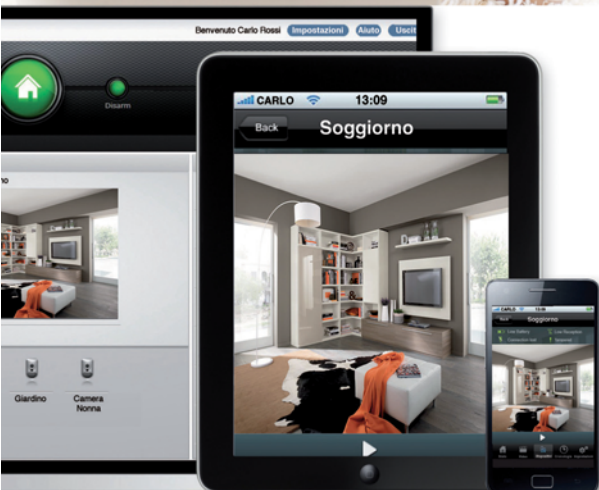




La sicurezza e il controllo
della casa **OVUNQUE**
e **SEMPRE** con te

We.R

sicurezza
intelligente



SICUREZZA PROFESSIONALE
IN CONTINUA EVOLUZIONE

www.wer.hesa.com

Momenti da ricordare. iFly Singapore, il più noto simulatore di skydiving indoor nel mondo, utilizza il software di videosorveglianza Milestone XProtect® Enterprise per controllare le superfici del parco e regalare ai visitatori un'esperienza indimenticabile. Ad una velocità di volo fino a 300 km/h, il software registra l'esibizione e le informazioni di ciascun skydiver utilizzando la tecnologia RFID (Radio Frequency Identification). Al termine dell'esperienza, un video souvenir consentirà al visitatore di rivivere quei momenti carichi di adrenalina. Dimostrando ancora una volta che XProtect va oltre la sicurezza.



Va oltre la sicurezza

Milestone XProtect® è il principale software di videosorveglianza IP disponibile sul mercato: affidabile, pratico e a prova di futuro. Supporta una vastissima scelta di telecamere ed è facilmente integrabile a soluzioni aziendali e per la sicurezza, ad esempio basate sulla tecnologia RFID. Con XProtect le possibilità a disposizione sono illimitate ed è possibile mantenere aperte le proprie opzioni di sicurezza.

Scopri i nuovi prodotti e le nuove funzionalità XProtect su : www.milestonesys.com

Milestone Systems Italia
Tel: +39 02 6179 7507



The Open Platform Company



VIDEOTREND



alhua  **technolife**
tecnologie per la vita

E Y E  N

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.



security & automation

Distributore Piemonte

Doppler Srl

www.doppleronline.it



sicurtel

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 Atnuzza

2B Automazioni e sicurezza

www.2bautomazioni.com



Distributore Roma e provincia

Checkpoint Srl

www.checkpointroma.com



SICUREZZA - AUTOMAZIONE

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

MOSE

Expect more

The **NEW** sounder 2013

MOSE: DESIGN FUTURISTICO
E TECNOLOGIA AVANZATA.

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

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

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



Per maggiori informazioni visita il sito:

www.venitem.com - Tel. +39.041.5740374

La ricetta della nonna: fare, saper fare, saper far fare e far sapere

Nel suo ultimo libro "Storie di coraggio", Oscar Farinetti racconta che la nonna di Angelo Gaja, il produttore di Barbaresco noto in tutto il mondo, aveva insegnato al nipote che per avere successo bisogna *fare, saper fare, saper far fare e far sapere*. Una ricetta che anche il fondatore di Eataly deve avere imparato bene, a giudicare dal successo planetario raggiunto dalla sua creatura in meno di dieci anni.

Intervenendo al seminario organizzato da Essecome per gli operatori del trasporto valori e della vigilanza (vedi il servizio in questo numero), Farinetti ha lanciato un duplice messaggio di ottimismo: da una parte, tutte le crisi determinano opportunità di crescita per chi riesce trovare la "breccia", ovvero l'innovazione vincente; dall'altra, la sicurezza è un bene sempre più importante per la società moderna, per cui gli operatori di questo settore potrebbero avere maggiori possibilità di altri di trovare nuove strade per crescere.

Il mondo della sicurezza privata deve essere piaciuto al patron di Eataly perchè, lasciando la sala del nostro seminario per andare a presentare un libro di Sepúlveda sulla lentezza della lumaca, ha espresso un sincero apprezzamento sulle potenzialità di questo settore quasi rammaricandosi, da imprenditore di razza quale è, di non poter *fare* qualcosa che deve aver intravisto...

Facciamo nostro il pensiero positivo di Farinetti per salutare la fine del sesto anno della Grande Crisi e l'inizio del 2014, che tutti vorremmo portasse la svolta, come alcuni segnali di mercato e la doverosa citazione biblica farebbero sperare.

L'economia mondiale pare abbia imboccato una ripresa in grado di trainare anche le parti del nostro sistema produttivo strutturate per esportare che, naturalmente, non sono soltanto il wine & food di Eataly e l'abbigliamento firmato dagli stilisti. L'industria tecnologica italiana vende da tempo all'estero circa la metà della produzione, e il segmento della sicurezza potrebbe aumentare i 263 milioni di export del 2012 (fonte ANIE Sicurezza), se riuscisse soltanto a organizzarsi meglio e sfruttare appieno i grandi appuntamenti internazionali di quest'anno a Dubai, Londra, Essen e Pechino.

Ma il 2014 è anche l'anno di Sicurezza a Milano, che potrebbe segnare l'inizio della convalescenza del grande malato, il mercato interno. Quali settori potrebbero tirare la ripresa? Retail e residenziale sembrano riscuotere in questo momento le maggiori attenzioni da parte degli operatori, ma anche il vasto e variegato mondo delle infrastrutture critiche potrebbe offrire opportunità importanti nel prossimo futuro.

Si vedrà in corso d'opera chi avrà trovato la breccia giusta. Ora, se la nonna di Gaja permette, bisogna *riuscire a fare!* Questo è il nostro pensiero augurante per il 2014, per tutti.



News

EVENTI

- 6 Smart city & community protection, una grande opportunità
- 9 CPEXPO "Think global, act local"

INTERVISTA

- 11 CoESS, la voce in Europa dei servizi di sicurezza

SCENARI

- 14 Criminalità predatoria 2012, in aumento rapine e furti in casa

Technologies

TALK SHOW

- 17 **Gli eventi di Essecome**
PSIM, la nuova frontiera per la sicurezza fisica

ZOOM PRODOTTO

- 20 Centrax-desk di Citel per servizi di sicurezza interattivi e multimediali

INTERVISTA

- 22 AVS certifica gli installatori per garantire il cliente

ZOOM PRODOTTO

- 26 Satel Italia: la rivoluzione delle interfacce utenti
- 29 Ermet di Came: centrali antintrusione Wireless
- 33 Smartliving 5 di Inim: sicurezza e domotica integrate

INTERVISTA

- 36 We.R, la proposta di HESA per il mercato residenziale

CASE HISTORY

- 39 Secchiaroli Elettronica per il Palacongressi di Rimini
- 42 Eurosistemi sceglie barriere Gunnebo per il Foro Romano-Palatino

INTERVISTA

- 46 Over IP al sud, un freno dalle infrastrutture inadeguate

CASE HISTORY

- 48 Crisma Security e SunVision Iguana per Ugento

ZOOM PRODOTTO

- 51 TSEC: contatti che riconoscono il magnete contro gli insider attack

INTERVISTA

- 54 Con Risco la sicurezza residenziale vola nel cloud!
- 56 RSI guarda a canali innovativi in Italia

Security Services

SCENARI

- 58 Vigilanza in crisi, sale la rabbia dei lavoratori

INTERVISTA

- 61 ASSIV, un contratto contro la crisi
- 64 Vigilanza, il mestiere difficile del sindacato

TALK SHOW

- 67 **Gli eventi di Essecome**
Il bruco sta morendo ma la farfalla qual è? - 1
Tavola rotonda
- 69 **Gli eventi di Essecome**
Il bruco sta morendo ma la farfalla qual è? - 2
Tavola rotonda

SCENARI

- 72 Il Marziano e le farfalle

Goods

TALK SHOW

- 76** **Gli eventi di Essecome**
1° Security for Retail Forum - 1
Tavola rotonda
- 78** **Gli eventi di Essecome**
1° Security for Retail Forum - 2
Tavola rotonda

INTERVISTA

- 80** Datalogic difende i retailer anche dai dipendenti

CASE HISTORY

- 82** Simply adotta le soluzioni EAS di Nedap in tutti i supermercati

People

SCENARI

- 85** Stride la vampa...! 3ª parte

Fiere

FIERE

- 90** Intersec 2014: significativa crescita degli Emirati Arabi Uniti
- 93** CPSE dei record: 350.000 visitatori e affari per €2,8 miliardi
- 96** Calendario Fiere

REDAZIONALI TECNOLOGIE
97-98-99-100-101-102

in copertina...



Dalle forme contenute e dal design lineare, il sistema We.R distribuito da HESA si adatta a ogni ambiente e non richiede alcuna opera invasiva per l'installazione. Consente all'utente di gestire da remoto, in modo semplice e intuitivo, sia la funzionalità dell'impianto di sicurezza che il controllo delle automazioni domestiche e la sicurezza degli anziani. Il tutto tramite il proprio Smartphone, Tablet o PC. We.R è quindi in grado di offrire soluzioni personalizzate che si avvalgono della tecnologia senza fili più avanzata e di una vasta gamma di sensori e accessori senza fili progettati per le diverse applicazioni. In caso di allarme, invia e-mail e notifiche push sullo Smartphone, Tablet o PC dell'utente, che può visualizzare il filmato degli eventi e gestire l'inserimento e il disinserimento del sistema, ovunque si trovi.

Tutte queste prestazioni ne fanno la soluzione più innovativa per la sicurezza residenziale, in grado di rispondere alle esigenze di comfort e sicurezza della nostra società.

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Smart city & community protection, una grande opportunità

a cura di Raffaello Juvara

Un'importante opportunità per la filiera della sicurezza: è la convinzione che si ricava dai numerosi eventi e pubblicazioni dedicati in questo periodo alle "città intelligenti" e alla "protezione delle comunità", due ambiti tematici distinti ma in larga parte convergenti, che ritrovano uno dei denominatori comuni nell'integrazione intersistemica su piattaforme tecnologiche avanzate.

La consolidata capacità dei system integrator specializzati in sicurezza di interconnettere sistemi eterogenei su piattaforme over IP, maturata in anni di applicazioni spesso spinte al limite delle tecnologie disponibili per rispondere a emergenze reali – come, per esempio, l'impennata delle rapine in banca nel 2007 – potrebbe apportare rilevanti vantaggi competitivi al settore, nel

momento in cui si iniziasse davvero anche in Italia a *fare* città intelligenti e a *proteggere* le comunità.

Convinzione che, nelle settimane scorse, è stata ulteriormente riconfermata in occasione di due importanti momenti di approfondimento: l'edizione "zero" di **CPEXPO** a Genova a fine ottobre, e la **XII Giornata della Ricerca ANIE** dedicata al tema della progettazione della Smart City, a Milano il 6 dicembre.

La centralità dell'argomento dell'integrazione e, di conseguenza, dei riflessi che potrebbero derivare per la sicurezza fisica (servizi compresi) emerge fin dalle definizioni. Sostiene infatti ANIE che: «*non esiste una definizione univoca del concetto di "smart city" ma è indubbio che il comune denominatore di ogni sua interpretazione sia la prevalente componente tecnologica. Parliamo di una città digitale? Non soltanto: la costru-*





zione di uno spazio digitale integrato, basato su piattaforme tecnologiche avanzate, è soltanto il primo passo per la realizzazione di una città intelligente».

Sul versante della protezione della comunità, si parte invece dalla definizione di "infrastruttura critica". Con questa terminologia negli Stati Uniti si definiscono, in modo semplice e diretto "i sistemi e le attività, fisiche o virtuali, così vitali per il paese che una loro incapacità o distruzione avrebbe un impatto debilitante sulla sicurezza nazionale sia economica che fisica".

L'Unione Europea, invece, complica stranamente le cose, considerando IC quelle entità "costituite da strutture che sono della più grande importanza per le Comunità e che, se danneggiate o distrutte, avrebbero impatto negativo su due o più Stati Membri o su di un singolo Stato Membro se l'infrastruttura critica danneggiata si trova in un altro Stato Membro".

Senza entrare in questa sede nel merito di questa curiosa variante "all'europea", osserviamo che, in ogni caso, il concetto di fondo non cambia: rientrano tra le IC le strutture e i servizi che servono alla funzionalità e alla sicurezza fisica e economica di un Paese, ovvero della comunità che lo abita. A CPEXPO sono stati raggruppati in cinque silos tematici: **utilities, sistemi di logistica e trasporto, ambiente, sistema finanziario, sistema sanitario** che, guarda caso, corrispondono a altrettanti mercati verticali già consolidati per i system integrator di sicurezza.

Un Paese è costituito da centri urbani di ogni dimensione, da aree metropolitane anche distanti ma interdipendenti: in altre parole, da "città" nel senso lato del termine che, secondo l'attuale vulgata, diventano "in-

telligenti" nel momento in cui integrano su piattaforme tecnologiche avanzate funzionalità fisiche ed economiche rilevanti per le comunità che le abitano.

ANIE rafforza ulteriormente il concetto, affermando che la città intelligente «*impone un'elevata trasversalità nell'applicazione delle nuove tecnologie ad ambiti molto diversificati per le infrastrutture esistenti. L'industria dell'elettronica e dell'elettrotecnica può dare un contributo imprescindibile in questo processo: energia e building, trasporti e mobilità, sicurezza e automazione sono soltanto alcuni dei settori chiave in cui le aziende ANIE operano*».

Possiamo dunque chiudere il cerchio: una Smart City può essere concepita, in definitiva, come un percorso di integrazione su piattaforme digitali avanzate di funzionalità diverse erogate da sistemi eterogenei, per tutelare o migliorare la qualità di vita della comunità che la abita. Quei sistemi eterogenei vengono considerati "infrastrutture critiche" se la loro distruzione o incapacità di funzionamento avesse un impatto debilitante nei confronti delle comunità alle quali sono asserviti.

Deriva da questo che:

- a. **le tecnologie per l'integrazione di sistemi di sicurezza possono venire utilmente impiegate in progetti di smart city come, per esempio, le piattaforme PSIM;**
- b. **i progettisti e i system integrator cresciuti nella sicurezza possono mettere a disposizione e valorizzare le proprie esperienze maturate integrando su piattaforme IP sistemi eterogenei di videosorveglianza, controllo accessi, anti intrusione, rilevazione incendio etc.**

L'ESEMPIO DI GENOVA. UN LABORATORIO PER LE SMART CITIES: L'APPROCCIO SCIENTIFICO AI BISOGNI DELLA CITTÀ

di Paola Girdinio dell'Università di Genova, cofondatrice di AGSC e presidente del Comitato Scientifico CPEXPO

Per affrontare il percorso verso una maggiore sostenibilità urbana, Genova ha costituito l'**Associazione Genova Smart City (AGSC)** che coinvolge tutti i partner fondamentali: ricerca, imprese, istituzioni, finanza e popolazione.

Il concetto di "città intelligente" si basa su una gestione complessiva, integrata e coordinata per raggiungere uno sviluppo economico duraturo. La partnership consente di avere a disposizione e di attivare tutte le conoscenze necessarie per lo sviluppo dei progetti **Smart Cities**, creando nel contempo le condizioni per il massimo coinvolgimento di tutti gli attori che operano nel contesto cittadino.

La visione di Genova Smart City è quella di una città lungimirante che affronta le sfide della globalizzazione perseguendo uno sviluppo sostenibile, basato sul rafforzamento dei suoi aspetti peculiari, migliorando la qualità della vita dei cittadini attraverso una trasformazione del territorio rispettosa dell'ambiente e creando, nel contempo, nuove opportunità imprenditoriali in settori strategici attraverso l'attivazione di filiere legate alla **Green Economy**.

L'intenzione di AGSC è quindi di dare un ruolo centrale ai cittadini e alle imprese, rendendo Genova un vero e proprio "laboratorio vivente". Gli obiettivi dell'iniziativa Smart City sono una migliorata gestione delle risorse ambientali, spazi urbani più vivibili, lo sviluppo delle imprese, l'investimento nella ricerca, l'aumento dell'occupazione e il miglioramento dell'immagine.

Integrandosi con gli indirizzi di pianificazione del Comune e con le matrici di ricerca sviluppate a livello europeo in ambito **EERA** (European Energy Research Area), che dettagliano in maniera integrata gli interventi e le misure rientranti nel concept "Smart Cities", le linee di intervento si concentrano sulle seguenti macroaree: edifici efficienti, energia, mobilità sostenibile, porto e "social".



L'Associazione ha presentato tre progetti ai bandi europei sulle tematiche Smart City 2011 ottenendo uno straordinario successo con il finanziamento di tutte e tre le proposte: il progetto **TRANSFORM**, che si pone l'obiettivo di individuare una metodologia di trasformazione delle città in Smart Cities ha ottenuto un finanziamento di 674.000 €, il progetto **CELSIUS**, che opera nell'ambito delle reti di riscaldamento e/o raffrescamento distrettuali ha ottenuto un finanziamento di 2.425.000 €, il progetto **R2CITIES**, che si occupa dell'efficientamento energetico di edifici di grandi dimensioni ha ottenuto un finanziamento di 2.486.000 €.

Ha inoltre presentato e vinto tre progetti MIUR su Smart City e Smart Community nei seguenti settori: **Logistica last mile**, **Salute**, **Cloud computing technologies per smart government**.

CPEXPO

“Think global, act local”

di Cristina Isabella Carminati

L'edizione zero di CPEXPO-Community Protection, svoltasi dal 29 al 31 ottobre a Genova, è stata la prima expo-conference a tutto tondo sulla sicurezza e la protezione delle comunità, ispirata ai principi “Think global, act local” e “prevenire è meglio che curare”. Il tema è stato quello della protezione delle comunità e dei cittadini mediante il corretto funzionamento delle infrastrutture critiche in base ai rischi di sistema derivanti dalla loro (parziale o totale) messa fuori uso da cause antropiche o naturali. Al centro del progetto sono state poste le possibili soluzioni (nel campo della prevenzione e in quello della resilienza) per assicurare alle

Infrastrutture Critiche continuità di funzionamento. Come ha sottolineato in varie occasioni Paola Girdinio, presidente del comitato scientifico di CPEXPO, Genova è di per sé un modello di infrastruttura critica, data la sua collocazione geografica. L'intenzione dunque è stata quella di far diventare Genova polo europeo della community protection e della tutela delle infrastrutture critiche. L'evento però non è stato di Genova, ma a livello internazionale, con la presenza di tutti i principali esperti mondiali, ed è stato articolato in cinque sezioni: Utility, Logistica e Trasporti, Ambiente, Sistema finanziario e Salute, abbinate a due tematiche trasversali, Smart City e Cyber Security.



Organizzato con il patrocinio del Parlamento e della Commissione Europea, del Ministero della Salute, della Regione Liguria, del Comune di Genova, della Camera di Commercio, di Assindustria e con la collaborazione dell'Università di Genova, è stato inaugurato dal Sottosegretario alla Difesa Roberta Pinotti, e la prima plenary conference ha visto la presenza degli Assessori allo Sviluppo Economico della Regione Liguria e del Comune di Genova, Renzo Guccinelli e Francesco Oddone, del presidente di Fiera di Genova SpA Sara Armella e di Giovanni Calvini, past president di Confindustria Genova. «Orgogliosa che sia a Genova ma CPEXPO parla al mondo» ha esordito il Sottosegretario aprendo i lavori di quella che è stata definita "una rassegna di altissimo livello sotto il profilo scientifico" da parte del presidente del Comitato Scientifico di CPEXPO Paola Girdinio e "il primo appuntamento internazionale che abbraccia e mette a sistema tutti i settori strategici della sicurezza".

Tra gli interventi della seconda plenary conference, aperta dai saluti dell'assessore ai trasporti della Regione Liguria Raffaella Paita e del presidente della Camera di Commercio Paolo Odone e moderata da Alessandro Zanasi, membro dell'European Security Research and Innovation Forum della Commissione Europea, ha

suscitato particolare interesse la relazione di Bart De Wjis, Head Cyber Security ABB, sulle sfide in campo di Cybersecurity, mentre per la protezione ambientale – sulla quale i fari sono puntati specialmente dopo il "caso" Costa Concordia – vivo coinvolgimento ha suscitato l'intervento di Paolo Cremonini sul progetto Mose. La terza tavola rotonda plenaria, moderata da Roberto De Vita, presidente dell'Osservatorio Sicurezza e ICT di Eurispes, Ce.S.I. e CPEXPO, ha visto gli interventi di Giuseppe Zampini, amministratore delegato di Ansaldo Energia, Tatiana Rizzante, AD di Reply, Giancarlo Bianchi, presidente dell'Associazione Italiana Ambiente e Sicurezza, Ugo Salerno, AD del Rina e Luca Masciola, direttore dell'Osservatorio Sicurezza e ICT. Nel pomeriggio si sono svolti gli incontri b2b tra le aziende presenti e i membri delle sette delegazioni provenienti da Cina, Qatar, Emirati Arabi, Arabia Saudita, Iraq, Tunisia e Russia.

Di particolare interesse l'intervento del presidente di ANIE Claudio Gemme, che ha sottolineato l'attualità degli argomenti affrontati da CPEXPO: la sicurezza delle infrastrutture critiche e il tema delle smart cities sono di rilevanza strategica per la filiera industriale elettronica e elettrotecnica rappresentata da ANIE, in grado di competere a livello internazionale.

LA SOLUZIONE UNICA PER TUTTI I TUOI PRODOTTI DI TRASMISSIONE

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

Qualunque siano i segnali da trasmettere, ComNet ha una soluzione per te basata sulla gamma di prodotti più completa del mercato.

Fibra ottica, wireless o Coax/UTP

- † Audio, Video e Dati su fibra ottica
- † Ethernet su fibra ottica
Switches Managed e Media Converters con o senza PoE+

- † Extenders CopperLine®
Estensori di distanza Ethernet su UTP/Coax
- † Ethernet Wireless NetWave™
Punto-punto e punto-multipunto



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

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

MADE IN THE USA
LIFETIME WARRANTY

CoESS, la voce in Europa dei servizi di sicurezza

a colloquio con Antonello Villa, vicepresidente della Confederazione Europea Servizi di Sicurezza-CoESS a cura della Redazione

In Europa gli operatori della sicurezza sono rappresentati presso le istituzioni comunitarie da diversi organismi, tra i quali Euroalarm per la parte tecnologica, Esta per il trasporto valori, Assa per i servizi aeroportuali. Quali sono i temi specifici di cui si occupa Coess?

È vero, varie sono le organizzazioni datoriali che rappresentano gli interessi della filiera sicurezza presso le istituzioni comunitarie, e quelle citate sono le maggiormente coinvolte nella componente servizi di questo comparto. CoESS (Confederation of European Security Services – www.coess.eu) si occupa a 360° di tutti i temi che riguardano i servizi privati di sicurezza, in questo consiste la sua specificità e al contempo la prerogativa per il riconoscimento ufficiale per il dialogo sociale da parte della Commissione Europea di CoESS, unica rappresentanza settoriale che ha ottenuto tale status.

L'aspetto interessante riguarda la sinergia che CoESS ha costruito con altri organismi che rappresentano specializzazioni verticali, quali ESTA (European Security Transport Association-www.esta-cash.eu) e ASSA-I (Aviation Security Services Association International - www.assa-int.org), che sono membri associati di CoESS e coordinano i lavori e le azioni specifiche riguardanti il trasporto valori e i servizi di

sicurezza aeroportuale.

Di diversa natura ma parimenti interessante è la collaborazione con Euralarm (www.euralarm.org), associazione che pur rappresentando i costruttori e gli installatori di sistemi di sicurezza, ha una sezione servizi, di progettazione, manutenzione, assistenza ma anche telesorveglianza, che è in espansione. Proprio sul tema della telesorveglianza le posizioni dei service provider (o istituti di vigilanza, per dirla all'italiana) e di chi esprime il lato tecnologico della filiera sicurezza sono state storicamente distanti, a livello europeo come nazionale. Non sembravano esserci quindi i presupposti per costituire un terreno comune di rappresentanza, ma un paziente lavoro di analisi e confronto delle rispettive posizioni ha portato alcuni mesi orsono alla creazione di un tavolo di lavoro congiunto, per l'elaborazione di proposte per l'evoluzione degli standard riguardanti la telesorveglianza a livello CEN/CENELEC. Mettendo a fattor comune i rispettivi obiettivi ci si è infatti accorti che, pur da prospettive diverse, entrambe le organizzazioni puntano a una qualificazione dell'offerta di servizi.

Più in generale il tema caldo del momento riguarda la revisione della Direttiva sugli Appalti e la sua implementazione a livello nazionale, tema ovviamente cruciale per il settore. Basti citare che a livello europeo la



quota di fatturato rappresentato da appalti di servizi da parte delle pubbliche amministrazioni si attesta al 16%, in crescita. Il prossimo 19 febbraio è stato organizzato un workshop informativo a Bruxelles dedicato ai rappresentanti delle associazioni nazionali che dovranno monitorare la fase di implementazione nazionale assicurando che le istanze della categoria vengano tenute in debita considerazione, prima tra tutte l'accoglimento dei criteri di offerta economicamente più vantaggiosa.

Servizi di sicurezza e Direttiva Servizi: quali azioni ha intrapreso Coess per salvaguardare la specificità dei servizi di sicurezza, in relazione alle esigenze dei singoli paesi dell'unione?

Premetto che all'interno di CoESS, e quindi dei vari paesi rappresentati, c'è stata una piena condivisione nella formazione della posizione ufficiale di richiesta di esclusione dei servizi di sicurezza dall'ambito di applicazione della Direttiva Servizi, esclusione non contenuta nella prima bozza del testo; neppure i paesi che in linea teorica avrebbero potuto cogliere dei vantaggi dall'inclusione, principalmente alcuni dell'Europa dell'est a motivo del minor livello di costi, soprattutto costi del lavoro, e della limitata regolamentazione nazionale esistente, hanno eccepito tale linea.

Ciò detto, CoESS è stata impegnata in una intensa

attività di lobbying per rappresentare come le profonde differenze regolamentari e di mercato non permettevano la libera circolazione dei servizi di sicurezza all'interno dell'Unione. Tale posizione è stata ben articolata in vari position paper ancora presenti sul sito di CoESS. Parallelamente CoESS ha dichiarato che non era contraria in linea di principio a una futura applicazione della direttiva al settore, se questa avveniva in un contesto omogeneo di "regole" tra le quali un'uniformità verso l'alto del livello qualitativo dei servizi offerti.

Da allora CoESS si è impegnata a promuovere lo studio e la pubblicazione di standard per il settore attraverso il CEN, l'organismo europeo per la standardizzazione. Sono già stati pubblicati gli standard relativi alla terminologia (EN15602), la sicurezza aeroportuale (EN16082), sono in fase avanzata i lavori per uno standard sui servizi marittimi e portuali e altri sono in cantiere.

Chi sono i principali sostenitori di Coess?

Bisogna fare un distinguo. È indubbio che la spina dorsale di CoESS è costituita dalle varie associazioni nazionali di categoria (Federsicurezza-Confcommercio per l'Italia), che garantiscono anche la quota maggioritaria della copertura del budget attraverso i contributi annuali. Altrettanto va detto che il raggiungimento e il mantenimento di ambiziosi obiettivi, pri-



Antonello Villa, nato a Sanremo nel 1962, nella sua lunga carriera nel settore della sicurezza da remoto e logistica ha ricoperto posizioni di responsabilità in numerose società.

Dal 1999 è amministratore delegato di Applicazioni Mobili Avanzate S.p.A. È Membro del Direttivo di Federsicurezza-Confcommercio Roma con delega su tavoli tecnici nazionali ed europei oltre che per i rapporti con il Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento per le Comunicazioni.

Dal 2010 ricopre la carica di vicepresidente della Confederazione Europea Servizi di Sicurezza – CoESS.



mo tra tutti l'essere riconosciuti dalle numerose strutture comunitarie come interlocutore privilegiato per ogni aspetto riguardante i servizi di sicurezza, sono stati possibili anche grazie all'effetto booster generato da un programma strutturale di sponsorship a cui hanno aderito tutte le maggiori multinazionali del settore operanti in Europa (Securitas, G4S, Prosegur) e che ha assicurato un livello di budget coerente con gli obiettivi prefissati, primo tra tutti la citata esclusione dalla Direttiva Servizi. Non stupisce che tali società abbiano finanziato le attività di CoESS; di fronte a una minaccia per l'intero settore i maggiori player hanno fatto quadrato e hanno valutato che la piattaforma più efficiente per la salvaguardia dei loro interessi era, appunto, CoESS.

A livello europeo, quali sono gli esempi più significativi di moderna impresa di sicurezza, da indi-

care agli operatori italiani che stanno uscendo dal recinto protetto dalle leggi protezionistiche e devono individuare nuovi modelli di sviluppo?

È difficile dare risposta a questa domanda, tante sono le differenze riscontrabili da paese a paese, con numerosi casi di best practice che sono però difficilmente mutuabili nel nostro contesto tout-court. Una esperienza a mio parere interessante, che penso possa avere un buon grado di replicabilità in Italia, riguarda i servizi di vigilanza elettronica per il segmento soho (small office-home) su vasta scala. Tali servizi in alcuni paesi hanno generato numeri veramente interessanti, è il caso della Spagna, con gli esempi di Securitas Direct (www.securitasdirect.es) e Prosegur Activa (www.prosegur.es), ma anche, per guardare appena fuori i confini domestici (nel senso di europei) pur rimanendo all'interno dei paesi rappresentati in CoESS, della Turchia con Pronet (pronet.com.tr).

Criminalità predatoria 2012, in aumento rapine e furti in casa

a cura di Andrea Caragnano

Lo scorso novembre, ABI e Ossif hanno presentato la quarta edizione del Rapporto Intersettoriale sulla Criminalità Predatoria 2013, che analizza i dati relativi alle rapine e ai furti subiti dalle categorie a rischio nel corso del 2012: sportelli bancari, uffici postali, tabaccherie, farmacie, distribuzione organizzata, esercizi commerciali, trasporto valori. Nel 2012 i reati appropriativi denunciati sono aumen-

tati: **+5,1% le rapine** per un totale di **42.631** eventi denunciati, con l'incidenza di **71,8 ogni 100.000 abitanti** contro i 66,9 del 2011 (**+7,3%**); **+4,1% i furti** per un totale di **1.520.623** eventi con l'incidenza di **2560** contro 2409 (+ 6,3%).

Circa la metà delle rapine vengono effettuate in pubblica via, ma al secondo e al terzo posto si trovano rispettivamente gli esercizi commerciali generici con **7.090** attacchi denunciati pari al **16,6%** del totale e



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 aiutarvi 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™

le abitazioni private con **3.491** attacchi (+22,1% sul 2011). Per quanto concerne i furti sono nettamente in testa le abitazioni con **237.355** casi, con un incremento del **16%** rispetto all'anno precedente.

Rimandando l'analisi settoriale allo specchio riassuntivo nella pagina successiva, dal quadro generale si rileva un'ulteriore conferma di una situazione che giustifica l'aumento dell'allarme sociale in atto. Le rapine e i furti stanno aumentando in generale ma mentre bersagli tipici come le banche sono in calo per il quinto anno consecutivo e le tabaccherie hanno invertito la tendenza le abitazioni private e gli esercizi commerciali sono stabilmente al centro dell'attenzione della criminalità predatoria.

I motivi di questa situazione sono ben noti: case e negozi sono meno protetti e meno proteggibili degli sportelli bancari; il denaro contante circola principalmente nel circuito privato/negozio; la crisi economica perdurante induce al reato appropriativo un

numero sempre maggiore di persone spinte dal bisogno, che si rivolgono verso gli obiettivi più facili.

Aggiungendo a questi fattori il ridimensionamento in atto delle Forze dell'Ordine sul territorio, per effetto della *spending review*, risulta in tutta evidenza che l'unica strada per tutelare la sicurezza dei cittadini è il ricorso alla partecipazione dei privati, nei termini e secondo le modalità indicate dalle leggi del nostro Paese e delle tendenze in atto a livello internazionale. Tecnologie sempre più sofisticate e *user friendly* sono a disposizione a prezzi sempre più accessibili per ogni fascia sociale di utenti privati e di gestori dei punti vendita; i servizi di monitoraggio e di intervento vengono erogati dagli istituti di vigilanza in ogni parte d'Italia, dando corpo al concetto di sicurezza sussidiaria o partecipata previsto dal protocollo "Mille occhi sulle città" recentemente rinnovato dal Ministero dell'Interno con le associazioni di categoria.

ANALISI INTERSETTORIALE EVENTI 2012 ABI-OSSIF

	totale eventi (+/-)	di cui consumati (+/-)	ind. rischio %	imp. totale	imp. unitario
RAPINE					
Banche	1.242 (-10,1%)	940 (-14,3%)	2,8	24.509.442	26.074
Uffici PT	524 (+5,2%)	401 (+0,5%)	2,9	4.724.768	11.782
Tabaccherie	431 (-7,5%)	424 (-7,6%)	0,8	2.624.866	6.191
Farmacie	1.143 (+0,1%)	n.r.	6,4	n.r.	n.r.
GdO (*)	539 (n.r.)	456 (n.r.)	13,6	1.326.704	2.909
Trasporto Val. 750.000	47 (+2,2%)	32 (n.r.)	n.r.		24.000.000
FURTI					
Banche	539 (+3,7%)	242 (-1,2%)	0,7	11.000.100	45.455
Uffici PT	226 (-5,4%)	60 (-16,7%)	0,4	1.952.899	32.548
Tabaccherie	509 (-14%)	507 (-13,6%)	0,9	5.593.171	11.032
ATTACCHI A ATM (BANCOMAT)					
Banche	431 (+7,5%)	206 (+1,5%)	4,5	8.824.319	42.837
Uffici PT	55 (-5,2%)	8 (+60%)	1,2	362.580	45.323
GdO (**)	179 (n.r.)	141 (n.r.)	3,6	624.98	4.452

* Campione rilevato di 2.971 punti vendita

** Comprende ATM e Casse Continue

Gli eventi di Essecome

PSIM, la nuova frontiera per la sicurezza fisica

Genova, 29 ottobre 2013

con la partecipazione di **Frederic Ankaoua** (Nice), **Nils Fazzini** (Citel spa), **Nial Jenkins** (IHS Research), **Claus Ronning** (Milestone) e il contributo di **Mauro Antonio Violante** (Guardia di Finanza).

LE CONCLUSIONI

- A. Il mercato delle soluzioni PSIM è diffuso in tutto il mondo ed è in forte crescita anche se il suo sviluppo è ancora frenato dalla scarsa conoscenza.
- B. Il ruolo del system integrator è centrale per la diffusione di PSIM.

Per la prima volta in Italia è stato organizzato un evento dedicato alle soluzioni PSIM (Physical Security Information Management) con un panel di esperti internazionali di eccezione: **Frederic Ankaoua** dell'israeliana Nice, leader mondiale nel segmento PSIM, **Claus Ronning** della danese Milestone Systems, a sua volta leader mondiale nel segmento VMS, **Nils Fazzini** di Citel spa, il più noto e affermato "psimmer" italiano, e **Nial Jenkins**, capo analista di IHS Research per la video sorveglianza e i servizi di sicurezza.

Jenkins ha offerto una overview del mercato mondiale della sicurezza fisica, riportata nel box allegato, nel cui ambito è stato ritagliato il segmento PSIM al quale viene attribuito un fatturato di \$ 150 milioni nel 2013 con la previsione di una crescita superiore al 100% entro il 2016. Il mercato verticale più aperto alle soluzioni PSIM è quello delle IC, in particolare gli impianti di produzione e le reti di distribuzione

dell'energia, le utilities e i trasporti, con importanti prospettive di rapida crescita per la videosorveglianza a fini di pubblica sicurezza.

Ankaoua: secondo Nice il freno maggiore è tuttora rappresentato dalla scarsa conoscenza che il mercato ha delle tecnologie PSIM, che porta ancora a considerarle dei VSM (Video System Management) più o meno evoluti e a non cogliere i vantaggi economici che apportano agli utenti finali. In particolare, l'integrazione della gestione dell'energia comporta risparmi molto rilevanti nel medio-termine, come numerose case histories di Nice attestano.

Ronning: per quanto il mercato PSIM sia proclamato misurabile a se stante, Milestone ha deciso di mettere a disposizione dei propri clienti il Milestone Integration Platform SDK, che, offrendo API e vari standard di programmazione software, permette a società terze di rendere le proprie soluzioni native a Milestone XProtect. In tal modo, il sistema diventa



Nial Jenkins (IHS)
Claus Ronning (Milestone Systems)



Frederic Ankaoua (Nice)



Nils Fazzini (Citel)



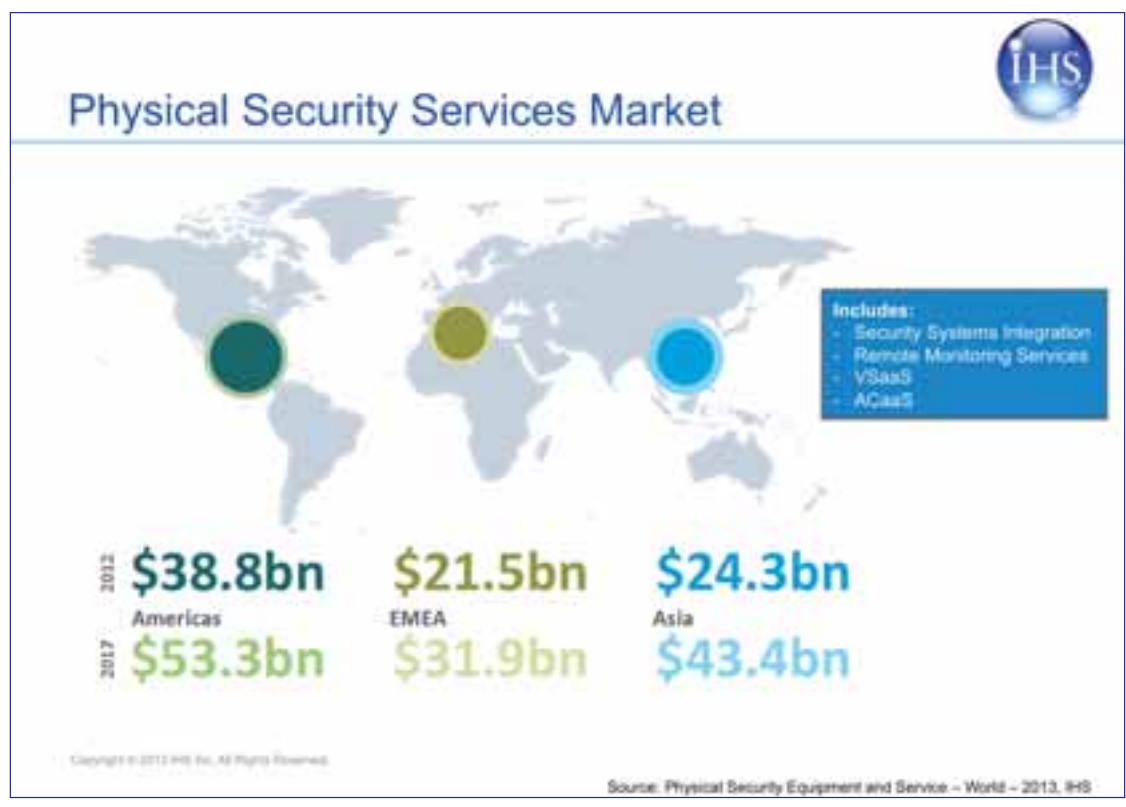
M.C.m. Mauro Antonio Violante
(Stazione Navale della Guardia di Finanza di Trieste)

uno PSIM all'ennesima potenza, un ponte teso tra tutte le esigenze di integrazione con la videosorveglianza espresse dal cliente finale.

Fazzini: in Italia si è verificato uno sviluppo autonomo di soluzioni PSIM "ante litteram" per effetto dell'esigenza, manifestata soprattutto dal sistema bancario sin dagli anni '80, di rendere interoperabili sottosistemi diversi all'interno di una gestione centralizzata, integrata e interattiva. Utenti multi-point, come le banche e le catene della GDO oppure molto complessi come per esempio grandi edifici direzionali, stabilimenti e impianti per la produzione dell'energia, rientrano tipicamente tra i clienti ai quali CITEL fornisce il sistema Centrax, che già dal 2004 risponde a tutti i

parametri che definiscono le soluzioni PSIM. Infine, **Mauro Antonio Violante** della Stazione Navale della Guardia di Finanza di Trieste ha portato la testimonianza di utente della piattaforma aperta di Milestone per le esigenze connesse alla sicurezza della struttura militare di cui è responsabile, riconoscendone la versatilità e l'integrabilità con i sistemi esistenti. Ha inoltre sottolineato l'importanza della collaborazione tra pubblico e privato, pur riconoscendo che sia tuttora ostacolata da molteplici fattori quali la scarsa conoscenza delle tecnologie disponibili, lo scarso dialogo tra le diverse amministrazioni coinvolte e la persistente preoccupazione di essere soggetti a controlli da parte di soggetti esterni.

IHS: IL MERCATO MONDIALE DEI COMPONENTI DELLA SICUREZZA FISICA



Centrax-desk di Citel per servizi di sicurezza interattivi e multimediali

a cura della Redazione

In occasione delle recenti mostre convegno di Genova (CPEXPO 2013) e di Milano (13° Forum Retail), Citel ha presentato un'evoluzione dello PSIM Centrax per la gestione del sistema informatico della sicurezza fisica leader di mercato.

La workstation Centrax-desk è il compendio delle funzioni integrate e multimediali di Centrax, che sono usate correntemente da grandi e medi utenti, soprattutto nel settore bancario. Citel ha voluto concentrarle e razionalizzarle in una workstation che mette a disposizione dell'operatore, in un colpo d'occhio, tutto quello che è in corso di gestione su un determinato parco utenti, non utenti domestici connessi su una linea commutata, ovviamente, ma utenti industriali connessi su una rete dati per un servizio basato sui principi chiave dello PSIM:

1. connettività garantita con il centro e integrazione dei dispositivi periferici;
2. gestione real-time degli eventi e funzioni di configurazione;
3. verifiche in base a correlazioni;
4. visualizzazioni associate agli eventi;
5. gestione degli eventi su procedure guidate passo-passo;
6. affidabilità dell'infrastruttura e ridondanze di ripristino rapido per la massima continuità della protezione;
7. reportistica a chiusura, strumenti di analisi dell'accaduto, ricostruzione del processo di gestione.

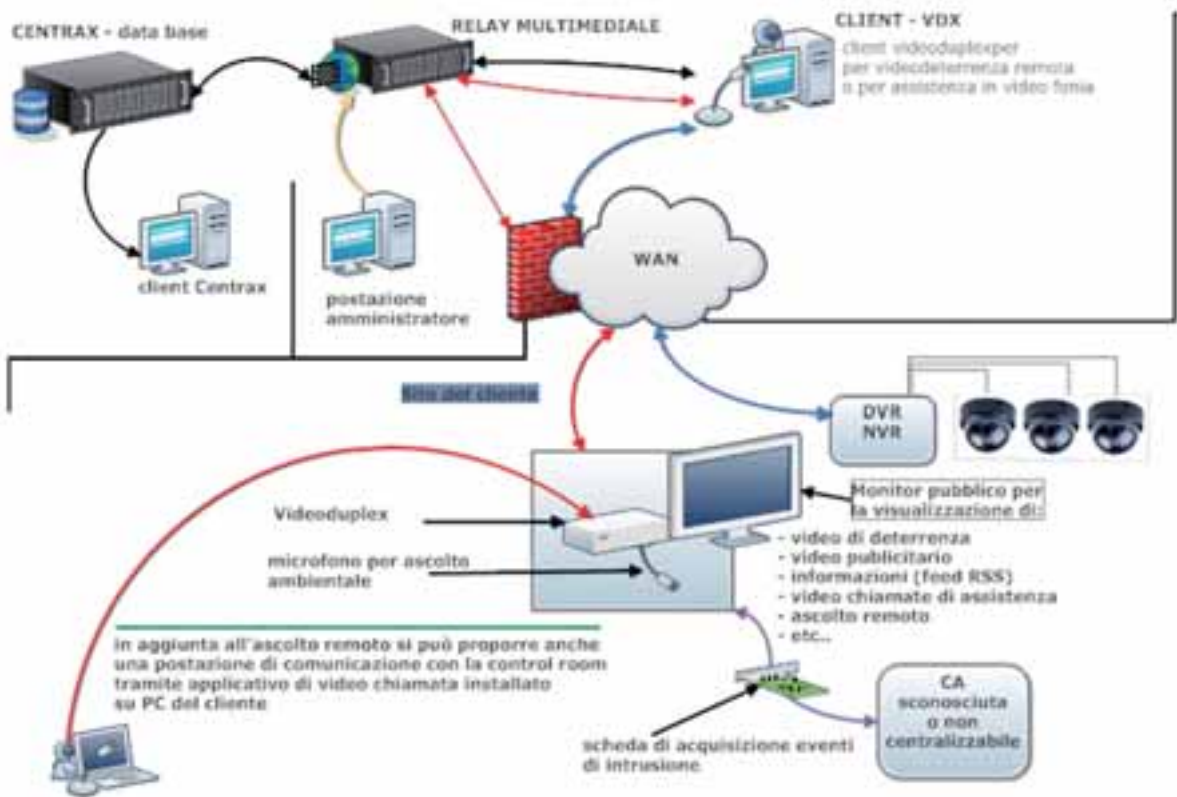
Sono quei servizi efficienti che il mercato richiede in misura crescente e che coinvolgeranno nel bene e nel male una parte del settore dei servizi di security. Lo PSIM, come i lettori di Securindex ed Esseco-



me ricorderanno, è un nuovo nome per una tecnologia ormai consolidata, maturata tra i grandi utenti del mercato globale, con l'Italia una volta tanto che non è rimasta a guardare. PSIM vuol dire Physical Security Information Management e si traduce nella gestione della sicurezza fisica con le tecniche e le buone pratiche di un sistema informatico.

I requisiti di un sistema informatico applicato alla gestione dei processi di sicurezza fisica sono stati codificati da IMS Research (oggi IHS) e oggetto di misurazioni di market research da parte di Frost & Sullivan che ne hanno confermato il radicamento e l'inevitabile crescita. Tra i grandi utilizzatori di Citel in Italia, convertiti allo PSIM negli ultimi 10 anni, vi sono grandi e medie banche e la grande industria nazionale del petrolio e del gas, naturalmente predisposti all'approccio informatico.

In quest'ottica Citel è sempre più coinvolta in due nette tendenze:



Layout concettuale del sistema Centrax in configurazione multimediale, interattiva e bidirezionale

- l'adesione tendenziale alla logica PSIM anche da parte di fasce di utenza di dimensioni minori;
- la richiesta di prestazioni sempre più interattive e multimediali.

La stazione di lavoro Centrax-desk, integrata, multimediale e compatta, è nata appunto da queste spinte, innescate da una utenza aziendale più proattiva oggi rispetto al passato nel progettare il servizio di sicurezza necessario e nel comparare le soluzioni soltanto efficaci con quelle anche efficienti e sostenibili. Si tratta di tendenze che stanno coinvolgendo in misura crescente i servizi di security e l'evoluzione del mondo della vigilanza, oggi impegnato nell'elaborazione di strategie verso di sbocchi di servizio sempre meno basati sulla guardia fisica, come i servizi di accoglienza e portineria remota, naturalmente multimediale con video bidirezionale su schermo nell'ambiente o su totem.

Centrax-desk concentra in un unico posto di lavoro tutto ciò che occorre per gestire servizi professionali conformi alle regole dello PSIM con modalità sia tradizionali che interattive e multimediali, vale a dire:

- percorsi proceduralizzati e tracciati di gestione

- eventi e monitoraggio di situazioni;
- verifiche dei casi dubbi basati su sensoristica e videosorveglianza (mirata e puntuale, con video ronde, con interventi dissuasivi di tipo guardia remota);
- supporto all'eventuale intervento con informazioni mirate, appropriate, interattive;
- verbalizzazione automatica, completa, corredata da allegati multimediali.

Tali modalità di servizio sono ormai indispensabili per una certa categoria di utenti ai fini della sicurezza fisica efficiente e professionale, ma applicabili anche a servizi di accoglienza e portierato remotizzato.

Nella figura il Centrax-desk con un esempio di configurazione multimediale e bidirezionale interattiva.

CONTATTI

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

AVS certifica gli installatori per garantire il cliente

*a colloquio con Fabio Baro, Amministratore Delegato AVS Electronics
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Il 2014 si preannuncia come un anno importante per il mercato della sicurezza: da un lato le grandi fiere internazionali - Dubai, Londra, Essen, Pechino - dovrebbero consentire alle aziende orientate all'export di espandere il proprio raggio di azione, dall'altro, Sicurezza 2014 dovrebbe dare un segnale chiaro sulle capacità di ripresa del mercato interno. Qual è il punto di vista di AVS Electronics?

I grandi appuntamenti internazionali sono un punto fermo e imprescindibile per lo sviluppo di ogni impresa che persegua la crescita. Ancor di più in questo periodo, in cui osserviamo un mercato che, complessivamente, presenta delle dinamiche molto rigide. AVS e il gruppo Riello Elettronica di cui fa parte fin dal 2003 sono da tempo presenti su tutti i principali scenari mondiali della sicurezza, con un forte presidio nei mercati emergenti. Ovviamente l'aumento o anche, semplicemente, la tenuta del fatturato richiede capacità finanziarie oggi molto più elevate che in passato e questo, riteniamo, sarà un ulteriore fattore che, anche nel mercato interno, determinerà una selezione spontanea molto elevata degli operatori. Per questo Sicurezza 2014 sarà un banco di prova molto importante per capire chi, nel nostro paese, ancora conta nel mercato professionale della sicurezza.

Sulla base di quali presupposti AVS Electronics si predispone ad affrontare il 2014?

Il 2014 è un anno molto importante per noi; celebreremo infatti i 40 anni di costante presenza sul mercato. È un'occasione che condivideremo certa-



mente con tutti i nostri clienti, prima di tutto continuando sulla strada che da tempo abbiamo scelto essere la nostra, ovvero perseguire l'innovazione a supporto del lavoro quotidiano dell'installatore e della facilità d'impiego dei nostri sistemi da parte dell'utente finale. Nel corso del 2014 AVS Electronics presenterà, dunque, molte novità basate sulle opportunità offerte dalle nuove tecnologie, che consentono maggiori prestazioni. Continueremo a innovare secondo la strategia che da sempre ci contraddistingue: sviluppare e realizzare completa-

mente i prodotti in Italia, garantendo in tal modo standard qualitativi molto elevati. Attualmente abbiamo già in listino prodotti con interfaccia IP per le funzionalità dell'installatore e contiamo, nel 2014, di puntare su soluzioni cloud based per l'utente. Un altro fronte di sviluppo saranno le tecnologie wifi, che stanno assumendo sempre più importanza nelle realizzazioni in ambito residenziale. Anche in questo caso presenteremo delle novità che coniugheranno libertà d'uso e praticità di gestione.

La qualità percepita dall'utente finale è in larga parte determinata dall'installatore, figura fondamentale nella supply chain della sicurezza fisica. AVS Electronics come gestisce il canale?

Se la produzione in house è per noi una faccia della medaglia della qualità, la tutela del canale è l'altra. Un'attenzione che noi decliniamo in molti aspetti, tutti volti a consolidare quel rapporto fiduciario tra l'azienda e l'installatore basandolo su concretezza ed efficacia. Pensiamo che sia la nostra catena del servizio che conta. In tutte le sue fasi. Dal momento del primo contatto fino al post vendita,

consideriamo nostro impegno dare risposte con puntualità e competenza offrendo sempre soluzioni personalizzate. Non è certo un caso, per esempio, che il servizio tecnico alla clientela AVS sia tra i più apprezzati sull'intero territorio nazionale. E, ovviamente, questo non lo diciamo noi, ma i nostri clienti e noi ne siamo orgogliosi perché lavorare fianco a fianco, ogni giorno, con gli installatori, permette di dare un senso concreto alla qualità dei prodotti che proponiamo.



Si parla spesso della necessità di qualificare la formazione tecnica dell'installatore. Cosa ne pensa?

L'evoluzione tecnologica è tale che la formazione continua è una necessità per tutti gli operatori.

Dunque non credo che sia più messa in discussione da nessun installatore. Quello che fa la differenza, a mio parere, è la possibilità di integrare percorsi formativi "istituzionali" con la pratica sul campo. Nel caso di AVS, siamo state tra le prime aziende, ancora negli anni '70, a promuovere corsi tecnici funzionali all'utilizzo dei nostri prodotti e delle tecnologie. Dopo centinaia di migliaia di ore di aula possiamo a ragione dire che questa è stata



una scelta vincente. Una scelta che nel tempo si è trasformata, con attività come i road show itineranti, recentemente realizzati anche per la presentazione della XTREAM 2014 EDITION, una centrale che offre avanzate funzionalità di gestione e programmazione. Un percorso, dunque, in continua evoluzione e che ci permette di dire che oggi abbiamo certamente installatori più formati anche grazie al lavoro fatto nel tempo da imprese come la nostra.



L'aumento della qualificazione professionale dell'installatore va di pari passo con un nuovo modo di avvicinarsi all'impianto di allarme da parte dell'utente finale?

Diciamo che i tempi cambiano e che anche l'utente finale ha mutato il suo atteggiamento nei confronti dei sistemi di sicurezza. Oggi l'impianto di allarme viene sempre più percepito come uno strumento necessario per evitare un problema, i furti in casa o in azienda, analogamente a quanto è avvenuto per l'impianto di condizionamento, per evitare il fastidio del caldo e delle zanzare. Tanto più rientra nell'uso normale, tanto più deve funzionare sempre perfettamente. C'è un risvolto importante in tutto questo: l'utente che si avvicina all'acquisto, si informa sul

web, legge riviste, si documenta e soltanto dopo contatta un installatore. Questo, per il professionista, vuol dire avere di fronte un utente informato e critico, che richiede le giuste attenzioni ed è sensibile alle argomentazioni di vendita qualificate. Per questo, nel tempo, si è fatta strada la necessità in

AVS di dare vita a un nuovo progetto dedicato all'Installatore di Qualità Certificato, che nasce portando con sé un nuovo patto con

il cliente. Il progetto è partito da un dato di fatto: in Italia esistono installatori di sicurezza di grande esperienza, profonda conoscenza delle esigenze del mercato e riconosciuta competenza tecnica. AVS Electronics li ha rigorosamente selezionati e scelti come Installatori di Qualità Certificati, stringendo un patto: un impegno che vincola l'installatore all'aggiornamento continuo, a un servizio professionale di alta qualità, a informazioni complete e aggiornate. Essere Installatore di Qualità Certificato si accompagna a chiari vantaggi per il cliente: dal prodotto sempre aggiornato ai prezzi bloccati, dal sopralluogo gratuito all'assistenza tempestiva, dall'intervento tecnico alle tariffe preferenziali per la manutenzione annuale, tutto chiaro, trasparente e senza sorprese.

CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

Tastiera
A500

Cambi la cover



ma il cuore tecnologico AVS è lo stesso



Scopri il colore della sicurezza, con la nuova tastiera modello A 500 di AVS Electronics. Per te, tante cover colorate che puoi sostituire e personalizzare a seconda del tuo stile. Pochi, semplici gesti e la cover, con tastiera numerica silconica e tasti di dimensione generosa, studiata per una facile lettura e una semplice digitazione, è installata. E, se di tecnologia non sei mai sazio, prova il modello A 500 Plus, dotato di un'uscita audio che permette all'utente di interagire localmente con la centrale e predisposto per il riconoscimento dell'avanzata tecnologia NFC.

AVS electronics AVS ELECTRONICS S.p.A. Via Velugina, 63, 35010, Curtarolo, (PD), Italy.
Tel. +39049 9098 411 - Fax +39049 9098 407 - av@avselectronics.com www.avselectronics.com



Satel Italia: la rivoluzione delle interfacce utenti

a cura della Redazione

INT-TSG è la risposta a un mercato che richiede continuamente interfacce utente touch-screen, come gli smartphone e i tablet a cui siamo abituati e che utilizziamo con familiarità ogni giorno.

INT-TSG non è soltanto una tastiera, è un varco di accesso alla tecnologia, un vero e proprio strumento innovativo al passo con i tempi e con le abitudini. È il primo 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 avvenu-

ta 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, sale. Attivando l'irrigazione lo stato dell'idrante passa da spento ad acceso con la fuoriuscita dell'acqua.

I comandi sono intuitivi, è la tastiera che li suggerisce 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 o inibizioni.

Con le funzioni MACRO l'INT TSG può eseguire sequenze complesse di comandi in un unico tocco. È la soluzione perfetta per le operazioni domotiche



Il funzionamento di un sistema con l'INT-TSG è molto semplice. Le principali icone dello screensaver consentono di accedere alle funzioni più utilizzate del sistema di allarme, per esempio inserimento e disinserimento o la visualizzazione di anomalie e guasti.



La tastiera INT-TSG fornisce anche un accesso rapido e intuitivo alle informazioni sullo stato corrente del sistema di allarme. La schermata con le informazioni sullo stato del sistema è anch'essa personalizzabile, basta un solo sguardo per sapere se il sistema di allarme è inserito, le luci esterne o l'irrigazione del prato sono accesi o spenti.



di base assicurate dalle centrali della serie INTEGRA. Se per esempio se pensiamo allo scenario "FILM" con un solo tocco possiamo abbassare le tapparelle, far scendere lo schermo del proiettore e regolare le luci creando quindi la giusta atmosfera nell'ambiente. Ogni macro della INT-TSG ha icone liberamente personalizzabili per migliorare il comfort di utilizzo. Trovare il giusto comando nel menu è semplicissimo.

È inoltre possibile personalizzare la schermata di stato per visualizzare i contenuti definiti dall'installatore, per esempio gli indicatori di stato del sistema o qualsiasi altra informazione. Il nuovo touch permette anche di utilizzare la propria immagine preferita come sfondo in modalità cornice digitale. INT-TSG è la soluzione perfetta per gli utenti che sono alla ricerca di un sistema intuitivo e di facile utilizzo.

Il design attraente è soltanto una delle sue tante particolarità.

L'INT-TSG è molto sottile: il suo ridotto spessore, di soli 14 mm, le consente di confondersi otticamente con il muro. È quindi adatta a tutti gli stili, si integra perfettamente sia ad ambienti moderni che classici.

L'INT-TSG dispone di un display TFT luminoso da 4,3" con risoluzione di 480 x 272 pixel, che assicura una perfetta leggibilità del testo e delle icone. Il display funziona tramite uno schermo touch capacitivo in vetro, che reagisce anche al minimo tocco con una precisione im-

pensabile e non necessita di una forte pressione per effettuare l'operazione. Nei sistemi di sicurezza, in cui i codici numerici sono parte fondamentale di azioni delicate, la precisione mil-

limetrica del comando è importantissima.

Il pannello frontale non è una semplice cornice totalmente estranea dal prodotto, ma ha LED integrati di segnalazione nella parte superiore del vetro per la visualizzazione immediata delle informazioni dello stato del sistema di allarme.

Satel
ITALIA



Qualora sia necessaria l'autorizzazione dell'utente per eseguire il comando, viene visualizzato il tastierino numerico. Le funzioni meno utilizzate sono disponibili nella "modalità terminale" in cui la tastiera touch simula il funzionamento di una tastiera INTEGRA tradizionale.



I VANTAGGI PER L'INSTALLATORE

L'installatore che già conosce i sistemi Integra non avrà bisogno di ulteriori corsi di aggiornamento, poiché la nuova tastiera si configura come tutte le altre tastiere Satel che già utilizza.

Chi conosce il funzionamento della oramai nota e apprezzata INT-KSG non avrà problemi a utilizzare la nuova INT-TSG. Gli scenari sono gli stessi (64 liberamente configurabili), il software lo stesso, i Macrocomandi da associare identici. Il vantaggio di questa continuità è dovuta alla filosofia aziendale che predilige rendere intuitiva e continuativa ogni operazione.

I VANTAGGI PER L'UTENTE FINALE

L'utente finale potrà finalmente disporre di un'unica piattaforma, in cui tutti i dispositivi di comando, locali o remoti, avranno la stessa interfaccia utente. Dalle tastiere alle APP MOBILE-KPD per smartphone o tablet, infatti, l'interfaccia avrà lo stesso aspetto familiare.

CONTATTI

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

Ermet di Came: centrali antintrusione Wireless

a cura della Redazione



In una moderna abitazione oggi il comfort è essenziale, ma la sicurezza delle persone e dei beni è imprescindibile. Essere al sicuro da possibili intrusioni quando si è in casa e poter avvisare in caso di pericolo le forze dell'ordine è fondamentale per vivere sereni e in armonia con il proprio ambiente.

Came, azienda leader nel settore dell'automazione, della sicurezza attiva e del controllo degli accessi automatici, completa l'offerta di sistemi antintrusione con Ermet, una centrale radio wireless che garantisce all'impianto la stessa affidabilità e le stesse prestazioni di un sistema filare.

Ermet consente di gestire e controllare il sistema antintrusione in modo completamente innovativo garantendo la massima connettività dell'impianto con il sistema domotico Hei di Came. Queste nuove funzioni di controllo evoluto rendono il sistema antintrusione parte integrante di un progetto domotico all'avanguardia semplificando, nel contempo, il lavoro dell'installatore.

Con Hei domotica e antintrusione trovano il feeling perfetto per garantire sicurezza e controllo, oltre a comfort e risparmio energetico. Ermet è la proposta radio della linea Hei, l'esempio dell'unione tra semplicità e funzionalità.

Estremamente 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 che possono essere installati senza effettuare opere murarie.

La centrale Ermet è costituita da una tastiera con tasti a sfioramento, un comunicatore telefonico, una sirena interna e un lettore di chiave elettronica che permettono all'utente di gestire il sistema antintrusione in modo pratico e funzionale. L'impianto può anche essere integrato con un terminale grafico (si tratta di un dispositivo opzionale), che permette di vi-

sualizzare la planimetria dell'abitazione e la posizione dei rivelatori di allarme rendendo semplice e intuitivo l'uso dell'intero sistema, anche nei casi di impianti vasti e complessi.

Ermet consente, inoltre, di gestire da remoto l'attivazione del sistema di allarme, tramite chiamate vocali o tramite semplici SMS, e, se dotato di apposito modulo LAN, anche tramite Internet.

Per gestire il sistema di allarme, attivare e disattivare l'impianto, ma anche controllare luci, irrigazione del giardino e riscaldamento, è possibile chiamare la centrale radio da un qualsiasi telefono fisso o mobile

TIPO	002SCP6099WL
Ingressi via radio	99
Ingressi via filo	6
Uscite programmabili in centrale	4
Uscite di allarme a relè	1
Tastiera	Integrata con tasti a sfioramento
Inseritore a transponder	Integrato
Sirena per interni Integrata	(100 db a 1m)
Aree	8
Scenari	32
Inseritori collegabili su bus	2
Tastiere collegabili su bus	2
Ricevitori aggiuntivi collegabili su bus	2
Collegamento ai terminali touch screen	SI
Chiavi transponder	20
Codici utente	20
Radiocomandi	32
Tastiere radio	8
Programmatore orario	Giornaliero
Eventi	999
Combinatore PSTN	Integrato
Combinatore GSM Opzionale	(Modulo 001SIGSM)
Sintesi vocale	Integrata
Numeri telefonici	8
Trasmissione allarmi protocollo	CONTACT-ID SI
Bus RS485	1
Uscita LAN Opzionale	(con scheda 001SIFLAN o 001SSIP)
Porta di comunicazione USB	SI
Controllo da SMS SI	(con modulo 001SIGSM)
Controllo remoto con guida vocale	SI
Programmazione e assistenza remota via internet	SI (con scheda 001SIFLAN o 001SSIP)
RTC con batteria tampone	SI

ERMET

La centrale radio
che non rinuncia
alle prestazioni
di una filare

Sicurezza
e controllo:
CONNESSI!



Scopri
Ermet



WIRELESS



MESSAGGI
VOCALI



SMS



PSTN



INTERNET
READY



INTEGRAZIONE
DOMOTICA

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



MILANO 2015
FEEDING THE PLANET
ENERGY FOR LIFE



o inviare un SMS dal cellulare. In questo caso, Ermet dovrà essere abilitato a ricevere i comandi attraverso la rete GSM, con la semplice aggiunta di un apposito modulo e di una scheda SIM.

La centrale wireless di Came, collegata a Internet con un apposito modulo LAN, può anche essere controllata da remoto attraverso smartphone e tablet che riprodurranno una tastiera virtuale, del tutto uguale a quella di casa, con la quale gestire tutte le funzionalità del sistema senza ricorrere a una app. Essendo perfettamente integrata con il sistema domotico Hei di Came, l'utente potrà gestire da un unico terminale di supervisione sia l'impianto domotico sia l'impianto di sicurezza.

Dotata di 99 ingressi radio, 6 ingressi filo, 4 uscite filo e 8 aree per la gestione dell'impianto, Ermet permette di controllare ogni accesso e ogni locale dell'abitazione e di avvisare precisi recapiti telefonici indicati dal proprietario in caso di necessità. Il sistema permette anche di segnalare, attraverso rivelatori per allarmi tecnici, fughe di gas e di acqua evitando possibili danni all'abitazione.

Ermet è disponibile in un comodo kit costituito da centrale, rivelatore volumetrico, rivelatore perimetrale e radiocomando. Con Hei vivi sereno la tua casa e proteggi i tuoi spazi.

La gamma antintrusione Came prevede anche centrali ibride (radio e filo) nelle versioni a 48, 96 e 200 ingressi. La versione a 48 ingressi è costituita da 24 ingressi radio, 8 ingressi filo espandibili a 24, 4 uscite filo espandibili a 20 e 4 aree per la gestione dell'impianto. La centrale antintrusione a 96 ingressi si compone, invece, di 48 ingressi wireless, 8 ingressi filo espandibili a 48, 4 uscite filo espandibili a 44 e 8 aree per la gestione dell'impianto.

Il modello a 200 ingressi è costituito da 72 ingressi radio, 8 ingressi filo espandibili a 128 ingressi, 8 uscite filo espandibili a 128 e 16 aree per la gestione dell'impianto.

Tutte le versioni integrano il comunicatore telefonico.

CAME

Came, società di Came Group, è fra i leader riconosciuti in Italia e nel mondo nel settore della home & building automation, progetta e produce soluzioni di automazione e sicurezza per ambienti residenziali e industriali, sviluppa sistemi per la gestione parcheggi e il controllo accessi per grandi spazi pubblici, piazze e strade.



Il gruppo di cui Came fa parte è presente sul mercato con 480 tra filiali e distributori esclusivi in 118 Paesi del mondo e, grazie ai marchi Bpt e Urbaco, è considerato oggi un interlocutore globale nel settore del controllo della casa e nel mondo dell'urbanistica e dell'alta sicurezza, al quale offre soluzioni integrate per la regolamentazione e il monitoraggio dei flussi e degli accessi.

Came è un'azienda certificata "100% Qualità Originale Italiana" dall'Istituto Tutela Prodotti Italiani (ITPI). Un riconoscimento che ha premiato la scelta del gruppo di progettare italiano, di non delocalizzare l'assemblaggio, e di avvalersi di fornitori esterni, con i quali ha instaurato un rapporto di fiducia reciproca in oltre 40 anni di attività.

Di proprietà della famiglia Menuzzo, il gruppo di cui Came fa parte è una realtà fortemente legata alle proprie radici italiane. Ha sede a Dosson di Casier in provincia di Treviso e conta 1.080 collaboratori e ha registrato un fatturato prossimo ai 205 milioni di euro nel 2012.

Came grazie alle proprie soluzioni innovative per il controllo accessi è stata scelta come partner tecnologico da Expo 2015.

CONTATTI

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

Smartliving 5 di Inim: sicurezza e domotica integrate

a cura della Redazione

In pochi anni la tecnologia ha fatto passi da gigante. Nei modi di comunicare tra le persone, tra i dispositivi. Ora c'è da chiedersi: cosa si aspettano le persone oggi dalla tecnologia? Che soddisfi i propri bisogni in modo semplice e intelligente (diciamolo pure: automatico). In primo luogo c'è il bisogno sempre più urgente di sentirsi al sicuro, a casa e al lavoro. Poi la necessità di nuovi comfort che rendano l'esperienza dell'abitare comoda e piacevole. In più c'è l'esigenza che tutto questo sia integrato al massimo, in modo da avere un unico sistema per fare tutto. È proprio intorno a questa esigenza di integrazione che i progettisti di Inim Electronics hanno costruito il nuovo sistema SmartLiving, oggi arrivato alla sua quinta edizione. E con novità sempre più interessanti. Scopriamo cosa ci offre questo nuovo sistema firmato Inim Electronics. SmartLiving 5 opera nell'am-

bito della sicurezza antintrusione ma costituisce anche un'efficace piattaforma su cui costruire un sistema domotico avanzato. Si spinge oltre i limiti dei sistemi tradizionali introducendo il concetto di tecnologia semplice da installare e da utilizzare. SmartLiving garantisce all'utente una qualità sicura, perché certificata dall'autorevole ente italiano IMQ secondo le attuali normative nazionali ed europee (EN50131-3, EN50131-6). Al centro del sistema ci sono le centrali SmartLiving, ora dotate di firmware 5.0. Tali centrali costituiscono una gamma completa di soluzioni capaci di assecondare installazioni di diverse dimensioni - piccole, medie o grandi - e di diversa applicazione - residenziali, commerciali, istituzionali.

Tecnologia di punta del sistema SmartLiving è Evolution, ora disponibile in versione 2.1. Si tratta di una interfaccia utente domotica e multimediale su



TCP-IP con display touchscreen a colori da 7 pollici e capace di gestire installazioni multiple.

Evolution 2.1 introduce funzionalità molto interessanti.

Punto numero uno: le mappe interattive. Possono essere generate a partire da un'immagine, sulla quale è possibile posizionare icone e pulsanti. Le mappe possono essere impostate e modificate attraverso semplici movimenti drag n' drop. Con i collegamenti inter-mappa è possibile anche costruire una struttura ad albero che permette di navigare facilmente tra le mappe.

Punto numero due: il web server. Se si effettua una connessione remota (in qualsiasi momento e in qualsiasi zona del mondo), il web server integrato replica il display di Evolution sullo schermo del proprio smartphone o tablet. In questo modo l'utente in modalità mobile avrà accesso alle stesse funzioni che sarebbero disponibili se si trovasse di fronte alla tastiera Evolution installata in casa.

Altro dispositivo Inim molto atteso dal settore e uscito sul mercato di recente è Alien: la tastiera utente per la gestione domotica e antintrusione. Alien si interfaccia su I-Bus ed è compatibile con ogni tipo di centrale SmartLiving. Il suo è un display touchscreen da 7 o 4,3 pollici con icone chiare e ben visibili. Basta un semplice tocco sul display per

accedere al menu di programmazione di SmartLiving e attivare un ampio parco di funzioni domotiche e antintrusione. È possibile gestire l'impianto antintrusione o attivare scenari, accedere allo stato di oggetti o alla memoria eventi. Ci sono funzioni vocali avanzate che guidano l'utente nell'inserimento/disinserimento, lo avvisano sugli eventi, fanno colloquiare persone in locali distanti. Ci sono un lettore di prossimità e un cronotermostato impostabile in modalità manuale, settimanale o anti-gelo, uno slot SD card per memorizzare immagini da sfogliare in modalità photo-frame, più un'interfaccia USB per programmare il sistema SmartLiving senza aprire il box della centrale. Grazie al suo design minimale, Alien rappresenta anche un raffinato complemento d'arredo per varie tipologie di ambiente.

E dopo aver visto Alien, passiamo alla sua evoluzione per dispositivi mobili, ovvero, AlienMobile. Si tratta di una tastiera virtuale per la gestione antintrusione e domotica del sistema SmartLiving a distanza. Sia utilizzando le app per Android o iPad/iPhone, che il web server della scheda di rete SmartLAN/G 5.10, l'interfaccia è la stessa: quella delle tastiere Alien. Unica per tutti i dispositivi: PC, iPhone, iPad, tablet o smartphone Android. Non più mille modi e strumenti per fare la stessa cosa, quindi, ma un unico modo per fare tutto.





Sul fronte della connettività avanzata Inim propone anche Nexus/G, il modulo GSM/GPRS integrato su I-BUS. Non più un elemento esterno alla centrale, ma una periferica interna al sistema SmartLiving. Lo si può installare e programmare insieme alla centrale o - per migliorare la qualità di ricezione - delocalizzarlo connettendolo su I-BUS. Nexus/G permette inoltre di gestire la centrale SmartLiving via rete GSM/GPRS. Se è in mobilità, l'installatore può inviare a Nexus/G un sms con le credenziali di accesso e in più l'indirizzo IP a cui connettersi. Nexus/G rende anche disponibile un comunicatore digitale per interfacciarsi con le stazioni di vigilanza tramite protocollo SIA-IP.

Parliamo ora invece di sistemi wireless, nello specifico del sistema antintrusione via radio bidirezionale Inim Air2. Air2 ribalta la vecchia concezione che un sistema "senza fili" debba essere per forza di cose inaffidabile, dimostrando invece di essere un sistema performante e sicuro. Con Air2, infatti, tutti i dispositivi di campo sono in grado sia di trasmettere che di ricevere segnali. Questo significa che non ci si affida più alla probabilità, ma c'è la certezza che la segnalazione sia giunta a destinazione ascoltando la risposta del dispositivo. Air2 può essere una scelta interessante per proteggere musei, luoghi di culto o aree isolate in modo non invasivo, oppure per realizzare un'installazione in poco tempo.

Per concludere, vediamo come l'utente finale può interagire in modo immediato con il sistema Smart-

Living. Attraverso i lettori di prossimità basta avvicinare il tag o la card al lettore per impartire comandi come inserire o disinserire l'impianto (in tutto o in parte), aprire porte, azionare luci o effettuare azioni associabili a macro. Degno di nota è nBy/X, il lettore di prossimità brevettato da Inim che consente il montaggio a incasso "universale". nBy/X va a risolvere una problematica molto diffusa: con la continua uscita sul mercato di nuove serie per i "frutti" elettrici, l'installatore trova difficoltà a individuare il lettore più adatto alla serie installata. Con nBy/X invece ha una soluzione compatibile con ogni serie di dispositivi elettrici in commercio.

In definitiva, scegliere il nuovo sistema SmartLiving 5 di Inim Electronics significa optare per una serie di dispositivi che non operano in modo isolato, ma fanno gioco di squadra per offrire la massima integrazione tecnologica nell'ambito dell'antintrusione e della domotica. Significa abbracciare il concetto di connettività avanzata, con la sicurezza di una qualità completamente italiana.

CONTATTI

INIM ELECTRONICS S.R.L.
 (+39) 0735 705007
 www.inim.biz

We.R, la proposta di HESA per il mercato residenziale

*a colloquio con Carlo Hruby, Amministratore Delegato Hesa
a cura di Raffaello Juvara*



Il segmento residenziale è di grande interesse per l'industria della sicurezza, in particolare in questa fase di stagnazione. Presenta un indice di copertura relativamente basso, e comunque inferiore a quello di altri paesi, una decisione all'acquisto più reattiva che in altri segmenti e altro, importantissimo dettaglio, una maggiore affidabilità finanziaria. Di contro richiede soluzioni evolute a prezzi molto aggressivi, con clienti sempre più informati

e esigenti. Con quali soluzioni HESA, il principale distributore italiano di sistemi di sicurezza, affronta questa sfida?

Le analisi effettuate da HESA mettono in luce da un lato il perdurare della crisi della fascia alta e media del settore sicurezza; dall'altro, in controtendenza, la crescita della fascia bassa, ovvero quella residenziale e piccolo commerciale, che è in grado di offrire interessanti opportunità per le aziende di installazione.

Secondo la ricerca commissionata dalla Fondazione Enzo Hruby per il volume *Le donne e la sicurezza*, oggi soltanto il 10,9% delle abitazioni ha un impianto d'allarme che controlla porte e finestre e soltanto l'8,6% un sistema che segnala persone in movimento nell'abitazione. Il dato più interessante è che il 43% delle famiglie ha in previsione l'installazione di un sistema d'allarme: il settore residenziale è quindi un enorme mercato potenziale e offre vantaggi quali i pagamenti veloci, la fidelizzazione del cliente e tempi di decisione rapidi.

Una delle soluzioni oggi più innovative per il settore residenziale è il sistema We.R, che coniuga prezzo competitivo, tecnologia all'avanguardia e grande facilità di installazione e di gestione. Con We.R si apre veramente una nuova era in cui il tradizionale sistema di sicurezza si evolve con l'introduzione del cloud per offrire all'utente la gestione completa ed estremamente semplice di gran parte delle apparecchiature della propria abitazione.

Il sistema We.R gestisce fino a 64 trasmettitori senza fili bidirezionali e, in caso di allarme, invia e-mail e notifiche push sullo Smartphone, Tablet o PC dell'utente, che può visualizzare il filmato degli eventi e gestire l'inserimento e il disinserimento del sistema, ovunque si trovi. Con We.R la sicurezza dell'abitazione, delle persone anziane, dei bambini e la gestione domotica si inseriscono nella vita delle persone nel

modo più semplice, attraverso i dispositivi di utilizzo quotidiano, quali gli smartphone e i tablet.

HESA introduce con We.R importanti novità dal punto di vista del modo di vendere, coinvolgendo in modo innovativo la rete di Concessionari e Installatori autorizzati.

Con We.R HESA intende proporre a un gruppo selezionato di installatori, attualmente in via di definizione, di allargare il proprio confine di azione per raggiungere una nuova fascia di mercato che fino a ora ci era preclusa. Cambia di conseguenza anche l'approccio di vendita, che non può avvenire nelle modalità tradizionali, trattandosi di un sistema con caratteristiche estremamente innovative, tra le quali il pagamento di un modesto canone mensile che dà diritto all'accesso a tutte le funzionalità del sistema. La vera differenza con We.R è che bisogna passare dalla vendita di un prodotto alla vendita di un servizio, bisogna quindi riuscire a far leva sugli aspetti emotivi, che giocano un ruolo importante nella vendita di questo sistema. La sfida che gli operatori della sicurezza hanno davanti – una sfida che ha già interessato diversi altri settori – è quindi di riuscire a vendere un'emozione, oltre al prodotto.

A livello mondiale si sta osservando un'integrazione sempre più decisa tra tecnologia e servizio.





Grandi player globali stanno acquistando provider di servizi per impadronirsi delle competenze gestionali specifiche e viceversa, considerando vincente il business model della telefonia mobile, dove il device tecnologico agisce come supporto per la vendita del servizio che genera valore aggiunto e cash-flow nel tempo. We.R può essere considerato un primo passo di HESA in questa direzione?

Forse è ancora presto per capire esattamente quale sarà l'avvenire del modello tipico della telefonia mobile applicato al mercato della sicurezza ma osservando il mondo dell'elettronica e della comunicazione pare che abbia un grande potenziale e riteniamo che valga la pena non perdere un'opportunità interessante. Certamente We.R va considerato il primo passo di HESA in questa direzione e rappresenta il passaggio dalla vendita di un prodotto alla vendita di un servizio. We.R permette inoltre una maggiore fidelizzazione del cliente perché il rapporto tra l'installatore e l'utente finale non si esaurisce con la vendita del sistema ma prosegue nel tempo.

Resta comunque ferma quella che è forse la caratteristica principale della strategia commerciale HESA, ovvero il rispetto dei ruoli. Per questo motivo la vendita è sempre stata orientata, e lo sarà sempre, alle aziende d'installazione. Anche se questi nuovi sistemi che offrono l'integrazione tra tecnologia e servizio fanno sì che vengano meno i ruoli che tradizionalmente sono sempre esistiti, HESA continuerà a mantenere come punto di riferimento l'installatore, che avrà avere sempre il posto centrale nella strategia

commerciale della nostra azienda.

Grazie a una piattaforma alla quale è possibile aggiungere molti moduli, We.R si adatta facilmente alle esigenze dell'utente nel loro mutare nel tempo ed è in grado di offrire soluzioni personalizzate che si avvalgono della tecnologia senza fili più avanzata e di una vasta gamma di sensori e accessori senza fili progettati per le diverse applicazioni. Con We.R muta anche la figura dell'installatore, che diventa il fornitore di un servizio. Non si tratta di un cambiamento facile per gli operatori del settore e per questo motivo We.R viene affidato da HESA a un gruppo di installatori che vengono formati sul sistema attraverso corsi specifici che gli permettano in primo luogo di acquisire la capacità di "vendere un servizio" e non un prodotto tradizionale come sono abituati a fare.

A livello di mercato complessivo, con quali obiettivi e quali strategie di prodotto HESA affronta il 2014, durante il quale si dovrebbe concretizzare la tanto attesa inversione di tendenza?

Per quanto riguarda l'inversione di tendenza, l'andamento ancora altalenante del mercato non permette di azzardare delle previsioni a lungo termine. HESA per il 2014 ha già in cantiere diverse nuove strategie che riguardano sia gli aspetti commerciali che i prodotti distribuiti: un assaggio delle novità sono We.R e le nuove proposte per la videosorveglianza presentate nel corso dell'Incontro Nazionale dei Concessionari e degli Installatori Autorizzati che si è svolto all'Isola d'Elba. Il resto vorremmo che per il momento rimanesse una sorpresa.

Secchiaroli Elettronica per il Palacongressi di Rimini

Fondazione Enzo Hruby, Premio H d'Oro 2013
Vincitore categoria "Infrastrutture e servizi"



L'ESIGENZA

Il Palacongressi della Riviera di Rimini è fra i palazzi dei congressi più grandi d'Italia, in grado di accogliere eventi con esigenze particolari. Offre un auditorium divisibile in 5 campate per sale da 20 fino a 6.000 posti, dotate di tribune telescopiche e di palco modulare ad altezza variabile. Un altro padiglione, divisibile in tre campate, può accogliere fino a 4.000 persone. Un terzo padiglione offre una superficie espositiva di 4.800 mq. Data la necessità di realizzare un sistema integrato di

sicurezza su piattaforma scada, un impianto di rilevazione fumi e gas e un impianto di videosorveglianza, considerati tutti i vincoli architettonici posti dallo studio di architettura che lo ha progettato, nonché il tempo di consegna limitato a 24 mesi, si è ritenuto di utilizzare una piattaforma integrata dove i vari sistemi di sicurezza convivessero in modo trasparente per il gestore del sistema complessivo. Rappresenta per dimensioni il sistema più complesso realizzato dalla Secchiaroli Elettronica.



LA SOLUZIONE

Il sistema di sicurezza realizzato presso il Palazzo dei Congressi di Rimini risulta costituito da un sistema di centralizzazione degli allarmi a mappe grafiche al quale affluiscono tutti gli eventi di allarme provenienti dal sottosistema di rilevazione fumi e gas nonché le immagini provenienti dalle 128 telecamere in tecnologia IP.

Il sistema di rilevazione fumi risulta costituito da 6 centrali distribuite in campo e connesse a mezzo di una rete proprietaria ridondante. Alle centrali di rilevazione fumi afferiscono oltre 3850 componenti

sulta a 30 cm dal pavimento nel caso di rilevatori per vapori di benzina. In caso di concentrazione anomala di gas si attivano gli estrattori di piano secondo una procedura concordata con l'RSPP e il comandi dei VVFF.

Il sistema di videosorveglianza risulta composto da 128 telecamere in tecnologia IP le cui immagini affluiscono a un sistema di storage costituito da 2 Network Video Recorder da 64 flussi video ciascuno. La visualizzazione delle immagini avviene attraverso 4 monitor Plasma da 42" sospesi a parete. Completano il sistema 2 server per la ge-



distribuiti in campo (rivelatori puntiformi di fumo, rivelatori lineari di fumo, rivelatori ad aspirazione, pulsanti a rottura vetro, modulo di ingresso e uscita, pannelli remoti di gestione, targhe ottico/acustiche).

Il sistema di rilevazione gas (monossido di carbonio e vapori di benzina) risulta distribuito nei due piani interrati della struttura, utilizzati come area di parcheggio dei mezzi carrabili durante le manifestazioni congressuali. I rivelatori di tipo puntiforme a cella catalitica sono distribuiti ad altezza d'uomo nel caso di rivelatori di CO, mentre la posizione ri-

stione delle immagini e della centralizzazione degli allarmi rappresentati in forma grafica. A ogni allarme proveniente dai sistemi sopra descritti si attiva una procedura di gestione assistita dell'allarme indicante i passi da seguire.

I VANTAGGI

L'Ing. Giorgio Palladino, Responsabile tecnico del Palacongressi di Rimini, ha dichiarato: «Dall'impiego quotidiano del sistema integrato di sicurezza si riscontrano affidabilità ed efficacia nella gestione degli allarmi safety provenienti dagli apparati di ri-



levazione fumo/gas posti a protezione dell'intera struttura congressuale. Il trattamento dell'allarme risulta ottimamente assistito a mezzo di una completa piattaforma BMS sulla quale prontamente si individuano area e gravità dell'evento, con la possibilità di inserire la procedura di gestione per la risoluzione dello stesso. Attraverso l'imponente sistema TVCC realizzato, esteso a tutto il sito in questione, il nostro sistema di guardiania è in grado di monitorare rapidamente la zona interessata

dall'allarme safety ed effettuare un primo riconoscimento delle condizioni in essere prima dell'intervento umano. Grazie al sistema di TVCC è stato possibile condurre a buon esito le indagini avviate a fonte di alcune sottrazioni di beni o danni arrecati durante le attività di allestimento dei singoli eventi congressuali. In conclusione riteniamo il sistema di sicurezza realizzato dalla Secchiaroli Elettronica di Rimini un sistema efficace e affidabile, in grado di garantire l'incolumità di oltre 9.000 persone prevenendo tempestivamente eventi di incendio, tossici ed esplosivi. Il sistema di sicurezza descritto è risultato un strumento utile, ben calato sulle esigenze della struttura a uso esclusivo congressuale più grande d'Italia».

CONTATTI

SECCHIAROLI ELETTRONICA SRL
(+39) 0541 375700
www.secchiarolielettronica.com

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

Eurosistemi sceglie barriere Gunnebo per il Foro Romano-Palatino

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

L'area archeologica del Foro Romano-Palatino non ha bisogno di presentazioni: si tratta di un sito unico al mondo per la concentrazione e l'importanza degli edifici e monumenti sorti nell'arco di oltre un millennio, dalla realizzazione del Foro sul finire del VII secolo a.c. fino all'ultimo in ordine di tempo, la colonna in onore dell'imperatore bizantino Foca risalente all'anno 608 d.c.

I monumenti del Foro Romano-Palatino sono chiaramente oggetto di cure tese a preservarli, ma non tutto nell'area è immutabile: per fortuna rispetto ai millenni trascorsi sono stati fatti notevoli passi avanti per consentire una maggior agibilità ai monumenti alle persone con difficoltà motorie, pur nel rispetto delle caratteristiche del sito.

La realizzazione di rampe e percorsi per il superamento di pavimentazioni sconnesse, pendenze ele-



Ideale:
elegante, compatto,
personalizzabile.

Perfetto:
robusto, sicuro,
facile da integrare.

Gradevole:
silenzioso, discreto,
anche per disabili.

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

In una parola:
SpeedStile

*il Varco per il controllo
degli accessi*

Soluzioni che creano valore

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

www.gunnebo.it



GUNNEBO
For a safer world.



vate e gradini sono innovazioni decisamente positive, così come l'introduzione di sistemi di controllo accessi studiati per facilitare l'ingresso e l'uscita dei visitatori, garantendo allo stesso tempo la sicurezza del sito.

LA SOLUZIONE

Di queste e altre problematiche si è occupata Eurosistemi Srl, azienda romana che opera da oltre trent'anni con grande professionalità nel settore delle soluzioni di sicurezza e che si è così conquistata un'ottima reputazione, tanto da essere scelta per intervenire in questo delicatissimo contesto. L'azienda ha studiato una soluzione che consentisse di minimizzare congestione e affollamento presso la biglietteria, che rimane l'unico punto di entrata, introducendo varchi lungo il perimetro per consentire esclusivamente l'uscita; il sito è così protetto dall'accesso di persone non autorizzate e allo stesso tempo l'ordinato deflusso dei visitatori

è possibile da più punti.

Per consentire l'uscita a oltre 10.000 visitatori al giorno occorrono barriere facili da usare, che consentano un rapido transito degli utenti, e che resistano alle sollecitazioni date dai numerosi passaggi e dagli agenti atmosferici, essendo all'aperto; naturalmente devono anche essere invalicabili in entrata per consentire un'adeguata protezione a un sito così sensibile. E vista la straordinaria bellezza del luogo non si può certo pensare a barriere dall'aspetto sgradevole o respingente: per strutture collocate nei pressi di monumenti quali la Basilica di Massenzio o il Carcere Mamertino l'attenzione all'estetica è imprescindibile.

Dove trovare barriere che unissero così tante caratteristiche positive? L'Ing. Renato Guidi della Eurosistemi non ha avuto dubbi e ha scelto i tornelli a tutta altezza Full-O-Stile, prodotti da Gunnebo, multinazionale svedese leader nel proporre soluzioni di sicurezza vincenti.



I VANTAGGI

Eurosistemi aveva già avuto modo di utilizzare diverse soluzioni Gunnebo, comprese le barriere Full-O-Stile in altre installazioni e conosceva quindi i numerosi vantaggi offerti da questi varchi: una struttura robustissima in acciaio che li rende inviolabili dalle persone non autorizzate, la capacità di consentire numerosi passaggi in poco tempo grazie a un funzionamento costantemente affidabile, una resistenza incredibile alle intemperie e un design curato, dalle linee essenziali, che li rende adatti a ogni contesto. Eurosistemi aveva inoltre già avuto modo di verificare che le soluzioni Gunnebo sono personalizzabili, e anche in questo caso ha utilizzato al meglio questo aspetto: i tornelli sono infatti stati consegnati con una finitura nera opaca, destinata a integrarsi perfettamente con le cancellate in ferro forgiato che circonda l'area a intervento concluso, e che al momento completano con garbo la soluzione provvisoria realizzata con notevole

ingegno da Eurosistemi.

Confermando la propria fiducia a Gunnebo, Eurosistemi aggiunge il Foro Romano-Palatino alla lunga lista di siti sensibili protetti dalle barriere Gunnebo. Oltre a soluzioni efficienti come Full-O-Stile, l'offerta Gunnebo comprende anche aspetti che costituiscono ormai una consolidata tradizione: l'ampiezza della gamma e la qualità del servizio.

CONTATTI

EUROSISTEMI SRL
(+39) 06 4469781

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

Over IP al sud, un freno dalle infrastrutture inadeguate

a colloquio con Tommaso Scaringella, Allarm Sud a cura della Redazione

Dal suo qualificato punto di osservazione di importante operatore della sicurezza nel centro-sud Italia, come sta reagendo il mercato alle proposte innovative, in particolare alle soluzioni over IP?

Le soluzioni IP nel mercato del centro-sud stanno riscuotendo un ottimo risultato, sia nel campo della videosorveglianza che in quello dell'antintrusione, in quanto oggi quasi tutti posseggono uno smart-phone e/o un tablet e quindi sono facilitati, tramite questi, al collegamento con il mondo IP. Questo, naturalmente senza trascurare la qualità. Le soluzioni IP sono di maggiore interesse per i giovani, in quanto questi ultimi sono solitamente più predisposti alla tecnologia e all'innovazione. Posso aggiungere che in realtà si potrebbe fare molto di più ma spesso tutto è frenato dalla dilaniante e infelice situazione economica.

Quali sono i maggiori ostacoli per la diffusione dei sistemi in rete da parte degli utenti e da parte dei carrier?

Le maggiori difficoltà alle numerose richieste di soluzioni IP sono rappresentate dai fornitori di rete dati che ci penalizzano poiché non riescono a fornirci le bande di trasmissione richieste, a causa degli impianti esistenti che non lo permettono. Questa situazione è molto grave sia per l'economia che per la qualità dei servizi che intendiamo offrire perché non ci permette l'installazione di sistemi con soluzioni IP.

Secondo lei quali azioni potrebbero venire fatte a livello di sistema con la partecipazione delle associazioni di categoria per modificare questa situazione?

Per apportare cambiamenti a questa situazione, molte volte stagnante, già da un po' di tempo si sta cercando di coinvolgere il più possibile installatori a livello nazionale attraverso l'organizzazione di convegni, fiere, etc. Credo che se si riuscisse a essere più numerosi e compatti nelle associazioni di settore questo fenomeno si potrebbe combattere con più forza e si riuscirebbe a risolvere la situazione in tempi brevi. Sarebbe opportuno che i media di settore si





occupassero in modo più impegnativo di queste problematiche. In qualità di vicepresidente dell'associazione A.I.P.S. invito le altre associazioni a condividere la situazione e a seguire una linea unica con lo scopo di raggiungere l'obiettivo preposto.

Quali sono i progetti di Allarm Sud per il prossimo futuro?

Parlare di progetti per il futuro in questo particolare

periodo non è semplice. La nostra azienda sta investendo sulla formazione tecnica e commerciale oltre che sulla comunicazione. Se pur in un momento difficile, come quello che tutti stiamo vivendo, la nostra azienda non “abbassa la guardia” nel garantire ai clienti attuali e a quelli futuri la qualità del servizio e dei materiali offerti. L'Allarm Sud cerca di stare al passo coi tempi proponendo sempre nuove tecnologie.



Crisma Security e SunVision Iguana per Ugento

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

La videosorveglianza urbana ricopre sempre più un ruolo fondamentale per garantire la sicurezza territoriale e rappresenta un supporto estremamente valido nel contrasto dei fenomeni di criminalità. Nel momento in cui le forze dell'ordine effettuano attività di indagine hanno la necessità di reperire immagini di qualità elevata per poter identificare gli

autori di un reato attraverso l'estrapolazione di dettagli importanti come la targa di un veicolo o segni particolari di un soggetto. Spesso invece le immagini risultano inadeguate in termini di risoluzione e qualità e quindi l'efficacia di tali sistemi decade. Il Comandante della Polizia Municipale di Ugento (LE), il Ten. Cosimo Musio, responsabile dell'impianto di videosorveglianza della cittadina ha spie-



*Ing. Donato Preite
CTO Crisma Security*



*Ten. Cosimo Musio
Comandante della Polizia Municipale di Ugento (LE)*



gato: «La Città di Ugento ha un territorio molto vasto e comprende la frazione di Gemini e le aree marine di Torre San Giovanni, Torre Mozza e Lido Marini, molto conosciute come località balneari di pregio del Salento. In tale contesto le problematiche da gestire sono numerose e riguardano principalmente la gestione della viabilità, della sicurezza ambientale, della sicurezza dei cittadini e del controllo del territorio. La tecnologia è uno strumento indispensabile per poter monitorare costantemente quello che accade su un'area così vasta, per questo l'amministrazione ha deciso di dotarsi circa tre anni fa di un sistema di videosorveglianza che oggi ci consente di avere molti occhi sparsi sul territorio che vigilano sulla sicurezza dei cittadini».

LA SOLUZIONE

Crisma Security, società italiana dedicata alla sicurezza fisica che basa il proprio core business nella progettazione, integrazione e realizzazione di sistemi di video sorveglianza, anti intrusione e controllo accessi, ha proposto per il settore della videosorve-

glianza urbana di Ugento la telecamera SunVision Iguana di nuova generazione, con un innovativo e unico sistema a doppia ottica integrata con auto-tracking in grado di garantire una risoluzione equivalente di oltre 300Megapixel e una occupazione di banda limitata che consente la visualizzazione di un volto o una targa fino a 110 metri di distanza.

Donato Preite, CTO di Crisma Security, spiega quali sono le caratteristiche tecniche della telecamera SunVision Iguana HD: «La telecamera SunVision Iguana HD è utilizzabile in tutti i contesti in cui ci sono aree molto ampie da monitorare ed è richiesta l'identificazione di dettagli importanti di una scena come la targa di un veicolo o il particolare di un soggetto, per questo motivo la telecamera è particolarmente adatta per la videosorveglianza in ambito urbano, stazioni, aree portuali e aeroportuali, interporti, e impianti industriali.

Una singola telecamera SunVision Iguana HD sostituisce fino a 155 telecamere HD standard, con una risoluzione equivalente di oltre 300Megapixel e una occupazione di banda estremamente limita-



ta equivalente a quella di solo due telecamere HD. Con una singola telecamera SunVision Iguana HD è possibile controllare oltre 15.000 metri quadri, questo significa che si può ridurre drasticamente il numero di telecamere necessarie per videosorvegliare una determinata area, garantendo una risoluzione eccezionale e risparmiando notevolmente in costi di infrastruttura per la posa di pali, cablaggi di rete e dati, etc. Abbiamo ricevuto molti apprezzamenti dai responsabili della Security e dalle Forze dell'Ordine per le immagini dettagliate ottenute che hanno consentito in numerose situazioni di individuare gli autori di reati».

I VANTAGGI

Il Ten. Cosimo Musio, responsabile dell'impianto, ha commentato: «Nella scelta della tecnologia abbiamo posto particolare attenzione alle soluzioni innovative ed efficaci per il controllo del territorio, in questo la telecamera SunVision Iguana proposta da Crisma Security ha giocato un ruolo importante. Le telecamere sono state posizionate nei punti strategici del territorio comunale, attraverso questi punti siamo in grado di controllare il contesto delle zone maggiormente sensibili del territorio, con la possibilità di verificare soprattutto i transiti veicolari. In questo modo anche se il reato non avviene necessariamente nelle aree controllate dalla telecamere SunVision Iguana, grazie al controllo dei transiti veicolari è stato possibile ricostruire gli eventi e identificare gli autori dei reati.

La valutazione è estremamente positiva per il fatto che grazie alle immagini fornite dalle telecamere SunVision abbiamo avuto la possibilità di identificare gli autori di numerosi reati avvenuti sul territorio comunale. Nel corso delle attività di indagine abbiamo la possibilità di estrapolare dei dettagli particolarmente significativi che ci consentono di identificare veicoli e persone.

Un caso significativo è stata l'identificazione di un soggetto riconosciuto da un tatuaggio che aveva su un braccio. Fino a ora, con altre tipologie di telecamere non avevamo mai ottenuto risultati simili. Abbiamo avuto modo di verificare che in fase di analisi, ogni singolo frame delle telecamere SunVision Iguana contiene dettagli significativi di una scena, per esempio l'adesivo posto sul parabrezza di un veicolo o un graffio può rappresentare un elemento di distinzione e quindi di identificazione, oltre al numero di targa. Le telecamere SunVision Iguana sono in grado di fornire questo tipo di dettagli, altri tipi di telecamere non sono adeguate per questo scopo.

Il principale vantaggio è quello di poter controllare un'area molto ampia con una singola postazione di ripresa equipaggiata con la telecamera SunVision Iguana, mantenendo contemporaneamente una visione ampia di contesto e una visione di dettaglio di ogni target che transita nella scena con elementi utili per le attività di indagine».

CONTATTI

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

TSEC: contatti che riconoscono il magnete contro gli insider attack

a cura della Redazione

Il contatto magnetico è uno dei dispositivi più usati negli impianti d'allarme da oltre quarant'anni: il suo obiettivo è quello di rilevare quando un varco è aperto o chiuso, e segnalarlo a una centrale d'allarme o di controllo degli accessi mediante l'apertura o la chiusura di un contatto elettrico.

Lo switch Reed è stato il cuore tecnologico incontrastato di questo tipo di dispositivi fino a pochissimo tempo fa. Economico, dalle dimensioni estremamente contenute, semplice da produrre su larga scala: l'industria della sicurezza ne ha fatto uno dei capisaldi in moltissimi prodotti destinati alla protezione perimetrale dei varchi.

Il livello di sicurezza ottenibile da un dispositivo basato su singolo Reed è però molto basso: il singolo switch Reed ha una capacità pressoché nulla di discernere tra il campo magnetico generato dal proprio magnete di riferimento e quello generato da un magnete esterno usato da un attaccante per mascherare l'assenza del magnete di riferimento. In questo modo risulta molto semplice ingannare il sensore con un magnete esterno, e aprire il varco senza che il contatto lo segnali alla centrale.

La risposta ideale a questo problema sarebbe quella di creare un contatto il cui sensore potesse riconoscere il campo magnetico generato dal proprio magnete di riferimento. In questo tipo di dispositivo





“ideale”, l'avvicinamento di un magnete estraneo da qualunque direzione possibile dovrebbe risultare nella segnalazione della mancata codifica tra sensore e magnete immediatamente inviata alla centrale d'allarme.

Un primo passo verso questa direzione è rappresentato dai sensori a doppio o triplo bilanciamento, nei quali l'uso di più Reed all'interno dello stesso sensore con polarità differenti crea proprio una sorta di codifica magnetica tra sensore e magnete: un magnete estraneo che crea un campo magnetico di polarità opposta a quella attesa dal sensore “sbilancia” il circuito magnetico, aprendo il contatto e quindi segnalando alla centrale l'apertura del varco. È peraltro significativo che, fin dal 1973, le linee guida del governo federale statunitense abbiano previsto l'uso dei soli contatti a doppio o triplo bilanciamento magnetico negli impianti di sicurezza atti a proteggere edifici governativi.

Pur rappresentando quanto di più sicuro sia possibile produrre con costi e dimensioni ragionevoli, utilizzando la tecnologia Reed, i contatti a triplo bilanciamento hanno comunque alcuni importanti limiti.

Innanzitutto vi sono vincoli abbastanza stringenti sui parametri operativi dell'installazione, per esempio riguardo alla distanza minima di funzionamento tra sensore e magnete. Inoltre gli accoppiamenti magnetici tra sensore e magnete corrispondente sono molto limitati, in genere soltanto due di polari-

tà opposta. Diventa quindi relativamente semplice mascherare con una opportuna lama magnetica, scelta tra le due possibili per ogni prodotto, il campo magnetico prodotto dal magnete di riferimento agendo nella fessura tra sensore e magnete: questo tipo di attacco porta di fatto alla disabilitazione del contatto.

È chiaro che questo tipo di attacco diventa possibile soltanto se eseguito dall'interno del perimetro protetto (insider attack). È però altrettanto chiaro come la protezione dall'insider attack sia di primaria importanza in tutte le zone ad alta sicurezza di un impianto d'allarme. Recenti eventi criminosi in tutto il nostro paese ne sono la riprova: la robustezza di un impianto di sicurezza agli attacchi portati dall'interno del perimetro protetto (insider attack) deve ormai diventare il principale parametro nelle analisi del rischio dei sistemi moderni.

Una reale soluzione a questo problema è data dalla Coded Sensor Technology (CST) di TSEC, che permette per la prima volta al mondo la realizzazione di contatti passivi che riconoscono il proprio magnete. Un sensore CST costituisce una coppia codificata con il proprio magnete, in modo che soltanto lo specifico magnete accoppiato possa attivare il contatto.

Un circuito anti-mascheramento separato dal contatto primario, e quindi collegabile a una porta supervisionata 24h della centrale, viene aperto quando si avvicina alla parte attiva del sensore un magnete con codifica errata. Questo permette di rilevare non soltanto tentativi di effrazione che avvengono a impianto inserito, ma anche e soprattutto quelli che dovrebbero essere attuati a impianto disinserito. Quest'ultimo caso risulta particolarmente rilevante nella protezione dagli insider attack in diverse situazioni operative.

La tecnologia CST risulta quindi ideale in quelle applicazioni dove si voglia garantire la sicurezza da insider attack che possono essere portati mentre il sistema di allarme è attivo: varchi allarmati 24h come le uscite di sicurezza, mezzi forti e varchi la cui apertura viene gestita con sistemi di controllo accessi, etc. Allo stesso tempo le applicazioni di CST trovano un loro ancora più ideale utilizzo nei sistemi di apertura di varchi temporizzati, come le porte interbloccanti, dove l'attaccante interno ha a disposizione preziosi secondi durante l'apertura del varco per tentare di mascherare magneticamente il



contatto, facendo così credere al sistema di sicurezza che lo stesso è stato richiuso nei tempi previsti, mentre in realtà è ancora aperto.

CST, a di là dei contenuti dirompenti del suo cuore tecnologico, offre però ulteriori importanti innovazioni. Non si tratta infatti semplicemente di una nuova linea di prodotto. CST rappresenta una nuova piattaforma tecnologica per la realizzazione di contatti magnetici codificati. Il concetto di piattaforma è totalmente nuovo per la sensoristica perimetrale passiva, e introduce infatti un approccio di personalizzazione "avanzata" delle funzioni di base del contatto magnetico.

Il cliente, insieme all'installatore, identifica le principali problematiche legate al controllo del varco e TSEC realizza ad hoc il sensore pronto per essere montato. Un esempio già sperimentato è l'abbina-

La piattaforma CST, da oggi disponibile sul mercato, rappresenta un nuovo passo nella strategia di TSEC di innalzare il livello di sicurezza ottenibile con sensoristica passiva, in particolare a protezione dagli insider attack. Questo percorso, iniziato da poco, prevede ancora importanti sviluppi, tutti orientati all'obiettivo di mettere nelle condizioni progettisti e installatori di realizzare impianti di sicurezza al passo con le moderne e mutate esigenze di un mondo che sta cambiando in fretta.



mento, nello stesso prodotto finito, della funzionalità di contatto magnetico e di sensore inerziale basato sulla stessa tecnologia. Otteniamo così una doppia protezione del varco: dallo scasso e dai tentativi di apertura/mascheramento. È vero che la sicurezza non ha prezzo, ma questo grado di protezione, unico nel suo genere, si può inoltre ottenere a prezzi decisamente accessibili.

CONTATTI

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

Con Risco la sicurezza residenziale vola nel cloud!

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

La sicurezza fisica sta integrando in modo sempre più marcato le tecnologie con i servizi, grazie in particolare all'utilizzo del cloud. Qual è la vision di Risco su questo tema e quali le soluzioni che propone?

Il bisogno di "sicurezza" è soggettivo e ognuno ha una propria sensibilità e particolari necessità. Tutti coloro che sentono di aver bisogno di "sicurezza", comunque, si trovano concordi nel riconoscere la necessità di protezioni fisiche (serramenti rinforzati/blindati così come porte e armadi/casseforti) assistite da sistemi attivi che con adeguate tecnologie rendano concreta la conservazione dei beni che si intendono proteggere, a patto che una volta rilevato il tentativo di intrusione le forze preposte all'intervento arrivino sul luogo entro il tempo di resistenza delle protezioni fisiche stesse. Se da un lato la gestione delle sicurezza fisica è relativamente semplice (solitamente con chiavi o serrature a combinazione), dall'altro non è sempre così immediato e semplice gestire i sistemi di sicurezza attivi. RISCO, affrontando con serietà e impegno l'argomento dell'uso dei sistemi di sicurezza da parte di persone non specializzate da un punto di vista tecnico, ha individuato, già da qualche anno, la soluzione nel cloud: una semplice interfaccia accessibile dal proprio smartphone (attraverso APP Android o iOS) o pc (tramite qualunque software di navigazione) che permette di conoscere lo stato del proprio impianto, gestirlo (inserendo/disinserendo, escludendo zone, attivando uscite, leggendo la memoria eventi) e di vedere tramite sensori radio con fotocamera e presto tramite telecamere IP. Tramite il proprio cloud RISCO permette di gestire il proprio impianto da qualunque punto in cui ci si trovi avendo a disposizione una qualunque connessione dati.



Le soluzioni cloud based di Risco sono rivolte al vertical residenziale o sono utilizzabili anche in ambiti diversi?

Per RISCO il cloud rappresenta il futuro e già da qualche anno tutti i nostri investimenti vanno in quella direzione. Già oggi offriamo soluzioni idonee sia ad ambienti residenziali che a piccole realtà commerciali, con centrali furto sino a 32 zone sia radio che ibride, e soluzioni per il controllo degli accessi virtualmente senza limiti di numero di porte, utenti e distribuzione geografica. Presto, inoltre, si renderà disponibile una nuova soluzione furto in grado di gestire sino a 512 zone. Grazie alla nostra nuova offerta ogni installatore e utente finale avrà il pieno controllo del proprio sistema dovunque si trovi nel



mondo, avendo a disposizione una connessione dati. Gli utenti non hanno alcun costo o canone per l'utilizzo del Cloud di esclusiva proprietà di RISCO. Inoltre, grazie al cloud di RISCO stiamo già offrendo la più avanzata integrazione tra sistemi video e furto: con la massima semplicità e immediatezza è ora possibile "vedere" la ragione di un allarme e sulla base di quanto visto decidere il tipo di contromisura da adottare. La visione, nelle soluzioni RISCO, non è necessariamente legata ad allarmi da verificare ma disponibile ogniqualvolta si renda necessario vedere cosa sta succedendo, anche senza allarmi in corso, a impianto sia inserito che disinserito.

Confrontando i comportamenti dei consumatori di altri Paesi in cui è presente Risco, ritenete che

il canale distributivo verso il vertical residenziale dei sistemi cloud based rimarrà quello tradizionale dell'installatore di sicurezza o verrà affiancato da altri canali, come il "fai da te" o l'integrazione dello HW in pacchetti di servizi forniti da provider, secondo il modello di business del mobile?

Risulta sempre difficile predire il futuro ma è certo che anche l'attuale offerta di sicurezza all'utenza finale si arricchirà di nuove proposte. Mia personale visione è che a proteggere siti ad alto rischio e/o valore saranno sempre chiamati gli installatori professionisti con adeguate credenziali ed esperienze, ma l'offerta all'utenza residenziale si arricchirà sicuramente di nuove forme e operatori, che sposteranno l'attenzione sui servizi offerti e connessi all'impianto stesso.



RSI guarda a canali innovativi in Italia

*a colloquio con Maxime Boutot, Business Development Manager - RSI Video Technologies
a cura di Cristina Isabella Carminati*

RSI è un produttore "storico" di sistemi di allarme wireless, particolarmente adatti al mercato residenziale. Quali sono le principali caratteristiche dei vostri prodotti ?

RSI Video Technologies è il produttore della tecnologia Videofied, il sistema radio antintrusione totalmente wireless con verifica video sviluppato sul mercato da più di dieci anni. È stato progettato per la telesorveglianza, con un principio molto semplice. Abbiamo integrato nel nostro MotionViewer un rilevatore PIR, una telecamera e due led a infrarossi. Quando scatta un allarme, un video di una decina di secondi viene trasmesso via GPRS a un centro di telesorveglianza e permette all'operatore di prendere la decisione appropriata in tempi rapidi.

Questa tecnologia è stata adottata con successo in



tutto il mondo in quanto riduce i costi associati ai falsi allarmi e permette ai nostri clienti di realizzare un'economia su larga scala e migliorare l'efficacia degli interventi. Inoltre l'installazione dei sistemi RSI è molto rapida e consente di fornire alle forze commerciali un prodotto innovativo in grado di aumentare le vendite. I nostri prodotti sono progettati per il mercato residenziale e small business (appartamenti, ville e negozi di piccole dimensioni), ma abbiamo anche sviluppato una serie da esterno per la sorveglianza di cantieri, siti isolati e installazioni mobili, che riscontra un grande successo.

Numerosi analisti ritengono che il mercato residenziale italiano aumenterà significativamente nei prossimi anni. Quali sono, secondo voi, i canali di vendita più efficaci: gli installatori specializ-



zati, gli elettricisti, i provider di servizi (vigilanza, multi-utilities, telecom, assicurazioni etc.) oppure la vendita on-line di sistemi auto-installabili?

Per i nostri prodotti escluderei la vendita on-line perché, anche se l'installazione non è difficile, è indispensabile che venga effettuata da un professionista: stiamo parlando di sicurezza.

La nostra esperienza ci insegna che ogni paese ha i suoi canali di distribuzione prediletti. Per esempio in Francia quasi tutte le banche hanno la loro offerta di telesorveglianza, ma non è un modello che si ritrova per il momento in altri paesi.

Io penso che gli istituti di vigilanza abbiano la legittimità di proporre questa tipologia di offerta al mercato residenziale. Ovviamente ci saranno degli accorgimenti sul business model per avere successo sul mass market.

Quali sono i vostri partner in Italia ?

Da circa un anno i nostri prodotti sono distribuiti dalla

società URMET ATE di Vicenza. Abbiamo costruito una partnership basata sulla loro conoscenza del mercato della telesorveglianza italiana abbinata alla nostra esperienza del mass market europeo. Siamo molto complementari e stiamo raggiungendo ottimi risultati. Questa forte partnership ci permetterà incontestabilmente di essere uno dei principali protagonisti sul mercato per il 2014.

Quali saranno le principali novità della gamma RSI nel 2014 ?

Il prossimo anno uscirà una nuova centrale WIFI per il mercato residenziale. Punteremo anche molto sulle applicazioni smartphone che permetteranno all'utente finale di interagire con il sistema.

Infine ci saranno nuove telecamere da esterno molto utili per la protezione di cantieri e siti isolati... La gamma Videofied riscontra un notevole successo per queste applicazioni perché non necessita di alimentazione elettrica.

Vigilanza in crisi, sale la rabbia dei lavoratori

a cura di GpG – Gossip Particolare Giurato

Ormai da parecchio tempo le rassegne stampa riguardanti la vigilanza riportano quasi ogni giorno notizie di cassa integrazione, messa in mobilità, stipendi arretrati e ritiri di licenza che coinvolgono istituti di tutte le dimensioni in ogni parte d'Italia. Nei blog delle guardie giurate i post di lavoratori e di ex-lavoratori esprimono sempre più sovente rabbia, oltre a preoccupazione e paura, e non soltanto quando sono vittime incolpevoli di imprenditori scellerati. Si stanno infatti scoprendo unici capri espiatori dell'incapacità

del sistema di rispondere in modo adeguato ai problemi di questo difficilissimo periodo, senza prospettive per il futuro e con nessun "nume tutelare" credibile che si occupi di loro. Una miscela potenzialmente esplosiva che, fino a oggi, non è sfociata in reazioni eclatanti sotto il profilo sociale e dell'ordine pubblico solamente grazie al senso di responsabilità individuale di queste persone.

La rabbia è provocata soprattutto dalla percezione di abbandono da parte delle autorità di riferimento e dei sindacati, accusati le prime di non controllare che



PowerG®

Technology for life



CON VIDEO VERIFICA DEGLI ALLARMI

PowerG® è la tecnologia via radio messa a punto da Visonic per offrire ancor più sicurezza, affidabilità e controllo.

L'innovativa tecnologia RF a diffusione di spettro su 3 livelli rende il sistema insabotabile e consente una portata massima in aria libera di 2 Km.

La comunicazione tra centralina e dispositivi è bi-direzionale ed avviene solo ad impianto inserito o a seguito di un evento di sistema.

Progettato per semplificare l'installazione senza dover programmare ogni singolo dispositivo!

- Fino a 64 zone via radio
- Straordinaria portata fino a 2 Km.
- Il sistema PowerG® è BI-DIREZIONALE
- Utilizza uno spettro di frequenze multiple
- Il sensore NEXT CAM® consente la videoverifica degli allarmi direttamente da smartphone o cellulari
- Nuove tastiere touch-screen con lettore di prossimità integrato
- Controllo remoto dell'impianto
- Ampia gamma di accessori



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



Agenzie nazionali SICURIT: Torino - Brescia - Padova - Bologna - Firenze - Ancona - Roma - Catania



le aziende rispettino le regole prevenendo in tal modo le situazioni di dissesto, gli altri di intervenire a scoppio ritardato con modalità che sembrano sempre più riti autoreferenziali che azioni efficaci per la tutela dei lavoratori rappresentati. Ma come sarebbe possibile attendersi nei brevi comportamenti diversi, quando aziende, sindacati e autorità sono stati i partner storici e stabili del sistema consociativo che prima ha costruito la foresta pietrificata di Tulpswood, e poi l'ha difesa per generazioni oltre ogni decenza e intelligenza?

Per anni, **Vigilanza & Dintorni** (la testata diventata parte di **Essecome**) aveva lanciato l'allarme sulla situazione che si stava delineando a seguito di due cambiamenti strutturali del mercato della sicurezza, che erano sotto gli occhi di tutti: il dominio globalizzante delle tecnologie e la laicizzazione irreversibile dei servizi *body rental* con le guardie giurate armate sostituite da operatori fiduciari non armati.

Cambiamenti che hanno minato le fondamenta di Tulpswood anticipando la condanna della Corte Europea del 13 dicembre 2007, e hanno indebolito la fibra delle aziende ben prima della crisi economica generale.

Fino a quando hanno potuto gli gnomi di Tulpswood hanno tirato a campare, assorbendo l'effetto dei cambiamenti strutturali del mercato con l'espulsione dal ciclo produttivo dei lavoratori in esubero, invece di cercare nuovi modelli di business e di organizzazione. Quando il gioco si è fatto più duro e le aziende più fragili e compromesse hanno cominciato a chiudere a raffica,

è emersa improvvisamente l'inadeguatezza dei vecchi sistemi di governance del sistema.

La troika delle associazioni datoriali, dei sindacati e delle prefetture non ha ancora compreso che è impossibile gestire il cambiamento globale del sistema che sta distruggendo migliaia di posti di lavoro, con le stesse modalità e lo stesso *fair play* del passato. Gli ammortizzatori sociali classici - cassa integrazione e mobilità - hanno il pregio e il limite di raffreddare le tensioni nell'immediato, spostando solamente il problema nel tempo e nello spazio. Il conto di questo spostamento viene pagato dalla collettività ma quelle ex-guardie giurate cosa faranno quando finirà l'effetto degli ammortizzatori?

La ricerca di risposte concrete e convincenti alla "madre di tutte le domande" sarà il centro dell'attività di **Vigilanza & dintorni** nella nuova versione di sito web (www.vigilanza-dintorni.it) con una selezione dei blog delle guardie giurate gestita da Andrea Caragnano, presidente dell'**Associazione Orfani Guardie Giurate** e del **Calendario della Vigilanza Privata** per la raccolta di fondi da destinare al sostegno delle famiglie dei Caduti in servizio.

Un primo giro di risposte è stato chiesto a **Gianluca Neri**, direttore di ASSIV, e a **Vincenzo Dell'Orefice**, segretario nazionale Fisascat/CISL, entrambi firmatari nel 2013 del nuovo CCNL della vigilanza, che estende per la prima volta nella storia del settore l'influenza contrattuale ai servizi fiduciari.

ASSIV, un contratto contro la crisi

*a colloquio con Gianluca Neri, direttore ASSIV
a cura della Redazione*

Le più recenti situazioni di crisi aziendale indicano che il settore è "sovradimensionato", con un'eccedenza di offerta rispetto alla domanda. L'effetto più evidente è la difficoltà di riassorbimento del personale delle aziende che hanno dovuto sospendere l'attività, a prescindere dalle motivazioni, da parte di quelle subentranti nell'esecuzione dei servizi. Quali forme di ammortizzatori sociali ASSIV ritiene più utili e percorribili per gestire il problema?

Indubbiamente, come emerge anche da recenti studi che abbiamo commissionato a società specializzate, dalla crisi generale deriva una crisi ancora più marcata nel settore della vigilanza privata; è del tutto evidente che nella clientela del settore privato la tendenza alla riduzione dei costi non destinati al core business colpisce in generale e pesantemente la spesa per i servizi, compresi quelli erogati dalle imprese che rappresentiamo, con riduzioni spesso talmente drastiche da mettere in discussione l'efficacia della prevenzione che un servizio di vigilanza dovrebbe garantire. Contemporaneamente la richiesta di abbassamento dei prezzi delle prestazioni è tale da mettere in discussione la copertura del costo del lavoro dei dipendenti degli istituti di vigilanza; l'accettazione di tali prassi, se crea l'illusione della sopravvivenza momentanea, porta a lungo andare alla messa in discussione della stessa esistenza dell'impresa con le conseguenze che ahimè sono sotto gli occhi di tutti. Nel pubblico la prassi delle gare al massimo ribasso, unitamente ai tagli dei servizi a causa della spending review hanno fatto e stanno facendo il resto.

Comunque il fenomeno degli esuberi dei lavoratori impiegati nel nostro settore non è dovuto esclusivamente a una contrazione della domanda, che pure si riscontra, ma alla mancanza delle buone pratiche



che tutti gli attori, istituzionali e non, dovrebbero perseguire in presenza di comportamenti distorsivi della concorrenza e del mercato.

ASSIV, insieme alle associazioni e alle organizzazioni sindacali che hanno condiviso il percorso, con la firma del nuovo CCNL ha introdotto come punto qualificante del contratto la regola del cambio di appalto, che prevede che l'azienda che subentra a un'altra nell'affidamento di un servizio di vigilanza sia obbligata all'assunzione del personale impiegato da quella uscente, alle stesse condizioni economiche e normative acquisite in azienda, utilizzando per la determinazione dell'organico necessario (ci potrebbero essere riduzioni di prestazioni) la divisione delle ore di servizio previste per un numeratore convenzionale. Ora se è vero che potrebbero esserci comunque degli esuberi di personale nell'azienda uscente, è anche vero che invece si fa salva la continuità lavorativa

della gran parte dei lavoratori, con il risultato virtuoso che il ricorso agli ammortizzatori sociali si riduce drasticamente e con esso il costo sociale ed economico per la collettività. Di fatto abbiamo creato un ammortizzatore sociale a costo zero per la collettività, e un regolatore di prezzo contro le offerte anormalmente basse, quelle cioè che non tengono in considerazione i costi a tutela della copertura delle retribuzioni, degli oneri sociali e dei costi che derivano da prescrizioni obbligatorie di legge.

Ma perché poc'anzi si scriveva della necessità del ricorso alle buone pratiche? Perché spesso, e in alcuni territori anche volentieri, chi istituzionalmente dovrebbe accompagnare la soluzione dei cambi d'appalto non soltanto non lo fa ma qualche volta entra anche a gamba tesa. Allora in conclusione, pur negando la criticità, noi abbiamo bisogno, così come in tanti altri settori, che nel nostro Paese chi deve, e può, faccia davvero la sua parte senza infingimenti.

Una guardia giurata che perde il posto di lavoro e

non rientra nel settore perde la qualifica e il porto d'arma ma può conservare la pistola, che per legge è di proprietà personale. Come si potrebbe risolvere un problema con effetti potenzialmente molto pericolosi dal punto di vista sociale?

La normativa vigente è chiara: il porto d'armi, se pur a tassa ridotta rispetto agli altri cittadini, è rilasciato alla Guardia giurata per l'esclusivo scopo di difesa personale. Ciò insieme al divieto di comodato delle armi ha costruito una procedura coerente con la norma. L'arma è personale, viene acquistata e detenuta dal possessore e deve essere regolarmente denunciata all'autorità di P.S., così come deve essere comunicato il cambio del domicilio di detenzione. Quindi per poter immaginare soluzioni diverse ci dovrebbe essere una modifica radicale della Legge per la disciplina delle armi. Oggi la prassi è che in molti territori sono in vigore accordi sindacali che prevedono il sostegno da parte dell'Istituto di vigilanza alle spese di acquisto della pistola o revolver da parte della guardia, con restituzione del prestito con trat-





tenute nella busta paga o alla fine del rapporto di lavoro.

Recentissimamente, con l'entrata in vigore del DM 266/12, il decreto che regola i servizi antipirateria a bordo delle navi italiane in navigazione nelle acque internazionali a rischio, si è prevista la possibilità per gli istituti di poter prendere le armi (fucili d'assalto) anche a noleggio e recapitarle a bordo su cassoni di sicurezza per le guardie giurate, che a questo punto hanno affidate le armi in dotazione in comodato d'uso. Questo vuol dire che, se pur nella particolarità del tipo di servizio, si possono trovare strade per ovviare al proliferare del numero di armi in possesso di soggetti che non esercitano più il lavoro per il quale erano stati autorizzati ad avere un'arma. Nel caso in cui si propendesse anche in Italia per le armi as-



segnate alle guardie in comodato d'uso, si potrebbe immaginare, in un rapporto sinergico con le armerie convenzionate con gli Istituti, di poter far restituire l'arma in deposito all'armeria (che dovrebbe gestire anche tutta la prassi di trasmissione dei dati all'Autorità di PS), in attesa di assegnarla ad altri soggetti assunti; in questo caso l'arma assumerebbe la veste di bene strumentale, quindi potrebbe essere portata in ammortamento dalle aziende, si potrebbe acquisire in leasing e così via. Certo tutto ciò è e rimane nel campo delle pure ipotesi, perché non è semplice la soluzione del problema; non bisogna dimenticare, inoltre, che se le aziende si dovessero sobbarcare, in una situazione economica del settore così complicata, anche gli ulteriori costi per l'acquisto delle armi forse, a ragione, avrebbero qualcosa da eccepire.

Vigilanza, il mestiere difficile del sindacato

*a colloquio con Vincenzo Dell'Orefice, segretario nazionale Fisascat
a cura della Redazione*

In che modo si pone il sindacato nei casi di crisi aziendale che interrompe l'attività degli istituti di vigilanza, con la perdita dei posti di lavoro conseguente alla cessazione simultanea di tutti i servizi, come avvenuto di recente a Treviso e a Salerno, o come potrebbe avvenire in caso di revoca della licenza di PS per gravi inadempienze al DM 269?

La particolare fattispecie che si configura a seguito di sospensione o di revoca della licenza ex articolo 134 del TULPS, limitatamente agli aspetti afferenti la sorte del personale impiegato dall'istituto destinatario dell'atto amministrativo, è tema non banale, sul quale associazioni datoriali e organizzazioni sindacali proprio in questi giorni stanno tentando di raggiungere una sintesi d'opinioni da pubblicare in un comunicato unico. Fisascat ritiene fondamentale che emerga dal confronto fra le parti un elemento su tutti: la perdita o la sospensione della licenza di polizia non può costituire un corroborante alle condotte predatorie e improntate al cannibalismo nel settore; in tempi recenti, purtroppo, abbiamo constatato che incolpevoli GPG, già occupate alle dipendenze di istituti che, per motivi certamente non ascrivibili ai lavoratori, si sono visti sospendere la licenza, per assicurarsi la continuità lavorativa alle dipendenze degli istituti subentrati ai servizi presso i quali operavano, hanno accettato, e non saprei dire con quanta autonomia privata scientemente esercitata, condizioni contrattuali assai diverse, e diverse sta per inferiori rispetto a quelle di cui avevano precedentemente goduto. È finanche stucchevole indugiare in ipocrite perifrasi: in estrema sintesi, nei territori interessati da casi come quelli di cui qui ci occupiamo abbiamo denunciato casi di lavoratori molto professionalizzati, e con alle spalle un'esperienza pluridecennale, ripartire, come in uno squallido gioco dell'oca, dal via, dalla casella di



partenza, col sesto livello retributivo e neanche uno scatto di anzianità. Francamente non credo che dette pratiche irrobustiscano una sana cultura di mercato, anzi penso che ne rallentino lo sviluppo. Con il comunicato unico, che il Ministero dell'Interno si è impegnato a ricomprendere in linee guida da inviare ai territori per indicare delle best practice attuabili nei casi di cui trattiamo, a mio modesto parere dovremmo proprio contribuire a diffondere una sana cultura di mercato che vede nelle prassi virtuose delle garanzie e non dei lacci ingiustificati. Del resto, come si sa, ogni contingenza bellica ha il suo mercato nero; noi quantomeno abbiamo l'obbligo morale di stigmatizzare gli eccessi paradossali: non si configura come un eccesso paradossale che una GPG venga retribuita meglio da un istituto ritenuto non in grado di conservare la licenza di PS, che potremmo eufemistica-

mente definire disinvolto, rispetto all'istituto virtuoso che lo sostituisce nella fornitura del servizio proprio in ragione delle gravi lacune del primo?

Le difficoltà di assorbimento delle guardie giurate in mobilità o in cassa integrazione da parte degli istituti subentrati negli appalti potrebbero derivare anche da un sovradimensionamento degli organici, conseguente a una contrazione strutturale e non temporanea del mercato. Ritiene opportune azioni sul territorio da parte delle Prefetture per riequilibrare domanda e offerta, per esempio interrompendo temporaneamente il rilascio di nuovi decreti di giuramento per incentivare il rientro nel ciclo produttivo delle guardie disoccupate? Quali altri interventi si potrebbero auspicare?

Ho l'impressione che una moratoria delle decretazioni, che non mi sembra una soluzione legittima in punto di diritto, anche dal versante dell'opportunità creerebbe effetti addirittura più critici dello stato di difficoltà che intende superare. Riterrei molto più coerente con le linee di fondo e con gli obiettivi fon-

damentali della modifica del Regolamento di esecuzione al TULPS propiziare il reimpiego delle guardie rimaste senza lavoro per il tramite della messa a regime del previsto registro da istituire presso la Prefettura e a disposizione dei datori di lavoro eventualmente interessati, che si eviterebbero una superflua trafila di adempimenti e che potrebbero attingervi profili professionali di collaudata esperienza. Naturalmente, per rendere lo strumento del registro prefettizio effettivamente utile ai fini del conseguimento degli obiettivi per i quali è stato concepito, occorrerà ben risolvere la questione del titolo all'iscrizione della GPG temporaneamente inoccupata in relazione alla durata temporale del decreto di nomina; ma le technicalità sono le ancelle della volontà politica, quindi una soluzione, ammesso che si creda davvero alla bontà dell'istituto del registro, e io ci credo, la si troverà. Naturalmente il registro non sarà la panacea; come si sa, non potrà costituire un obbligo per i datori di lavoro. Il registro dovrà rappresentare un'utile strumentazione a disposizione di chi intenda assumere GPG; esso dovrà rappresentare un facilitatore sia per



le guardie che cercano un lavoro, sia per le imprese alla ricerca di dipendenti. In generale non credo che l'equilibrio ottimale fra il lavoro offerto e richiesto si consegua per mezzo di qualche lambiccato espediente pseudo amministrativo; la capacità di creare occupazione per il settore è strettamente connessa alle sue potenzialità di creare valore... e dalle potenzialità intrinseche al settore, verosimilmente, non ci si può attendere altro che una diversa suddivisione di porzioni della stessa torta; se invece lo Stato esternalizzasse servizi, come mi pare sia già accaduto in passato, il film potrebbe essere un altro.

Allo stato normativo esistente, ai problemi occupazionali si aggiunge quello del possesso dell'arma da parte di guardie giurate che tali non sono più per la cessazione definitiva del rapporto di lavoro causata dalla chiusura dell'azienda precedente e dalla mancata riassunzione in quelle subentrate. Un problema di Polizia Amministrativa con risvolti che potrebbero essere pesanti sul

piano sociale e dell'ordine pubblico e che dovrebbe coinvolgere tutte le parti sociali della vigilanza privata. Cosa ne pensa FISASCAT/CISL?

In linea generale, il possesso dell'arma per una GPG, ancorché temporaneamente senza lavoro, non mi pare un aspetto critico, né rubricherei la questione sotto la voce problema; peraltro l'Autorità di polizia in qualsiasi momento è nelle condizioni di verificare la sussistenza di idoneo titolo per la detenzione dell'arma, nonché la qualificazione della licenza da possedere per il porto della stessa. Inoltre l'Autorità di PS mi risulta possa apporre apposite prescrizioni qualora ne ravvisasse la necessità in relazione alla situazione territoriale della sicurezza pubblica. Le GPG sono persone con un grande cuore e con la testa sulle spalle; da loro non ci si devono aspettare derive "sovversive e/o delinquenti" collettive. Questa è gente che, nell'eterna lotta fra guardie, appunto, e ladri, sa bene che, per quanto più dura, l'unica strada percorribile è quella della legalità e del rispetto delle regole.



Gli eventi di Essecome

Il bruco sta morendo ma la farfalla qual è? - 1

Fontanafredda (Cn), 22 novembre 2013

Tavola rotonda 1 – I fattori del cambiamento
chairman **Giuseppe Menegazzi**

con la partecipazione di **Vincenzo Acunzo** (Ministero dell'Interno), **Antonio Staino** (Assovalorì), **Luca Pizzigoni** (Assiv), **Antonello Villa** (CoESS), **Panayotis Laimos** (G4S Telematix) e **Giuseppe Ferrara** (LBM Italia).

LE CONCLUSIONI

- A. La sicurezza privata ha un futuro, nella misura in cui le organizzazioni sapranno evolvere, utilizzeranno opportunamente le tecnologie e diventeranno partner dello Stato per la sicurezza partecipata ai cittadini.
- B. Un fattore essenziale del cambiamento e del rilancio della categoria sarà l'etica del business, il rispetto delle regole "senza se e senza ma".

Aprondo la tavola rotonda **Giuseppe Menegazzi** ha sollecitato una riflessione sulle radici antiche della globalizzazione, uno dei motori per la crescita culturale e economica della civiltà umana. Riflessioni che, in questo particolare momento, possono servire agli operatori italiani della sicurezza per trovare nuove idee e nuovi modelli.

Vincenzo Acunzo del Dipartimento di Polizia Amministrativa del Ministero dell'Interno ha quindi sottolineato la finalità selettiva del DM 269 per la crescita strutturale delle imprese italiane del settore, anche per consentire allo Stato di avere interlocutori in grado di rispondere alle esigenze di coinvolgimento in servizi di pubblico interesse. «Come è avvenuto da tempo per i controlli di sicurezza negli aeroporti e

nei porti», ha sottolineato il dottor Acunzo, «oggi è possibile l'impiego delle guardie giurate per la difesa del naviglio mercantile italiano nell'Oceano Indiano e non si può certamente escludere che in futuro i privati possano venire coinvolti nella gestione delle carceri, come da tempo avviene in altri Paesi».

Uno scenario futuribile confermato e amplificato dalla presentazione di **Panayotis Laimos**, vice presidente di **G4S Telematix**, parte di G4S Group, il primo operatore mondiale della sicurezza che annovera tra i propri soci anche la famiglia reale inglese e Bill Gates. Oltre alla sommaria presentazione delle attività svolte da G4S nel mondo, che spaziano dalla consegna dei medicinali nelle grandi metropoli al pattugliamento di zone a rischio in Afghanistan, Laimos ha sottolineato



Giuseppe Menegazzi



Panayotis Laimos (G4S), Antonello Villa (CoESS)



Giuseppe Ferrara (LBM Italia)

l'importanza dell'impiego delle tecnologie più avanzate per la logistica delle merci a rischio, fra le quali rientra ovviamente anche il denaro.

Italia ed Europa: **Antonello Villa**, vice presidente di Coess, l'associazione europea delle società di sicurezza, ha descritto l'impegno presso le istituzioni comunitarie per affermare e difendere la specificità del settore, in particolare nei confronti della Direttiva sui Servizi che colloca sullo stesso piano indifferenziato anche i servizi di sicurezza, senza tenere conto della delicatezza del tema per ogni singolo Paese.

Antonio Staino, presidente di Assovalori, ha sottolineato l'importanza dell'etica del business, nel momento in cui la categoria è stata colpita dal coinvolgimento responsabile della proprietà di aziende storiche in alcuni episodi di particolare gravità. Il ricorso ai dettami della correttezza e del rispetto delle regole "senza se e senza ma" è un aspetto irrinunciabile per l'uscita dalla crisi e il rilancio della categoria.

Rispetto delle regole invocato anche da **Luca Pizzigoni**, vice presidente di Assiv, che ha ricordato l'impegno dell'associazione sui tavoli istituzionali che stanno aprendo nuove opportunità di lavoro.



Gli eventi di Essecome

Il bruco sta morendo ma la farfalla qual è? - 2

Fontanafredda (Cn), 22 novembre 2013

Tavola rotonda 2 – Gli strumenti del cambiamento
chairman **Maurizio Callegari**

con la partecipazione di **Daniele Fasolo** (AMA), **Giuseppe Raina** (CMS Group), **Eugenio Rubini** (casamiasicura.it), **Luca Salgarelli** (Tsec), **Soeda Shinji** (Laurel Bank Machines).

LE CONCLUSIONI

- A. L'evoluzione delle imprese di sicurezza può trovare stimoli dai partner tecnologici più evoluti, in grado di proporre soluzioni innovative, anche con il supporto di esperienze internazionali.
- B. L'introduzione di novità tecnologiche può consentire il lancio di nuovi servizi ma anche il miglioramento dei processi di erogazione dei servizi già in essere.

Maurizio Callegari ha presentato le diverse proposte della tavola rotonda sottolineando l'importanza del ruolo delle tecnologie per traghettare il mondo della vigilanza privata in un processo di rinnovamento che può portare tutto il mondo della sicurezza a nuovi traguardi economici e sociali, con inestimabili benefici per tutti.

Daniele Fasolo di AMA ha illustrato le soluzioni più evolute per ottimizzare l'impiego delle forze distribuite sul campo, in particolare per il trasporto dei valori e il pattugliamento di zona.

Giuseppe Raina di CMS Group ha descritto le casseforti "intelligenti" per i punti di vendita, che consentono l'accredito sul conto corrente bancario

del denaro all'atto dell'immissione nel mezzo forte installato nel negozio.

Eugenio Rubini di casamiasicura.it ha riassunto le potenzialità del mercato residenziale italiano, avvicinabile con il motore di ricerca www.casamiasicura.it, uno strumento virale per dare le risposte giuste a chi necessita di sicurezza e a chi "vende" sicurezza.

Luca Salgarelli di Tsec ha illustrato le modalità per proteggere gli obiettivi sensibili, dalla casa al caveau, anche dagli attacchi interni, il fronte più esposto perché normalmente non preso in considerazione nell'analisi dei rischi in fase progettuale.

Giuseppe Ferrara con Soeda Shinji di Laurel



Maurizio Callegari



Giuseppe Raina (CMS Group), Daniele Fasolo (AMA)



Soeda Shinji (Laurel Bank Machines)



Luca Salgarelli (Tsec)

Bank Machines, l'azienda giapponese leader mondiale per le macchine di trattamento del denaro e main partner del seminario, hanno infine sottolineato l'importanza delle partnership per l'evoluzione del business. Il supporto fornito dal partner tecno-

logico per l'individuazione di modalità di lavoro più evolute e efficienti è uno dei presupposti per l'ottimizzazione del trattamento del denaro e LBM Italia si propone a tutti gli operatori italiani del settore come interlocutore affidabile di riferimento.

UNA NUOVA ERA.



Quadruplo bilanciamento.
Il resto è passato.

Coppia
sensore/magnete
codificata

Circuito
antimascheramento
indipendente

Sensori passivi
compatibili con tutte
le centrali

Il brevetto TSec
Coded
Sensor
Technology

Tsec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

WWW.TSEC.IT

Il Marziano e le farfalle

La riflessione di un designer sul futuro del ciclo del trattamento denaro e del trasporto valori

di Rodolfo di Martino

Il 22 Novembre ho seguito il seminario "Il bruco sta morendo ma la farfalla qual è?" organizzato da Essecome presso il centro convegni di Fontanafredda. Io sono un designer, mi occupo di strategie di prodotto, di disegno industriale e di comunicazione, e ho seguito i lavori come curatore di alcuni aspetti della comunicazione di una delle aziende sponsor dell'iniziativa. Da un buon numero di anni sono in qualche misura addentro ai discorsi della logistica del contante e ritengo di avere individuato alcuni aspetti rilevanti che vorrei condividere con gli addetti ai lavori. Mi scuso per qualche inevitabile banalità, dovuta al mio non essere un operatore del settore ma un marziano atterrato a esplorare gli usi e i costumi delle banconote e delle monete.

Alcuni anni fa ho avuto modo di vedere su YouTube alcuni filmati relativi a sale conta italiane (ora pare che quei filmati siano spariti). In seguito ho avuto la possibilità di visitarne un paio in località diverse. È stato come visitare il retrobottega di un artigiano, nel quale si accumulano materiali e macchinari senza un ordine apparente. La mia impressione - e mi scuso per la descrizione volutamente accentuata e critica - è che gli operatori del Trasporto Valori si siano applicati alla quadratura e alla verifica come a una attività collaterale, inizialmente marginale e non parte del core-business d'impresa, come se qualcuno avesse detto: «Mentre ci siete e fate questo, fate anche quest'altro». Sempre un po' di striscio, sottogamba. In ogni area del ciclo del denaro non mi è parso - ma sono io, probabilmente, a sbagliare - di percepire una precisa visione del processo complessivo. Provo quindi a dire il "secondo me" della logistica del contante.



La prima constatazione, chiara agli economisti ma meno a chi fa il mio mestiere, è che le banconote esplicano e attivano il loro valore al momento della transazione, quando sono contestualmente scambiate con le merci. Prima e dopo tale momento rappresentano soltanto un valore nominale "congelato" la cui materialità assume la configurazione di cartamoneta. Questo determina che l'esplicitazione del valore incorporato, il potere d'acquisto, si manifesta soltanto contemporaneamente e in presenza del controvalore di scambio. Questo scambio trasformatore si attiva alla cassa del punto vendita soltanto al momento dell'acquisto. È in questo luogo che se ne accerta il valore nominale, si verificano i parametri di veridicità e si eseguono le operazioni contabili di cassa.

Esaurita questa funzione, le banconote (e vale anche per le monete) "ricongelano" la loro potenzialità e necessitano di essere rimesse in circolo per esprimere nuovamente il loro valore. Dato che il negoziante e la grande catena commerciale non pagano in contanti le merci che acquistano, ecco il surplus di banconote e l'esigenza del trasporto valori.

A questo punto è necessaria una distinzione fra trasporto di oggetti fisici simbolici (cartamoneta) e trasporto d'informazione (dati quantitativi e qualitativi del supporto simbolico) ed è necessario rispondere agli interrogativi:

«A cosa serve trasportare le banconote in Sala Conta se non a estrarre da esse delle informazioni? Per quale ragione le informazioni sullo stato fisico, sulla veridicità e sul valore della cartamoneta e delle monete non vengono rilevate immediatamente sul luogo dello scambio?»

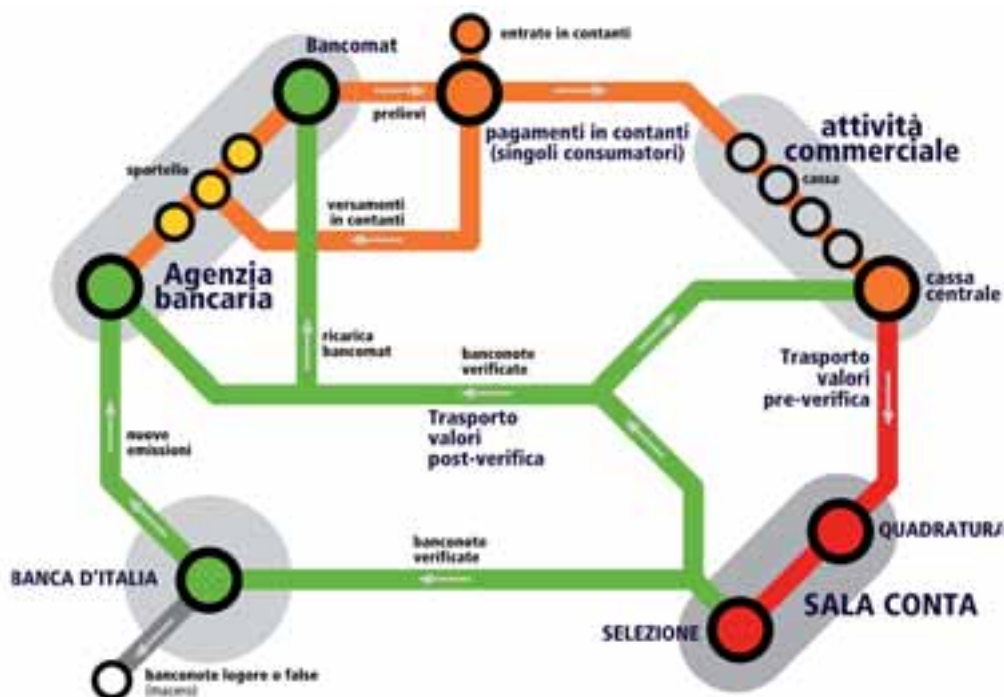
Nei primissimi anni '70 del secolo scorso, giovane disegnatore, mi sono occupato dell'hardware, (coadiuvando un gruppo di brillanti neo-ingegneri in telecomunicazioni, quando ancora Torino e l'Italia erano una punta dell'avanguardia mondiale nel settore) del

primo modem interamente europeo. A quel tempo si pensava - a iniziare da IBM - che ci sarebbero stati soltanto pochi grandi computer collocati nei CED, collegati in rete via modem, con i soli videoterminali distribuiti nelle imprese, nelle università e nella pubblica amministrazione. Sappiamo com'è andata a finire. Oggi ognuno di noi ha in tasca una potenza di calcolo concentrata, migliaia di volte superiore ai centri elaborazione dati di allora e la connessione ha preso ben altre strade. L'analogia è chiara.

L'idea di trasportare carta e metallo, seppure sotto forma di banconote e di monete, è perdente rispetto all'idea di andare a prendere le informazioni dove sono e dove si manifestano.

Perché questo non si fa? Perché la quadratura e la selezione (buono, logoro, falso) non si eseguono al momento dell'incasso?

Ho scritto più in alto: «In questo luogo (la cassa del punto vendita) si accerta il valore nominale, si verificano i parametri di veridicità e si eseguono le operazioni contabili». Quest'affermazione è falsa, in quanto le operazioni descritte vengono differite nel tempo e nello spazio, svolte in luogo diverso e specializzato,



Ciclo schematico del contante. In arancione le banconote non verificate, in rosso il percorso verso le sale conta per la processazione di verifica e selezione, in verde i percorsi di rimessa in circolazione delle banconote contate e selezionate.



Come potrebbe essere il ciclo breve del contante. In verde il trasporto valori di banconote verificate.

come quello delle sale conta, con ritardi delle verifiche e degli accrediti di ore o di giorni rispetto all'avvenuto pagamento.

La ragione di questo differimento forzoso dipende dal fatto che non esistono - per ora, e anche se io marziano ho chiaro in mente come dovrebbero essere fatte - macchine capaci di compiere le operazioni richieste nei modi e nei tempi compatibili con le attività di cassa e con la conseguente e necessaria affidabilità e sicurezza.

Nella mia idea del futuro vedo macchine specializzate, aggregate al registratore di cassa, capaci di effettuare operazioni di quadratura, controllo e separazione istantanee e in connessione con le banche per l'accredito in tempo reale, capaci di contenere in sicurezza le banconote in unità modulari predisposte per il trasporto. In questo modo anche le società di vigilanza e trasporto valori tornerebbero a fare il loro mestiere.

L'altro punto debole del ciclo è quello del pagamento in contante presso le singole casse periferiche o presso la cassa del piccolo esercizio.

Sono convinto che l'attività di verifica e accettazione oggi svolta dal commerciante con i piccoli verificatori da tavolo delle banconote (e io ho disegnato il primo e finalmente affidabile di essi), dovrà essere demandata al cliente pagatore che effettuerà la verifica al momento della consegna del contante.

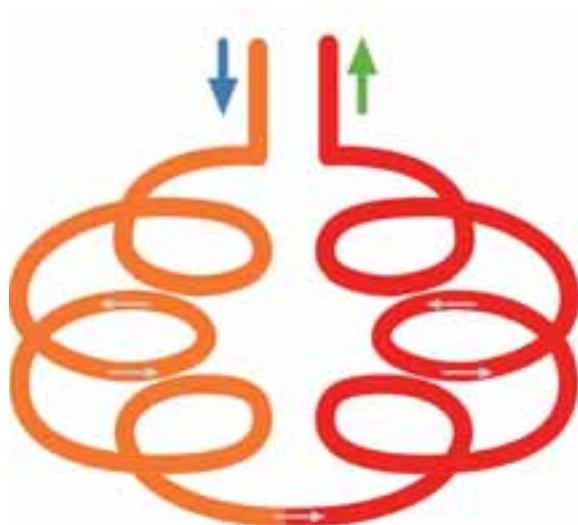
Questo potrà essere possibile, per esempio, trasformando in accettatore quell'oggetto che è oggi il pianetto rendi-resto.

Nel frattempo...

Poiché il libro dei sogni riguarda un futuro di là da venire, è possibile fare dei piccoli o grandi passi per migliorare il processo attuale. Per fare questo è indispensabile una visione sistemica del ciclo del denaro. Occorre anche avere una visione sistemica settoriale, per esempio delle attività che si svolgono nelle sale conta.

L'idea che ho maturato è che i processi, piuttosto che lineari e sequenziali, anche a causa della configurazione della dotazione strumentale disponibile, descrivano delle epicicloidi come in presenza di isole di fasi di lavoro separate e indipendenti l'una dall'altra.

Un aspetto che ho affrontato qualche anno fa è quello dell'ergonomia delle postazioni di lavoro, con la progettazione di desk operativi e strutture complementari tali da prevenire l'errore, far eseguire il compito nella sequenza corretta, ridurre l'affaticamento e la produttività. Il fatto che si curi in modo intensivo ed estensivo il controllo di sicurezza tramite videocamere e videoregistrazione ma non si curi con altrettanta attenzione l'integrazione, la linearità e la sequenzialità del processo determina il fatto che il primo può essere penalizzato dal secondo, anche in termini di efficienza e, soprattutto, di costi.



Ovviamente, dal mio punto di vista marziano, sarebbe necessario verificare la validità dell'intero processo, introducendo sistemi di codifica univoca e automatica per la tracciabilità dei singoli trasferimenti di valuta, contenitori standard sigillabili, sistemi di rastrelliere, carrelli, nastri trasportatori manuali o automatizzati etc., per ora disponibili soltanto sulla mia astronave.

L'altro oggetto d'attenzione del design riguarda le macchine operatrici per la quadratura e, soprattutto, per la verifica delle banconote. Anche queste apparecchiature, seppure estremamente efficienti e affidabili, hanno il difetto di limitare il loro intervento a una specifica fase del processo, disinteressandosi di quanto avviene a monte e a valle di essa. Questa concezione ingegneristica delle macchine determina una ergonomia zoppa, efficace soltanto nell'ambito del processo di verifica: si inseriscono le banconote da una parte e la macchina le separa e le raggruppa in base a specifici parametri pre-determinabili. Dopo di che l'operatore deve estrarre manualmente le mazzette sciolte variamente selezionate e applicare

a esse la procedura successiva.

Sarebbe interessante, invece, che le macchine, concepite nell'ottica sistemica di processo, potessero essere composte da moduli aggregabili, da stazioni successive in grado di prendere in consegna le banconote da processare e restituirle in sequenza lineare già separate, fascettate e codificate. Io non credo sia difficile realizzare apparati con questa configurazione una volta che il concetto di ciclo aperto e sequenziale sia divenuto patrimonio dei progettisti.

Il mio lavoro consiste essenzialmente nell'anticipare il futuro. Questo è possibile soltanto attraverso un intenso lavoro di analisi critica – come ci ha ben illustrato Oscar Farinetti nel suo scoppiettante intervento – seguito da un altrettanto intenso lavoro di sintesi e di prefigurazione. Mentre molti terrestri si sono domandati se c'è vita su Marte, io mi sto domandando se c'è vita sulla Terra. Se ci sono imprenditori interessati a scandagliare il presente per trarre vantaggi competitivi nel prossimo futuro. Attenderò un poco, prima di ritornare sul mio disco volante e abbandonare queste lande per gran parte desolate.

NOTA SULL'AUTORE

Rodolfo Di Martino design+comunicazione affianca le imprese nelle attività strategiche relative allo sviluppo di nuovi prodotti, alla loro definizione formale e progettuale, sino al packaging e alla comunicazione verso vendita.

CONTATTI

Rodolfo Di Martino
design+comunicazione
(+39) 011 9575125
democritodesign@libero.it

Gli eventi di Essecome

1° Security for Retail Forum - 1

Genova, 30 ottobre 2013

Tavola rotonda 1 – Videosorveglianza, marketing e privacy

chairman **Aldo Agostini** (Adeia)

con la partecipazione di **Roberto Brisce** (Axis), **Pietro Martucci** (Il Gigante), **Giuseppe Mastromattei** (H&M).

LE CONCLUSIONI

- A. L'utilizzo dei dati ricavati dai sistemi di videosorveglianza nei PDV a fini di marketing è permesso soltanto garantendo l'anonimato dei clienti.
- B. Non è tecnicamente possibile utilizzare le stesse telecamere per funzioni di videosorveglianza e di business intelligence, mentre è possibile utilizzare le stesse infrastrutture per ottimizzare l'investimento.

In una fase di mercato molto difficile è molto importante per i gestori dei PDV monitorare e profilare il comportamento dei clienti, per individuare le preferenze e favorire la vendita degli articoli più graditi. Il chairman **Aldo Agostini**, uno dei più noti esperti italiani in materia di videosorveglianza e privacy, ha introdotto il tema della compatibilità delle azioni a sostegno del business con le normative vigenti per la protezione dei dati personali, che impediscono il riconoscimento delle persone senza il loro preventivo consenso. Una condizione che, di fatto, impedisce il diverso utilizzo dei sistemi di videosorveglianza finalizzati alla security, il cui scopo è l'identificazione delle persone. **Pietro Martucci**, security manager della catena Il Gigante, ha ricor-

dato gli aspetti applicativi e funzionali dei diversi sistemi che devono coesistere per la sicurezza complessiva dei PDV, sottolineando l'impossibilità formale e funzionale del loro utilizzo a scopi di marketing. **Giuseppe Mastromattei**, security manager di H&M, ha illustrato alcuni driver che il gruppo svedese segue fin dalla progettazione dei propri PDV nel mondo, focalizzati sul coinvolgimento di tutte le funzioni aziendali per ottenere le migliori performance. In tal modo l'integrazione tra security, marketing, hr e acquisti consente di ottimizzare gli investimenti e le risorse operative, nel pieno rispetto delle normative vigenti in ogni paese. Le possibilità funzionali offerte dalle attuali tecnologie sono praticamente infinite, ha ricordato

Roberto Briscese, distribution account manager di Axis, e consentono di risolvere qualsiasi problema in termini di tutela della privacy, di security e di business intelligence. Briscese ha inoltre concordato con Agostini circa l'impossibilità di utilizzare le stesse telecamere impiegate per la videosorveglianza allo scopo di rilevare i comportamenti dei clienti all'interno dei PDV. Il divieto tassativo di

identificare le persone impone, per esempio, riprese perpendicolari dall'alto oppure il rilevamento di tratti somatici che consentono di distinguere soltanto sesso e razza, trasformandoli fin dall'origine in dati quantitativi. Tuttavia, le infrastrutture e le parti centrali dei sistemi possono venire condivise dalle diverse applicazioni, consentendo in tal modo risparmi rilevanti in sede di investimento.



Aldo Agostini (Adeia)



Roberto Briscese (Axis)



Pietro Martucci (Il Gigante), Aldo Agostini (Adeia)



Giuseppe Mastromattei (H&M)

Gli eventi di Essecome

1° Security for Retail Forum - 2

Genova, 30 ottobre 2013

Tavola rotonda 2 – Integrazione tra sistemi anti taccheggio, anti rapina e anti furto
chairman **Armando Garosci** (Largo consumo)

con la partecipazione di **Maurizio Callegari** (Hesa), **Pietro Martucci** (Il Gigante), **Giuseppe Mastromattei** (H & M), **Gianluca Neri** (ASSIV), **Giuseppe Raina** (CMS Group), **Antonio Staino** (Assovalori).

LE CONCLUSIONI

- A. L'interoperabilità tra sistemi eterogenei per la protezione dagli attacchi predatori nei PDV consente di ottimizzare le risorse destinate alla security e di utilizzarle anche per lo sviluppo del business.
- B. L'evoluzione tecnologica procede in parallelo con quella organizzativa dei grandi retailer internazionali, che tende a coinvolgere le diverse funzioni aziendali nella gestione del business.

Armando Garosci, giornalista di Largo Consumo, ha inquadrato il tema dell'integrazione dei sistemi di sicurezza nei PDV nel più ampio scenario dell'evoluzione organizzativa del mondo della distribuzione che, oltre a i problemi generali, deve adeguarsi ai nuovi comportamenti dei clienti, sempre più attratti dall'e.commerce: un cambiamento epocale, che modificherà negli anni a venire tutta la filiera della distribuzione.

Uno scenario condiviso da **Giuseppe Mastromattei**, security manager di H&M, che ha presentato la propria visione innovativa della funzione "security", che deve aprirsi verso tutte le altre funzioni azien-

dali condividendo esperienze, competenze e risorse per gestire il cambiamento evocato da Garosci. È toccato a **Maurizio Callegari** del gruppo Hesa confermare il pieno supporto delle tecnologie per ogni esigenza emergente dalla filiera della distribuzione, sottolineando la centralità delle infrastrutture per la sicurezza, oggi in grado di fornire servizi anche alle altre funzioni aziendali.

Pietro Martucci, security manager de Il Gigante, ha confermato la centralità della funzione security anche in organizzazioni a livello regionale, sottolineando la contiguità con i vertici aziendali anche nell'assunzione di decisioni globali. Parlando



Armando Garosci (Largo consumo)



Maurizio Callegari (Hesa), Gianluca Neri (ASSIV), Antonio Staino (Assovalor)



Pietro Martucci (Il Gigante), Giuseppe Raina (CMS Group)



Antonio Staino (Assovalor)

dell'integrazione tra sistemi diversi, Martucci ha inoltre sottolineato l'utilità della centralizzazione in outsourcing dei sistemi di sicurezza presso istituti di vigilanza adeguatamente strutturati, potenziali problem solving per molteplici ambiti operativi.

Un ambito operativo di estrema delicatezza è la gestione del contante nei PDV, diventati il bersaglio preferito di furti e rapine per la quantità di denaro presente e la mancanza di difese adeguate. **Giuseppe Raina** di CMS Group ha descritto i sistemi di cash-in che consentono ai gestori di mettere il denaro in sicurezza in casseforti con accredito immediato in conto. Il denaro viene successivamen-

te prelevato dalla società di porta valori incaricata dalla banca o dal retailer stesso, in condizioni di massima sicurezza.

Antonio Staino, presidente di Assovalor, ha affermato che le aziende di trasporto e contazione sono in grado di svolgere il ruolo di system integrator per la gestione del contante nei PDV, pur sottolineando le difficoltà tuttora presenti per gli aspetti assicurativi. Infine **Gianluca Neri**, direttore di ASSIV, ha confermato il ruolo svolto dagli istituti di vigilanza nell'integrazione dei servizi di sicurezza nel mondo del retail, uno dei mercati verticali di maggior importanza per il settore.

Datalogic difende i retailer anche dai dipendenti

a colloquio con Sergio Rondena, Country Manager "Datalogic ADC Italy" a cura della Redazione

Uno studio CRR ha rivelato che dei 119 md di dollari di differenze inventariali emersi nel 2011 nei 43 Paesi monitorati, oltre un terzo è dovuto a sottrazioni commesse dai dipendenti. In che modo si può contrastare questo fenomeno?

Il fenomeno potrebbe essere limitato grazie ai più evoluti sistemi antitaccheggio presenti su tutta la famiglia di prodotti Datalogic per il retail e grazie alla sperimentazione di ulteriori sistemi di verifica, che tengano ovviamente in considerazione le normative vigenti. L'introduzione di sistemi di checkout con un grado di automazione sempre maggiore, come l'automated scanning, può dare un ulteriore e significativo vantaggio se abbinata a una adeguata supervisione degli impianti. Si pensi, per esempio, al sistema di conferma della let-

tura dei prodotti Green Spot, brevetto Datalogic, che è stato pensato anche per aiutare la videosorveglianza essendo posizionato in modo che sia visibile dalle telecamere.

Come si possono far interagire i sistemi di cassa con quelli di videosorveglianza per evitare i comportamenti scorretti da parte dei cassieri?

L'attenzione nella progettazione delle apparecchiature può essere di grande ausilio per lo sfruttamento ottimale di tutte le tecnologie e in questo senso Datalogic ha sempre costituito un punto di riferimento. Il corretto posizionamento dei segnalatori visivi di avvenuta lettura sui dispositivi alle casse, vedasi il Green Spot, per esempio, può consentire al sistema di videosorveglian-



Laureato in Scienze dell'Informazione, Sergio Rondena inizia il suo percorso professionale nel 1991 in Revorg, Business Partner IBM che sviluppa software gestionale. In PSC dal settembre 2003, assume la responsabilità dei clienti top del mercato Transportation&Logistics in Italia, e da ottobre 2005 gli viene affidata la completa responsabilità dei clienti del mercato retail Italia. Da Gennaio 2008, nell'ambito della nuova organizzazione del gruppo Datalogic, a Rondena viene affidato il ruolo di Sales Manager di Datalogic Scanning per il territorio italiano.

Da Gennaio 2012 riveste il ruolo di Regional Sales Director per il mercato italiano in Datalogic ADC, la nuova società del gruppo nella quale sono confluiti i business dello Scanning (Handheld e Fixed Retail) e del Mobile Computing.



za di rilevare tali comportamenti assicurando la registrazione del segnale luminoso nelle frequenti situazioni nelle quali il "beep" sonoro non può essere avvertito.

In che modo è possibile identificare i prodotti collocati nella parte bassa dei carrelli, una modalità di elusione del controllo alla cassa che si sta diffondendo sempre più?

Questa tipologia di rischio può essere contrastata mediante l'introduzione di dispositivi di acquisizione immagini, cioè di fotocamere o videocamere posizionate nell'area di transito del carrello. Grazie all'acquisizione nel 2010 di una società americana, Datalogic ha sviluppato LaneHawk LH4000, una particolare soluzione, per ora attiva negli USA, basata sul riconoscimento degli oggetti, che consente di analizzare i dati provenienti da tali dispositivi e individuare ciò che il consumatore non ha posizionato sul nastro della cassa, fornendo un immediato avviso all'operatore.

Quali supporti vengono messi a disposizione dei system integrator per "mettere a sistema" le vostre tecnologie di cassa con quelle di security, antitaccheggio, antifurto e antirapina?

I system integrator sono l'anello di congiunzione tra la tecnologia che produciamo e le esigenze del retailer, perché abbinano le competenze sui prodotti Datalogic a quelle relative a tutte le altre componenti tecnologiche presenti in cassa. Gryphon M4100, per esempio, associa l'identificazione dei prodotti in cassa alla verifica della validità delle banconote, venendo incontro alle esigenze dei retailer con punti cassa dagli spazi ridotti. In merito alle tematiche di antifurto e antitaccheggio la realizzazione di soluzioni applicative o l'integrazione con soluzioni esistenti sono delegate ai partner, unitamente alla messa in opera, al monitoraggio e più in generale alla gestione del sistema completo.



INTEGRA 1000: UPS e SWITCH PoE per IP security

Una integrazione tra tecnologia UPS e tecnologia PoE

Progettato pensando alle esigenze del settore sicurezza

IP, per ottimizzare spazio, tempi di installazione e costi. UPS VFI 1KVA, SWITCH 8 porte PoE, 10/100/1000, 2 porte SFP fibra ottica / rame.



DOMO 400: UPS su guida DIN per quadri elettrici

È un UPS di dimensioni molto ridotte, dedicato alla domotica e all'automazione industriale per assicurare continuità elettrica a logiche controllo in caso di black out. Installabile su guida DIN occupa solo 15 moduli.



BSP300: Soluzioni a isola con alimentazione fotovoltaica

Switch industriale PoE studiato per realizzare reti alimentate con pannelli fotovoltaici.

Switch PoE e funzione alimentatore carica batterie.

Ottimo per ripetitori, installazioni isolate, videosorveglianza.



www.4power.it
info@4power.it



Simply adotta le soluzioni EAS di Nedap in tutti i supermercati

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Simply, insegna leader della GDO in Italia, ha intrapreso negli ultimi anni una profonda trasformazione strutturale, che ha riguardato la rivisitazione dei format commerciali per offrire ai clienti supermercati di nuova generazione, moderni e funzionali.

Nell'ambito di questa radicale ristrutturazione si è imposta la questione della sicurezza nei punti vendita e del rinnovamento del parco tecnologico EAS esistente in una direzione di miglioramento delle prestazioni, ottimizzazione dei processi e riduzione dei costi di esercizio.

La necessità era trovare un partner tecnologico in linea con la filosofia di Simply e in grado di integrarsi nelle logiche di sviluppo della catena.

I nuovi sistemi EAS dovevano essere più performanti e affidabili, avere un design che si integrasse nei nuovi layout ed essere in linea con i valori di sostenibilità della catena.

Dal punto di vista del servizio occorre una capacità installativa in grado di garantire uno standard elevato uniforme in tutto il paese, con tempi di esecuzione rapidi e un livello di assistenza tecnica adeguato agli intensi ritmi dei supermercati Simply, che assicurasse una risoluzione immediata delle richieste di intervento.

LA SOLUZIONE

Simply Italia ha scelto Nedap Retail come partner tecnologico per l'installazione dei sistemi EAS RF di ultima generazione in tutti i 270 punti vendita diretti a insegna Simply, IperSimply e PuntoSimply. Il roll-out tecnologico, iniziato nel gennaio del 2013, sarà completato nel 2015.

Le antenne antitaccheggio FL30, FL45 e D40, scelte per la protezione perimetrale e delle barriere cassa, incorporano una tecnologia all'avanguardia che unisce il design innovativo a numerose funzionalità integrate: tecnologia di rilevazione brevettata OID, informazioni online, diagnostica e assistenza in remoto, spazio integrato per l'inserimento dei poster.

Nell'ottica di una migliore protezione dei punti vendita, inoltre, Simply sta testando in un paio di supermercati il primo sistema di ultima generazione !Sense con antenne! 37, che offre performance superiori e ampie possibilità di integrazione con altri sistemi di sicurezza, e la nuova piattaforma Cube per la gestione temporizzata e il controllo dei consumi dei dispositivi EAS.

I sistemi sono collegati in rete via socket LAN e telegestiti da un team di tecnici dedicati, che ne controllano online il funzionamento tramite un'interfaccia di monitoring attiva 24 ore su 24. La piattaforma operativa analizza tutto ciò che accade in ogni punto vendita e consente di effettuare da remoto la gestione e la manutenzione dei sistemi EAS in tutta Italia.

Il servizio di teleassistenza assicura la massima resa dei sistemi e la risoluzione di oltre l'85% delle chiamate di servizio in meno di 4 ore. In attesa del service è possibile disattivare l'allarme di ogni singola antenna, senza fermare tutto l'impianto. I banchi cassa integrano i disattinatori intelligenti, che prevengono i falsi allarmi grazie a una rilevazione e una disattivazione superiore (fino a 30 cm).

Lo Smart deactivator disattiva soltanto nel momento in cui rileva un'etichetta, riducendo i consumi, e



informa il personale cassa del suo corretto funzionamento emettendo un bip a disattivazione avvenuta. Questo permette un monitoraggio in tempo reale delle prestazioni di disattivazione e del livello di etichettatura.

I VANTAGGI

«La tecnologia EAS di Nedap ci ha assicurato un importante ritorno d'investimento già nel primo anno, grazie a una sensibile diminuzione delle differenze inventariali e dei costi operativi», spiega Gaetano

Beninati, responsabile Sicurezza di Simply Italia. «Gli impianti di nuova generazione funzionano meglio e consumano meno energia. Le antenne, grazie agli spazi per l'integrazione dei poster, vengono utilizzate come strumenti di comunicazione all'interno dei supermercati. La teleassistenza ha praticamente azzerato i tempi di fermo impianti (tradotti in costi di fermo casse), riducendo nel contempo i disagi causati dai falsi allarmi e dagli interventi on-site. Questo si traduce in una maggiore efficienza, oltre che in un notevole risparmio di costi,

securindex.com

Il primo portale italiano per la security



e si ripercuote in maniera positiva sull'esperienza di acquisto dei clienti e sull'immagine generale dell'insegna Simply. In generale si è registrata una maggiore fiducia negli impianti

e un'aumentata efficienza a livello di staff: le informazioni fornite dai sistemi connessi di Nedap sono utili per valutare non soltanto le performance di funzionamento, ma anche il corretto utilizzo dei sistemi nei punti vendita, poiché danno informazioni precise sullo stato dei sistemi (accesi o spenti) e sul numero di allarmi e disattivazioni. Gli smart deactivator hanno permesso di ridurre i falsi allarmi e velocizzare le operazioni di cassa».

«Siamo lieti di poter continuare a sostenere il progetto intrapreso da Simply, una società all'avanguardia, che ha saputo rinnovarsi con successo, con un approccio innovativo al mercato, alla tecnologia e soprattutto ai clienti», afferma Mauro Barosi, Managing Director di Nedap Retail Italia.



«La nostra missione è quella di essere un partner tecnologico concreto, affidabile e lungimirante. Fedele alla propria filosofia aziendale incentrata sulla "tecnologia che fa la differenza", Nedap introdurrà ulteriori innovazioni che renderanno i sistemi EAS parte integrante delle attività retail».

CONTATTI

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

Stride la vampa...!

3^a parte

a cura di Cristina Isabella Carminati

Abbiamo iniziato nel numero 4 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 e con il Gran Teatre del Liceu di Barcellona concludiamo il nostro viaggio con il Teatro Petruzzelli di Bari.



di Valerio Weinberger

27 ottobre 1991 – Teatro Petruzzelli, Bari

La verità processuale è chiara. Il teatro fu incendiato volontariamente e dolosamente, e il fuoco fu appiccato cospargendo il palcoscenico del teatro di liquido infiammabile. E si trattava di un teatro che aveva vistose carenze strutturali e i cui impianti antincendio erano insufficienti.

L'incendio devasta il teatro in piena notte, fra le tre e le quattro, e prima che faccia giorno crollano anche la

cupola della platea e il tetto del palcoscenico. Già l'indomani, di fronte allo scheletro annerito del teatro e alle macerie fumanti, si scatenano illusioni, destinate a proseguire negli anni con accuse incrociate, contraddizioni, dietrologie. Con dibattimenti lunghi e tormentati si sviluppa un'odissea giudiziaria che si dipana in mezzo a testimonianze, polemiche fra innocentisti e colpevolisti, intrighi, retroscena, diatribe, veleni, inchieste giornalistiche, storiacce di debiti e usurai, confessioni

di pentiti e collaboratori di giustizia, faccende di coperture assicurative inadeguate.

La vicenda è caratterizzata dalle condanne inflitte a tutti gli imputati in primo e secondo grado, dal successivo annullamento con rinvio da parte della Cassazione, che fa a pezzi le tesi accusatorie, e dalla successiva assoluzione in appello, impugnata dalla procura generale di Bari. Il processo penale riguardante il rogo si conclude, con sentenza definitiva e inappellabile della Cassazione, con l'assoluzione per insufficienza di prove degli imputati accusati di essere i mandanti e con la condanna degli esecutori materiali del fatto.

Si accerta che l'incendio fu appiccato dando fuoco a una quantità imprecisata di contenitori di plastica pieni di benzina disseminati ad arte sul pavimento del palcoscenico. Si accerta che fu Giuseppe Mesto ad appicare il fuoco al teatro.

È giallo sul resto: se qualcuno comandò Mesto dall'alto, se fu la malavita barese a voler ferire la città per un suo progetto criminale, o per punire il gestore Ferdinando Pinto, o per spaventare gli amministratori cittadini, o se invece Pinto, per sue inconfessabili ragioni e con tortuose macchinazioni, si avvale della complice collaborazione della malavita locale per far incendiare il teatro che gestiva con un certo successo, non senza gelosie e chiacchiere. Tutto ciò era e resta mistero.

Non sono stati sufficienti anni e anni d'indagini, decine e decine di faldoni, millanta pagine, perizie e interrogatori a non finire. Per la giustizia c'è un uomo che entra in teatro, da solo, non si sa se con qualche compiacente complicità interna, e brucia il teatro con otto diversi focolai appiccati all'interno dell'edificio, prima di dileguarsi e fuggire. Poi c'è una fortunata (o malaugurata, secondo i punti di vista...) intercettazione telefonica che lo incastra senza possibilità di dubbio.

La verità processuale dice questo e continuerà a dirlo per sempre. Non colpevole per insufficienza di prove risulta alla fine Ferdinando Pinto, il controverso, e secondo alcuni spericolato, gestore del teatro in quegli anni. Viene scagionato dalle accuse di incendio doloso e colposo, di associazione mafiosa e di falso in bilancio. Con la prima sentenza d'appello, il 6 aprile 2001, era stato condannato a cinque anni e otto mesi di reclusione (due anni in meno rispetto alla condanna di primo grado) per concorso nel rogo doloso e per falso in bilancio. Con Pinto sono assolti anche tre degli altri quattro imputati nel processo: il boss barese Antonio Capriati, accusato con Pinto di essere il mandante del rogo e il suo presunto usuraio, e il supposto



complice Vito Martiradonna, condannati entrambi nella prima sentenza d'appello a sei anni per incendio doloso, nonché l'ex custode del teatro e presunto basista Giuseppe Tisci, al quale in appello era già stata ridotta la pena inflitta in primo grado, da tre anni a venti mesi. L'unico condannato, alla pena di quattro anni e due mesi di reclusione, resta Giuseppe Mesto, considerato l'autore materiale del rogo.

Mesto, con l'aiuto di Francesco Lepore, condannato con sentenza definitiva in un processo stralcio, è ritenuto colpevole di aver appiccato materialmente il rogo. Entrambi sono segnalati come affiliati al clan malavitoso Capriati della Città Vecchia.

Comunque la si voglia vedere, è una pagina oscura della giustizia nazionale.

Poco chiaro, lungo, faticoso e contorto, è poi il percorso che conduce alla ricostruzione del teatro. Fra polemiche, ricorsi, carte bollate, eredi litigiosi, arbitrati, prese di posizione pubbliche, rivalità politiche, padrinaggi da parte di questo o di quell'onorevole, promesse elettorali, con sospetti che tirano in ballo qualche "pezzo grosso" degli appalti pubblici, si giunge al termine dei lavori, nell'ottobre 2009.

E infine si arriva all'epilogo, storia recente, con la ripresa dell'attività teatrale, e con la nuova gestione, che in un breve volgere di tempo schiaccia il teatro sotto una montagna di debiti, rendendo quindi necessario il conseguente commissariamento. Insomma, una gran bella storia all'italiana.

STAR F24

...la specie si evolve!

AVOTEC: SEMPRE PIÙ AVANTI!



*MULTI INGRESSO
DIAGNOSTICA ANOMALIE
SEGNALAZIONE INCENDIO
PROGRAMMAZIONE FLASH
SEGNALAZIONE EVACUAZIONE*



AVOTEC®

DA SEMPRE SICUREZZA

AVOTEC S.r.l.

Via Bologna 114 - 20038 Seregno (MB) Italia - Tel. +39 0362 347493 Fax +39 0362 759522

<http://www.avotec.it> - e-mail: info@avotec.it

ASSOCIATO



FEDERAZIONE NAZIONALE
IMPRESE ELETTROTECNICHE
ED ELETTRICHE





CONCLUSIONE

A ogni buon conto, ciò che occorre tenere presente nelle pratiche di prevenzione antincendio e antipanico è soprattutto che in un teatro d'opera si ha a che fare con una massa di gente concentrata in un luogo abbastanza ristretto: un numero di persone che può variare, secondo i casi, da alcune centinaia di spettatori (i più piccoli fra i teatri storici "all'italiana") all'ordine di grandezza di migliaia (i teatri costruiti in Germania dopo la seconda guerra mondiale oscillano fra i millecinquecento e i duemilacinquecento posti, mentre i teatri statunitensi superano spesso queste dimensioni, non di rado raggiungendo e superando i tremila posti); a questi si aggiungono gli addetti allo spettacolo (solisti, artisti ospiti, orchestra, coro, tecnici), i quali sovente assommano ad altre centocinquanta-duecento persone.

Se non si vuole sperare sempre soltanto nella protezione di "San Sipario", tre sono gli ordini di problemi che devono essere affrontati in una logica di prevenzione e di controllo.

Innanzitutto occorre prevenire l'insorgere d'incendi, mettendo in atto comportamenti controllati, accorti, consapevoli e prudenti, utilizzando materiali idonei nelle fasi di costruzione o ristrutturazione, installando affidabili rilevatori di fumo e di calore, impianti elettrici e termici adeguati e conformi alle norme, efficaci impianti d'allarme, di sorveglianza, vigilanza e controllo TVCC. In secondo luogo è necessario rendere disponibili, funzionanti, accessibili ed efficienti in ogni parte del teatro, sia nella zona del pubblico sia nella zona del palcoscenico e dei servizi, dispositivi di spegnimento,

contenimento e soffocamento rapido di eventuali inizi d'incendio, estintori, sprinkler o altri dispositivi simili, chiusure tagliafuoco di provata resistenza alle fiamme e al calore, addestrandolo costantemente tutto il personale del teatro, almeno quello di palcoscenico, di sala e di vigilanza.

Infine è indispensabile concepire, prevedere e organizzare l'eventuale evacuazione degli spettatori e del personale nel modo più rapido e ordinato possibile, mediante vie di fuga adeguate, uscite di sicurezza conformi, maniglioni e sistemi d'apertura antipanico efficienti. È compito, oltre che interesse, della comunità di quanti operano professionalmente nel campo della sicurezza e dell'antincendio tenere sempre desta l'attenzione e viva la discussione su temi attinenti la sicurezza e la prevenzione nei luoghi destinati allo spettacolo pubblico dal vivo. È importante agire, con gli strumenti dell'informazione, della comunicazione, della formazione, affinché non sia mai abbassata la guardia su aspetti di questo genere, che come pochi altri riguardano l'incolumità delle persone che frequentano i teatri, la riduzione dei rischi cui sono esposti. Tutti coloro che operano nel campo della sicurezza e dell'antincendio sanno bene che non esiste una condizione di "sicurezza assoluta", mentre esistono vari gradi e livelli di sicurezza, che sono garantiti non soltanto da accurata progettazione e installazione di impianti e apparecchi, e da idonee tecniche di costruzione, ma soprattutto da una diffusione generalizzata di una "cultura della sicurezza".

Ciò vale senz'altro, e forse a maggior ragione, proprio per i luoghi di spettacolo dal vivo.



ENTRATA DI SICUREZZA

SECURITY EXPO

SALONE DELLA SICUREZZA - CASA PERSONA LAVORO

10 - 12 aprile 2014

Palazzo dei Congressi - Eur (Roma)



Sicurezza Passiva e Mezzi Forti

Serramenti e infissi blindati
Porte blindate e corazzate
Serrature di sicurezza
Badges elettronici
Vetri di sicurezza
Cancelli e grate
Automatismi
Antincendio
Porta tagliafuoco
Cassaforti

Sicurezza Elettronica

Antifurti
Antintrusione
Centrali d'allarme
Citofoni ed interfono
TV a circuito chiuso
Lampade d'emergenza
Controllo accessi
Metal detector
Dispositivi acustici
Rilevatori d'incendio
Domotica e Building Automation

Sicurezza Informatica

Sicurezza Internet
Protezione dati
Antivirus
Antispamming
Archiving
Backup
Firme elettroniche
Sistemi di autenticazione
Smart Cards

Sicurezza Personale

Teleassistenza
Telesoccorso
Cercapersona
Domotica per anziani e disabili
Difesa personale
Abiti da lavoro
Mezzi di protezione
Segnaletica di sicurezza
Corsi professionali

Sicurezza Servizi

Scuole cinofile
Agenzie investigative
Vigilanza e sorveglianza
Bonifiche ambientali
Antifalsificazione
Controspiionaggio
Assicurazioni
Antifurti autovetture
Localizzazione satellitare
Riviste di settore
Enti ed Istituzioni



Ufficio commerciale: 327 8746591 - 327 8746586

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



Intersec 2014: significativa crescita degli Emirati Arabi Uniti

a cura di Cristina Isabella Carminati

Epoc Messe Frankfurt, organizzatore di Intersec 2014, la fiera internazionale leader del Medio Oriente per la security, la safety e la protezione antincendio, nonché piattaforma indiscussa di business networking, ha annunciato che la partecipazione delle aziende degli Emirati Arabi Uniti sta raggiungendo livelli record. L'aumento riflette la crescente attenzione alla sicurezza da parte del settore pubblico e privato. La partecipazione da parte delle imprese degli Emirati Arabi Uniti sarà almeno l'11% in più rispetto alla precedente edizione.

«È significativo che Intersec 2014, organizzato per essere la più grande edizione di questa fiera per le industrie di safety, security e protezione antincendio, veda

la più grande partecipazione delle aziende degli Emirati Arabi Uniti», ha affermato Ahmed Pauwels, CEO di Epoc Messe Frankfurt. «Le aziende locali hanno un enorme contributo da apportare alla safety e alla security degli Emirati Arabi Uniti e di tutto il Medio Oriente, soprattutto in un momento come questo, di crescita e di trasformazione senza precedenti, in una fase in cui la città di Dubai si prepara per l'Expo 2020». «La crescita del settore è stata molto sostenuta dal governo degli Emirati Arabi Uniti. A questo proposito stiamo anche cercando di rafforzare lo sviluppo imprenditoriale locale e sponsorizzare il padiglione delle PMI di Dubai, presente in fiera per la prima volta, offrendo alle aziende locali l'opportunità di partecipare a un business globale. La continua interazione con i leader



intersec

January 19 – 21, 2014

Dubai, UAE

www.intersecexpo.com



Scan & discover
the products



As a vital part of Intersec, Commercial Security & Information Security is the show's largest section, with **550+ of more than 1000 total exhibitors!**

Pre-register your visit online before 31st of December and have the chance to WIN a GoPro Hero3 camera.
www.intersecexpo.com/ad9



Online registration also gives you access to the new **Business Matchmaking Program**, where you can find the exhibitors that matter to your business to contact them and schedule meetings **before the show**.



messe frankfurt

internazionali del settore e la conoscenza delle ultime tendenze industriali e degli sviluppi più recenti attraverso eventi come Intersec ha contribuito a sviluppare e far maturare considerevolmente l'industria regionale», ha aggiunto Pauwels. La partecipazione degli Emirati Arabi Uniti a Intersec 2014, che si terrà sotto l'alto patronato di Sua Altezza lo Sceicco Mansoor bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum, sarà rafforzata dalla presenza di un padiglione ufficiale delle PMI di Dubai organizzato in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico.



Il padiglione ospiterà 10 PMI con sede a Dubai che faranno il loro debutto sulla scena internazionale attraverso Intersec.

Dubai PMI è un'importante agenzia che si occupa di promuovere la crescita e lo sviluppo delle piccole e medie imprese, incoraggiare l'imprenditorialità e assistere le start-up a evolversi in modelli di business di successo.

Arkan Security Management Solutions, il principale fornitore di soluzioni di sicurezza degli Emirati Arabi Uniti, Headline Sponsor di Intersec 2014, ribadisce che la richiesta di fornitori di sicurezza professionali sta crescendo in tutta la regione. «Sviluppatori e aziende comprendono la stringente necessità di garantire security e safety alla comunità e vi è una crescente esigenza di personale di sicurezza professionalmente qualificato», ha detto Mohammed Murad Ahmed, VP Arkan Security Management Solutions.

Anche NAFFCO, la nota azienda specialista in attrezzature e dispositivi antincendio, parteciperà a Intersec 2014. Radwan Hallabi, Export Manager di NAFFCO, ha dichiarato: «Siamo i più grandi produttori di sistemi di safety e security antincendio del Medio Oriente e siamo orgogliosi di promuovere gli innovativi prodotti Made in UAE alle controparti provenienti da tutto il mondo.

L'industria della security è uno dei settori in più rapida crescita nella regione e Intersec è una delle migliori piattaforme al mondo per il nostro settore».

Gunnebo Middle East, 3M Gulf Ltd, Akron Brass Company, Al Fajer Establishment, Assa Abloy Middle East, Ateis Middle East, Axis Communications Middle East, Bristol Fire Engineering, Cardz Middle East Trading LLC, Dubai Golden Turnstile LLC, G4S UAE LLC, Honeywell Middle East International, Nedap FZE, Ras Al Khaimah Fire Fighting Equipment Factory (Fire King LLC), Streit Group FZE e Vanguard Integrated Solutions sono tra le altre importanti società degli Emirati Arabi Uniti che parteciperanno alla fiera.

Intersec sarà diviso in quattro aree di interesse, che coprono l'intero spettro delle industrie della security, della safety e della protezione antincendio: Commercial Security & Information Security, Safety & Health, Fire & Rescue and Homeland Security & Policing.

Intersec fa parte del network globale delle fiere sulla sicurezza di Messe Frankfurt, che comprende anche Secutech India, Secutech Taiwan, Secutech Thailand, Intersec Buenos Aires, Secutech Vietnam and Seguriexpo Buenos Aires.



Intersec ha svolto un importante ruolo negli ultimi 14 anni nel settore della sicurezza. La mostra-convegno unisce un forte profilo internazionale a un enorme impatto regionale. Intersec 2013 ha raggiunto i 21.549 visitatori professionali e ha accolto le più recenti tecnologie e dispositivi nei settori Commercial Security & Information Security, Aviation, Homeland Security & Policing, Fire & Rescue and Safety & Health.

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

Show website: www.intersecexpo.com

CPSE dei record: 350.000 visitatori e affari per € 2,8 miliardi

a cura di Raffaello Juvara

La 14^a edizione di **China Public Security Expo - CPSE 2013** - si è conclusa il 1° novembre scorso con risultati eccezionali. Questi i dati principali diffusi dal Comitato Organizzatore: 1.500 espositori, 350.000 visitatori, dei quali 150.000 operatori, 15.000 buyer internazionali, 120.000 mq di superficie espositiva suddivisa in nove padiglioni, ai quali si sono dovuti aggiungere altri due padiglioni supplementari. Rispetto all'edizione del 2011, quest'anno lo spazio espositivo è aumentato di 10.000 mq (+ 13,5 %), il numero degli espositori è cresciuto di 134 unità (+

10%) e il volume delle transazioni in loco ha superato i 23 miliardi di yuan (2,8 md di euro) contro i 20 miliardi del 2011.

Questi numeri fanno di CPSE 2013 la più grande fiera della sicurezza del mondo, alla quale hanno partecipato delegazioni provenienti da 42 paesi di Amministrazioni pubbliche, di associazioni di sicurezza e di tutela, assieme a professionisti della sicurezza e buyer provenienti da 31 province, città e regioni autonome della Cina.

Secondo **Jincai Yang**, segretario generale del Comitato Organizzatore CPSE, nei 25 anni di costante svi-





AIUTO, HO FINITO TUTTE LE COPIE DI ESSECOME!

Questo è stato il messaggio mandato da Hao Ming Geng, il nostro key account manager per il mercato cinese, alla fine della prima giornata di CPSE 2013, dove Essecome Security & Safety era presente con uno stand nella zona riservata alla stampa internazionale. L'interesse per il nostro magazine da parte del pubblico cinese accorso nel quartiere fieristico di Shenzhen è stato inaspettato così come, del resto, era inaspettata un'affluenza simile, impensabile in Europa per una fiera di questo settore. Gli organizzatori di CPSE parlano di 350.000 visitatori, dei quali 150.000 operatori professionali, e di 1.500 espositori mentre Security Essen, l'evento più importante del "mondo occidentale", aveva registrato nel 2012 39.000 visitatori e 1.086 espositori. Proporzioni del resto accreditate dalle dimensioni dei player: la sola Hikvision, società leader mondiale della videosorveglianza controllata dal Governo cinese, fattura \$ 1,2 md, praticamente quanto l'intero comparto industriale italiano.

La Cina offre diverse opportunità per gli operatori italiani della sicurezza, come sanno coloro che la frequentano abitualmente: è un importante mercato per applicazioni molto innovative rivolte a determinati mercati verticali ed è un bacino produttivo senza confronti a livello mondiale per componenti, semi-lavorati e prodotti OEM. Tuttavia, come avverte Hao Ming «*non è così facile trovare fornitori validi e affidabili, che devono essere comunque seguiti e controllati. Lavorando a stretto contatto per diversi anni con produttori cinesi per conto di aziende italiane, ho sviluppato una metodologia efficace per poter seguire tutto il lavoro, dallo sviluppo del brief alla spedizione della merce. Sono pertanto a disposizione delle aziende italiane interessate*».



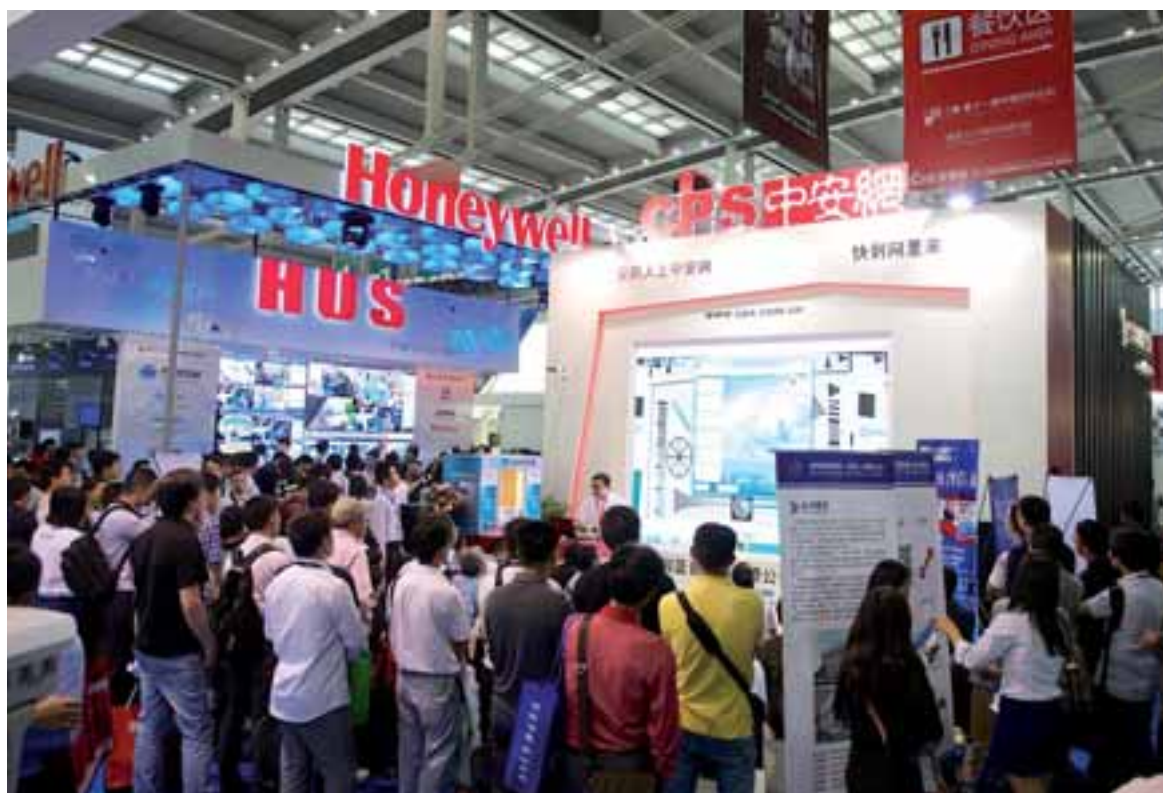
luppo le 14 sessioni di CPSE si sono svolte con successo seguendo un percorso di continua espansione, con l'aumento del grado di internazionalizzazione e la crescita di anno in anno dell'influenza sul mercato. CPSE è diventato un evento molto importante, contribuendo notevolmente allo sviluppo del settore della pubblica sicurezza della Cina e all'accelerazione del processo di sviluppo globale dell'industria della sicurezza. Dalla sua nascita CPSE ha fornito un servizio a oltre 6.000 imprese, offrendo opportunità di business per 100 miliardi di yuan (12 miliardi di euro) a circa 320.000 acquirenti professionali.

Il tema **"integrare la potenza delle imprese e dei capitali, promuovendo congiuntamente la costruzione di città sicure e intelligenti"** esprime compiutamente il senso di questa edizione di CPSE, che offre una carrellata della tecnologia più all'avanguardia e dell'industria della sicurezza più innovativa a livello mondiale. Un certo numero di grandi imprese internazionali, tra cui Intel, Honeywell, Schneider, Tyco, Ingersoll Rand, Bosch, Legrand, Sony, Panasonic, Samsung, LG, Hitachi, Sanyo, Siemens, Texas Instruments, Tamron così come le più note imprese cinesi, tra cui Hikvision, Huawei, Dahua Tecnologia, CSST, Phoenix Optics, hanno esposto soluzioni e prodot-

ti con le tecnologie più avanzate che coprono tutti i campi della sicurezza: videosorveglianza, attrezzature anti-terrorismo, community protection, biometria, controllo accessi, antintrusione, videocitofoni per gli edifici, domotica, allarmi perimetrali, trasporto intelligente, anti contraffazione etc.

Come capitale del World Security, Shenzhen è diventata la vetrina globale del mercato delle apparecchiature di sicurezza e delle informazioni per la progettazione, l'approvvigionamento e la produzione dei prodotti di sicurezza di tutto il mondo.

Con questa edizione CPSE ha raggiunto il limite della capienza del quartiere fieristico Shenzhen Convention & Exhibition Center. Come prossimo passo, CPSE adotterà una politica preferenziale nei confronti delle imprese con il marchio di maggior impatto, più forti competenze di R&S, capacità di innovazione e potenziali di sviluppo. Nel frattempo, Shenzhen Security Industry Association, Xinjiang International Exhibition Center, e il Global Security Industry Alliance hanno firmato durante la fiera un accordo di cooperazione per organizzare congiuntamente la prima sessione di **Cina, Asia and Europa Public Security Expo**, un esperimento di manifestazione fieristica "glocal".



INTERSEC 2014

19-01-14 21-01-14 Dubai

HSE MED 2014 SUMMIT

21-01-14 22-01-14 Firenze, Italia

TB FORUM

11-02-14 14-02-14 Mosca, Russia

SICUR 2014

25-02-14 28-02-14 Madrid

3RD ANNUAL OIL AND GAS SECURITY SUMMIT

04-03-14 05-03-14 Dubai

SECURITY EXPO

19-03-14 22-03-14 Sofia, Bulgaria

SECUTECH 2014

19-03-14 21-03-14 Taipei

EUROPEAN SECURITY CONFERENCE & EXHIBITION

01-04-14 03-04-14 L'Aia, Paesi bassi

ISNR ABU DHABI

01-04-14 03-04-14 Abu Dhabi

SECURITY EXPO 2014

10-04-14 12-04-14 Roma, Italia

MIPS 2014

14-04-14 17-04-13 Mosca, Russia

IFSEC SUD AFRICA

13-05-14 15-05-14 Johannesburg, Sudafrica

SECURITY TECHNOLOGY LIVE FAIR

13-05-14 15-05-14 Birmingham, UK

SECURITY FORUM BARCELONA

28-05-14 29-05-14 Barcelona, Spagna

IFSEC 2014

17-06-14 19-06-14 Londra, UK

FIREX INTERNATIONAL

17-06-14 19-06-14 Londra, UK

SICHERHEITS EXPO

02-07-14 03-07-14 Monaco, Germania

INTERSEC BUENOS AIRES 2014

10-09-14 12-09-14 Buenos Aires, Argentina

SECURITY 2014

23-09-14 26-09-14 Essen, Germania

SICUREZZA 2014

12-11-14 14-11-14 Milano, Italia

securindex.com

Il primo portale italiano per la security



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

INTEGRA 1000 all-in-one

4Power presenta INTEGRA 1000, un'integrazione tra tecnologia UPS e PoE (Power Over Ethernet), prodotto in Italia da Eurogroup-co srl e rivolto a installatori che operano nel settore networking e sicurezza IP.

INTEGRA 1000 nasce per integrare due funzioni vitali, UPS e switch PoE, in un unico dispositivo di elevate prestazioni e dimensioni contenute: solo 25cm in rack 19" (2U).

Caratteristiche della sezione UPS: tecnologia VFI, potenza nominale 1 Kva, tecnologia digitale, ABM (Advanced Battery Management), ASO (Automatic Stand by operation), ESF (Energy Saving Function).

Caratteristiche della sezione PoE: switch Layer 2/Layer 4, Full Managed Gigabit Switch IPv6, 8 porte Gigabit con PoE ad alta potenza 802.3at, per alimentare apparati sino a 30,8W. 2 porte SFP configurabili tramite mini-GBIC per connessioni fibra o eventualmente rame. Risparmio energetico: Gestione avanzata PoE con EEE Power reduction; PD Alive Check per fornisce energia alle porte solo quando necessario e PoE schedule per disattivare e riattivare periferiche a orari predefiniti.



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

Serie NOVA: il restyling di un MITO

Con NOVA abbiamo voluto riprendere il design della nostra mitica EKO, mantenendo la struttura metallica ma con un cuore tutto nuovo in grado di produrre messaggi vocali oltre che segnalare acusticamente gli interventi di allarme, in funzione dell'esigenza. Il diffusore di luce, novità e idea di Avotec, garantisce al lampeggiante ottima visibilità anche di giorno. I colori del coperchio, metallizzati e micalizzati, sono un'ulteriore proposta per il mercato.

NOVA J è la sirena tradizionale, dotata del comando acustico di allarme e che dispone di un'ulteriore comando per la segnalazione di "allarme inserimento" e "allarme disinserimento". L'uscita di manomissione è garantita in eterno con i contatti reed magnetici impiegati in pochissime sirene, mentre il rilevamento di schiumogeni è ottenuto dall'efficiente circuito "AVOTEC". La sirena è supervisionata nel suo funzionamento: magnetodinamica, lampeggiante, batteria e tensione d'ingresso sono controllati in tempo reale. Oltre alla segnalazione remota, "on board" è presente un led che indica la tipologia di anomalia.



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

STARLINK2, la nuova interfaccia bidirezionale GSM

AVS Electronics presenta STARLINK2, la nuova interfaccia bidirezionale GSM in grado di monitorare la linea telefonica e di trasformare una chiamata su linea PSTN di un combinatore telefonico tradizionale in una chiamata sul canale GSM. Grazie alla doppia sim card STARLINK2 garantisce un elevato grado di sicurezza anche in caso di credito basso o problemi di connessione con la rete GSM passando in automatico sulla seconda sim. Collegata a un'apparecchiatura telefonica e/o un comunicatore di allarme, STARLINK2 consente di effettuare e ricevere chiamate attraverso la rete cellulare GSM e può essere utilizzato sia per collegare sistemi antifurto che per effettuare telefonate vocali in assenza di linea telefonica.

STARLINK2 è in grado di inviare SMS sfruttando il protocollo contact ID del combinatore collegato. Grazie a un prefisso anteposto al numero telefonico, STARLINK2 riconosce le chiamate inviate e trasforma i messaggi digitali di allarme e/o tecnici in SMS. A STARLINK2 è possibile collegare un telefono BCA.



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

Axis M7016 per una migrazione a basso costo

AXIS M7016 rende più economica e flessibile che mai 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.

È dotato di alimentatore, offre flussi H.264 e Motion JPEG simultanei e quattro slot che supportano schede micro SD fino a 64 GB (schede non incluse). AXIS M7016 è supportato dal software per la gestione video AXIS Camera Station e da moltissimi altri software applicativi forniti dal Programma Application Development Partner di Axis. Inoltre, supporta AXIS Camera Companion, Hosted Video e ONVIF per una facile integrazione dei sistemi.

Può essere ordinato attraverso i canali di distribuzione Axis, anche con un conveniente kit di sorveglianza che comprende 16 licenze di AXIS Camera Station.

Per fotografie o altre informazioni, visitare la pagina web http://www.axis.com/it/corporate/press/press_material.htm?key=m7016



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

hei, il sistema domotico per il controllo e la gestione della casa

hei – acronimo di Home Evolution Idea – è il sistema domotico di Came in grado di programmare, coordinare, far comunicare e gestire tutti i sistemi e gli automatismi della casa, permettendo un dialogo armonico e globale tra le diverse tecnologie presenti nell'appartamento.

È possibile utilizzare il terminale touch screen heITouch che, grazie al monitor lcd di grandi dimensioni e all'intuitiva interfaccia grafica, consente di impartire ordini al sistema, coordinando tutti gli impianti della casa: dalla movimentazione di tende e tapparelle all'apertura del cancello, dall'impianto di irrigazione alla regolazione termica degli ambienti, dall'accensione delle luci all'antifurto, fino al controllo dei consumi o degli eventuali allarmi tecnici. Il terminale può operare anche in modalità wireless, semplificando il cablaggio dell'impianto e consentendo di utilizzare ovunque il sistema, tramite un applicativo dedicato per iPhone e iPad o con personal computer portatili wi-fi. Ci si può collegare all'ambiente domestico anche da remoto, per monitorare l'unità della casa impartendo ordini a distanza.



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

Centrali DIGIPLEX EVO

I sistemi DIGIPLEX EVO di Paradox sono progettati per fornire il più elevato livello di protezione per tutti i luoghi dove è richiesta la massima sicurezza. Caratterizzati da un ottimo rapporto prezzo-prestazioni i sistemi si basano sul concetto di modularità, che facilita l'installazione del sistema. La centrale EVO192 è compatibile con la nuova tastiera TM50 touchscreen dotata di ampio schermo ad alta risoluzione di 5" e disponibile in ben 7 colori.

PRESTAZIONI

- 8 zone cablate espandibili fino a 192 zone;
- fino a 8 aree indipendenti;
- memoria 2048 eventi;
- possibilità di collegare fino a 254 moduli di qualsiasi tipo sul BUS, in qualsiasi combinazione;
- compatibile con modulo comunicatore PCS250 su rete GSM/GPRS, con modulo Internet IP150 e con sensori indirizzabili;
- integrazione con sistema controllo accessi;
- conforme EN50131 Grado 3;
- approvazione IMQ – Sistemi di sicurezza 2° livello (versione EVO192I).



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

Interfaccia Filo-Radio MOD-WL16

Il rinnovamento della gamma antintrusione wireless di Fracarro continua con la nuova interfaccia filo-radio MOD-WL16. Il modulo consente di espandere le centrali filari Defender (nuove o già installate) e la nuovissima centrale Defender Hybrid con dispositivi senza fili ed è installabile sia in centrale sia all'interno del contenitore MOD-BOX.

L'interfaccia filo-radio è la soluzione migliore per risolvere le problematiche installative in presenza di vincoli architettonici che impediscano di realizzare un impianto totalmente filare. È possibile aggiungere fino a 16 sensori wireless e gestire in più anche 8 telecomandi e 8 sirene da esterno. Ogni dispositivo wireless può essere programmato e gestito singolarmente dalla tastiera del sistema, in modo simile ai dispositivi filari collegati alla centrale.

Il sistema è totalmente bidirezionale a quattro canali di frequenza e la continuità di trasmissione è garantita dalla tecnologia frequency hopping e da un sistema di protezione contro l'accecamento delle frequenze.



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

Sistema indirizzabile JA-100

Il sistema di sicurezza JA-100 distribuito da HESA si avvale della lunga esperienza di Jablotron nel settore della protezione antintrusione. Sviluppato con le più avanzate tecnologie, JA-100 si caratterizza per la grande affidabilità e per la capacità di adattarsi a diversi contesti. Di facile installazione, è gestibile in modo semplice anche da remoto tramite il proprio PC o smartphone con la possibilità di visualizzare le immagini catturate dal PIR con telecamera a colori incorporata disponibile nella versione cablata su BUS o senza fili.

Caratteristiche tecniche:

- fino a 120 zone senza fili o collegate tramite BUS;
- fino a 15 aree;
- comunicatore integrato GSM/GPRS/LAN per comunicazioni vocali o tramite SMS;
- disponibilità per il sistema senza fili del telecomando bidirezionale;
- rivelatore PIR con telecamera a colori con Flash disponibile nella versione cablata su BUS o senza fili;
- certificato EN 50131 grado 2.



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

HIKVISION presenta la gamma PicaDIS a 720TVL

Caratterizzate dal nuovo concetto PicaDIS, le telecamere analogiche a 720TVL di Hikvision sono progettate per una perfetta cattura delle immagini, grazie all'avanzato Digital Image System (DIS). Queste telecamere sono equipaggiate di sensore da 1/3" PicaDIS da 1.3 Megapixel. Integrano un'ottica fissa da 3.6mm (le focali da 2.8 e da 6mm sono richiedibili opzionalmente).

Tutta la gamma PicaDIS incorpora il circuito "High Dynamic Range", ideale in quegli ambienti in cui è presente un forte contrasto chiaro-scuro. L'High Dynamic Range aumenta del 20% la resa rispetto al circuito WDR presente nelle telecamere convenzionali a 600TVL, per una cattura di immagini ancora più nitida e contrastata.

In termini di qualità dell'uscita video, l'elaborazione del segnale ISP utilizza un processo di adattamento della luminosità "ATLM", il quale sfrutta al massimo le prestazioni del processore e produce immagini cristalline. I modelli con IR Smart hanno grado di protezione IP66 e possono essere installati esternamente.



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

Un tocco di semplicità per gestire SmartLiving: le tastiere Alien

Una semplicità d'uso paragonabile a quella dei più evoluti smartphone, applicata alla sicurezza e alla domotica. Questa è Alien di Inim Electronics: l'interfaccia utente antintrusione e domotica con display touch screen a colori da 4,3 pollici (Alien/S) o da 7 pollici (Alien/G), disponibile in nero o bianco. Con un tocco è possibile inserire, disinserire e parzializzare l'impianto, o attivare uno degli scenari programmati in centrale. Alien mette a disposizione un cronotermostato, un lettore di prossimità, un microfono e un altoparlante: insomma, un parco di funzionalità all'avanguardia. Interessante è la presenza di uno slot SD card per memorizzare immagini da sfogliare in modalità photo-frame, più un'interfaccia USB per programmare il sistema SmartLiving senza aprire il box della centrale. Il menù di programmazione di SmartLiving è accessibile da Alien, tastiera interfacciabile su I-Bus e compatibile con tutte le centrali SmartLiving. Ancora una volta, per Inim, l'innovazione è la regola. La semplicità, la parola d'ordine.



NEDAP ITALY RETAIL
(+39) 02 26708493
www.nedap-retail.com

Nedap presenta l'evoluzione dell'RFID-ready

Nedap lancia la nuova antenna FL45N con un percorso di upgrade a RFID semplificato. L'antenna FL45, con oltre 10.000 varchi installati dai principali fashion retailers internazionali, è una soluzione antitaccheggio dalle prestazioni superiori e comprovate. Può essere installata inizialmente come un normale sistema EAS RF per poi diventare un sistema ibrido RF/RFID. Il lettore RFID viene semplicemente agganciato alle antenne FL45 già installate, rendendo possibile il roll-out RFID di centinaia di negozi in brevissimo tempo. Si tratta di una soluzione innovativa, che protegge gli investimenti fatti dai retailer nei sistemi di sicurezza EAS, dal momento che sia le centrali che i varchi esistenti non vanno sostituiti. Il lettore RFID di ultima generazione assicura eccellenti performance di lettura, anche negli ambienti più difficili. Altre caratteristiche uniche, interamente integrate nelle antenne, sono il sistema di filtering brevettato ATF (Advanced Tag Filtering), la rilevazione della direzione dei tag, il contapersone e il metal detector.



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

BWare di Risco

BWare è la nuova serie di rivelatori per interni di RISCO, ideali per installazioni commerciali, istituzionali e residenziali. La nuova tecnologia a microonda in Banda-K, operando a 24 GHz, fornisce una sensibilità superiore e una copertura più uniforme della zona di rilevazione. Inoltre, riduce drasticamente i falsi allarmi dei rivelatori da interno a Doppia Tecnologia. È caratterizzata da una minore penetrazione delle pareti in modo che le persone presenti in aree adiacenti al locale protetto non causino falsi allarmi.

La gamma BWare comprende 5 modelli a Doppia Tecnologia con coperture a 15 e 25 metri in versione normale e Antimascheramento per connessione su BUS RISCO o tramite collegamenti tradizionali. Questi sensori includono anche l'esclusiva tecnologia brevettata di RISCO ACTTM Anti-Cloak Technology che offre elevate prestazioni di rilevazione passando alla modalità soltanto a MW quando la temperatura dell'ambiente è vicina a quella corporea e riconoscendo tentativi di eludere il sensore limitando l'emissione del calore corporeo.



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

I Sensori Ital15 di Saet

La linea di rilevatori Saet comprende un'ampia gamma di tecnologie e di versioni, adatta a coprire tutte le esigenze di protezione per interni con qualsiasi unità centrale impiegata. Derivata dalla quarantennale esperienza Saet nella realizzazione di sensori, questa linea propone un sensore a microonde, un supercollaudato sensore a infrarossi passivo e una doppia tecnologia che racchiude le qualità di entrambi i sensori sopra citati. Dal punto di vista visivo, la Saet è riuscita a sviluppare un progetto che è in grado di mantenere lo stesso aspetto estetico per tutte e tre le tipologie di sensore, sia per il collegamento con centrali che gestiscono ingressi del tipo ON/OFF, sia centrali che gestiscono linee seriali Saet. Caratteristiche: tecnologia di rilevazione DRO a microstrip per le MW e DT; immunità alle lampade fluorescenti per tutta la gamma; comando di blocco programmabile; sensibilità, portata e conteggio impulsi programmabili; antiaccecamento; portata 4-16 m + 90°; frequenza di lavoro MW 9,9 Ghz; lente di Fresnel 28 zone 3 piani; antistrisciamento a 3 settori.



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

Videoregistratori IP SICURIT affidabili e convenienti

Semplicità, affidabilità e convenienza sono le prerogative dei nuovi videoregistratori SICURIT con ingressi solo IP. Possono gestire segnali IP anche Megapixel dei marchi di telecamere più diffusi sul mercato. Potente software client per PC, in grado di gestire tutti i videoregistratori SICURIT (anche i modelli analogici, HD-SDI e ibridi). Sono dotati di ingressi d'allarme e gestione motion detection delle telecamere IP. Uscite video HDMI e VGA. Backup tramite USB o Hard Disc esterno. L'Hard Disc interno può essere configurato a scelta. Ottime prestazioni con frame rate fino a 120 Fps @ 1920x1080 per il modello a 4 ingressi e ampia possibilità di controllo e visualizzazione da remoto anche su Smartphone e Tablet.

- Disponibili in 3 modelli da 4, 8 e 16 canali;
- Compressione H.264;
- 4/8/16 canali audio;
- Ottimizzazione streaming automatica;
- Hard Disc configurabile;
- Gestione remota tramite PC o smartphone e cellulari;
- Applicativi per Android® e IOS®.



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

Nuove telecamere: CCPS1317-LPOIR CVVS1317-LPOIR

La progettazione elettronica della bullet analogica CCPS1317-LPOIR (960H-Sensor Technology) e della Dome antivandalo IR CVVS1317-LPOIR (960H-Sensor Technology) si basa sulle più recenti tecnologie 960H, fornendo un'ottima risoluzione fino a 700 TVL. CCPS1317-LPOIR è una telecamera day/night bullet ad alta risoluzione con obiettivo varifocale 3,3-12 mm, illuminazione a infrarossi integrata e custodia con parasole regolabile. Distanza IR fino a 25 m (in base al livello di riflettanza delle superfici). Tutti i meccanismi di regolazione della lente sono posti sul lato inferiore della telecamera per consentire una rapida regolazione. La telecamera è dotata di un cavo di sicurezza di 40 cm per garantire un'installazione sicura. CVVS1317-LPOIR è una telecamera day/night ad alta risoluzione con obiettivo 2,8 -10,5 mm varifocale, illuminazione a infrarossi e custodia antivandalo classe di protezione IP66 e IK10. La telecamera è dotata di un cavo di sicurezza di 35 cm per garantire un'installazione sicura. Distanza IR fino a 15 m (in base al livello di riflettanza delle superfici).



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

Sensori inerziali magnetici CLIC di nuova generazione

TSEC introduce sul mercato un nuovo membro della famiglia di sensori per sistemi di allarme CLIC: i rivoluzionari sensori inerziali magnetici serie V. Estremamente compatti, in un involucro di soli 9mm di diametro si adattano all'incasso a scomparsa in tutte le situazioni installative grazie anche alla accessoria dedicata. Basati su un nuovo principio ibrido inerziale/magnetico, gli inerziali CLIC non sono soggetti a vincoli di posizionamento, e possono quindi essere installati nelle zone dei serramenti dove il pericolo di scasso è più alto. Nel contempo garantiscono una lunga vita di funzionamento esente da falsi allarmi. La loro sensibilità è paragonabile a quella della migliore sensoristica oggi disponibile sul mercato, il che li rende compatibili con le schede di analisi più comunemente usate dai maggiori produttori. Oggi disponibili anche nei modelli per montaggio a vista, i nuovi inerziali CLIC sono un'altra rivoluzione da TSEC nella sensoristica per sistemi di allarme professionali.



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

Tastiera Wireless Rolling Code di Venitem

ONDA DIGITAL W è la nuova tastiera wireless rolling code di Venitem, studiata per fornire un elegante dispositivo di gestione di diversi generi di sistemi, installabile anche in zone dell'edificio dove non sia possibile intervenire con un cablaggio. È abbinabile a installazioni come sistemi d'allarme, automazione cancelli, attivazione/disattivazione lampade, serrande, domotica etc. Grazie al suo sistema di codifica rolling code assicura la gestione dei comandi in totale sicurezza, impedendo qualsiasi tipo di clonazione o violazione esterna. È attivabile attraverso un codice numerico e possiede due relè indipendenti programmabili in modo flessibile. La tastiera prevede l'inserimento di un codice principale che, nel caso di un sistema antifurto, servirà a programmare la tastiera, attivare o disattivare l'impianto, e un codice secondario per la parzializzazione del sistema. È dotata di buzzer per segnalazione acustica di inserimento/disinserimento allarme, segnalazione di errore e batteria scarica, e tamper anti-manomissione.

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Il motore
di ricerca
per la
sicurezza
residenziale



Per informazioni:
marketing@securindex.com



Informazione
cultura
business
della sicurezza
dal 1981

Per informazioni:
marketing@securindex.com

essecome

security&safety

n. 06 novembre-dicembre 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

Andrea Caragnano, Rodolfo di Martino, Paola Girdinio, Valerio Weinberger

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

servizio interno dell'editore

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl
Verona - Via Bozzini, 3
Milano - Via Keplero, 38
Tel. +39 02 36757931 - Fax +39 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

Filograf Litografia s.r.l.
Via Nicola Sacco 34 - 47100 Forlì
Tel. +39 0543 795681 - Fax +39 0543 795671
box@filograf.com

4 POWER	www.4power.it	81, 97
ABI-OSSIF	www.abi.it – www.ossif.it	14, 16
ADEIA	www.adeiaconsulting.it	76-77
ALLARM SUD	www.allarmsud.it	46-47
AMA	www.amasoftware.com	69-70
ANIE	www.anie.it	6-8
ASSIV	www.assiv.it	61-63, 67-68, 78-79
ASSOVALORI	www.assovalori.it	67-68, 78-79
AVIGILON	www.avigilon.com	15
AVOTEC	www.avotec.it	87, 97
AVS	www.avselectronics.com	22-25, 97
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	76-77, 98
CAME	www.came.com	29-32, 98
CITEL	www.citel.it	17-18, 20-21
CMS GROUP	www.cms-group.it	69-70, 78-79
COESS	www.coess.org	11-13, 67-68
COMNET	www.comnet.net	10
CP EXPO	www.cpexpo.it	6-8, 9-10
CPSE	www.cpse.com.cn	93-95
CRISMA SECURITY	www.crismasecurity.it	48-50
DATALOGIC	www.datalogic.com	80-81
DIAS	www.dias.it	98
EUROSISTEMI		42, 44-45
FISASCAT	www.fisascat.it	64-66
FONDAZIONE HRUBY	www.fondazionehruby.org	39-41
FRACARRO	www.fracarro.it	99, III copertina
G4S TELEMATICS	www.telematics.gr	67-68
GUNNEBO	www.gunnebo.it	42-45
HESA	www.hesa.it	I copertina, 5, 36-38, 78-79, 99
HIKVISION	www.hikvision.com	99
H&M	www.hm.com/it/	76-79
IHS	www.ihs.com	17-19
IL GIGANTE	www.ilgigante.it	76-79
INTERSEC	www.intersecexpo.com	90-92
INIM ELECTRONICS	www.inim.biz	33-35, 100
LARGO CONSUMO	www.largoconsumo.info	78-79
LAUREL BANK MACHINES	www.lbm.co.jp/english/	69-70
LBM ITALIA	www.lbm-italia.com	67-68
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	II copertina, 17-18
NEDAP ITALY	www.nedapretail.com	82-84, 100
NICE	www.nice.com	17-18
RISCO GROUP	www.riscogroup.com/italy	54-55, 100
RSI	www.rsivideotech.com	56-57
SAET	www.saetitalia.it	101, IV copertina
SATEL	www.satel-italia.it	26-28
SECCHIAROLI ELETTRONICA	www.secchiarolielettronica.com	39-41
SECURITY EXPO	www.securityexpo.roma.it	89
SICURIT	www.sicurit.it	59-101
SIEMENS	www.siemens.it/securityproducts	101
T-SEC	www.tsec.it	51-53, 69-71, 102
VENITEM	www.venitem.com	2, 102
VIDEOTREND	www.videotrend.net	I romana



Impianto filare o wireless? Da oggi Defender Hybrid

La nuova centrale **Defender Hybrid 64** di Fracarro consente di installare nello stesso impianto dispositivi wireless e filari, personalizzando la protezione in base alle esigenze dell'ambiente, sia con sensori filari, se esistono le predisposizioni, sia con sensori wireless, ad esempio in presenza di vincoli architettonici.



▲ Versione argento



▲ Versione bianca

- 40 zone wireless e 8 filari
- 16 telecomandi e 8 sirene wireless
- Espansioni opzionali su BUS fino a 64 zone wireless o filari
- Combinatori telefonici PSTN e GSM con sintesi vocale integrata
- Disponibile in colore bianco e argento



fracarro.com

80 years of innovation
FRACCARRO
1933 >> 2013

SICUREZZA TOTALE A 360°



SISTEMA MIRUS MULTIFUNZIONE

CENTRALIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE IMPIANTI
CONTROLLO ACCESSI - CONTROLLO TECNOLOGICO - MODULARITA'

L'ELENCO DEI CONCESSIONARI SAET IN ITALIA

- BERGAMO: S.C. SECURITY CENTER
- BOLOGNA: SAET BOLOGNA
- BOLZANO: THEOREMA
- BRESCIA: LAIS
- CAGLIARI: ITALTEC
- CREMONA: DISAITALIA SISTEMI
- CROTONE: DIELETTRA
- CUNEO: COBER
- FROSINONE: P.B.SYSTEM
- GENOVA: ELETTRODINAMICA
- GENOVA: SICURCONTROL
- LECCE: A.T.S. ELETRONICA
- LIVORNO: FLASHNET
- MANTOVA: ALGOR ELETRONICA
- MESSINA: MEGA SISTEM
- MESSINA: INGEGNERIA AMBIENTALE
- MILANO: SAET MILANO
- MILANO: TECNOESSE

- TEL. 035.244728
- TEL. 051.520701
- TEL. 0471.811343
- TEL. 030.3540419
- TEL. 070.912395
- TEL. 0372.838720
- TEL. 0962.902370
- TEL. 0172.693867
- TEL. 0775.270323
- TEL. 010.84660011
- TEL. 010.8380110
- TEL. 0832.332884
- TEL. 0586.426899
- TEL. 0376.48246
- TEL. 090.7381062
- TEL. 090.9392041
- TEL. 02.2440294
- TEL. 02.3491321

- MILANO: CRS
- MODENA: MODENA ANTIFURTO
- NAPOLI: SECURITY NAPOLI
- PADOVA: SITEL SISTEMI
- PALERMO: SAET SICILIA
- PERUGIA: S.D.S.
- PESCARA: LOGIKEY
- POTENZA: GENOVESE ROCCHINA
- REGGIO EMILIA: CENTRO ALLARMI
- RIETI: SECUTRON
- RIMINI: 3 G ELETRONICA
- ROMA: SAET
- ROMA: ANTARES
- SALERNO: SALERNO KONTROL
- TORINO: AXIOMA
- TORINO: G.P.M.
- TREVISO: SECURITY CENTER
- VICENZA: ELPRO I.C.A.

- TEL. 02.9762052
- TEL. 059.222999
- TEL.081.5920014
- TEL.049.8074945
- TEL.091.6884191
- TEL.075.8989292
- TEL.085.4225213
- TEL.0971.35659
- TEL.0522.322304
- TEL.0746.689053
- TEL.0541.778605
- TEL.06.24402002
- TEL.06.39375658
- TEL.089.772070
- TEL.011.3096941
- TEL.011.3358127
- TEL.0422.305511
- TEL.044.501294

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

Sede legale: Via F. Paciotti, 30 - 00176 Roma - Sede operativa: Viale Filarete, 122/128 - 00176 Roma
Tel. 06.24.40.20.08 - Fax 06.24.40.69.99 - www.saetitalia.it - saetitalia@saetspa.it