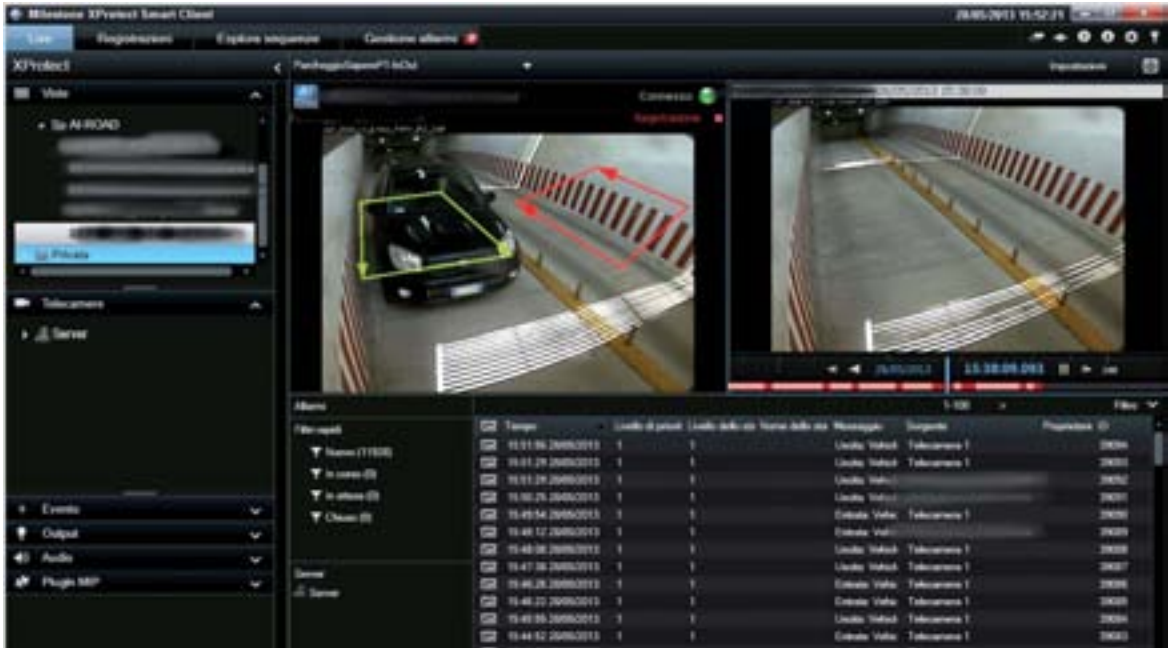
A.I. Tech non è soltanto video analisi, ma sin dall'inizio ha associato il proprio marchio a una piattaforma di audio analisi che costituisce una peculiarità di mercato. AI-SOUNDS è in grado di riconoscere eventi audio per il monitoraggio di ambienti, per esempio "rottura di vetri", "urla" e "spari", inventando nuove forme e modi per aumentare sempre più la sicurezza di cose e persone.

La video analisi, con prodotti che consentono di contare il numero di persone presenti in varie zone della scena (AI-CROWD), di rilevare e classificare il transito di veicoli (AI-ROAD), di contare le persone che attraversano un varco (AI-PEOPLE), di rilevare comportamenti anomali (AI-LOITERING), e di riconoscere fiamme e/o fumi (AI-FIRE), si arricchisce nel 2013 di un importante nuovo prodotto: AI-GLANCE, il cruscotto che consente di creare sinottici della realtà da sorvegliare, creando display virtuali che visualizzano e aggregano dati ottenuti dai vari applicativi installati collocabili in mappe personalizzate dall'utente.

**INTEGRAZIONE TOTALE**

La filosofia a cui punta A.I. Tech è l'integrazione dei vari livelli applicativi. A livello più alto la video analisi si integra con l'audio analisi, consentendo di controllare totalmente un ambiente mediante telecamere e microfoni,





immagini e audio, aumentando la security a livelli unici.
A livello applicativo tutti i prodotti generano eventi che possono essere raccolti e instradati su un punto comune di gestione: AI-GLANCE.
L'integrazione per A.I. Tech non è un concetto limitato ai propri prodotti, ma si estende agli ambienti maggiormente diffusi nel mercato, per fornire al cliente le soluzioni più idonee alla retro-compatibilità con l'installato preesistente. Ogni prodotto è integrato all'interno della piattaforma XProtect di Milestone, condividendo tutti i servizi che tale piattaforma VMS utilizza e, attraverso questa, rendendo i prodotti compatibili con migliaia dei migliori dispositivi IP presenti sul mercato. Non manca l'integrazione a bordo camera: i prodotti sono progettati in accordo a sofisticate metodologie di sviluppo embedded che rendono il porting su telecamere Axis veloce ed efficace. Attualmente oltre la metà dei prodotti è integrata in Axis, e alcuni sono già certificati.

**LA CRESCITA DEI PRODOTTI**

Vivono e crescono, grazie al continuo aggiornamento delle loro funzionalità, che consente ai nostri clienti di disporre di prodotti sempre al passo con le evoluzioni tecnologiche del settore e che conferiscono una prospettiva duratura agli investimenti.
Crescita per A.I. Tech significa che il progresso scientifico nei settori della visione artificiale, su cui quotidianamente i suoi ricercatori universitari lavorano, si trasferisce costantemente nei motori di analisi intelligente dei prodotti, testati attraverso la partecipazione a competizioni internazionali su database video di grande complessità e standardizzati: vincere ci dà la certezza di essere primi nell'innovazione, ma quando ciò non accade la sfida è quella della rivincita e la crescita è individuare i punti di forza degli avversari e superarli.

**I SERVIZI E LE SOLUZIONI**

A.I. Tech è dalla parte degli integratori di sistema, pronta a fornire un qualificato e tempestivo servizio di progettazione di soluzioni customizzate sulle necessità dell'utente: l'ha dimostrato sul campo con la stretta collaborazione, nella realizzazione di numerosi progetti, con I-Time, azienda che da anni opera nel settore della consulenza, servizi e soluzioni IT. La nostra idea di business è di rendere disponibile al cliente ciò di cui ha bisogno: i prodotti, le piattaforme, le competenze tecnologiche, la consulenza per il progetto e la realizzazione di soluzioni innovative.

**UNA VISTA VIRTUALE**

Sul sito www.aitech-solutions,eu è possibile trovare le specifiche tecniche dei prodotti, le demo e tutte le novità sullo sviluppo e l'innovazione.
Per chi volesse valutare direttamente le soluzioni, l'invito è a non esitare nel contattare la direzione commerciale.
A.I. Tech – The Vision of the Future. Now.

# SAET, la ricetta per una lunga durata

*a colloquio con Gianluca Cocorocchio, Product Manager Saet Italia*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**SAET è una delle aziende italiane più note nel mondo dell'antintrusione. Quali sono i fattori che hanno permesso all'azienda nata nel 1968 di mantenere nel tempo una posizione di primissimo piano in un mercato che si evolve con estrema velocità?**

SAET, con i suoi due stabilimenti di produzione, un centro di distribuzione (la Saet Italia) e la sua rete di concessionari offre prodotti a marchio che rappresentano una soluzione unica e vincente nel tempo. Infatti proprio grazie a "Saet Italia" distribuiamo in esclusiva i prodotti a marchio SAET ai soli installatori concessionari con comprovata esperienza nel settore della sicurezza. Saet Italia è il punto di riferimento di un numero sempre crescente di concessionari situati su tutto il territorio nazionale, integrati nel tessuto locale ma sempre in contatto l'uno con l'altro.

Saet Italia mette a disposizione dei suoi concessionari un catalogo di prodotti vastissimo e personalizzato, completo in tutte le categorie dell'impiantistica della sicurezza: antifurto, antincendio, sistemi tvcc, di controllo accessi e gestione presenze. I nostri concessionari possono inoltre contare su una completa assistenza post-vendita rappresentata dall'help-desk tecnico, al quale attingere per avere aiuti in tempo reale o per richiedere informazioni e documentazione, possono seguire corsi di aggiornamento e di formazione tecnica o commerciale, e possono contare su un magazzino fornito e veloce. Sono quindi in grado di disporre di un catalogo di apparecchiature completo e concorrenziale da un unico fornitore e di avere una partnership con aziende produttrici disponibili a soddisfare anche richieste specifiche, possono contare su un knowhow tecnico condiviso tra i colleghi concessionari e beneficiare di campagne pubblicitarie su scala locale e nazionale.

**Quali sono i vostri mercati verticali di riferimento? E quali linee di prodotti dedicati proponete a questi mercati?**

I nostri prodotti coprono il mercato della sicurezza a 360°, a partire dalle più piccole realtà, abitazioni e negozi di vicinato, fino a occuparsi dei grandi centri di distribuzione, degli istituti bancari e delle grandi realtà industriali. Il nostro punto di forza sono i sistemi antifurto: grazie all'ampia gamma dei nostri prodotti siamo in grado di proteggere qualsiasi sito contro qualsivoglia attacco: negozi, appartamenti, ville, strutture museali e industriali, banche.

Negli ultimi anni la videosorveglianza è diventata il perno per la prevenzione e la lotta contro il crimine e Saet italia si è impegnata anche in questo. Sono sempre più numerosi coloro che affiancano un nostro impianto antifurto-antintrusione con sistemi di videocontrollo, collegati a una sala operativa o semplicemente a un sistema di videoregistrazione. Grande interesse stanno suscitando le telecamere digitali collegabili sia su reti locali (LAN) che sulla rete internet. L'ambito di applicazione di questo settore si sta ampliando: ai sistemi an-

tirapina per banche, antitaccheggio per supermercati, etc. si stanno affiancando numerose altre applicazioni, come il controllo a distanza, il monitoraggio del traffico automobilistico, i parcheggi, gli accessi remoti. Non possiamo poi non citare il settore antincendio, per il quale Saet Italia e i suoi concessionari hanno fatto un significativo investimento, che ci rende in grado di realizzare autonomamente impianti di rivelazione e spegnimento automatico.

**Quali sono le principali novità della vostra produzione 2013/2014?**

Abbiamo sviluppato tre nuovi prodotti:

- La centrale LASER UNIT, una centrale antifurto con GSM integrato con antenna base magnetica, composta da 6 ingressi espandibili a 24 o 48 tramite doppia zona, invio di informazioni e ricezione di comandi tramite messaggi vocali o SMS per area e zona. Rappresenta l'interattività totale, semplice e immediata, con guida vocale di programmazione, alimentatore da 2.4A, involucro in metallo con possibilità di alloggiare batteria da 18A. Gestisce fino a 8 consolle e dal menù utente è possibile personalizzare testi e SMS, visionare il file storico con eventi memorizzati per categoria, interrogare l'impianto da consolle o tramite SMS. La centrale usufruisce di un sistema di riconnessione automatica in caso di terminale GSM disconnesso dalla rete e in qualsiasi momento è possibile aggiornare il firmware centrale e la consolle, mentre la gestione credito residuo e scadenza SIM è del tutto automatica e permette la movimentazione delle uscite di telecomando da remoto tramite guida vocale, SMS o tramite identificativo del chiamante abilitato;
- il rivelatore da esterno doppia tecnologia GOLD, per una copertura "a tenda" con antimascheramento e riconoscimento lente sporca. Il rivelatore consente di ottenere una copertura "a tenda" della lunghezza massima regolabile di 12 metri. Le caratteristiche del rivelatore lo pongono in diretta concorrenza con le tradizionali barriere all'infrarosso attivo, ma con tempi di installazione molto più ridotti. Il rivelatore GOLD è dotato della funzione antiaccecamento sia per la sezione a microonda che per quella all'infrarosso. Presenta inoltre tutta una serie di funzioni particolarmente innovative e utili quali la gestione del verso di attraversamento che permette di distinguere tra chi sta uscendo e chi sta entrando nell'area protetta, la possibilità di

includere un buzzer di avviso rivelazione, la funzione Pet Immunity per identificare eventuali animali, la gestione autonoma di un contatto esterno o di un roller tapparella;

- la centrale modello "FACILE", la nuova Centrale Antifurto con GSM integrato e LAN, un ottimo connubio di semplicità e completezza funzionale, costituita da 8 ingressi a triplo bilanciamento espandibile a 32 o 64 ingressi tramite apposite schede di espansione "SC8" o "sensori seriali" di tipo current loop; in essa convergono le potenzialità della sorella maggiore DELPHI, reinterpretate e rese disponibili ad applicazioni di taglio piccolo e medio. L'applicativo di programmazione consente la configurazione e programmazione della centrale nonché il download e upload del programma utente. Il GSM è grado di inviare allarmi fonia, allarmi puntiforme e comandi di attuazione. La FACILE è peculiare anche per la sua Scheda LAN ETHERNET integrata (IP Standard disponibile da Saet, modificabile dall'utente) con interfaccia utente locale o remota. Tramite un portale web realizzato appositamente per la gestione remota vi è una netta separazione tra l'area dedicata agli utenti e l'area dedicata agli installatori. L'accesso all'area utente è stata sviluppata in una schermata che riproduce fedelmente i menù della tastiera touch screen, allo scopo di rendere piena continuità estetica e funzionale, e permette di visualizzare lo storico, lo stato dei sensori e associazione zona/sensori e le relative messa in servizio / fuori servizio, la visualizzazione

e gestione degli attuatori, la visualizzazione stato attivazione/non pronto zone. L'innovativa piattaforma WEB di telegestione e teleconfigurazione consente all'installatore di garantire il massimo del servizio di manutenzione del l'impianto. L'installatore potrà, previa autorizzazione del cliente, intervenire da remoto monitorando il corretto funzionamento e apportando le modifiche necessarie senza che sia necessario un intervento in loco. Le funzioni di diagnostica consentono all'installatore di avvisare qualora fosse necessario organizzare un intervento di assistenza. La tastiera touch screen TFT 4,3 pollici è l'organo di comando e di programmazione del sistema, con un luminoso display che consente di avere pieno controllo di tutte le funzioni di sicurezza e di automazione domestiche (luci, cancelli e porte, riscaldamento). I menù grafici garantiscono la massima semplicità d'uso con un'interfaccia gradevole e intuitiva.

**Si parla sempre più di interoperabilità tra sistemi diversi (antintrusione, controllo accessi, videosorveglianza, antincendio) utilizzando piattaforme aperte over IP e, per quanto riguarda le applicazioni più complesse, gli utenti multi point (banche, retail) e le infrastrutture critiche di sistemi di gestione integrata (PSIM). In che modo SAET entra nei sistemi in rete?**
Il nostro fiore all'occhiello e rappresentato dal GEMSS, General Manager for Saet Security Systems, un software sofisticato e flessibile con architettura modulare di tipo client/server per realizzare soluzioni di supervisione in ambienti di diverse caratteristiche e dimensioni, dalla singola postazione di lavoro a più complesse architetture multi-stazione, sia in rete locale sia in rete geografica. GEMSS è completamente personalizzabile. L'architettura aperta e modulare consente di integrare le funzioni di base con moduli e applicativi esterni, anche di terze parti. GEMSS, operante in ambiente Windows con data Base SQLserver, è utilizzato per realizzare applicazioni per il monitoraggio e la gestione dei sistemi antintrusione, antincendio, controllo accessi, videosorveglianza. Supervisiona gli impianti speciali e prevede l'acquisizione dei dati dal campo, la gestione del data base, il riconoscimento e classificazione degli eventi, la gestione dell'archivio storico degli eventi, la configurazione dei profili degli utenti, la gestione dei client nonché l'interfacciamento con i diversi Plug-in. È un sistema molto avanzato di centralizzazione, supervisione e integrazione di tipo multimediale (dati, fonia e immagini), aperto, quindi integrabile con nuovi apparati. È in grado di comunicare con i sistemi periferici gestiti su reti LAN, su reti commutate e con connessioni multi seriali con Protocollo SAETNET

# Satel porta i suoi partner in Polonia

*a colloquio con Antonella Renaldi, Sales Manager Satel Italia*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**Satel si propone sul mercato con modalità produttive di altissimo livello, per assicurare la qualità assoluta dei propri prodotti. Quali sono i vostri punti cardine?**

La mission di Satel è stata fin dalla sua nascita quella di assicurarsi la fama di produttore innovativo. Le molteplici soluzioni proposte, sempre lontane dalla banalità e minuziosamente progettate, le hanno fatto percorrere un'escalation di successi a livello mondiale. Il mercato di Satel abbraccia i migliori installatori professionisti, quelli votati all'integrazione e al rispetto della sicurezza nella pienezza del suo significato. Le centrali di allarme sono quanto di più spinto e sensibile a livello software si possa trovare.

La vera marcia in più di Satel è realizzare tutti i cicli di sviluppo dei prodotti direttamente nei propri stabilimenti, dalla progettazione alla produzione, senza partnership con altri produttori. Controllare tutte le fasi nei propri laboratori assicura velocità di intervento e di esecuzione. Per potersi porre a un così alto livello sul mercato sono state necessarie delle scelte importanti, la prima delle quali è stata investire in macchinari di ultima generazione. Oggi il nostro parco macchine è un fiore all'occhiello di visibilità mondiale. I nostri macchinari lavorano tutti in SMD e vengono regolarmente aggiornati e sostituiti per mantenerli sempre a regime. Per poter sostenere un progetto tanto ambizioso si è dovuto altresì investire in un bene preziosissimo: le persone. Attualmente in Satel lavorano 270 persone che quotidianamente compiono il massimo sforzo affinché i prodotti a marchio SATEL offrano il massimo comfort e innalzino lo standard qualitativo della vita.

Utilizziamo inoltre materie prime di alta qualità. Ogni chip, ogni circuito, è scelto accuratamente e deve assicurare standard altissimi di funzionamento. Nessun componente utilizzato proviene dalla Cina. Questa scelta, sicuramente molto onerosa, deriva dal fatto che ogni fornitore deve essere certificato e avere una continuità di lavoro.

**Qualità assoluta che deriva anche da modalità di collaudo che potremmo definire "uniche". Può descriverle ai lettori di Essecome?**

*Linea di produzione di uno  stabilimento Satel*

Offrire qualità significa investire anche in procedure all'interno dell'azienda. La garanzia del nostro controllo qualità è dovuta al fatto che ogni singolo componente prodotto viene testato. Non esiste da noi un controllo a campione sulla produzione, ma un controllo del 100% della produzione. Il primo step di controllo avviene mediante macchinari che stressano il componente (per esempio sulle centrali viene introdotta la massima tensione agli ingressi e alle uscite per 24 ore), poi nel momento in cui il prodotto diventa "finito", un reparto apposito controlla il funzionamento del pezzo prima di inviarlo al packaging e allo stoccaggio. Per controllare i GSM/ GPRS, per esempio, vengono direttamente immesse le sim e viene effettuata una chiamata; il risultato soddisfacente di questa operazione sdogana il pezzo alla vendita. Per le schede del controllo accessi si procede mettendo il modulo in funzione attendendo che il tag di prossimità apra la porta.
Questi standard elevati si ripercuotono con benefici su tutta la successiva filiera distributiva. La percentuale di ritorno quasi vicina allo zero per i distributori e gli installatori è un plus impagabile. Evita per esempio il tempo perso sull'impianto nell'individuazione del guasto, evita di doverlo poi sostituire con quello funzionante soltanto dopo averlo acquistato o "sostituito" dal distributore. Il tempo viene ottimizzato e può essere utilizzato per altre attività. Anche in fase propositiva la certezza che tutto funzioni come dovrebbe rende chi propone "credibile" poiché supportato da un prodotto di fascia alta.

**Meraviglie che avete voluto far "toccare con mano" ai vostri distributori lo scorso luglio. Quali sono state le loro reazioni e come è andato il viaggio?**
È stata per tutti un'esperienza esaltante. L'idea di "far toccare con mano" è nata perché spesso spiegare a parole qualcosa a cui non si è abituati diventa difficile. C'era poi la necessità di fare gruppo, per noi la collaborazione significa conoscenza e consapevolezza, significa condivisione. I quattro giorni insieme hanno affinato le sinergie e hanno rafforzato gli obiettivi. La consapevolezza di avere alle spalle un'azienda che non si risparmia ha dato il giusto slancio emotivo.
Oltre a vedere i due stabilimenti all'opera, a mirare l'impeccabile organizzazione, abbiamo potuto apprezzare i progetti futuri e le novità di prodotto in fase di realizzazione. L'ospitalità non ha avuto eguali, abbiamo apprezzato la bellissima Danzica antica, con i suoi monumenti medioevali tra cui il più grande

castello di pietra , ci siamo meravigliati dell'organizzazione di un popolo laborioso e tenace che sta raggiungendo i suoi successi per una politica vincente che punta tutto sui giovani e sulla loro istruzione.
I momenti di divertimento non sono mancati e siamo tornati tutti con la sicurezza di far parte di "qualcosa".

**Come si pone Satel sul mercato italiano?**
Il nostro obiettivo è quello di continuare a posizionare il prodotto nella fascia che si merita: la fascia professionale.
Un prodotto che funziona, che offre chance installative inaspettate, che non ha ritorni, deve essere trattato con accuratezza e con la massima attenzione. Vogliamo proporlo in contrapposizione a un mercato che sta andando sempre più verso il basso. Chi sceglie Satel deve abbracciarne la filosofia, deve assecondare la tecnologia che propone e deve apprezzarne l'unicità.
Per uscire dalla crisi bisogna abbandonare la banalità e proporsi in maniera differente. Bisogna dare soluzioni alternative e investire in seminari, in conoscenza e consapevolezza. Il bisogno di sicurezza oggi è sempre più forte, il mercato dell'antintrusione è forse uno di quelli che sta subendo meno la crisi a livello di richiesta: rendiamolo professionale offrendo sicurezza ad alti livelli, altrimenti saremo sempre battuti da prodotti da banco autoistallanti che si possono trovare nei centri di hobbistica.
La differenza tra i brillanti e gli zirconi? Eppure sembrano uguali…
Un esempio che non lascia scampo al dubbio e che chiarisce questo concetto è un nostro nuovo prodotto lanciato sul mercato, INT-TSG.
È una tastiera rivoluzionaria, frutto di anni di lavoro e perfezionamento. È l'unico touch capacitivo esistente sul mercato con le stesse caratteristiche di smartphone e tablet di ultima generazione. Non ha parti plastiche che caratterizzano gli schermi resistivi, ma un vetro sensibilissimo che accetta il minimo tocco. Ha icone colorate completamente personalizzabili in "movimento". Al comando infatti segue l'immagine di avvenuta operazione: quando si accende una luce, per esempio, l'icona della lampadina da spenta diventa accesa, quando si apre una porta o il box auto si vede il cambio di stato della basculante che da ferma, scende. I comandi sono intuitivi, è la tastiera che suggerisce i comandi e l'utente non può che apprezzare la tecnologia perché gli rende la vita facile e confortevole e finalmente si può interfacciare con i suoi sistemi senza limiti di fantasia.

*I partner di Satel Italia con Antonella Renaldi a Danzica*

# Security for Retail Forum 2013 - 1

*a colloquio con Aldo Agostini, CEO di Adeia e uno dei più noti esperti italiani in materia di sicurezza e di privacy*
*a cura di Raffaello Juvara*

**Lo scenario internazionale evidenzia una progressiva espansione degli obiettivi a rischio di attentati terroristici. Non sono più soltanto gli aeroporti, le metropolitane o i treni a essere attaccati ma anche, per esempio, teatri (a Mosca nel 2002) e centri commerciali (Nairobi il 21 settembre scorso). In che modo si può estendere la sensibilità alla prevenzione dei rischi anche a siti e situazioni strutturalmente non predisposti a questo tema?**
La rapidità di manifestazione e la continua mutazione dei fenomeni terroristici li colloca spesso nella categoria della storia contemporanea, più che nell'attualità. Non a caso molti dei principali attentati citati nella domanda si sono manifestati in circostanze lontane da quelle attuali, tali da costituire spesso materiale di analisi per gli studiosi, ma non sempre per le forze di polizia e per i security manager.
Pertanto l'opera di prevenzione non deve essere diretta esclusivamente alla protezione classica del perimetro, ovvero alla rapidità di intervento nel caso di eventi, ma richiede la capacità di anticipare e analizzare adeguatamente gli ipotetici scenari di rischio, che spesso non vengono efficacemente immaginati. Chi poteva concepire gli attentati alle twin towers? Eppure c'erano tutte le capacità e anche le necessarie informazioni per immaginare l'evento.

**Oltre a scoprirsi possibile bersaglio di atti terroristici, il mondo della distribuzione (retail, gdo, negozi di prossimità) è diventato da alcuni anni il bersaglio preferito della criminalità predatoria, essendo i PDV da una parte i luoghi in cui si concentra il contante in circolazione e dall'altra strutture impossibili da difendere con sistemi passivi come le banche e gli uffici postali. Quali sono le linee guida da seguire per un risk assestment efficace e sostenibile nella distribuzione?**
Il fenomeno delle rapine non si manifesta spesso nei luoghi ad alta frequentazione. Da un lato la grande diffusione della moneta elettronica ha relativamente ridotto la quantità di denaro circolante, mentre dall'altro sono state affinate sempre di più le procedure e le tecnologie nella gestione e nel prelievo dei valori.
Il tema centrale è il rischio di attentati nei luoghi ad alta frequentazione. In Italia una prima risposta alle esigenze di sicurezza nei luoghi affollati è stata data

Adeia Consulting è una società di consulenza in materia di security che ha il suo "core" nella sintesi del rapporto tra tecnologia e diritto, in maniera da realizzare e rendere applicabili, utilizzabili ed efficienti in genere, sia i sistemi di gestione della security delle organizzazioni che le tecnologie spesso utilizzate a supporto della sicurezza, sia in ambito pubblico che privato.

dalle riforme normative che, a partire dal 2005, hanno introdotto il concetto della sicurezza complementare prima e, successivamente, quello dei servizi di sicurezza sussidiaria, legando lo svolgimento dei servizi di vigilanza alle necessità della Sicurezza Pubblica.
È mancato, però, un coordinamento tra le numerose e spesso contraddittorie norme emanate, da un lato, nonché una adeguata azione di governo a livello nazionale e di prefetture. A livello di Ministero dell'Interno e di Dipartimento della Pubblica Sicurezza manca anche una adeguata visione su quale modello nazionale di sicurezza integrata si vorrà realizzare negli anni a venire.
Gli innumerevoli soggetti privati, pure interessati a valutare l'ipotesi di possibili attentati terroristici nei luoghi affollati, di conseguenza si sono spesso limitati a concentrare le risorse della security quasi esclusivamente alla protezione del patrimonio, senza avere sviluppato adeguati piani di prevenzione, emergenza e di incident response in caso di attentato terroristico. Da questo punto di vista ben poco è stato fatto in tema di risk assessment, seppure la norma UNI ISO 31000:2010 "Gestione del rischio" ha definito i criteri generali della materia. Peraltro esistono anche norme più specializzate (ma comunque di grande interesse) quale, per esempio, la ISO 27005:2011 — Information security risk management. Anche ASIS ha varato una linea guida nel 2003 (General Security Risk Assessment Guideline).
Mi preme sottolineare, però, che qualsiasi risk assessment deve essere svolto concretamente, a partire dall'analisi degli scenari di incidente ipotizzabili (oltre a quelli già avvenuti in passato), con un continuo aggiornamento di tutte le condizioni che possono generare nuove minacce per le organizzazioni e delle conseguenti contromisure da adottare, cosa che spesso non viene fatta.

**Parliamo dell'eterna lotta tra security e privacy. È dimostrato che la percezione di rischio innalza la soglia di tolleranza delle invasioni della sfera personale nella maggior parte dei cittadini, ma la risposta del normatore è solitamente inadeguata o disallineata nel tempo. La gdo, per esempio, chiede di poter archiviare le immagini dei sistemi di videosorveglianza per 7 giorni, come il Garante aveva consentito alle banche per fare leva sull'effetto deterrenza delle registrazioni, ma senza esito. Qual è la Sua opinione in merito?**

Il quadro normativo è in forte ma confuso movimento, a partire dal prossimo Regolamento europeo sulla Data Protection e il recente Decreto Legge 93 del 17 agosto scorso (il quale, lo ricordo, deve essere ancora convertito dal Parlamento), che ha inglobato la Privacy nella cosiddetta "responsabilità penale delle imprese".
A prescindere, siccome bisogna comunque conservare un approccio disincantato e pragmatico alla materia, bisogna però dire che la GDO spesso non affronta con la dovuta attenzione il tema della videosorveglianza, e non si chiede a priori quali siano gli obiettivi che si intendono cogliere legittimamente con la realizzazione di un impianto TVCC.
Eppure sarebbe possibile già oggi ipotizzare il prolungamento del tempo di conservazione (una settimana e in alcuni casi anche di più), ma se la necessità di tutela degli asset non è adeguatamente argomentata e non oltrepassa la protezione dai furti, difficilmente supera le rigide norme imposte dal Garante.

**I vendor di videosorveglianza propongono soluzioni di business intelligence che consentono ai gestori dei PDV di utilizzare i sistemi originalmen-**

**te concepiti per la sicurezza anche a fini di marketing consentendo, in tal modo, di trasformare i costi per la sicurezza in centri di profitto relativo. I principali retailer internazionali impiegano da tempo queste soluzioni ma non in Italia, a causa dei vincoli presenti nel nostro paese. Come si può risolvere un problema che sta frenando gli investimenti in queste tecnologie?**

Questo è un tema critico, al quale non soltanto il Garante italiano, ma anche tutti i commissari europei sono molto sensibili. Sebbene non tutti abbiano dimostrato la stessa attenzione alla materia, in termini generali non è consentito in Europa monitorare e profilare il comportamento degli utenti senza averne acquisito un esplicito consenso informato.

Questo sembrerebbe essere un vincolo ineludibile per la TVCC. Si stanno comunque aprendo nuove opportunità, qualora sia possibile escludere la videosorveglianza come trattamento dei dati personali.

Le tecnologie utilizzabili sono molte. È per esempio possibile effettuare riprese con le telecamere poste in posizione perpendicolare rispetto agli individui (in pratica riprendendo dall'alto le teste), in maniera da studiare i comportamenti degli interessati, anche con un tracking intensivo.

Ma vi sono anche soluzioni differenti, quali l'utilizzo di algoritmi di lettura del volto, limitati alla individuazione di alcune, scarse, caratteristiche fisiche, tali da non raccogliere sufficienti indicazioni sul soggetto (così da non consentire di identificarlo, nemmeno approssimativamente), che però consentono di calcolare approssimativamente sesso e razza dell'interessato.

Ovviamente, si aprono ulteriori possibilità in tema di utilizzo delle immagini termiche e altro ancora.

Un elemento ineludibile, però, è costituito dall'impossibilità di utilizzo misto della tradizionale videosorveglianza di security, anche per scopi di monitoraggio. Non può essere fatto in quanto la videosorveglianza tradizionale parte esattamente dall'esigenza di identificare le persone e, in quel caso, sarebbe comunque necessario ottenere il consenso informato, cosa che abbiamo già definito come praticamente impossibile.

**Ideale:**
efficiente, remunerativo, innovativo.

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

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

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

**In una parola:**
**SafeStoreAuto**

*il Sistema di Cassette di sicurezza self-service*

# Soluzioni che creano valore

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

www.gunnebo.it

GUNNEBO
For a safer world®

# Security for Retail Forum 2013 - 2

*a colloquio con Alberto Alonso, Development Manager for Retail segment Southern Europe Axis Communications*
*a cura di Raffaello Juvara*

**Lo scenario internazionale evidenzia una progressiva espansione degli obiettivi a rischio di attentati terroristici. Non sono più soltanto gli aeroporti, le metropolitane o i treni a essere attaccati ma anche, per esempio, teatri (a Mosca nel 2002) e centri commerciali (Nairobi il 21 settembre scorso). In che modo si può impiegare utilmente la videosorveglianza per siti e situazioni strutturalmente non predisposti a questo tema, come i punti vendita della GDO?**

Le più recenti tecnologie di videosorveglianza usano camere ad alta definizione (la cosiddetta tecnologia HDTV) che consentono una videsorveglianza più efficace, grazie all'alta qualità delle immagini che permettono l'identificazione anche nei minimi dettagli. I sistemi video in rete sono molto semplici da installare e grazie alla flessibilità delle architetture (reti Lan e Wan) consentono la trasmissione in diretta streaming delle immagini a terzi (centrali di Polizia, centri di soccorso o centri di controllo remoti). L'utilizzo dell'audio, sebbene debba rimanere disattivato in condizioni di normalità per il rispetto della privacy, può essere abilitato in caso di necessità, per esempio in seguito ad attacchi o eventi specifici all'interno delle strutture.

**Oltre a scoprirsi possibile bersaglio di atti terroristici, il mondo della distribuzione (retail, gdo, negozi di prossimità) è diventato da alcuni anni il bersaglio preferito della criminalità predatoria, essendo i PDV da una parte i luoghi in cui si concentra il contante in circolazione e dall'altra strutture impossibili da difendere con sistemi passivi come le banche e gli uffici postali. Quali sono le soluzioni di videosorveglianza più efficaci e sostenibili per la distribuzione?**

Nel mondo del retail, a differenza di quello bancario, è sempre difficile trovare un giusto compromesso tra le esigenze di sicurezza (e safety) e un business aperto com'è quello di un punto vendita. È tuttavia possibile, tenendo presente che il POS (la cassa) è l'unico punto dove transita denaro, implementare buone pratiche per migliorare la sicurezza della circolazione del contante stesso. Un buon esempio potrebbe essere il collegamento del sistema di videosorveglianza del negozio con la società di trasporto valori per garantire la massima sicurezza. Un'altra richiesta ricorrente riguarda la ridondanza dei sistemi. Molto spesso i malviventi nel corso delle rapine si preoccupano di rendere inefficaci i sistemi di videosorveglianza (che potrebbero rappresentare una prova inconfutabile

nei loro confronti) manomettendo o addirittura asportando i DVR in cui sono registrate le immagini. Con le nuove tecnologie è possibile realizzare un sistema che "depositi" le immagini in più punti all'interno del negozio o, perfino, in negozi diversi.

**Parliamo dell'eterna lotta tra security e privacy. È dimostrato che la percezione di rischio innalza la soglia di tolleranza delle invasioni della sfera personale nella maggior parte dei cittadini, ma la risposta del normatore è solitamente inadeguata o disallineato nel tempo. La GDO, per esempio, chiede di poter archiviare le immagini dei sistemi di videosorveglianza per 7 giorni, come il Garante aveva consentito alle banche per fare leva sull'effetto deterrenza delle registrazioni. Qual è la Sua opinione in merito?**

Prima di tutto va detto e riconosciuto che la "sicurezza " è una esigenza indiscutibile e necessaria per la società, per le persone stesse e per le merci, sia nel mondo bancario cheo nel mondo retail.

In generale la percezione di invasione della sfera personale è dovuta a una carenza di informazioni. Normalmente le authority limitano l'installazione dei sistemi, invece di regolamentarne l'impiego.
Le informazioni contenute nelle immagini sia live che registrate sono di estrema importanza per la sicurezza delle merci e delle persone. La modalità di utilizzo e controllo dei sistemi e delle immagini stesse dovrebbe diventare un bel tema di approfondimento, e non soltanto l'oggetto di continue limitazioni.

**I vendor di videosorveglianza propongono soluzioni di business intelligence che consentono ai gestori dei PDV di utilizzare i sistemi originalmente concepiti per la sicurezza anche a fini di marketing consentendo, in tal modo, di trasformare i costi per la sicurezza in centri di profitto relativo. I principali retailer internazionali impiegano da tempo queste soluzioni ma non in Italia, a causa dei vincoli presenti nel nostro paese. Come valuta questo tema?**

L'utilizzo del video per la prevenzione degli ammanchi ha solitamente un ritorno limitato dell'investimento, in particolar modo nei piccoli negozi dove gli ammanchi "misteriosi" sono ridotti. Di conseguenza non sono giustificati investimenti importanti per gli impianti di videosorveglianza. Questo porta spesso a utilizzare sistemi vecchi e superati, e conseguentemente a perdere tutti i vantaggi delle nuove tecnologie (per esempio l'alta definizione di cui abbiamo parlato prima) . Si deve tuttavia tener presente che l'utilizzo delle informazioni per il business contenute nei video è di grande importanza per reparti come l'operation, il marketing e il merchandising. La possibilità di aumentare le vendite e l'efficienza operativa e di conoscere meglio il profilo e le abitudini dei clienti potrebbe apportare un ROI aggiuntivo per l'azienda. Di conseguenza, le applicazioni correlate potrebbero giustificare più agevolmente l'investimento nelle tecnologie video più evolute. Sebbene non sia generalmente vero che la stessa telecamera può essere utilizzata sia per la sicurezza che per la business intelligence, è un fatto assodato che le infrastrutture e le parti centrali del sistema possano venire condivise da entrambe le applicazioni. Questo consente una rilevante riduzione dei costi dei sistemi di videosorveglianza, permettendo in tal modo di utilizzare prodotti e tecnologie di alta qualità e di evitare i prodotti di basso costo e dalle basse prestazioni che attualmente sembrano essere invece l'unica tendenza nel mondo del retail.

AXIS COMMUNICATIONS

# EVACUAZIONE?

**DECRETO MINISTERIALE** marzo 1998

Criteri generali di sicurezza antincendio per la gestione dell'emergenza nei luoghi di lavoro.
(pubblicato sul S.O. n. 64 alla G.U. n. 81 del 7 aprile 1998)
(aggiornato con le modifiche apportate dal DM 8 settembre 1999)

## La soluzione c'è!

# Sistema Evacuazione Centralizzabile EV-COM

AVOTEC®
DA SEMPRE SICUREZZA

# Security for Retail Forum 2013 - 3

*a colloquio con Pietro Martucci, Security Manager Il Gigante*
*a cura di Raffaello Juvara*

**I punti vendita della GDO risultano il bersaglio preferito della criminalità predatoria, e ciò per un fatto oggettivo: sono diventati i principali punti di raccolta del contante, ma non possono venire protetti come le banche e gli uffici postali. Verso quali soluzioni si indirizza il sistema per proteggere le persone e i beni della rete?**

La protezione rimane ancora quella tradizionale: i/le cassieri/e inseriscono in cassaforte i valori non appena arrivano a una determinata somma; le casseforti non possono essere aperte dal personale dipendente, per scoraggiare i malintenzionati; lo stazionamento della Guardia Particolare Giurata presso i locali contenenti i valori agisce da deterrente; le telecamere "proteggono" in maniera permanente i locali a rischio. Per quanto riguarda gli spazi comuni, (gallerie, supermercato, etc.) vi sono, ormai noti alla clientela, la Guardia Particolare Giurata e il servizio di controllo accessi, mentre per tutelare i beni all'interno del supermercato (a supermercato aperto) vi è la figura dell'operatore antitaccheggio.

**Tra gli strumenti di deterrenza più efficaci c'è la videosorveglianza, per la quale permangono però i limiti di conservazione delle immagini imposti dal Garante della privacy che, di fatto, ne abbattono l'utilità. Come nasce e come ritiene possa venire superato questo problema?**

L'adozione di sistemi di videosorveglianza è in costante crescita. Le dimensioni assunte dal fenome-

no, grazie alle possibilità offerte dalle nuove tecnologie, hanno infatti indotto il Garante della Privacy a intervenire, per individuare dei punti di equilibrio tra repressione dei reati, prevenzione, esigenze di sicurezza, diritto alla riservatezza e libertà delle persone. Nel 2000 sono state emanate delle linee guida e successivamente, nel 2004, è stato redatto un "decalogo" che definisce i principi di proporzionalità e di non eccedenza. La materia è stata definitivamente regolamentata nel 2010, quando si è stabilito che gli eventi registrati dalle telecamere negli esercizi commerciali non possono essere conservati oltre le ventiquattro ore.
Come da disposizioni del Garante la GDO è obbligata ad apporre cartelli informativi, ben visibili e in numero congruo, per segnalare alla clientela che è presente un impianto di videosorveglianza che registra gli eventi. La clientela deve essere informata che, sempre in ottemperanza alla normativa, le registrazioni possono essere cancellate su richiesta di chi entra nell'area videosorvegliata, rivolgendosi alla persona preposta indicata sul cartello. Chi "sorveglia" le telecamere, però, non conosce la password per poter accedere all'area registrazioni (generalmente in possesso di una persona delegata dall'amministratore). Se consideriamo che le registrazioni possono servire per esempio in caso di incendio, furto, rapina o di incidente, ci chiediamo, o meglio chiediamo al Garante se non sarebbe il caso di mantenere le registrazioni per più giorni, arrivando al massimo a una settimana. Dobbiamo anche tener presente che dal 2000 a oggi nessun cliente ha mai esercitato la volontà di cancellare le proprie immagini.
Per garantire ai cittadini la massima riservatezza le registrazioni potrebbero essere conservate in armadi blindati, a cui potrebbero avere accesso soltanto le forze dell'ordine, in caso di indagini.

**I PDV oggi sono oggetto di tre possibili attacchi: rapine e taccheggi a negozio aperto, furti a negozio chiuso (senza considerare le differenze inventariali causate dall'infedeltà del personale e dei fornitori). Quali sono le esigenze di integrazione progettuale e gestionale dei sistemi di difesa contro quegli attacchi, per ottimizzare gli investimenti e i costi di gestione?**
Per l'evento rapina a negozio aperto al momento stiamo valutando alcune soluzioni: l'abbassamento della soglia di denaro contante da spedire tramite posta pneumatica in cassaforte (chi lavora alla cassa effettuerà più versamenti), la presenza di una Guardia Giurata Particolare a presidio della cassa centrale e delle casse, un sistema di videosorveglianza dal quale poter, eventualmente, riconoscere i potenziali malviventi e dare l'allarme.
Per quanto riguarda il taccheggio si può utilizzare

personale investigativo e (come prevede il decreto Maroni del 2011), Guardie Particolari Giurate: i primi svolgono indagini commerciali allo scopo di individuare le aree del punto vendita più colpite dai furti, mentre le Guardie Particolari Giurate svolgono mera attività di controllo dei beni.

Per quel che concerne il furto a negozio chiuso considero desueta l'azione svolta dall'Istituto di vigilanza tramite le Guardie Particolari Giurate che controllano fisicamente la struttura; a mio parere il futuro è rappresentato dall'implementazione delle telecamere dei centri commerciali con gli impianti degli Istituti di vigilanza, in modo tale che gli operatori di centrale possano efficacemente e per tempo avvisare chi è di pattuglia per la strada, indirizzandolo subito verso il sito attaccato dai malviventi, e agendo preventivamente, allertando le Forze dell'Ordine.

**Ritiene che gli istituti di vigilanza possano contribuire efficacemente alla protezione dei PDV, oltre che alla raccolta degli incassi?**

Certamente. Gli Istituti di Vigilanza possono contribuire in maniera efficace alla repressione degli eventi criminosi, a patto che il grado di preparazione del personale preposto cresca in misura esponenziale in base alle richieste dei clienti (cosa che ancora, pare, pochi Istituti hanno recepito).

Per la raccolta degli incassi, quindi per i valori contanti, l'unica realtà proponibile è quella dell'Istituto di Vigilanza. Il prelievo viene svolto, per ordine dei Prefetti, dall'alba al tramonto, rendendo però la raccolta dei sacchi contenenti i valori un rischio per la clientela che transita nei pressi dei caveau: sarebbe opportuno un riesame degli orari, per una maggiore tranquillità nella fase di estrazione e prelievo.

il gigante
Gli Specialisti del Fresco

# SECURITY FOR RETAIL FORUM

## CP EXPO (FIERA DI GENOVA)
## 30 OTTOBRE 2013 · ORE 14-18 · SALA I

**COME TRASFORMARE LA SICUREZZA DEL PDV DA CENTRO DI COSTO A CENTRO DI PROFITTO**

Seminario dedicato agli operatori della distribuzione per individuare, attraverso l'esame di case history e le proposte delle aziende specializzate, le soluzioni per rendere economicamente sostenibili gli interventi a difesa dei PDV, in questa fase di emergenza dei furti e delle rapine ai danni dei negozi.

ore 14
**Videosorveglianza. Marketing e privacy**
chairman *Aldo Agostini* · Adeia

ore 15
**La gestione intelligente del contante nel pdv**
chairman *Armando Garosci* · Largo Consumo

ore 16
**Integrazione tra sistemi anti taccheggio, anti intrusione, anti furto**
chairman *Matteo Balestrero* · ASSIV

ore 17
**Dibattito e conclusioni**
a cura di *Raffaello Juvara* · Essecome

essecome security&safety
securindex.com
securindex tv
CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

INFORMAZIONE CULTURA BUSINESS DELLA SICUREZZA DAL 1981

# Security for Retail Forum 2013 - 4

*a colloquio con Mauro Barosi, Managing Director di Nedap Italy Retail*
*a cura di Cristina Isabella Carminati*

**Nedap Italy è la branch italiana del gruppo olandese Nedap Retail, uno dei principali operatori mondiali per i sistemi di tutela e gestione del patrimonio aziendale dei retailer. Quali sono le principali caratteristiche dei sistemi Nedap?**

I sistemi Nedap nascono da un confronto reale con il mercato e da un dialogo continuo con i retailers. La tendenza del mercato va verso l'adozione di tecnologie e sistemi che siano al tempo stesso intelligenti (per fornire informazioni e dati elaborati in tempo reale attraverso software e analisi statistiche), connessi in rete (per una gestione rapida e diretta tramite interfacce user-friendly), ecologici (per consentire un risparmio di costi e di energia, senza arrecare danni all'ambiente e alla salute), scalabili e aperti (per facilitare gli upgrade tecnologici e l'integrazione con altri sistemi).

I prodotti Nedap sono certificati e conformi alle più recenti normative di sicurezza, realizzati con materie prime selezionate e contraddistinti da un design all'avanguardia che li rende discreti e poco invasivi. Per noi è importante che i sistemi siano facili da utilizzare, veloci da installare e affidabili al 100%. Grazie a una tecnologia brevettata, che offre elevate prestazioni a ridotto consumo energetico, con i nostri sistemi si riducono drasticamente i costi operativi e di gestione.

Risparmiare significa anche innovare senza necessariamente effettuare costosi swap tecnologici. A questo scopo le ultime tecnologie sviluppate da Nedap sono totalmente integrabili con altri sistemi di sicurezza. Questi sistemi digitali, denominati EAS PLUS, unitamente alle prestazioni EAS standard offrono una serie di funzionalità aggiuntive. Una singola antenna antitaccheggio integra conta persone, metal detector e connessione in rete per i servizi da remoto (diagnostica e teleassistenza) e l'invio di dati e statistiche in tempo reale attraverso la piattaforma operativa Cube.

Siamo i primi ad aver creato un sistema EAS ibrido, che integra in una sola antenna la doppia tecnologia di rilevazione RF e RFID, realizzando una soluzione a prova di futuro, che assicura ai retailer una significativa riduzione dei costi hardware in caso di introduzione della tecnologia RFID.

**La richiesta dei gestori dei PDV è di poter integrare sistemi di sicurezza diversi (antitaccheggio, antifurto a negozio chiuso, antirapina a negozio aperto) per ottimizzare la gestione. Quali soluzioni propone Nedap?**

La mission di Nedap è aiutare i retailer a ridurre i costi e massimizzare la sicurezza, tramite la costruzione di una piattaforma tecnologica efficiente e integrata, che permetta di sapere in ogni momento quello che avviene all'interno del punto vendita e di sfruttare tutti i benefici delle tecnologie installate. A questo scopo abbiamo attuato un rinnovamento dei prodotti EAS in una direzione software oriented. È il caso del nuovo sistema !Sense: un avanzato sistema EAS a basso consumo energetico, che consente di monitorare e gestire le prestazioni dei sistemi attraverso un'unica interfaccia. Si tratta di un sistema aperto, che offre ampie possibilità di integrazione: tutti i dispositivi di sicurezza del punto vendita possono essere connessi al network !Sense tramite API per creare una rete di sicurezza estremamente efficiente. Per esempio, connettendo !Sense al sistema TVCC, ai dispositivi portatili o ai pager, lo staff riceve informazioni in tempo reale e può rispondere più rapidamente agli allarmi. Si possono ridurre i consumi energetici collegando le antenne

EAS alle serrande elettriche, così quando il punto vendita chiude le antenne vanno automaticamente in modalità night-save.
In un'ottica di sicurezza integrata Nedap fornisce inoltre servizi personalizzati di consulenza, progettazione tecnica e antitaccheggio investigativo.

**Con quali modalità commerciali e organizzative si propone Nedap nel mercato italiano, considerando in particolare la gestione delle etichette?**
Nedap Retail è attiva in tutto il mondo con un vasto network di filiali e partner certificati. Uniamo la presenza capillare a uno standard qualitativo globale. Il nostro programma di certificazione e formazione continua garantisce l'uniformità internazionale degli elevati standard qualitativi dei prodotti e dei servizi Nedap. Nedap Italy Retail opera su tutto il territorio nazionale con un'ampia rete di vendita e assistenza diretta, affiancata da un network di partner accreditati.
Negli ultimi 13 anni abbiamo registrato una continua crescita, creando e consolidando un rapporto di partnership con i maggiori retailer europei, per i quali spesso abbiamo progettato sistemi con caratteristiche ad hoc, venendo incontro alle loro esigenze anche con formule finanziarie mirate per agevolare l'acquisto, come la locazione operativa dei sistemi.
Grazie alla presenza estensiva sul territorio siamo in grado di supportare le catene retail e GDO nella gestione dei processi di etichettatura. Una corretta etichettatura dei prodotti è cruciale per sfruttare al massimo le potenzialità dei sistemi di sicurezza. Naturalmente i sistemi EAS funzionano al meglio con etichette e accessori di alta qualità. Per questo motivo Nedap commercializza solo etichette testate e garantite al 100% e fornisce anche protezioni personalizzate. Offriamo un programma di protezione alla fonte integrato nella supply chain e un servizio di labelling effettuato sui punti vendita da nostro personale diretto altamente qualificato. Eliminare l'etichettatura da parte dei dipendenti aumenta l'efficienza del punto vendita, perché permette di

Nedap N.V., multinazionale tecnologica olandese fondata nel 1929 ad Amsterdam e quotata alla Borsa Euronext dal 1949, è attiva in tutto il mondo con un network di filiali e partner certificati in oltre 90 paesi. Nedap crea soluzioni tecnologiche intelligenti con un impatto concreto sul progresso sociale.
Nedap Retail è una delle business unit di Nedap, che sviluppa e distribuisce soluzioni innovative e sostenibili per la gestione e la sicurezza delle catene retail. Da oltre 35 anni Nedap Retail è stata un pioniere nel settore retail, reinventando i sistemi antitaccheggio per svariati segmenti di mercato. Oggi è alla guida dell'innovazione tecnologica di settore grazie ai propri sistemi di sicurezza, ai sistemi di store automation, ai sistemi RFID per il controllo degli stock e alle idee volte al miglioramento della customer experience. Collaboriamo con i maggiori retailers internazionali, con centinaia di migliaia di installazioni in tutto il mondo e soluzioni tecnologiche intelligenti, che permettono il controllo e la gestione integrata di sicurezza, processi e informazioni in tutto il comparto retail. Oltre 100.000 punti vendita in 80 paesi adottano la tecnologia Nedap Retail.

**www.nedapretail.com**

risparmiare tempo e assicura la massima velocità di esposizione a scaffale.

**Oltre ai sistemi antitaccheggio, quali altre risposte offre Nedap Italia alle esigenze di sicurezza dei retailer?**
Le grandi catene attualmente preferiscono affidarsi per diverse soluzioni a un unico provider tecnologico, che possa garantire un servizio e una gestione affidabile a livello sia nazionale che internazionale.
L'obiettivo è collaborare sul fronte retail per individuare soluzioni orientate al futuro e mirate non soltanto a fornire un reale valore aggiunto al retailer, ma anche a ottimizzare l'automazione, l'identificazione e l'ottimizzazione dei processi con applicazioni in-store integrate.
Abbiamo cercato di rispondere direttamente a queste esigenze con l'introduzione di nuove tecnologie come l'RFID e Cube, la piattaforma all-in-1 che gestisce tutte le operazioni e le attività in-store (controllo accessi, sicurezza, RFID, illuminazione, impianti di condizionamento) e consente di ridurre al minimo i consumi energetici e i costi di gestione.
Collaboriamo inoltre con partner tecnologici di eccellenza per dare una risposta sinergica alle esigenze di sicurezza: è il caso dei sistemi digitali e interattivi Optiguard per la protezione della merce a libero tocco (telefonia, multimedia e tutti i dispositivi consumer electronics) e delle soluzioni di sorveglianza video ad alta definizione di Avigilon, che permettono ai nostri clienti di trasformare gli obsoleti sistemi TVCC analogici in avanzati sistemi digitali, massimizzando il loro investimento.
Stiamo inoltre lavorando in partnership con uno dei leader mondiali dell'elettronica per introdurre sul mercato una nuova generazione di etichette elettroniche ESL (Electronic Shelf Labels) Grafiche per i supermercati.

# ENTRATA DI SICUREZZA

# SECURITY EXPO

## SALONE DELLA SICUREZZA - CASA PERSONA LAVORO

## 27 febbraio - 2 marzo 2014

**Palazzo dei Congressi - Eur (Roma)**

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

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

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

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

**SICUREZZA INFORMATICA**
ANTIVIRUS
ANTISPAMMING
BACKUP
FIRME ELETTRONICHE
PROTEZIONE DATI
SICUREZZA INTERNET

essecome

**Ufficio commerciale: 327 8746591 - 327 8746586**

CASAMIASICURA

**ROMAFIERE srl:** Via Topino, 15 - 00199 Roma - Tel. 06.85.35.54.54 - Fax 06.85.35.51.53 - www.securityexpo.roma.it - info@securityexpo.roma.it

# Cash-in nei PDV, ASSOVALORI disponibile al confronto

*a colloquio con Antonio Staino, presidente Assovalori*
*a cura della Redazione*

**A distanza di poco più di un anno dall'entrata in vigore del tetto di 1000 Euro sulle operazioni in contanti, quali sono gli effetti concreti registrati a livello di trasporto e di contazione?**
Per quanto riguarda l'entrata in vigore del tetto da 1000 Euro non abbiamo notato variazioni di grande rilievo. Dobbiamo però sottolineare il calo di volumi dovuto alla crisi generale, che ha comportato una diminuzione di frequenza nei servizi cosi detti "a punto", sia del comparto bancario che della grande distribuzione, che sono stati concentrati in alcuni giorni della settimana. (Vengono definiti "servizi a punto" quelli in cui il furgone della società di trasporto valori preleva o consegna plichi con denaro presso filiali di banche, supermercati, negozi, bancomat, etc. dislocati sul territorio in modo da poter costruire "linee" giornaliere o periodiche. Il servizio viene fatturato al cliente finale in base ai punti serviti durante il mese, NdR).

**E quali sono gli effetti della chiusura delle filiali di Bankitalia abilitate a ricevere contante?**
Abbiamo rilevato una grande difficoltà nei collegamenti, con significativo aumento dei costi. Le tariffe stabilite contrattualmente non sono in grado di coprire le spese

delle navette e delle scorte, con effetti negativi sui risultato di gestione delle imprese. Le banche cercano di ridurre le operazioni e, per ottimizzare i trasferimenti, aumentano gli importi. Con il risultato che, a volte, un solo furgone non è in grado di trasportare più di un cliente, per cui ci troviamo a dover organizzare veri e propri convogli con più veicoli di trasporto e di scorta.

**Qual è lo stato dell'arte in merito agli adeguamenti alle disposizioni della BCE sulla gestione centralizzata delle informazioni?**
Mercoledì 25 settembre c'è stato un incontro in Bankitalia dedicato a questo argomento: il programma prevede la stesura delle procedure e la definizione della piattaforma entro il 2013 e, nel 2014, l'adeguamento di tutti i soggetti interessati. Ovviamente anche questo adeguamento comporterà ulteriori costi per le società di servizio e un rallentamento delle procedure per le operazioni, da e per Bankitalia; per converso la funzionalità dell'intero sistema risulterà più controllata, per impedire il ripetersi di vicende come quella che in questi giorni ha coinvolto un operatore del nord –est.

**Passando al mercato, si stanno diffondendo sempre più nel mondo della distribuzione i sistemi cash-in messi in rete con le banche, che potrebbero aprire scenari nuovi e importanti per gli operatori del trasporto valori. Allo stato attuale risulta però che queste soluzioni vengono proposte ai gestori dei PDV principalmente dai fornitori dei mezzi forti, dai fornitori di servizi di gestione e dalle stesse banche, ponendo il sistema dei trasportatori di valori in una posizione subalterna, almeno dal punto di vista contrattuale. Qual è la posizione di Assovalori sull'argomento?**
Per quanto riguarda i sistemi di cash-in le problematiche maggiori sono due. La prima è che i venditori assicurano al cliente l'accredito della valuta in tempo reale. È una promessa difficile da mantenere, se non si trova una banca disponibile a effettuare un accredito on line, a meno che il fornitore non abbia già un accordo con qualche Istituto di credito. La seconda riguarda l'assicurazione dei cash-in, che il cliente vorrebbe addebitare interamente alle società di trasporto valori. Attualmente Assovalori non ha assunto alcuna posizione pur non trascurandone l'esigenza. Offre quindi la propria disponibilità al confronto, auspicando che per l'attività futura venga coinvolta al fine di concordare una linea comune e condivisa con tutti i soggetti interessati.

# LBM-Italia SpA: LAUREL da oggi è anche in Italia

*a colloquio con Giuseppe Ferrara, amministratore delegato LBM-Italia*
*a cura di Rodolfo Di Martino*

**Signor Ferrara, ci parla di questa nuova interessante realtà nel mondo del trattamento del denaro?**
LBM-Italia è una società per azioni giovanissima ma con un grande patrimonio d'esperienza. LBM è l'acronimo di Laurel Bank Machines-Italia e Laurel Bank Machines Japan è una fra le maggiori industrie mondiali nel settore delle apparecchiature per il trattamento del denaro.
La mia collaborazione tecnica e commerciale con la casa madre giapponese Laurel si è sviluppata nel corso dell'ultimo decennio. Ho iniziato a operare nel settore della distribuzione di apparecchiature per sale conta in Italia alla fine del 2011 con la società autonoma Scudo Srl. Nel frattempo abbiamo approfondito la conoscenza reciproca con Laurel Japan e, soltanto dopo aver superato le criticità dovute alle nostre dimensioni e al particolare mercato nazionale, la casa madre giapponese è entrata con una partecipazione azionaria nella LBM-Italia e, senza più remore, ha deciso di impegnarsi con il proprio marchio e affrontare con tutta la sua serietà e competenza il mercato italiano.

**LBM-Italia nasce nel mezzo di una crisi economica, sociale, culturale e politica. Una crisi è un evento drammatico, ma al tempo stesso anche un'occasione straordinaria per organizzarsi e partire con nuove visioni e nuove motivazioni. In questa situazione LBM-Italia ritiene di apportare dei vantaggi competitivi nel settore?**
In Italia il mercato delle macchine professionali per le sale conta è stato per troppo tempo appannaggio di pochissime aziende che, grazie a una situazione di monopolio, hanno fatto il buono e il cattivo tempo soprattutto in termini di costi, più alti che in altri Paesi.
La sola nostra presenza è riuscita a stimolare un riequilibrio del mercato, con ritocchi ai listini da parte dei nostri concorrenti. Già questo ha costituito un miglioramento e un vantaggio reale e immediato per i nostri potenziali Clienti.
Tutto quello che abbiamo promesso e pattuito abbiamo mantenuto, sempre e in ogni occasione. Le macchine Laurel sono davvero affidabili, la nostra rete di assistenza è agile e sempre pronta a intervenire; è interessante però notare che sinora i nostri interventi si sono limitati alla sola pulizia interna delle numerose macchine installate, dato che tutto funziona alla perfezione...

**La logistica del contante è una rete molto complessa, una macchina fatta da tante sottoparti sinora spesso non coordinate. Come vi inserite in questo percorso e che tipo di apparecchiature e di servizio fornite? Vi considerate più fornitori o più collaboratori dei vostri clienti?**

Il nostro primo obiettivo non è vendere macchine – seppure esse costituiscano il nostro pane quotidiano – ma fornire competenze e collaborazione. Questo vuol dire che innanzi tutto ci sforziamo di comprendere le necessità e farci carico dei problemi, fornendo o anticipando la loro soluzione.

Come LBM-Italia siamo in grado di offrire tutti i macchinari necessari per la gestione sia delle banconote che delle monete. Sia per la quadratura sia per la verifica le macchine Laurel sono famose per affidabilità e velocità. Da oggi è disponibile anche una esclusiva mondiale, la K12 a 12 cassetti, una macchina capace di ancora maggiore flessibilità e velocità operativa.

Uno sguardo al nostro sito www.lbm-italia.it evidenzia l'offerta sia delle migliori macchine Laurel, sia di apparati complementari come i forni e le confezionatrici di monete della NGZ, o i lettori di assegni Panini.

Proprio in questo spirito collaborativo siamo stati i primi e gli unici a pensare e proporre sistemi di arredi ergonomici, di postazioni di lavoro operativo progettati in modo specifico per le sale conta e per le attività che in esse si svolgono, analizzando tutta la sequenza di azioni e di operazioni che possono trarre vantaggi oggettivi da un sistema d'arredo che riduce lo stress, l'affaticamento e le possibilità d'errore o di frode.

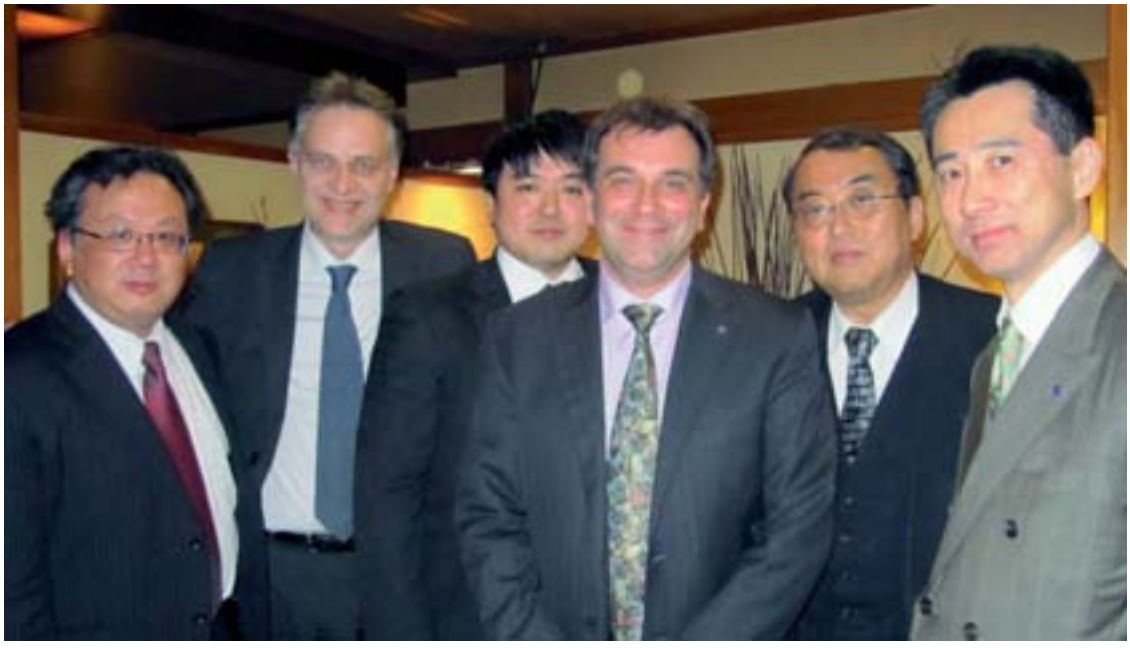
**In Giappone è nato il concetto di qualità totale applicato al prodotto, alla rete di vendita e all'assistenza, al controllo dei costi. Possiamo contare sugli stessi metodi e sulla stessa qualità anche in Italia?**

Ogni nostra macchina Laurel installata è tenuta sotto controllo da un sistema integrato che verifica i parametri funzionali di ogni sensore, di ogni scheda logica, di ogni parte in movimento, del software residente e delle interfacce. Questi dati sono immediatamente verificati e raccolti, e inviati in al centro di Controllo Qualità della Direzione Tecnica della Laurel Japan, a Tokyo. I dati vengono confrontati sia con i parametri MTBF standard, sia con il comportamento di tutte le macchine dello stesso tipo in funzione in tutto il mondo; ogni eventuale scostamento dallo standard viene segnalato al nostro Servizio Assistenza che in tal modo può intervenire prima che l'eventuale errore si manifesti realmente. In ogni caso, per le macchine di verifica come le K4, K8 e le nuove K12, la manutenzione prevede la sostituzione di alcune parti ogni trenta milioni di banconote verificate, mentre la vita di buon funzionamento di ogni macchina è garantita sino a 210 milioni

*Nell'immagine: La nuova selezionatrice LAUREL a 12 cassetti: la punta avanzata di una gamma di macchine assolutamente affidabili e veloci*

di pezzi verificati. Tutto questo è fatto a costi definiti al momento dell'acquisto. Il cliente saprà sempre cosa spende e quando, e questo per ogni singola apparecchiatura in base all'utilizzo effettivo. È questo spirito di servizio, improntato al Kaizen, ai principi della qualità totale made in Japan, affiancato all'impronta europea che ci contraddistingue, che ci permette di essere più affidabili, flessibili ed efficienti. (Kaizen è un'espressione costituita da due termini giapponesi: KAI - cambiamento, miglioramento - e ZEN - buono, migliore - e significa cambiare in meglio, miglioramento continuo, NdR).

**Su questa che pare una solida base cosa intendete costruire e con quali tempi?**
Vogliamo fare le cose per gradi e farle bene. Siamo convinti che il nostro modo di operare unito alla qualità dei nostri prodotti non potrà che rivelarsi vincente. Il nostro obiettivo a breve termine è quello di farci conoscere e apprezzare da tutti gli operatori del settore per la nostra serietà e, nel contempo, consolidare i rapporti esistenti. Siamo certi la nostra attività porterà sicuri miglioramenti al mercato e a quanti avranno voglia di contattarci, conoscerci e lavorare con noi.



*Nell'immagine: i Signori; Mr.Yamazaki, Responsabile Europa, Mr. Soeda, Responsabile operazioni Internazionali, Mr. Ikebe, Presidente Laurel, e Mr. Ikebe, Direttore delle Strategie e figlio del fondatore, in occasione della visita alla sede di LBM-Italia. È la prima volta che la Presidenza e i massimi dirigenti Laurel si recano presso un distributore nazionale.*

Nel corso della visita alla Sede di LBM-Italia, il Presidente e fondatore della Laurel Bank Machines Japan, Mr. Ikebe, ci ha rilasciato questa breve dichiarazione:
«La presenza in Europa della LBM è un fatto da tempo consolidato in Francia e, tramite la sede francese, nell'Africa del Nord e nel Medio Oriente. Abbiamo deciso di entrare come partner di LBM-Italia nel mercato Italiano ora, perché finalmente abbiamo trovato le persone con le competenze e la correttezza necessaria. Abbiamo acconsentito all'utilizzo del nostro brand proprio perché ci sentiamo garantiti e perché in tal modo pensiamo di dare una ulteriore garanzia ai clienti. I clienti italiani devono sapere che possono contare direttamente sull'esperienza e la competenza di un grande gruppo internazionale sempre presente, affiancato da persone che hanno tutta la nostra fiducia. Le nostre macchine coprono tutte le esigenze del trattamento denaro in ambito bancario e di cash-flow. Con LBM-Italia abbiamo iniziato a distribuire le macchine per la quadratura e la verifica e presto amplieremo l'offerta a tutti gli altri settori di nostra competenza.

# Gli eventi di Essecome

## Il bruco sta morendo, ma la farfalla quale è?

**Seminario a inviti riservato agli operatori della vigilanza privata e del trasporto valori**

**Tenuta Fontanafredda (Serralunga d'Alba-Cuneo)**
**22 novembre 2013**

Nella tenuta di Fontafredda, che fu dimora di Vittorio Emanuele II e ora sede prestigiosa di Eataly, Essecome organizza un seminario a numero chiuso riservato ai protagonisti della vigilanza privata e del trasporto valori, per condividere una riflessione sul cambiamento strutturale che interessa l'intera categoria.
Il cambio della normativa di riferimento, la crisi economica iniziata nel 2008, l'evoluzione della domanda, la globalizzazione del mercato sono tutti fattori formidabili di cambiamento. anche se affrontati singolarmente. Messi insieme potrebbero costringere qualsiasi imprenditore a compiere scelte straordinarie per garantire la sopravvivenza della propria impresa.
Scelte straordinarie che possono riguardare anche la ridefinizione del core business dell'azienda, dell'assetto societario, della governance, della progettualità strategica.
Scelte da assumere con la consapevolezza che nulla potrà mai più essere come prima.
Per capire cosa si aspettano i grandi Clienti – a partire dalla Stato, normatore e nel contempo primo fruitore dei servizi di sicurezza complementare – parteciperanno rappresentanti del Governo e delle Istituzioni di riferimento per il settore, assieme a rappresentanti dell'utenza pubblica e privata.

**Per informazioni: marketing@securindex.com**

### PROGRAMMA

| | |
|---|---|
| ore 12.00 | **Conferenza stampa di Assovalori e Essecome** |
| ore 14.30 · 15.00 | **Registrazione partecipanti** |
| ore 15.00 · 16.30 | **I fattori del cambiamento** · chairman *Giuseppe Menegazzi* |
| ore 16.30 · 17.00 | **Il coraggio di cambiare** · *Raffaello Juvara* intervista *Oscar Farinetti* |
| ore 17.00 · 17.30 | **Intervallo** |
| ore 17.30 · 19.00 | **Gli strumenti del cambiamento** · chairman *Maurizio Callegari* |
| ore 19.00 · 19.45 | **visita guidata alle cantine storiche della tenuta** |
| ore 19.45 · 20.15 | **aperitivo in cantina** |
| ore 20.30 · 22.30 | **cena nel Ristorante Guido all'interno delle tenuta** |

# Stride la vampa…! 2ª parte

*a cura di Cristina Isabella Carminati*

Abbiamo iniziato nello scorso numero di Essecome un cammino di riflessione sui disastrosi incendi che hanno colpito tre fra i più importanti e storici teatri d'opera europei, con un'accurata analisi delle circostanze che hanno li hanno provocati. Come abbiamo avuto modo di comprendere, i teatri generalmente non vengono fatti rientrare fra le infrastrutture critiche. È comunque assodato che siano obiettivi da proteggere in termini di security e di safety e che rappresentino un ambito applicativo importante per l'industria della sicurezza. Dopo il Teatro La Fenice di Venezia continuiamo il nostro viaggio con il Gran Teatre del Liceu di Barcelona.

*di Valerio Weinberger*

31 gennaio 1994 – Gran Teatre del Liceu, Barcelona
Fra le dieci e mezzo e le undici meno un quarto del mattino, mentre due operai lavoravano alla riparazione del sipario metallico che, in caso d'incendio, deve impedire la propagazione del fuoco dal palcoscenico alla sala e viceversa, le scintille prodotte dal cannello di un saldatore, forse azionato con superficialità e faciloneria, appiccarono il fuoco a una parte del sipario fisso posto nella zona alta del boccascena, per celare alla vista del pubblico i macchinari del palcoscenico. Alcuni frammenti di tessuto infiammati caddero al suolo, e per quanto i lavoratori si adoperassero per spegnerli, e sebbene fosse subito abbassato il sipario metallico, tutto fu inutile: le fiamme avevano già aggredito il sipario di velluto e salivano fino al graticcio e al tetto. Il fuoco era già fuori controllo quando i vigili del fuoco giunsero sul posto, soltanto pochi minuti dopo le undici. Forse ci fu un piccolo ritardo, perché gli operai

avevano tentato di spegnere l'incendio con i mezzi a loro disposizione invece di fare immediatamente una chiamata d'emergenza ai vigili del fuoco. E probabilmente, come durante le indagini è stato osservato, programmando lavori che implicavano operazioni di saldatura sarebbe stato più prudente smontare tutti gli elementi del sipario e dei tendaggi di boccascena. Sempre nel corso delle indagini fu osservato come gli impianti di spegnimento del Liceu non fossero al passo con i tempi e non corrispondessero alle normative più recenti e agli standard più aggiornati. Si legge negli atti del processo: «Tali erano l'incuria, il degrado e la scarsa considerazione dal punto di vista della sicurezza da poter affermare che la cosa più strana e sorprendente di tutta questa faccenda è come mai il teatro non fosse andato a fuoco prima…!».

Fortunatamente il fuoco non distrusse tutto il teatro: la facciata, il portico, il vestibolo, le scalinate, lo storico salone degli specchi e alcuni altri spazi risultarono indenni, circostanza che più tardi avrebbe favorito la rapidità della ricostruzione.

Il procedimento penale, dopo una richiesta da parte della pubblica accusa di una lieve pena detentiva e di una forte multa a carico del direttore tecnico del teatro e della sua assistente, per "imprudenza colposa", e di assoluzione per gli altri imputati (tecnici del teatro e operai di una ditta esterna incaricata dei lavori di saldatura), terminò nel febbraio del 2000 con l'assoluzione di tutti. Non mancarono le polemiche e uno degli imputati assolti, uno dei saldatori, affermò in seguito di avere una sua teoria sull'origine dell'incendio, ma di non poterla enunciare pubblicamente, e sostenne comunque che a suo avviso le misure antincendio presenti in teatro al momento dei lavori erano corrette, dato che erano presenti sei tecnici con estintori a portata di mano.

La sentenza accertò che l'incendio che aveva distrutto il teatro si era prodotto perché al momento non erano in essere tutte le misure di sicurezza del caso durante i lavori di saldatura, ma che tuttavia non era possibile individuare con precisione dei colpevoli. Gli unici due accusati rimasti, i responsabili della direzione tecnica del teatro, furono in ultima istanza assolti perché a loro carico non risultarono prove sufficienti a dimostrare che la competenza in materia di sicurezza in un caso di tal genere fosse in capo a loro.

L'incendio aveva provocato molta commozione nella società catalana e nel mondo dell'opera più generale. Occorre osservare che, come in nessun'altra città del mondo, a Barcelona il Liceu ha sempre rappresentato non soltanto un luogo caro agli amanti della musica e ai numerosissimi appassionati, ma soprattutto un autentico simbolo dell'identità cittadina, un emblema unificante dell'identità catalana più in generale. Fin dai primi mesi successivi all'incendio si moltiplicarono collette, offerte, donazioni spontanee. Alcuni fra i più importanti cantanti catalani (José Carreras e Monserrat Caballé, soltanto per citare due fra i più celebri) tennero diversi concerti all'aperto sulle Ramblas, poco lontano dalla struttura del teatro distrutto, destinando a favore della ricostruzione l'incasso realizzato con la vendita dei biglietti, e raccogliendo altri fondi e altre donazioni. Parallelamente fu deciso di non interrompere la programmazione teatrale, che proseguì utilizzando provvisoriamente teatri e auditori alternativi esistenti in città. Grazie all'appoggio delle istituzioni, al sostegno da parte di varie imprese e aziende, a contributi privati, il teatro fu ricostruito a tempo di record, riuscendo a riaprire le porte nel 1999. Rispetto ai due casi italiani, però, per i quali la ricostruzione ha richiesto tempi enormemente più lunghi, tanta rapidità non deve sorprendere. Nella sfortuna dell'incendio di Barcelona occorse una circostanza favorevole: fin dal 1986 erano già stati elaborati progetti per una ristrutturazione abbastanza radicale e per un ampliamento del teatro, con acquisizione di alcuni spazi adiacenti e quindi nel momento in cui si diede corso alla ricostruzione dopo l'incendio, un buon tratto di strada era già stato compiuto, almeno dal punto di vista della progettazione.

Il futuro già stava iniziando, e fu possibile procedere celermente all'attuazione del progetto esistente, che prevedeva l'ampliamento del teatro e la sua modernizzazione soprattutto dal punto di vista tecnico e della sicurezza.

25th YEAR
CPSE · CHINA PUBLIC SECURITY EXPO

ufi Approved Event

THE WORLD'S BIGGEST SECURITY TRADESHOW

115,000m² 1,800 Exhibitors 200,000 Visitors 5,500 Booths

# CPSE™ 2013

## THE 14TH CHINA PUBLIC SECURITY EXPO

## Oct 29 - Nov 1, 2013 | SHENZHEN CHINA

www.cpse.com.cn

The CPSE Golden Excellence Award 2013

CPS Forum 2013 - The 10th China Public Security Forum

The Public Security Academic Forum

October
29
SHENZHEN CHINA

Exhibitior partial list

ARONIX AXIS BOSCH Canon CHANGHONG CSST Dahua EverFocus FERMAX FUJICA HIKVISION

Honeywell H3C HUAWEI Infinova JinPeng JSST LG Panasonic Relong SANYO SAMSUNG

SONY SIEMENS Skyworth SECOM TCL VIDEOTREC VIT YAAN ZTE NetView

essecome security&safety 来到 CPSE 2013

Secman是一家以物理安防为主要内容的意大利出版社。旗下Essecome杂志从创办以来已有30余年的历史，在意大利被公认为行业领先的出版物。此杂志为双月刊，发行量达 到或 超过6000份，其主要读者为安防系统的安装人员，银行安防部门经理，安防系统零售商及国有 或私有企业。刊物内容丰富并被详 细分为不同的专题栏目如 新闻，科技，产品介绍，投资，安全建议，安保服务等，并设有讨论区，采 访区，历史案例及白皮书，相对于信息简洁的网络出版物，它可以提供更详细深入的分析。Secman当 然也非常关注电子媒体领域，利用其灵活性，为读者提供及时更新的新闻。旗下Securindex.com，最早的物理安防网络门户之一，享有相当庞大的专业读者群。另外每隔两周Securindex会以网络新闻的形式发给由超过一万名安防专业人士及兴趣人士组成的独有网络社区，并享有非常高的阅读率。Secman为物理安 防商 界人士推出含有最新最全信息的纸张杂志及网络媒体的同时也会组织和参与各种展览，会议及论坛，并且帮助它的客人与合作伙伴 建立 专业的业务沟通桥梁。米兰的Sicurezza Trade Show, 热那亚的CP Expo 等意大利或其它国家的展览都会看到Secman和其旗下刊物以主要媒体合作伙伴的形式出现。已经有相当数量从事不同安保产品的公司通过Essecome杂志及其 相关 的媒体渠道将信息传达给他们的客人，其中很多公司与Secman的深入合作已经持续了几十年！如果您想了解更多关于这种持久并富有成效的业务关系及其 成功背后的秘密请联系我们

essecome security&safety　securindex.com　securindex tv　CASAMIASICURA.it Dove trovi la sicurezza che cerchi

我们专业关注安防信息、文化及相关业务，自从 1981

# Istruzioni per l'uso per il mercato cinese

*a colloquio con Hao Ming Geng, Key Account Manager (Greater China Region)*
*Essecome Security & Safety Magazine and www.securindex.com*
*a cura della Redazione*

**La Cina rappresenta un importantissimo mercato per l'industria italiana della sicurezza, sia per gli acquisti sia per le vendite. Dal suo punto di vista, per un'azienda italiana è più semplice arrivare in Cina per acquistare o per vendere?**
La grandezza del mercato cinese indubbiamente rappresenta una grossa opportunità per le aziende italiane. Il mercato però non è più quello di 20 anni fa quando si poteva applicare la semplice regola del "compra e vendi"; nel corso degli anni il mercato cinese si è evoluto, si sta cercando di passare da un mercato di soli produttori a un mercato anche di compratori e le regole interne sono diventate molto più complesse rispetto a prima. Il concetto "entrare nel mercato e poi si vedrà" non è più applicabile.

**In che modo deve presentarsi un'azienda straniera in Cina per risultare credibile agli occhi degli interlocutori sia come acquirente di componenti che come esportatore di sistemi?**
In passato qualsiasi europeo o americano che comprasse o vendesse sul mercato cinese veniva considerato credibile. Dopo tutti questi anni però le cose sono cambiate. Non basta più avere un viso straniero per essere credibili: i cinesi tengono sempre più in considerazione il modo e il metodo con cui le aziende straniere si presentano. Ci vuole ovviamente una base solida in Italia per potersi espandere, ma bisogna anche studiare approfonditamente questo mercato prima di partire: sapere come comportarsi e muoversi è sicuramente un buon inizio per cominciare.

**In che modo può offrire un supporto alle aziende italiane che vorrebbero presentarsi sul mercato cinese per vendere sistemi?**
L'esperienza accumulata negli anni e soprattutto l'aver vissuto sia in Italia che in Cina mi dà il vantaggio di conoscere sia la realtà italiana sia quella cinese. In questo campo soprattutto all'inizio di ogni contatto una corretta comunicazione col proprio cliente è indispensabile per poter avviare un rapporto di collaborazione. Basandomi anche sulla capacità di parlare 3 lingue posso essere sicuramente utile alle aziende che vogliono vendere in Cina.

**E per quelle che, invece, sono interessate a trovare partner affidabili dai quali acquistare prodotti finiti o componenti OEM?**
Comprare è sicuramente molto diverso dal vendere. Trovare fornitori validi e affidabili non è così facile come si può sembrare, soprattutto se consideriamo che tutti i nuovi fornitori devono essere seguiti e controllati. Lavorando per diversi anni a stretto contatto coi fornitori ho sviluppato una metodologia utile ed efficace per poter seguire tutto il lavoro dallo sviluppo del brief e l'approntamento dei prototipi fino alla produzione e alla spedizione della merce. Questo può essere sicuramente utile per le aziende che vogliono diminuire al minimo il rischio di produrre in Cina.

# Intersec 2014: attesa un'edizione da record

*a cura di Cristina Isabella Carminati*

Sicurezza e protezione antincendio continuano a figurare negli elenchi delle priorità dei governi e delle grandi società a livello mondiale, dato l' attuale scenario incerto in molte parti del globo. La regione del Medio Oriente, con le sue riserve strategiche di petrolio e gas naturale e che vanta alcune delle economie in più rapida crescita, viene vista come un'area cruciale da parte delle industrie che si occupano di sicurezza e protezione antincendio.

L'interesse per livelli crescenti di sicurezza è palpabile e lo confermano tra l'altro i volumi di forniture, infrastrutture e addetti del settore che stanno crescendo sia a opera delle autorità locali sia a motivo di una maggior consapevolezza sociale nei confronti delle tematiche ambientali.

Con simili premesse, non sorprende che Epoc Messe Frankfurt, l'organizzatore di Intersec (la fiera di safety e security, antincendio, sorveglianza commerciale e del network), si attenda che l'edizione 2014 raggiungerà nuovi record.

Con oltre l'80% della superficie espositiva già assegnata, Intersec 2014 sembra destinato a superare tutte le precedenti edizioni sia in termini di partecipazione che di visitatori. Già dieci società del settore tra le più grandi al mondo hanno confermato la loro presenza: ricordiamo Honeywell Security, Bosch Security Systems, ASSA ABLOY, FLIR Systems, Axis Communications, Samsung Techwin e Tyco International, più 150 espositori che parteciperanno per la prima volta a una fiera in questa regione.

Secondo Ahmed Pauwels, CEO di Epoc Messe Frankfurt, il continuo successo di Intersec dipende dal rapido sviluppo del settore in tutta l'area. «In Medio Oriente le stesse autorità mirano al miglioramento delle infrastrutture di sicurezza per meglio far fronte alla criminalità contrastandola e facendo di tutto per il mantenimento della pace. Inoltre, con il rinnovato vigore del settore dell'edilizia e l'aumento dei progetti, la domanda sta crescendo anche nel settore privato. Tutto questo rende la regione un mercato ad alta priorità per i produttori e fornitori internazionali. Intersec continua a lavorare a stretto contatto con le autorità locali e gli operatori regionali per meglio adattarsi alle esigenze dell'area sulla scena internazionale», conclude Pauwels.

Intersec 2013 ha ospitato prodotti e servizi di 990 espositori, distribuiti su 39.000 mq in dieci padiglioni del Dubai International Convention and Exhibition Centre. L'evento ha attirato 21.549 visitatori, acquirenti e professionisti del settore provenienti da ben 116 paesi, il che ne fa la manifestazione commerciale più internazionale del suo genere al mondo.

Come negli anni precedenti, Intersec 2014 sarà composta da quattro principali aree di interesse: Commercial Security & Information Security, Safety & Health, Fire & Rescue e Homeland Security & Policing.

La sezione Commercial & Information Security comprende le apparecchiature di controllo e sorveglianza, controllo accessi, monitoraggio e sistemi di registrazione e sicurezza delle informazioni . Questa è la più grande sezione della fiera e vi figurano nomi di prima grandezza come Assa Abloy, Axis, Bosch, CP Plus, Harco e Honeywell Security.

La sezione Fire & Rescue, il segmento in più rapida crescita, spazia su prodotti e servizi all'interno della prevenzione e spegnimento incendi, impianti antincendio, allarmi di emergenza e attrezzature di soccorso. All'interno della sezione Fire & Rescue saranno presenti società di primo piano tra cui Bristol/Corodex, Draeger, DuPont, Naffco, Sffeco, Siemens e Underwriter Laboratories. .

Safety & Health comprende attrezzature di protezione individuale (DPI), tutela dell'ambiente di lavoro, sicurezza delle attrezzature e salute degli addetti. Questa sezione presenta regolarmente i nomi chiave del settore tra cui Ansell, Karam sicurezza e Safetix.

Homeland Security & Policing fa perno su protezione corazzata, controllo dei perimetri, attrezzature e laboratori di polizia forense, protezione fisica, dotazioni per identificazione e distribuzione, utensili ottici ed elettronici oltre a programmi di training e consulenze per enti pubblici. È un settore di particolare interesse per istituzioni governative come la Polizia di Dubai e la Protezione Civile degli Emirati Arabi Uniti, senza escludere compagnie private quali Al Fajer, Gatekeeper Security, Macneille, Madoors Systems, Nedaa e Streit Group.

A latere di Intersec 2014 si terranno tutta una serie di eventi tra cui l'ormai noto Intersec conference programme e l'area per le dimostrazioni al di fuori dell'area espositiva.

Intersec fa parte del network globale di Messe Frankfurt delle fiere del settore come Secutech India, Secutech di Taiwan, Secutech Thailand, Intersec Buenos Aires, Secutech Vietnam e Seguriexpo Buenos Aires.

Intersec ha svolto un ruolo importante negli ultimi 15 anni nel settore della sicurezza in tutto il mondo . La mostra e il convegno si caratterizzano per uno spiccato profilo internazionale, con un enorme impatto regionale. Intersec 2013 ha totalizzato 21.549 visitatori professionali mettendo in mostra le più recenti tecnologie e apparecchi in Commercial Security & Information Security, Aviazione, Homeland Security & Policing, Fire & Rescue and Safety & Health.

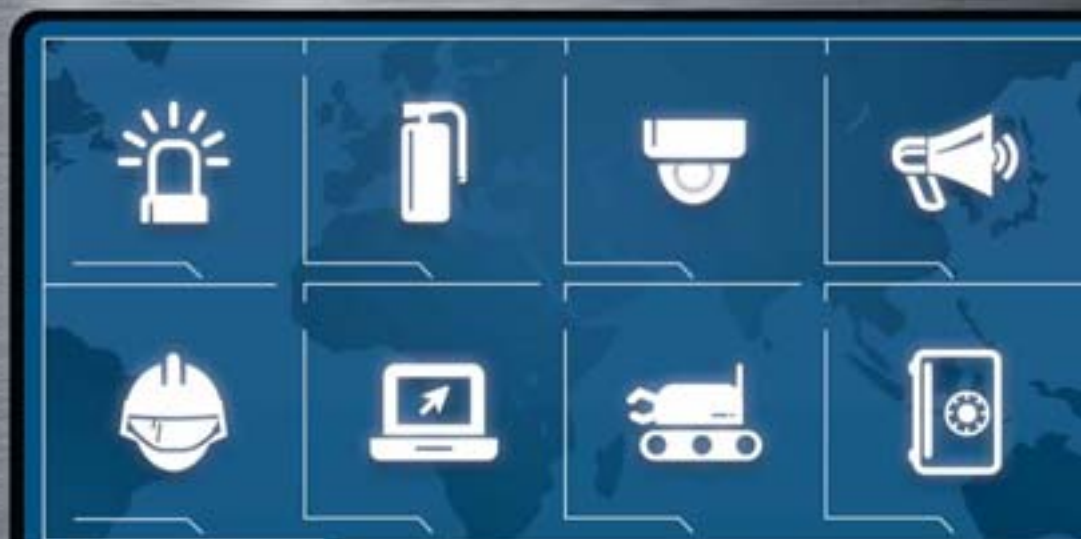
La prossima edizione di Intersec si terrà dal 19 al 21 gennaio 2014, presso il Dubai International Convention and Exhibition Centre.

Sito web: www.intersecexpo.com

Messe Frankfurt è uno dei principali organizzatori fieristici al mondo, con 536.900.000 € di fatturato e 1.833 dipendenti in tutto il mondo. Il Gruppo Messe Frankfurt dispone di una rete globale di 28 filiali e circa 50 Partner di vendita internazionali che gli garantiscono di portare i propri clienti in oltre 150 paesi. Gli eventi promossi da Messe Frankfurt hanno luogo in più di 30 sedi in tutto il mondo. Nel 2012 Messe Frankfurt ha organizzato 109 manifestazioni fieristiche di cui oltre la metà fuori dalla in Germania.

# intersec

**January 19 – 21, 2014**
Dubai, UAE



**990** companies from **54** countries
**21,549** visitors from **116** countries
attended the record breaking show this year.

Book your stand now & be part of the region's foremost trade show for Security, Safety and Fire Protection next year!

www.intersecexpo.com

messe frankfurt

in collaborazione con

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI GENOVA

con il patrocinio di

COMUNE DI GENOVA

REGIONE LIGURIA

# CPEXPO®

COMMUNITY PROTECTION
29/30/31 OCTOBER 2013 FIERA DI GENOVA

## *International Conference and Exhibition*

Per approfondire il tema della protezione delle comunità e dei cittadini, ponendo in risalto il ruolo fondamentale del funzionamento sicuro e efficiente delle infrastrutture critiche e le loro interconnessioni.

Per il confronto costruttivo internazionale tra Politica, Istituzioni e Ricerca, grande Committenza e Industria.

Per analizzare un settore economico in costante espansione, per capire la sua evoluzione e fornire una "visione integrata" su rischi, minacce e soluzioni.

Per favorire l'accesso a nuovi mercati internazionali, le partnership pubblico-private e per stimolare l'avvio di nuovi modelli di sviluppo sostenibili.

Per creare una piattaforma stabile dedicata a favorire l'incontro tra domanda e offerta, integrata da specifici servizi di assistenza, in un mercato ricco di molteplici opportunità.

**50 Seminari|3 Sessioni Plenarie|Area demo|3 giorni di expo-conference**

**www.cpexpo.it**

**CPEXPO – Community Protection**
**29/10/2013** **31/10/2013** Genova, Italia

**CPSE 2013**
**29/10/2013** **01/11/2013** Shenzhen, China

**A+A 2013**
**05/11/2013** **08/11/2013** Düsseldorf, Germania

**Sfitex**
**12/11/2013** **15/11/2013** San Pietroburgo, Russia

**Transport Security Expo**
**13/11/2013** **14/11/2013** Londra, UK

**Wise 2013**
**19/11/2013** **22/11/2013** Varsavia, Polonia

**All-over IP**
**20/11/2013** **21/11/2013** Mosca, Russia

**9th Middle East Energy Security Forum**
**25/11/2013** **27/11/2013** Dubai

**Securtex 2013**
**26/11/2013** **28/11/2013** Tripoli, Libya

**Intersec 2014**
**19/01/2014** **21/01/2014** Dubai

**TB Forum**
**11/02/2014** **14/02/2014** Mosca, Russia

**Sicur 2014**
**25/02/2014** **28/02/2014** Madrid

**Security Expo 2014**
**27/02/2014** **02/03/2014** Roma, Italia

**Security Expo**
**19/03/2014** **22/03/2014** Sofia, Bulgaria

**European Security Conference & Exhibition**
**01/04/2014** **03/04/2014** L'Aia, Paesi bassi

**ISNR Abu Dhabi**
**01/04/2014** **03/04/2014** Abu Dhabi

**MIPS 2014**
**14/04/2014** **17/04/2013** Mosca, Russia

**Ifsec Sud Africa**
**13/05/2014** **15/05/2014** Johannesburg, Sudafrica

**Security Technology Live Fair**
**13/05/2014** **15/05/2014** Birmingham, UK

**Ifsec 2014**
**17/06/2014** **19/06/2014** Londra, UK

**Security 2014**
**23/09/2014** **26/09/2014** Essen, Germania

**Sicurezza 2014**
**12/11/2014** **14/11/2014** Milano, Italia

securindex.com
Il primo portale italiano per la security

4POWER SRL
(+39) 081 8193441
www.4power.it

## 4POWER: switch SFP e DI/DO per reti in rame e fibra ottica

Gli switch IPV6 managed della serie METRO (MGS) di Planet Technology sono dedicati a installazioni in cui sicurezza e continuità nelle connessioni di rete sono essenziali.
L'uso di moduli SFP (small form-factor pluggable) permette di scegliere numero delle porte e la configurazione adatta a ogni necessità di cablaggio, in rame o fibra ottica.
Le interfacce Digital Input/Digital Output configurabili consentono l'integrazione con i più moderni sensori (radar, contatti magnetici, etc.) o attuatori (combinatori, allarmi, chiusura saracinesche, etc). Allarmi anche su interruzione di alimentazione o dei collegamenti di rete.
Alimentazione ridondante: AC e due ingressi DC 36÷72V (conformi specifiche Telecomunicazioni). Controllo remoto dei parametri di ogni porta (SFP-DDM). Ottimizzati per l'installazione su reti ridondanti con rapido self recovery.
Ideali per proteggere aree critiche (cantieri,campi fotovoltaici o eolici). Prezzo competitivo e scalabilità rendono la linea METRO adatta anche a installazioni per piccole imprese.

AVOTEC SRL
(+39) 0362 347493
www.avotec.it

## COMET C di Avotec

COMET C nasce dallo sviluppo della centrale capostipite EKO U. È stata arricchita con funzioni avanzate che la rendono unica nel suo genere. L'utilizzo di un microprocessore di ultima generazione assicura perfetto funzionamento e massima affidabilità nelle diverse condizioni d'impiego (monolocali, camper, cantine, box, ponteggi, etc.) Il contenitore più grande permette una migliore accessibilità e un maggior spazio interno. Caratteristiche: 2 zone programmabili, selezione tempo d'uscita, selezione tempo d'ingresso, programmazione segnalazione stato impianto, bilanciamento degli ingressi, programmazione zona 2, programmazione modulazione, segnalazione guasto (alimentazione, batteria, lampeggiante, tromba) su uscita O/C, led segnalazione tipologia di guasto (on board). I modelli della serie COMET C:

- COMET C LUX Sirena, minicentrale 2 zone autoalimentata, coperchio esterno metallizzato;
- COMET C LUX AS Sirena, minicentrale 2 zone autoalimentata, antischiuma, coperchio esterno metallizzato.

AVS ELECTRONICS SPA
(+39) 049 9698411
www.avselectronics.com

## XTRE AM 2014 EDITION di AVS: la nuova sicurezza

AVS Electronics presenta il nuovo sistema antifurto XTREAM 2014 EDITION, interamente gestibile via web e proposto, per le centrali XTREAM640, con la certificazione IMQ Grado 3 Classe II. Ogni gesto diviene semplice: programmare il suono delle segnalazioni vocali della tastiera, personalizzare la visualizzazione su display dell'area monitorata, abilitare spegnimento/accensione della centrale solo per determinate fasce orarie. Riprogrammazione a distanza via IP, controllo RTC con avanzato help vocale nella ricerca delle aree e delle uscite, invio della stringa del codice utente via sms o email, sono le funzioni, con la scheda XWEB, che offrono all'installatore un controllo totale del sistema e semplificano il suo lavoro. La centrale XTREAM 2014 EDITION è dotata di un potente microprocessore combinato all'avanzato software di programmazione XWIN, con combinatore telefonico digitale e sintesi vocale integrato e predisposizione per il collegamento dell'interfaccia GSM.

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

## AXIS M7016, il nuovo codificatore video: migrazione low cost

Il nuovo codificatore video AXIS M7016 rende più economica la migrazione da un sistema analogico a una soluzione video di rete. I 16 canali offrono la massima velocità in fotogrammi a qualsiasi risoluzione. Inoltre, per la massima semplicità di installazione, una singola porta Ethernet serve tutti i 16 canali.
AXIS M7016 è un modello attraente e a basso costo sviluppato per soddisfare le esigenze di impianti medio-piccoli, per esempio nei punti vendita.
È dotato di alimentatore e consente flussi H.264 e Motion JPEG simultanei, di 4 slot per schede micro SD fino a 64 GB e supporta AXIS Camera Station, AXIS Camera Companion, Hosted Video e ONVIF per una facile integrazione dei sistemi, oltre a numerosi applicativi sviluppati dal Programma Application Development Partner di Axis. Può essere ordinato da ottobre 2013 attraverso i canali di distribuzione Axis. Saranno inoltre disponibili convenienti kit di sorveglianza che comprendono il codificatore e 16 licenze di AXIS Camera Station.

CAME CANCELLI AUTOMATICI SPA
(+39) 0422 4940
www.came.com

## Ermet di Came: la nuova generazione di centrali antintrusione

Came completa l'offerta di sistemi antintrusione con la centrale radio wireless Ermet, che consente di gestire e controllare il sistema in modo innovativo garantendo la massima connettività dell'impianto con il sistema domotico Hei.
Flessibile e facile da installare anche nel caso di impianti esistenti, Ermet sfrutta il collegamento wireless per interagire con tutti i dispositivi del sistema antintrusione installabili senza effettuare opere murarie.
La centrale Ermet è costituita da una tastiera con tasti a sfioramento, da un comunicatore telefonico, da una sirena interna e da un lettore di chiave elettronica. L'impianto può anche essere integrato con un terminale grafico che permette di visualizzare la planimetria dell'abitazione e la posizione dei rivelatori di allarme. Consente di gestire da remoto l'attivazione del sistema di allarme, tramite chiamate vocali o tramite semplici SMS, e, se dotata di apposito modulo LAN, anche tramite Internet.

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

## DIAS presenta il nuovo modulo PCS250 di Paradox

Il nuovo modulo di comunicazione PCS250 GSM/GPRS, collegato direttamente alle centrali Magellan MG500/5050, Spectra SP e Digiplex EVO, è la versione più evoluta del precedente PCS200, con nuove prestazioni, come la doppia SIM per una maggior affidabilità della comunicazione e con la possibilità di essere installato anche su lunghe distanze rispetto alla centrale, sino a 300 metri tramite il modulo CVT485 opzionale. Usando le reti cellulari il modulo PCS250 riporta al software di centralizzazione della centrale tramite due canali (GSM/GPRS), assicurando che tutte le comunicazioni siano veloci e stabili. Il modulo PCS250 può essere usato come riserva alla tradizionale linea telefonica o come comunicatore principale dove non sia disponibile la linea telefonica.
Gestione del sistema possibile anche da remoto, con l'inserimento/disinserimento con un semplice SMS.

FRACARRO RADIOINDUSTRIE SPA
(+39) 0423 7361
www.fracarro.com

## Filare o wireless? Defender Hybrid 64 di Fracarro

Il sistema antintrusione Defender di Fracarro si arricchisce con Defender Hybrid 64, la nuova centrale ibrida, potente e flessibile, che consente di installare nello stesso impianto dispositivi wireless e filari, scegliendo di volta in volta la tipologia di protezione più adatta a ogni ambiente.
Un'ottima flessibilità quindi, per garantire la massima libertà di installazione anche in contesti complessi, dove la tradizionale cablatura risulta difficile, per esempio in presenza di vincoli architettonici. Con la centrale Defender Hybrid 64 è possibile utilizzare nello stesso impianto dispositivi filari, installati dove esiste predisposizione, così come sensori senza filo, che integrano la protezione anche in zone non facilmente raggiungibili con il tradizionale cablaggio. Defender Hybrid 64 gestisce 40 sensori wireless e 8 filari ed è liberamente espandibile fino a 64. Il sistema può inoltre integrare fino a 16 telecomandi, 8 tastiere filari a BUS e 8 sirene, risultando quindi particolarmente adatto a soddisfare le esigenze di sicurezza nei contesti di piccola e media dimensione, in ambito residenziale e commerciale.

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

## HESA presenta VX Infinity di Optex

HESA, da più di 30 anni Distributore Esclusivo per l'Italia di OPTEX, azienda leader nelle soluzioni per la sicurezza antintrusione, festeggia l'ingresso della serie VX Infinity nella propria gamma di prodotti.
La nuova serie, che va a integrare una proposta completa per esterno e per interno in grado di offrire massima affidabilità, versatilità e assenza di falsi allarmi, si sostituirà al modello VX-402, che si è imposto per anni sul mercato come protagonista indiscusso nelle protezioni perimetrali per esterno, sia in campo industriale che residenziale.
La nuova serie VX Infinity è destinata ad ottenere un successo ancora maggiore: si caratterizza, infatti, per la presenza, a fianco dei modelli più tradizionali, di sensori a doppia tecnologia con antimascheramento, sia cablati che a basso assorbimento. Disponibile in diversi modelli, è inoltre apprezzabile per le dimensioni contenute e il design moderno e lineare dei rivelatori, che si adattano a qualsiasi ambiente senza comprometterne l'estetica.

HIKVISION ITALY SRL
(+39) 0438 6902
www.hikvision.com

## Telecamere Megapixel di HIKVISION: compatte e versatili

HIKVISION presenta la gamma di telecamere serie "Raptor" con ottica Varifocal da 1.3 e da 3Mpx, che permettono di ottenere immagini alla risoluzione 1280x960 pixel oppure 2048x1536 pixel, garantendo la ripresa dei dettagli più remoti di una scena anche in condizioni di poca luminosità. Grazie al loro grado di protezione IP66 possono essere installate all'interno e all'esterno. Alla già esistente versione con ottica fissa, si aggiungono questi nuovi modelli con ottica Varifocale da 2.8-12mm.
Le versioni a 1.3Mpx sono in grado di generare video "Real Time" alla massima risoluzione. Le versioni a 3Mpx generano video "Real Time" alla risoluzione Full-HD (12.5fps a 3Mpx). La sensibilità offerta da queste telecamere è di 0,01lux. La caratteristica D&N a commutazione meccanica del filtro IR assicura un'elevata nitidezza dell'immagine sia a colori che b/n. Tra le novità di questa gamma di telecamere ricordiamo la possibilità di registrare all'interno di SD Card fino a 32GB di capacità massima.

INIM ELECTRONICS SRL
(+39) 0735 705007
www.inim.biz

## Inim AlienMobile. La gestione remota è uguale per tutti

Quando si è di fronte a tanti dispositivi differenti e a mille modi per effettuare le stesse operazioni, la cosa diventa frustrante. Ma se questi dispositivi sono integrati al massimo e c'è un unico modo per fare tutto, tutto cambia. È il caso di AlienMobile: la nuova app di Inim Electronics per dispositivi Android, iPhone e iPad, scaricabile su Apple Store e Google Play, ora anche nella versione avanzata AlienMobile+. Tale app consente di gestire da remoto e in modo integrato il nuovo sistema SmartLiving 5. Con un tocco è possibile effettuare svariate operazioni di sicurezza e domotiche: gestire l'impianto antintrusione; accedere a scenari, stato di oggetti e memoria eventi; azionare condizionatori, irrigatori, luci e altro. Grazie a icone molto chiare e ben visibili, l'interfaccia AlienMobile risulta decisamente intuitiva. Inoltre, l'utente ha già confidenza con essa, perché è la stessa disponibile con le tastiere Alien o con il webserver delle schede SmartLAN/G di Inim. Integrazione tecnologica, quindi, con AlienMobile, verso un nuovo concetto di semplicità.

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

## LightSYS™ 2 di RISCO

LightSYS™ 2 di RISCO è l'unico sistema di sicurezza ibrido gestibile via smartphone che offre la massima libertà di scelta tra accessori e rivelatori cablati, bidirezionali radio o via bus RISCO. Gli utenti possono inserire, disinserire e visualizzare lo stato dell'impianto a distanza, consultare la memoria eventi, escludere i rivelatori e attivare dispositivi domotici. Disponibile per iPhone, iPad e Android. LightSYS ™ 2 offre l'innovativa applicazione web che permette di monitorare, controllare e configurare il sistema via web browser basata sul RISCO Cloud.
Presto sarà anche possibile verificare visivamente gli allarmi adottando telecamere IP compatibili.
L'installatore può scegliere diversi metodi di comunicazione tra IP, GSM/GPRS o PSTN e integrare dispositivi filari e radio per un sistema realmente ibrido adatto a qualsiasi installazione residenziale e piccolo commerciale.
LightSYS™ 2 può inoltre beneficiare della gamma completa di accessori RISCO di ultima generazione collegabili via filo, via bus e via radio sia mono che bidirezionali.

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

## Saet Italia presenta "Facile"

Saet Italia è lieta di presentare la nuova centrale antifurto con GSM e scheda LAN integrati, modello "FACILE". Interamente realizzata presso gli stabilimenti SAET, la FACILE è un connubio di semplicità e completezza funzionale, grazie all'applicativo dedicato che consente la configurazione e programmazione della centrale, nonché il download e upload del programma utente. Costituita da 8 ingressi a triplo bilanciamento, espandibile 32 o 64, tramite modulo espansione ingressi modello SC8, o per mezzo di sensori a colloquio seriale di tipo current loop. Il GSM è grado di inviare allarmi fonia, allarmi puntiforme, comandi di attuazione. La FACILE è peculiare anche per la scheda LAN ETHERNET integrata (IP Standard disponibile da Saet, modificabile dall'utente) che attraverso il Web server integrato con interfaccia utente locale o remota permette di visualizzare lo storico, lo stato dei sensori e associazione zona/sensori e le relative messa in servizio/fuori servizio, la visualizzazione e gestione degli attuatori, la visualizzazione stato attivazione/non pronto zone.

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

## INT-TSG, la nuova qualità del sistema di allarme intelligente

Satel propone la nuova INT-TSG, un controller Touch di ultima generazione che dispone di un display TFT luminoso da 4,3"con risoluzione di 480 x 272 pixel. Il display funziona tramite uno schermo touch capacitivo, che reagisce al minimo tocco con precisione millimetrica. Il pannello frontale è uno schermo in vetro con LED integrati nella parte superiore per la visualizzazione immediata delle informazioni dello stato del sistema di allarme.
Caratteristiche: interfaccia grafica con icone personalizzate, controllo del sistema con i macro comandi che attivano gli scenari, screensaver liberamente configurabile, funzione cornice digitale e lettore di schede di memoria microSD incorporato, LED di stato delle partizioni e del sistema, trasduttore piezoelettrico incorporato per segnalazione acustica, 2 ingressi filari programmabili, gestione dei rilevatori di tipo NO e NC, dei contatti a fune per tapparella e di vibrazione, gestione delle configurazioni EOL, 2EOL e 3EOL, programmazione dei valori delle resistenze di bilanciamento.

SICURIT ALARM ITALIA SPA
(+39) 02 33405231
www.sicurit.net

## Nuova telecamera stellare HD-SDI SICURIT

La nuova THDB790ULL si aggiunge all'ampia gamma di telecamere SICURIT HD-SDI e si caratterizza per l'elevatissima sensibilità che consente un'ottima visione notturna senza la necessità di un illuminatore all'infrarosso.
Telecamera HD-SDI da esterno (grado di protezione IP66) con lente varifocal 3,5-16mm - ultra sensibile per visione notturna senza LED IR - risoluzione 2,1 megapixel su cavo coassiale, abbinabile ai videoregistratori SICURIT HD-SDI.
Caratteristiche: telecamera da esterno HD-SDI 1/3" - 2,1 megapixel su cavo coassiale, custodia stagna da esterno compresa di staffa passacavi, 2,1 Megapixel HD-SDI - 1980x x1080 @ 30 fps, day&night con filtro meccanico, sensibilità max: 0,001 Lux con funzione SENSE UP, uscita video HD-SDI, CVBS simultanei, lente varifocal 3,5 - 16 mm, temperatura d'esercizio: da -10° a +50°C, funzione WDR, MIRROR, 3D DNR, Privacy Masking, alimentazione 12Vcc / max 80mA, dimensioni: 55 x 66 x 118 mm (b x h x p) con tettuccio, staffa con snodo compresa.

SECURITY PRODUCTS DI SIEMENS AB
(+39) 02 24365358
www.magic-detector.com
www.siemens.it/securityproducts

## Meno è molto di più. Il nuovo rilevatore MAGIC di Siemens

Ti sei mai chiesto perché i rilevatori di movimento devono avere proprio l'aspetto di... rilevatori di movimento, devono essere così ingombranti e devono avere un frontalino così prevedibilmente curvo? I nostri progettisti si sono fatti la stessa domanda e sono arrivati a una soluzione semplice e ingegnosa: un secondo specchio. Il risultato è MAGIC.
Non è soltanto il nostro più sensibile e affidabile rilevatore, ma, in soli 32 mm di profondità, occupa la metà dello spazio dei rilevatori più blasonati e ha un frontalino piatto. Offre il consumo di energia più basso del mercato, grazie all'ottimizzazione dell'elettronica, che consente l'impiego di alimentatori di minore potenza e batterie più piccole. Il design compatto, il formato sottile e piatto e la possibilità di installazione a incasso assicurano ovunque la massima discrezione. MAGIC è ideale per banche, hotel, gallerie, uffici e residenze private. MAGIC è attualmente disponibile nelle versioni PIR da 12 e 18 metri con e senza antimascheramento.

TSEC SRL
(+39) 030 5785302
www.tsec.it

## Sensori ad alta sicurezza TSEC CLH-201-D

TSEC presenta i sensori magnetici CLIC della serie H200 con doppio contatto elettricamente indipendente, in grado di semplificare le installazioni dove sia richiesto il controllo di due sistemi, per esempio anti-intrusione e controllo accessi, senza più il bisogno di installare relais accessori in centrale o, peggio, l'obbligo di installare due contatti per varco.
Il robusto involucro di alluminio anodizzato ad alta resistenza li rende adatti ad ambiti particolarmente onerosi, senza però comprometterne il design. Il meccanismo antirimozione magnetico brevettato garantisce semplicità d'installazione, mentre il sistema modulare per il cablaggio consente di utilizzarli sia con uscita diretta del cavo, che con la guaina armata inox, disponibile come accessorio, che con una guaina in PVC con diametro interno di 8mm. Disponibili in versioni a morsetti o con cavetto a saldare, questi ultimi con resinatura completa e adatti per uso in esterno, sono ideali per la protezione dei varchi perimetrali in ambito commerciale, industriale e bancario.

VENITEM SRL
(+39) 041 5740374
www.venitem.com

## Venitem: prodotti antincendio certificati EN 54

La linea antincendio Venitem è certificata CPD secondo la normativa EN 54: alimentatori, sirene per uso interno ed esterno e pannelli, costruiti esclusivamente con materiali ignifughi e con standard conformi alle norme. Tra i prodotti di punta della linea, la sirena DOGE F24, sirena autoalimentata a 24 Vdc con lampeggiante a LED e circuito elettronico costruito con tecnologia SMD, protetto da inversione di polarità e tropicalizzato in resina a immersione, munito di riduttore di tensione per ricarica batteria a 12 Vdc. Gestita da un microprocessore in grado di controllare lo speaker istante per istante e di verificare la corrente di batteria in modo periodico e mensile, esegue un test permanente di auto-controllo, inviando alla centrale a seconda del tipo di anomalia segnalazioni diverse (tramite l'uscita OUT TEST), visibili anche sul LED di anomalia presente sul circuito elettronico della sirena. Il collegamento della sirena deve essere effettuato secondo norma EN 54-3 (a inversione di polarità).

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Il motore di ricerca per la sicurezza residenziale

Per informazioni:
marketing@securindex.com

essecome security&safety

securindex.com

securindex tv

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Informazione
cultura
business
della sicurezza
dal 1981

Per informazioni:
marketing@securindex.com

essecome security&safety

n. 05 settembre-ottobre 2013

ISSN: 2282-5770

Anno XXXIII - I
Periodico fondato da Paolo Tura

**DIRETTORE RESPONSABILE**
Cristina Isabella Carminati

**COORDINAMENTO EDITORIALE**
Raffaello Juvara
editor@securindex.com

**REDAZIONE**
Cristina Isabella Carminati - Raffaello Juvara

**HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO**
Maurizio Barbo, Bruno Fazzini, Vibeke Ulmann, Valerio Weinberger

**SEGRETERIA DI REDAZIONE**
redazione@securindex.com

**GRAFICA/IMPAGINAZIONE**
Elisabetta Nasuti
info@enasuti.it

**PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI**
marketing@securindex.com

**EDITORE**
Secman srl
Verona - Via Bozzini, 3
Milano - Via Keplero, 38
tel. 02/36757931 - fax 02/36757944

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

**REGISTRAZIONE**
Tribunale di Verona n. 1971 R.S.
del 21 dicembre 2012

**STAMPA**
Grafiche G7 sas
Via Marconi, 18A - 16010 Savignone (GE)
tel. +39 010 9761488 - fax +39 010 9761482
graficheg7@graficheg7.it

# Partner Essecome

| | | |
|---|---|---|
| 4 POWER | www.4power.it | 89, 105 |
| ADEIA | www.adeiaconsulting.it | 72-74 |
| A.I.TECH | www.aitech-solutions.eu | 64-65 |
| ASSOVALORI | www.assovalori.it | 88-89 |
| AVIGILON | www.avigilon.com | 11, 53-55 |
| AVOTEC | www.avotec.it | 79, 105 |
| AVS | www-avselectronics.com | 15,105 |
| AXIS COMMUNICATION | www.axis.com | 76-78, 106 |
| CAME | www.came.com | 56-59, 106 |
| CITEL | www.citel.it | 12-14, 36-38 |
| COMNET | www.comnet.net | 52 |
| CP EXPO | www.cpexpo.it | 20, 83, 103 |
| CPSE | www.cpse.com.cn | 96-99 |
| CRISMA SECURITY | www.crismasecurity.it | 40-42 |
| DIAS | www.dias.it | 25, 106 |
| FLIR | www.flir.com | 49-52 |
| FONDAZIONE HRUBY | www.fondazionehruby.org | 26-27 |
| FRACARRO | www.fracarro.it | 107 |
| GUNNEBO | www.gunnebo.it | 75 |
| HESA | www.hesa.it | 2-3, 107 |
| HIKVISION | www.hikvision.com | 21, 29, 107 |
| IES | www.iesitaliana.it | 22-24 |
| IHS | www.ihs.com | 8-10 |
| IL GIGANTE | www.ilgigante.it | 80-82 |
| INDIGOVISION | www.indigovision.com | 23 |
| INTERSEC | www.intersecexpo.com | 100-102 |
| IMQ | www.imq.it | 30-31 |
| INIM ELECTRONICS | www.inim.biz | 60-63, 108 |
| LBM | www.lbm-italia.com | I romana, 90-92 |
| MILESTONE SYSTEMS | www.milestonesys.com | 16-17, 32-35 |
| NEDAP ITALY | www.nedapretail.com | 84-86 |
| RISCO GROUP | www.riscogroup.com/italy | 108 |
| RSI | www.rsivideotech.com | IV copertina |
| SAET | www.saetitalia.it | 66-68, 108 |
| SATEL | www.satel-italia.it | 69-71, 109 |
| SECURITY EXPO | www.securityexpo.roma.it | 87 |
| SICURIT | www.sicurit.it | 46-48, 109 |
| SIEMENS | www.siemens.it/securityproducts | III copertina, 109 |
| TECNO WORLD 2 | www.tw2.eu | 39 |
| T-SEC | www.tsec.it | 43-45, 110 |
| VENITEM | www.venitem.com | I copertina, 110 |
| VIDEOTREND | www.videotrend.net | II copertina |

SIEMENS

# La fedeltà dell'immagine analogica e il video IP ad alta risoluzione, fianco a fianco.

**Passa all'IP, i tempi li decidi tu; Siemens, l'arte della videosorveglianza.**

www.ssp-cctv.it

Il sistema TVCC ibrido della Security Products di Siemens vuol dire davvero avere il meglio di entrambi i mondi. Le funzionalità incorporate nel nostro Vectis HX danno nuovo vigore al vostro investimento, aggiornando le telecamere analogiche alle ultime tecnologie, inclusa la possibilità di usufruire delle funzioni analitiche presenti nel nostro software avanzato. Vectis HX Hybrid, fino a 12 TB interni con storage tank opzionale per aumentare la capacità complessiva fino a 22TB e monitor HD, supportato dall'innovativo standard ONVIF 2 delle telecamere IP Siemens (da VGA a full HD), è garanzia di prestazioni ottimizzate. Questo traguardo tecnologico, unito al nostro continuo impegno nella ricerca, alla nostra storia e alla nostra rete di assistenza internazionale, ci rende la scelta più logica per gli utenti finali e per gli installatori che hanno bisogno di offrire ai propri clienti un percorso di migrazione da una soluzione di TVCC analogica chiaro e lineare. Sfrutta il meglio dei due mondi, visita il nostro sito e scopri Vectis HX, il nostro portfolio IP e il percorso di migrazione da analogico a IP più naturale.

**Answers for infrastructure.**

videofied
Made by RSI VIDEO TECHNOLOGIES

distribuito da urmet ATE

# Videofied
# SICUREZZA VIDEO SENZA FILI

La telecamera MotionViewer senza fili é composta da un sensore di movimento, una telecamera e due LED infrarossi, che permettono una visione notturna.

- Video istantaneo dell'intrusione ed interfonia
- Telecamera MotionViewer senza fili con vision notturna
- Nessuna connessione VoIP, IP, o PSTN grazie alla rete GPRS
- Autonomia delle batterie (centrale e periferiche) : 4 anni

La centrale di allarme comunica con il centro di telesorveglianza tramite rete cellulare GSM (interfonia) e GPRS (video di 10 secondi dell'intrusione). Avrete cosi una verifica video ed una audio in un solo sistema – allo stesso prezzo di un sistema di allarme tradizionale.