



QUADRUPLO BILANCIAMENTO

Il resto è passato

Coppia
sensore/magnete
codificata

Circuito
antimascheramento
indipendente

Sensori passivi
compatibili con
tutte le centrali

Brevetto TSec

Coded
Sensor
Technology

Tsec

TECHNOLOGY FOR SECURITY

WWW.TSEC.IT

a volte, il dettaglio è tutto...

ELAN
CAVI & BATTERIE

via Osimana, 70
60021 | Camerano (AN) | Italy
T. +39 071 7304258
F. +39 071 7304282

www.elan.an.it
info@elan.an.it



...e noi evidenziamo i dettagli!

Da noi disponibile

CAVO **HD** IN RAME

SMART THINKING

TELECAMERE FULL HD *WiseNet III*: QUALITÀ E FUNZIONALITÀ MAI VISTE PRIMA



La scelta migliore!

- Immagini Full HD Ultra Fast Frame Rate - streaming video ad alta qualità con 60 frame al secondo con risoluzione Full HD 1080P
- Face Detection - Rileva un viso sia frontalmente che di profilo
- Multi-Cropping - Per evidenziare e ritagliare fino a 5 aree di interesse nell'immagine, ottenendo un uso efficiente delle risorse di rete
- De-Fog - Migliora la qualità delle immagini catturate in condizioni atmosferiche avverse
- Advanced Motion Detection - più precisione per una analisi video più accurata ed efficace e con meno falsi allarmi
- Advanced Audio Detection - possibilità di identificare allarmi a seguito di eventi sonori anomali
- Installazione Rapida - Nuovo design per un collegamento veloce e ridurre i tempi e le procedure di installazione
- SSLE (Samsung Super Light Enhancer) Migliori Prestazioni con Scarsa Illuminazione
- WDR ad alta efficienza - Qualità video elevata anche in controluce, con minori sfocature ed elaborazione di immagini più nitide
- P-Iris - Accurato sistema di controllo del diaframma che garantisce immagini più chiare, con contrasto e risoluzione migliori

www.samsungsecurity.it



SAMSUNG

SAMSUNG TECHWIN

Tel: +39 02 89656410 Email: steseecurity@samsung.com

DISTRIBUTORI UFFICIALI PER L'ITALIA



Telecamere HD-SDI. Telecamere IP. Videoregistratori di Rete. Speed Dome. Monitor LCD. Telecamere Analogiche. Videoregistratori digitali. Video wall. Armadi Rack. Fibre e Convertitori Ottici. Switch di Rete. Ottiche. Accessoristica Professionale. Matrici Video. Custodie. Illuminatori IR. Gruppi di continuità. Sistemi di trasmissione WiFi.



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua

Tel. 0362 1791300

www.videotrend.net / info@videotrend.net

Telecamere

megapixel network con tecnologia

Eco-Savvy

Tre caratteristiche
concrete

- Basso consumo – 50% di risparmio energetico
- Basso flusso streaming – Risparmio nella banda e nello storage
- Bassissima luminosità – per un'ottima qualità dell'immagine anche durante la notte

SOIEL INTERNATIONAL

Eventi e riviste per l'organizzazione aziendale
intelligente



IP BUILDING SECURITY 2014

Videosorveglianza su IP, Controllo Accessi,
Anticendio e sistemi di management

Milano - 12 Marzo 2014 - Hall 10/10/10 - Via Sallustiana, 37



1.3/2-Mp Full HD Network
Water proof IR Bullet Camera



1.3/2-Mp Water Proof & Vandal Proof
IR Network Dome Camera



1.3/2/3-Mp Full HD Network
Small IR Dome Camera



1.3Mp HD Network
IR PTZ Dome Camera

DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China, 310053

Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815

Email: overseas@dahuatech.com

www.dahuasecurity.com



La grande incertezza e la piccola speranza

A giudicare dalle apparenze, sembrerebbe che qualcosa stia cominciando a muoversi nella direzione giusta. In fondo non è molto tempo che l'avanguardia di intellettuali, giornalisti e scrittori che, di norma, dovrebbe precedere il pensiero delle masse, si è ricordata di dover cercare una risposta alla Grande Domanda: quale futuro diamo ai nostri giovani?

Per anni, mentre quelle masse vedevano i propri figli fuggire lontani per non languire nella disoccupazione (o bazzicare amici poco raccomandabili sottocasa), davanti alla Grande Domanda le avanguardie di intellettuali facevano come le scimmiette di Nikko, consentendo a persone troppo vecchie, ma ancora troppo potenti, di opporre alla richiesta di cambiamento una sordità forse non del tutto millantata.

È così che la nostra società ha perduto il futuro. Se ne è accorto e lo ha proclamato, purtroppo a "buoi scappati", uno stimato analista come Ilvo Diamanti, che ha detto: *«Una società ha futuro, secondo la mitologia del Progresso, quando ha una percezione di miglioramento. Miglioramento complessivo delle condizioni economiche, di salute, di sicurezza. Da una generazione all'altra ma anche nell'arco della vita di uno stesso individuo.*





La grande incertezza è data dalla fuga dei giovani, quando avvertono che non ci potrà essere un miglioramento per loro. Lasciar fuggire i giovani significa rassegnarsi a una società senza futuro. Una società senza certezze. E l'incertezza della società si riflette sull'incertezza della politica. Una spirale perversa, con la politica che non è in grado di assicurare alcun miglioramento».

Diamanti ha fatto queste dichiarazioni lunedì 24 febbraio, in occasione della presentazione del 7° Rapporto sulla sicurezza e l'insicurezza sociale in Italia e in Europa, realizzata dall'Osservatorio Europeo sulla Sicurezza. Una insicurezza o, meglio, un'incertezza globale dovuta più alla paura della disoccupazione che a quella degli immigrati e dei furti in casa, paura da "pancia piena" che viene rilevata quest'anno in Germania e in Gran Bretagna più che in Spagna, Francia e, soprattutto, Italia.

Lo stesso giorno, il 24 febbraio 2014, ha ottenuto la fiducia al Senato il governo guidato dal più giovane presidente del Consiglio della nostra storia, Matteo Renzi che, due giorni dopo, è andato in una scuola media a Treviso per dire ai ragazzi che, se era diventato capo del governo (perfino) uno come lui, tutti i giovani possono farcela...

Matteo Renzi potrà piacere o meno, ma ha due caratteristiche che accendono un piccolo lume di speranza nel plumbeo cielo descritto da Diamanti: è un "cross over" politico, che potrebbe finalmente superare le suddivisioni ideologiche che hanno impedito alla classe politica da 20 anni a questa parte di farsi carico della guida del paese e di aprirsi al cambiamento; è un giovane, che sa parlare ai giovani con il loro linguaggio.

Che Renzi possa dunque lavorare, che possa venire percepito da tutti i giovani come un esempio del *poter fare*, di cui abbiamo tanto bisogno per uscire dalla Grande Incertezza. Per fare in modo che, nel prossimo Rapporto sulla Sicurezza, la paura degli italiani di venire derubati o rapinati in casa sia all'ultimo posto della classifica non perché sostituita da altre paure, ma perché hanno potuto permettersi di acquistare un sistema di sicurezza.

News

NEWS

- 8 I nostri programmi per il 2014
- 12 Istituito il Premio Paolo Tura per la cultura della sicurezza

INTERVISTA

- 16 La privatizzazione delle carceri e il Project Financing

SCENARI

- 19 Euralarm, il libro bianco della sicurezza europea
- 27 Comunicare una sicurezza che non c'è

Technologies

AZIENDE

- 30 CITEL celebra 20 anni con il primato italiano nello PSIM

CASE HISTORY

- 33 Milestone, Elektronika e Artec all'Aeroporto di Sochi..
- 36 ...e NICE Safe City a Sochi città

TECNOLOGIE

- 39 Adesso vi svelo i 5 miti di PSIM

INTERVISTA

- 44 CAME controlla gli accessi di EXPO 2015

CASE HISTORY

- 46 Proteggere il lusso: Avigilon per Rolex

ZOOM PRODOTTO

- 49 Gunnebo presenta i nuovi SpeedStile

INTERVISTA

- 52 Ekey e Siemens, l'evoluzione del controllo accessi

CASE HISTORY

- 55 Tecnosicurezza per la protezione dei carburanti

AZIENDE

- 58 Mulder-Hardenberg: perché scegliere la fibra

INTERVISTA

- 60 Unidata, la fibra ottica per i condomini



Dove trovi la sicurezza che cerchi

Goods

SCENARI

- 64** Anche la sicurezza protagonista a EuroShop 2014

INTERVISTA

- 65** Le interviste a EuroShop

Security Services

INTERVISTA

- 74** Il punto di vista dell'assicuratore

SCENARI

- 77** La tecnologia quale fattore modernizzante della vigilanza privata

INTERVISTA

- 79** Le possibilità di lobbying per l'industria della sicurezza

- 81** L'interessamento del governo per il trasporto valori

Fiere

FIERE

- 84** Sicurezza 2014, grandi ritorni e molte aspettative
- 88** MEDITY EXPO 2014: integrazione oltre la sicurezza
- 89** Dubai, la conferma della crescita di Intersec

REDAZIONALI TECNOLOGIE
91-92-93-94

in copertina...



Dal laboratorio TSEC è nata la prima piattaforma al mondo per la realizzazione di sensori magnetici su misura con tecnologia Magnasphere®. CST è l'acronimo di Coded Sensor Technology, esclusivo brevetto di TSEC SpA che permette di realizzare coppie di sensori e magneti codificate.

Il sensore passivo è in grado di riconoscere il proprio magnete.

Sulla base di un cuore tecnologico comune si possono personalizzare le funzionalità dei sensori in modo da soddisfare le più severe esigenze di alta sicurezza.

TSEC ha introdotto un nuovo concetto di modularità e quindi di personalizzazione del contatto magnetico passivo verso il corretto e davvero efficace utilizzo nella protezione dei varchi.

Grazie alla piattaforma CST oggi è possibile offrire un livello di sicurezza impensabile fino a pochi anni fa in quella che è molto spesso la prima barriera di allarme.

La piattaforma CST è una validissima soluzione contro l'Insider attack. Molto spesso infatti gli attacchi alle aree protette avvengono dall'interno del perimetro protetto, sia da parte di personale sia di visitatori, soprattutto quando i sistemi di sicurezza devono supervisionare varchi temporizzati (bussole, uffici cassa, etc.) o uscite di sicurezza. Con la piattaforma CST di TSEC questi problemi possono essere risolti con una tecnologia completamente passiva.

I nostri programmi per il 2014

a cura di Isabella Cristina Carminati

Il 2014 dovrebbe segnare la svolta per l'industria della sicurezza fisica, per due motivi: è l'anno delle grandi fiere internazionali – **Dubai, Londra, Madrid, Parigi, Essen, Pechino, Milano** – e stanno cominciando a manifestarsi segnali di ripresa anche in alcuni segmenti verticali del mercato interno.

Secondo le indicazioni degli operatori la domanda più consistente starebbe provenendo dalla filiera della **distribuzione** (logistica, gdo, retail e negozi di prossimità) e dal **mercato residenziale**, che si appresta a recuperare nei prossimi anni il gap di 5 milioni di unità abitative ancora prive di sistemi di sicurezza, per allinearsi alla media europea. Anche il vasto e variegato mondo delle **infrastrutture critiche** (energia, reti, trasporti, luoghi ad alta fre-

quentazione, obiettivi sensibili) starebbe dando segnali di vitalità, mentre gli operatori della **vigilanza privata** e del **trasporto valori** vengono visti come importanti clienti intermedi, perché potrebbero realizzare anche nel nostro Paese, dopo un blocco provocato da 80 anni di TULPS, il processo di integrazione tra sistemi e servizi che si è ormai affermato in tutto il resto del mondo.

Le aziende stanno quindi investendo in innovazioni tecnologiche e in nuove strategie di marketing, per non perdere l'appuntamento con la ripresa e per proporsi in modo competitivo e evoluto ai clienti finali che devono mettere in sicurezza i propri edifici e i propri beni.

Anche noi, andando in controtendenza in un momento in cui l'editoria è in crisi in tutto il mondo,



PREVENZIONE RAPINE

abbiamo varato un importante programma di investimenti in nuove iniziative e in miglioramento della qualità per essere in modo costruttivo al fianco di chi vende sicurezza, con strumenti di comunicazione e di marketing **evoluti, efficaci, funzionali ed economici**.

Il nostro impegno per la crescita nel 2014 si concretizzerà con il miglioramento continuo dei contenuti e della qualità percepita dei nostri media: **Essecome security & safety**, lo storico magazine fondato da Paolo Tura nel 1981; www.securindex.com, il primo portale italiano rivolto alla sicurezza fisica, operante dal 1997; **Securindex TV**, il canale web TV che ha realizzato il primo notiziario dedicato al mondo della sicurezza: Svilupperemo quattro piattaforme permanenti di comunicazione integrata, dedicate ai principali mercati verticali: **Retail, Residenziale, Infrastrutture Critiche, Vigilanza e Trasporto Valori**. Ogni piattaforma è progettata per rispondere alle specifiche esigenze di comunicazione e di marketing dell'ecosistema al quale si rivolge, utilizzando i tools di comunicazione più appropriati tra **magazine, web site, web TV, eventi e proposte di formazione** della scuderia di Essecome.

Scuderia che, dalla primavera 2014, si arricchisce di due importanti web sites verticali: www.prevenzionerapine.it, il noto portale di informazione rivolto ai security managers del mondo bancario fondato da **Bruno Sebastiani**, già responsabile della sicurezza di Unicredit; www.vigilanzadintorni.it, la versione web della omonima storica testata dedicata ai servizi di sicurezza, che verrà gestito in collaborazione con **Andrea Caragnano**, animatore del **Calendario della Vigilanza Privata**, che raccoglie fondi a sostegno delle famiglie delle Guardie Giurate cadute in servizio.

4power
World :: Wide :: Technology

NETWORKING for SECURITY

Switch Gigabit Managed con SFP e DI/DO



Linea ethernet METRO, rame/fibra:

8 Porte SFP 100/1000X + 2 Porte 10/100/1000T

2 ingressi digitali (DI) e 2 uscite (DO) - per collegare sensori ed attuatori di allarme al sistema

Trasferimento allarme alla rete IP via SNMP

Switch Gigabit Industriali rame/fibra

Switch Ethernet gestito 8 porte
10/100/1000Base-T

2 porte SFP 100/1000F massima flessibilità,
adatto a condizioni gravose: IP30 slim
(-40 a +75°C)

Staffa per montaggio su guida DIN



Access Point per esterni Wi-Fi a 5Ghz

AP Wireless IP55 multifunzione con antenna
integrata (Flat Panel 16dBi)

2 connettori RP-SMA per antenna Esterna
300Mbps IEEE 802.11a/n. 5GHz, IP 55,
alimentazione PoE/DC/AC



4power
World :: Wide :: Technology

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



Security for Retail Forum · SRF

Security for Retail Forum · SRF è un luogo virtuale di comunicazione tra i professionisti del settore – security/IT manager e buyer del retail e della logistica, system integrator, vendor, progettisti, consulenti, istituti di vigilanza e trasporto valori, associazioni di categoria, istituzioni tutorie – per consentire lo scambio continuo di esperienze e di conoscenze, la presentazione di novità tecnologiche, l'approfondimento di leggi e normative, ma soprattutto è un luogo virtuale che intende promuovere **la conoscenza diretta e reale tra le persone**.

La piattaforma **SRF** è costituita da:

- sezione dedicata permanente in **Essecome security & safety**, con articoli tecnici, interviste, case history e pagine ADV riguardanti la filiera delle distribuzioni; in ogni numero la sezione viene introdotta da una pagina di sommario, con i loghi dei Partner del Forum; notizie e abstract degli articoli di Essecome pubblicati nei siti **www.securindex.com** e **www.prevenzionerapine.it** (che si occuperà di analizzare e commentare gli episodi criminosi di maggior interesse) saranno e rilanciati con le rispettive newsletter di informazione;
- talk show a tema durante **Medito Expo** (Caserta 15-17 maggio) e **Sicurezza 2014** (Milano, 12-14 novembre).

www.casamiasicura.it

www.casamiasicura.it è un motore di ricerca B2C progettato per consentire agli operatori della sicurezza di farsi conoscere ai clienti del mercato più promettente, quello residenziale. Ripartiti nelle quattro principali sezioni merceologiche della sicurezza fisica per la casa:

impianti di allarme · infissi di sicurezza · caseforti · servizi di vigilanza

Gli operatori presentano il proprio profilo nelle pagine territoriali di appartenenza, con informazioni che consentono al visitatore di riconoscere il livello professionale dei proponenti e di scegliere il proprio fornitore di sicurezza con consapevolezza e fiducia.

www.casamiasicura.it realizzerà campagne di comunicazione rivolte in particolare al pubblico femminile su web e su media tradizionali, con un importante programma di investimenti nel triennio 2014/2016, per promuovere l'intera filiera della sicurezza fisica rivolta al mercato residenziale.

Ai vendor viene offerta la possibilità di supportare il proprio canale direttamente oppure con il coinvolgimento dei distributori, attraverso una piattaforma riservata di servizi di informazione e di aggiornamento, con la facoltà di organizzare webinar e di utilizzare repository per schede di prodotto e listini.

I vendor possono inoltre sponsorizzare le voci merceologiche della sezione **Securpedia**, per far conoscere il proprio brand all'utente finale in **modo efficace, duraturo e economico**. Brand che l'installatore esibisce come referenza nel proprio profilo di presentazione nelle pagine territoriali.

Smart City & Community Protection · European Lab

Smart City & Community Protection · European Lab è uno strumento di informazione per gli stake holder dell'argomento più ampio e di maggiori potenzialità per l'industria della sicurezza. La piattaforma è caratterizzata dall'organizzazione di Corsi AF organizzati in collaborazione con primarie università italiane e straniere, rivolti soprattutto a amministratori locali (regioni, comuni) per formarli su temi concreti: di cosa si tratta, quali sono le potenzialità di ritorno per le comunità interessate, come accedere ai finanziamenti pubblici per realizzare i progetti, cosa inserire nei capitolati, come selezionare i fornitori, etc. Alle aziende Partner del progetto verranno riservate lezioni frontali per promuovere le proprie tecnologie presso i futuri buyer. Verrà promosso un network con Università di altri Paesi UE per mettere a sistema le rispettive eccellenze e diffondere la conoscenza scientifica delle **Città Intelligenti** e della **Protezione delle Comunità**, destinate ad assumere sempre maggiore importanza per la vita sociale; verrà realizzato un percorso di convegni internazionali con la partecipazione delle istituzioni pubbliche di riferimento e delle aziende private di maggior prestigio per divulgare informazioni. Smart City & Community Protection: un binomio che riassume tutte le tecnologie, i sistemi e i servizi di sicurezza – PSIM e VMS, video analisi e video sorveglianza, controllo accessi, anti intrusione, rilevamento incendi, domotica, IT security, cash management etc. – e le mette in relazione con la produzione e il trasporto dell'energia, le comunicazioni, la logistica e i trasporti, la sanità, la protezione dell'ambiente.

Vigilanza & dintorni

Vigilanza & Dintorni è il ritorno, in veste evoluta, della storica rivista che dal 2001 al 2011 ha accompagnato, passo dopo passo, il grande cambiamento che ha interessato la vigilanza privata italiana dal processo aperto contro l'Italia presso la Corte di giustizia di Lussemburgo fino all'emanazione del DM 269/2010.

Gli istituti di vigilanza e le imprese di trasporto valori hanno bisogno di confrontarsi con le istituzioni di riferimento, con i clienti, con i fornitori ma, soprattutto, con i propri lavoratori e con se stesse. A questo fine, la piattaforma di comunicazione riservata è costituita da:

- sezione dedicata permanente in **Essecome security & safety**, con articoli tecnici, interviste, case history e pagine ADV riguardanti i servizi di sicurezza; in ogni numero la sezione viene introdotta da una pagina di sommario, con i loghi dei Partner di **Vigilanza & Dintorni**;
- sito verticale www.vigilanza-dintorni.it nel quale verranno pubblicati approfondimenti normativi, tecnologici, notizie, assieme a un blog riservato alle Guardie Giurate, gestito in collaborazione con **Il Calendario della Vigilanza privata**;
- eventi seminariali dedicati, con partecipazione riservata ai Partner. Nel 2014 sono al momento in calendario: **"Il bruco sta morendo ma la farfalla qual è?" – 2ª puntata** a Medity (Caserta, 15-17 maggio); talk show e work shop tematici a **Sicurezza 2014** (Milano, 12-14 novembre).

Istituito il Premio Paolo Tura per la cultura della sicurezza

di Raffaello Juvara

Per gli amici Paolo è stato uno dei fondatori della concezione moderna della sicurezza fisica, avendo percepito con largo anticipo che tre fattori – **innovazione tecnologica, globalizzazione, conoscenza** – sarebbero diventati i pilastri portanti di un'industria che, rispondendo a uno dei bisogni primari della società globale, dovrebbe superare 200 miliardi di dollari nel 2016, secondo i più reputati analisti internazionali.

Fattori che Paolo aveva ben conosciuto e profondamente metabolizzato, avendo operato a lungo ai vertici di aziende italiane che, fin dagli anni '50, vendevano i loro prodotti in tutto il mondo e aprivano stabilimenti in ogni continente.

L'ultimo incarico – direttore commerciale per i mercati esteri della CISA – gli aveva consentito di assistere all'arrivo dell'elettronica nel mondo della sicurezza fisica che, fino a quel momento, era stata affidata esclusivamente alle soluzioni di difesa passiva (casseforti, rafferme, blindature) o di osservazione diretta (vigilanza ispettiva, presidi fissi).

Intuite le straordinarie potenzialità di questa evoluzione, Paolo si rese conto della necessità di farla conoscere alla comunità di specialisti che, a partire dagli anni '70, si stava formando anche in Italia: produttori,

importatori, progettisti, installatori, security manager, forze dell'ordine, rappresentanti delle istituzioni. Figure professionali che necessitavano di informazione, di confronti, di approfondimenti ma anche di un lessico con il quale poter comunicare senza fraintendimenti.

Doveva nascere, insomma, una **cultura** specifica da divulgare prima tra gli addetti ai lavori e, successivamente, da estendere agli utenti finali di ogni categoria, per aumentarne la conoscenza e la consapevolezza

al momento della scelta delle soluzioni per "mettersi in sicurezza".

Paolo si innamorò di questa idea e, abbinandola all'altra sua grande passione, la carta stampata, fece nascere una rivista dedicata a un argomento che, tra le sue caratteristiche peculiari, aveva quella di essere denominato con un vocabolo che comincia con la lettera **esse** in tutte le lingue neo-latine: **sicurezza, securitè, seguridad, seguridade, securitate** (ma

*anche **sicherheit** e **security**), derivano infatti da **securitas**, che significa semplicemente "assenza di preoccupazioni" (Georges, Calonghi, Badellino - *Dizionario della lingua latina*)*

Non avrebbe quindi potuto chiamare la sua rivista altrimenti che **esse come sicurezza**, come volle venisse rappresentato nella copertina del primo numero di *Essecome*, uscito a febbraio 1981.



Da allora, raccogliendo informazioni da ogni parte, incontrando e intervistando i protagonisti, spiegando novità e leggi, visitando fiere in tutto il mondo, Paolo ha contribuito alla diffusione della conoscenza della sicurezza e alla crescita in Italia di un settore che stava diventando sempre più importante. Oltre a rappresen-

tare, per definizione, la controparte privata dello Stato per garantire ai cittadini il diritto alla sicurezza, le tecnologie e i servizi per la prevenzione dei reati predatori fatturano insieme 4,5 miliardi di euro, danno lavoro a 60.000 persone e versano all'erario 1 miliardo di IVA all'anno.

Per ricordare il suo impegno per la diffusione della cultura della sicurezza, la famiglia di Paolo ha deciso di istituire il **Premio Paolo Tura**, da assegnare ogni anno a partire dal 2014, a **una istituzione pubblica o privata che abbia dato vita a progetti di formazione in materia di security e di safety di particolare rilevanza o utilità sociale, oppure a iniziative atte a divulgarne la conoscenza presso i cittadini.**

La 1ª edizione del Premio Paolo Tura 2014 verrà assegnata nel corso di un convegno dedicato al tema **Cultura della Sicurezza, Sicurezza della Cultura**, organizzato nell'ambito della fiera Sicurezza 2014 che si terrà a Milano dal 12 al 14 novembre, a pochi giorni dal IV anniversario dalla scomparsa di Paolo, avvenuta il 3 novembre 2010.

La definizione del bando del Premio con i criteri di selezione dei progetti, l'invito a partecipare ai soggetti aventi i requisiti, la selezione dei progetti stessi e la proclamazione del vincitore dell'anno 2014 faranno capo a una Commissione Scientifica i cui membri sono espressi dalle associazioni di categoria e professionali più rappresentative nel settore della security e della safety. Per espressa volontà della famiglia Tura, viene esclusa dal premio intestato a Paolo qualsiasi finalità commerciale o promozionale di aziende e prodotti.

Il premio consisterà in una targa celebrativa realizzata a cura della famiglia e nella presentazione del progetto e della sua divulgazione a cura di Essecome.





Abbonati!

6 numeri a soli 60 €

Abbonandoti a



entrerai nel mondo della sicurezza fisica professionale

Un mondo di informazione, cultura e opportunità di business,
dove troverai

**articoli, interviste e redazionali di approfondimento
su attualità, tecnologie, fiere**

e le esclusive sezioni dedicate ai principali mercati verticali
**Banche, Retail, Infrastrutture critiche, Residenziale,
Vigilanza, Trasporto e Trattamento valori**



securindex
TV



securindex.com



PREVENZIONE RAPINE

SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

Fiera Milano (Rho) 12.14 NOVEMBRE 2014

Follow us on



www.sicurezza.it

THE INTERNATIONAL NETWORK



Official Partner

La privatizzazione delle carceri e il Project Financing

*a colloquio con Carlo Lettieri, Ceo Cosmopol S.p.A.
a cura di Raffaello Juvara*



Da tempo si dice che la vigilanza privata potrebbe partecipare al processo di privatizzazione del sistema carcerario italiano, un tema di grande interesse anche per la parte industriale della sicurezza, perché la concezione moderna delle pene detentive prevede un ricorso molto elevato alle tecnologie attive, piuttosto che alle misure passive.

Il dottor **Vincenzo Acunzo** del Ministero dell'Interno, in occasione del seminario di Fontanafredda del 22 novembre scorso organizzato da Essecome, aveva affermato di non poter escludere che in futuro le guardie giurate possano venire impiegate all'interno delle carceri, anche alla luce dei precedenti

della sicurezza aeroportuale e delle scorte alle navi mercantili. In questo quadro, il **Project Financing (PF)** – uno strumento finanziario nato nel mondo anglosassone per consentire la partecipazione dei privati alla realizzazione e alla gestione di opere pubbliche - potrebbe rappresentare una facilitazione o, al contrario, una complicazione?

Poiché si tratta di uno strumento poco conosciuto al di fuori di una ristretta cerchia di specialisti, abbiamo chiesto "lumi" al dottor **Carlo Lettieri**, attuale ceo della **Cosmopol** di Avellino, che si è occupato per molto tempo di questo argomento avendo operato all'interno di strutture finanziarie internazionali specializzate, prima di arrivare alla testa di uno dei principali operatori italiani della vigilanza privata.

Ritiene che il PF sia uno strumento finanziario utilizzabile da parte dell'industria della sicurezza per partecipare al processo di privatizzazione delle carceri?

Risponderei innanzitutto con qualche nota di inquadramento dell'argomento:

- Un investimento in PF nel settore carcerario avrebbe un ammontare medio significativo, che stimo in circa euro 100 milioni ma, presumibilmente, si dovrebbe parlare di importi maggiori. Tale ammontare coprirebbe le opere murarie e le infrastrutture collegate (cd CAPEX), escludendo il valore dei servizi da erogare (cd OPEX). Semplificando, non sarebbe equiparabile alla piccola piscina comunale da qualche centinaia di migliaia di euro, non a un ponte da qualche centinaio di milioni di euro, non a un'autostrada da qualche miliardo di euro.
- Gli unici esempi di PF che si sono sviluppati in Italia, di dimensioni comparabili a quelle presumibili delle carceri, sono le strutture ospedaliere. Il mercato italiano del PF ospedaliero ha visto lo sviluppo di (soltanto) una trentina di opere in 15 anni. Tutte le altre iniziative, comparabili per dimensione e caratteristiche, non sono mai decollate. Perché proprio e soltanto gli ospedali hanno avuto un (seppur minimo) sviluppo in PF in Italia? Uno dei motivi principali è individuabile nello status giuridico e nella natura economica dell'ente appaltante: l'appalto di un ospedale in PF è di competenza delle regioni. Le regioni hanno dimostrato, di fatto, un mix di competenza, di autonomia di spesa, di capacità decisionale e di profilo di rischio finanziario "corretto".
- Il PF è uno strumento molto complesso da attivare e da portare avanti. Non è un caso che quasi tutti gli ospedali (la trentina cui facevamo riferimento in precedenza) siano stati sviluppati nelle stesse (poche) regioni, che hanno iniziato a conoscere lo strumento, a impararne le caratteristiche, a sfruttarlo a pieno, a beneficiare di economie di conoscenza.
- Di converso, non esiste una casistica di successo di PF originati e gestiti dallo Stato Centrale. Di fatto, è un aspetto critico nell'ipotesi che i PF carcerari siano gestiti direttamente dallo Stato.

Le difficoltà maggiori sono:

- Il PF è uno strumento nato e cresciuto in mercati e giurisdizioni di tipo anglosassone, che è stato innestato in Italia su una radice normativa (quella del diritto amministrativo) estremamente rigida, soprat-

tutto nella fase di contenzioso.

- La normativa sviluppata in Italia è stata cucita sulla misura della lobby dei costruttori. Un PF viene normalmente confuso con un cantiere, quando in realtà la vera utilità di un PF è dispiegata nella fase di gestione.

Ma ci sono i presupposti per affrontare concretamente un "piano carceri" in PF?

In Italia si parla (inutilmente) di PF nelle carceri da 15 anni. Si susseguono convegni (ora meno frequentemente), tutti uguali nel tempo. È stato anche elaborato un "piano carceri". Teniamo presente che il Ministero, non avendo soldi da investire, propone uno scambio ("swap") immobiliare, cioè un conferimento di beni, che sostituirebbe il canone di disponibilità a copertura dei soldi necessari per la costruzione dell'infrastruttura (CAPEX). Di fatto, molte carceri da dismettere (si pensi a San Vittore) sorgono su suoli molto appetibili.

Non discuto l'impostazione del Ministero, tanto più in un momento di penuria di fondi pubblici. Il problema è che i PF con swap immobiliari sono sempre (sempre) stati un fallimento in tutto il mondo, in quanto il rischio del valore di realizzo dell'immobile è lasciato al privato (così non sarebbe se lo Stato garantisse il valore di realizzo).

Mi spiego meglio. Lo schema proposto in Italia prevede:

- un bando per la costruzione e la gestione di un carcere (es. in periferia);
- a titolo di contributo lo Stato conferisce un terreno e/o un immobile (es. al centro città);
- lo sviluppo del carcere prevede quindi un progetto immobiliare (valorizzare il terreno al centro) e un PF (realizzare il carcere in periferia con i proventi del progetto immobiliare).

È necessario fare alcune note:

- se non si realizza prima il progetto immobiliare (al centro) non ci sono i soldi per realizzare il carcere (in periferia). Si raddoppia in tal modo il rischio di sviluppo, quando uno è già più che sufficiente;
- al medesimo progetto partecipano soggetti in conflitto di interessi tra di loro: lo Stato, l'investitore - immobiliare, il costruttore, l'impiantista e l'erogatore dei servizi;
- lo Stato vuole massimizzare il valore del terreno, perché così spende meno in fase di gestione mentre, dall'altra parte, vuole minimizzare il costo di costruzione;



- l'investitore-immobiliarista vuole invece minimizzare il valore del terreno, perché così raddoppia la fonte di guadagno (dallo sviluppo immobiliare e dall'investimento successivo nelle carceri);
- il costruttore e l'impiantista vogliono massimizzare il costo di costruzione, allungare i tempi del cantiere, fare varianti;
- l'erogatore dei servizi carcerari (ipoteticamente, l'istituto di vigilanza) vuole minimizzare i tempi del cantiere perché prima inizia a erogare, prima inizia a guadagnare.

Credo sia evidente che un eccessivo conflitto di interesse rende ulteriormente problematico e farraginoso (non dico non fattibile, tutto si può fare) lo sviluppo di uno strumento che in Italia ha già dimostrato grandi limiti.

Un altro punto, la tempistica. Si deve tener presente che, ora che il mercato del PF sanitario è a regime, comunque si impiegano da cinque a nove anni dalla pubblicazione del bando all'inizio dei lavori. Quindi, se partissimo domattina con un PF carcerario, se tutto andasse bene, inizieremmo a erogare il servizio almeno (ma almeno) tra dodici anni. In un "wonderful case", avremmo entro vent'anni forse 5 progetti partiti, con un contratto di servizio di durata trentennale, ingessato e inamovibile. Certo, buon per chi si accaparra quel servizio, ma – in un'ottica di settore – durate troppo lunghe non danno dinamicità, anzi.

Last but not least: le banche sono sparite dal mercato

del finanziamento diretto di PF. Mentre in altri mercati finanziari ciò ha dato spazio a strumenti alternativi (obbligazioni), in Italia l'unico mercato obbligazionario sviluppato è quello dei Titoli di Stato e gli altri non esistono, contribuendo in tal modo ad affossare ulteriormente un settore già in sofferenza cronica.

A questo punto, quali potrebbero essere le alternative, per consentire alla vigilanza privata, che sta subendo da tempo la caduta della domanda dei servizi tradizionali, di entrare in un segmento nuovo per l'Italia, ma di consolidata frequentazione per le Security Companies in altri Paesi, fra i quali UK, Grecia, USA?

Non credo che la formula dei PF sia quella di cui il nostro settore ha bisogno ora, nell'immediato. Credo, invece, che il settore dovrebbe immediatamente "smarcarsi" dal PF e spingere per una modifica normativa che consenta al privato di entrare nella erogazione del servizio, da subito, nelle carceri attuali; dimentichiamoci il PF, dimentichiamoci le "mura", non complichiamoci la vita con swap immobiliari, espropri, varianti, piani regolatori, ricorsi al TAR e al Consiglio di Stato, e chi più ne ha più ne metta. Non è questo il nostro mestiere. Attiviamoci per l'appalto di servizi, una durata di sei anni credo sia giusta. E se mai il PF dovesse decollare, le nostre aziende sarebbero già "dentro", da veri leader dei progetti mentre tutti gli altri operatori sarebbero di "supporto".

Euralarm, il libro bianco della sicurezza europea

a cura di Cristina Isabella Carminati

Nella scorsa primavera Euralarm ha presentato un libro bianco con le proposte dell'associazione per la competitività dell'industria europea della security e la sicurezza dei cittadini, indicando le priorità politiche e un'agenda programmatica per il triennio 2013-2015. Nel documento sono espressi i principi che Euralarm considera fondamentali per il futuro del settore, in particolare per quanto riguarda il sostegno al comparto nella competizione a livello mondiale e il processo di unificazione delle certificazioni a livello comunitario.

Dopo aver pubblicato nel numero 4/2013 di *Essecome* la prima parte del documento tradotto in italiano, in questo numero presentiamo la seconda parte del testo. Il pdf dell'originale in lingua inglese è postato in www.securindex.com/library



LA VISION PER UN'INDUSTRIA EUROPEA DELLA SICUREZZA PIÙ COMPETITIVA E UNA SOCIETÀ PIÙ SICURA

2ª parte

LA NOSTRA PRIORITÀ: UN MERCATO INTERNO EUROPEO FUNZIONANTE

La costituzione di un mercato interno europeo funzionante è la massima priorità per Euralarm e la condizione essenziale per consentire all'industria europea della security di poter contribuire alla crescita economica europea e all'occupazione, nonché di competere con successo nei mercati interni e in quelli globali.

Nella sua comunicazione del luglio 2012 la Commissione Europea ha affermato che il suo obiettivo primario è consentire un miglior funzionamento del mercato interno europeo per le tecnologie della security. Euralarm condivide completamente questa priorità per il nostro settore di mercato. Tre elementi sono necessari per raggiungere questo obiettivo:

- un quadro di standardizzazione coerente, efficiente e completo per i prodotti elettronici, i sistemi e i servizi antincendio e della security;
- un sistema di certificazione paneuropeo giuridicamente vincolante per i prodotti elettronici, i sistemi e i servizi antincendio e della security;
- la piena implementazione della Direttiva Servizi per i servizi elettronici antincendio e della security e attività connesse.

Inoltre la Commissione ha ragione a sottolineare il nostro svantaggio competitivo rispetto ai futuri terzi mercati, in rapida crescita, per mancanza di un "marchio comunitario", in particolare in concorrenza con le società statunitensi che beneficiano di un riconosciuto e ben riconoscibile marchio americano fondato su un robusto mercato interno e un quadro giuridico armonizzato.

UN QUADRO DI STANDARDIZZAZIONE COERENTE, EFFICIENTE E COMPLETO PER I PRODOTTI ELETTRONICI, I SISTEMI E I SERVIZI ANTINCENDIO E DELLA SECURITY

I differenti standard nazionali sono la prima causa di frammentazione del mercato interno nei settori di competenza Euralarm, e quindi rappresentano la nostra priorità per la riforma della policy. Il documento di lavoro della Commissione riassume bene la situazione attuale:

- un mosaico di standard europei invece di standard sviluppati con un disegno complessivo;
- procedure nazionali di certificazione/conformità non allineate e senza alcun riconoscimento reciproco;
- presenza in alcuni degli Stati membri ma non in tutti di procedure di certificazione per lo stesso prodotto.

Come abbiamo già detto, la situazione è particolarmente limitante per le PMI, che non possono permettersi di adattare i propri prodotti alle richieste normative de facto al di fuori dei propri mercati nazionali. Ma anche i maggiori player del settore dedicano un'ampia fetta del loro budget di Ricerca e Sviluppo soltanto per garantire la conformità a un mercato multiplo.

Euralarm pertanto approva pienamente l'invito della Commissione a studiare "un progetto complessivo di come dovrebbe essere il paesaggio della standardizzazione" per i nostri settori. Attendiamo azioni concrete sul mandato 487 e siamo pronti a contribuire al successo di questo lavoro. Plaudiamo anche alla sua intenzione di "avviare una standardizzazione guidata dall'utente finale sulla base di un'attenta individuazione degli standard esistenti, nazionali, europei e internazionali, tramite mandati della Commissione alle organizzazioni europee di standardizzazione (ESO)".

GLI STANDARD DI PRODOTTO SONO IN GRAN PARTE GIÀ IN ATTO, MA SONO NECESSARI STANDARD SYSTEM-LEVEL E STANDARD NEL SETTORE DEI SERVIZI

I necessari standard europei (EN), debitamente sviluppati e adottati dalle organizzazioni europee di standardizzazione (CEN/CENELEC/ETSI) per prodotti componenti i sistemi antincendio e la security sono in gran parte a posto. Comprendono sia "Standard armonizzati", come previsto dalla CPR per il settore antincendio, sia benchmark non vincolanti sulle prestazioni tecniche di vario tipo che rispondono alle richieste del mercato, per esempio nella security.

Tuttavia, al di là della urgente necessità di garantire l'effettiva implementazione degli EN di prodotto già adottati o in fase di sviluppo, sono anche necessari standard europei di performance a livello di sistemi e di integrazione dei sistemi, per superare la situazione attuale che vede un mercato europeo della

23-26 SETTEMBRE 2014

Fiera internazionale della sicurezza e della protezione antincendio



DA 40 ANNI IL NUMERO UNO

Eccellenti affari vi aspettano al mercato internazionale della sicurezza. 115 nazioni sul posto. Tutti i settori, i trend più attuali, le innovazioni più importanti. L'82% dei 36.000 visitatori sono decision maker pronti ad investire. Non fatevi trovare impreparati!



www.security-essen.de



security fortemente frammentato, come deplorato dalla Commissione europea nella sua "Security Industrial Policy".

In questo contesto prendiamo nota delle recenti modifiche del quadro della standardizzazione europea, entrate in vigore nel gennaio 2013, e in particolare approviamo:

- l'estensione del campo di applicazione della standardizzazione europea ai servizi;
- l'obiettivo generale di migliorare l'efficacia e l'efficienza degli standard e della standardizzazione, in particolare per quanto riguarda la tanto necessaria riduzione del tempo di sviluppo complessivo degli standard.

Insieme, queste due modifiche aprono la strada a una standardizzazione efficiente e in espansione a livello europeo nel settore antincendio e security per i sistemi, l'integrazione dei sistemi e i livelli di prestazione.

Tuttavia Euralarm teme che analizzando il futuro delle tecnologie digitali e di quelle correlate, in rapida evoluzione, anche il nuovo quadro di standardizzazione della UE possa non essere in grado di tenere il passo con il ritmo del cambiamento tecnologico. Senza un ulteriore cambiamento più radicale del processo di standardizzazione, l'Europa perderà altro terreno rispetto al processo di standardizzazione, più flessibile e guidato dall'industria, di altri importanti mercati. Allo scopo di rispondere a questa sfida, Euralarm incoraggia la Commissione a richiedere alle ESO di sviluppare un veloce processo con le associazioni industriali del settore della security come esempio per la standardizzazione in generale.

Euralarm elogia la Commissione per l'adozione di misure volte a promuovere la standardizzazione pan-europea per le infrastrutture critiche, quali:

- data center e telecomunicazioni;
- centrali elettriche e impianti di distribuzione di energia (impianti nucleari in particolare);
- aeroporti;
- infrastrutture per il trasporto (porti/stazioni/gallerie/ponti);
- fornitura idrica.

Ciò è particolarmente necessario, dal momento che nelle società moderne l'improvvisa mancanza di alcune infrastrutture potrebbe produrre danni su larga scala, oltre che panico. Il loro carattere critico le rende obiettivi allettanti per coloro che cercano di procurare danni e di creare terrore.

Tuttavia va anche notato che oltre allo sforzo ne-

cessario per la protezione delle infrastrutture critiche, anche la safety e la security di una fascia più ampia della popolazione, nei locali commerciali, pubblici e privati, devono essere considerate dalla Commissione Europea allo scopo di migliorare la resilienza della società. Un certo numero di categorie appositamente definite, per le quali non esistono normative paneuropee, si distinguono per la necessità di attenzione prioritaria:

- strutture mediche;
- università, scuole e strutture educative;
- teatri;
- stadi e sedi per eventi simili;
- hotel;
- edifici commerciali;
- negozi di una certa dimensione (per esempio centri commerciali);
- abitazioni private.

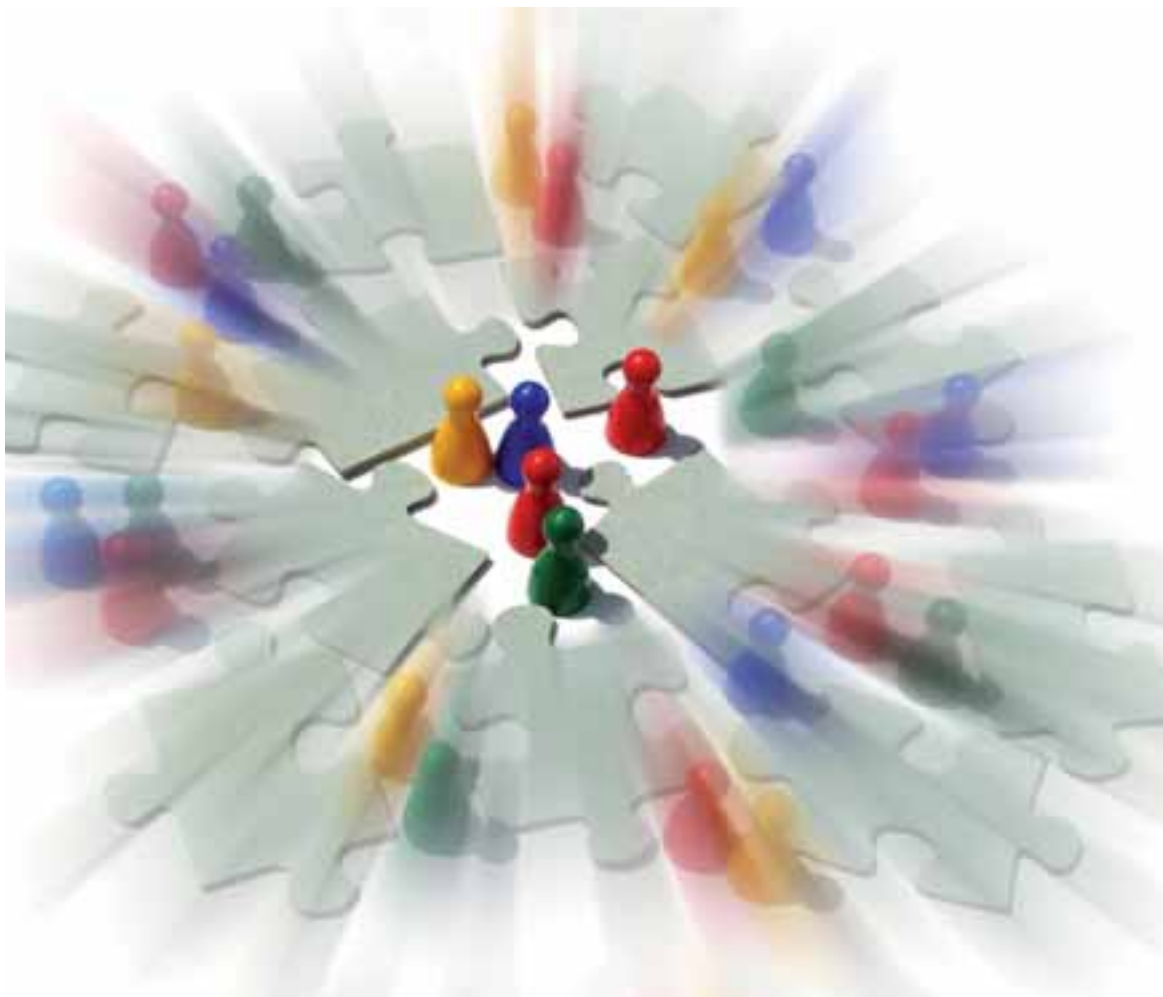
Dove non c'è base giuridica per l'azione europea, incoraggiamo gli Stati membri a rivedere e considerare la standardizzazione per migliorare i livelli di safety nei locali commerciali, pubblici e privati.

REQUISITI GIURIDICAMENTE VINCOLANTI O STANDARD MARKET-DRIVEN?

Guardando al futuro, una scelta fondamentale di policy riguarderà la necessità di requisiti obbligatori di safety e security a livello comunitario per alcuni tipi di impianti o, in determinate circostanze, per raggiungere gli obiettivi per la safety e la security pubbliche. In tali casi, "standard armonizzati" a livello di sistema debitamente adottati dagli organismi europei di standardizzazione saranno necessari per descrivere la presunzione di conformità a tali requisiti di legge.

Un esempio di dove i requisiti giuridicamente vincolanti a livello UE dovrebbero portare grandi benefici per la safety pubblica è la sicurezza antincendio degli hotel (cfr. sezione dedicata).

Nei casi in cui la scelta della policy non può essere fatta in favore dei requisiti vincolanti a livello UE per gli operatori, l'accettazione da parte degli operatori di standard di rendimento a livello di sistema può essere guidata attraverso meccanismi di mercato, in particolare incaricando le organizzazioni CEN/CENELEC/ETSI di stabilire tali standard EN e legando l'osservanza di tali standard all'idoneità degli operatori di mercato a limitare la loro responsabilità civile verso terzi (cfr. sezione IV "Responsabilità civile illimitata verso terzi").



Un supporto e un incoraggiamento politico e a livello di policy a tali approcci possono essere decisivi nel portare gli operatori del settore pubblico e privato a vedere il proprio interesse diretto nello sviluppo e nell'adozione di standard paneuropei a livello di sistema e di performance.

UN SISTEMA DI CERTIFICAZIONE PANEUROPEO GIURIDICAMENTE VINCOLANTE PER I PRODOTTI E I SERVIZI ELETTRONICI ANTINCENDIO E DI SECURITY

Al di là della creazione e dell'adozione degli standard necessari, le difficoltà che affrontiamo e che perpetuano la frammentazione del mercato interno sono tre:

- valutazione e certificazione della conformità non uniforme a livello degli Stati membri;
- assenza di riconoscimento reciproco della certifi-

cazione da parte degli Stati membri dell'UE;

- fallimento delle autorità degli Stati membri nel far rispettare la sostituzione degli standard locali o nazionali de facto con gli standard europei debitamente approvati (ENS).

Nel tentativo di migliorare la valutazione e la certificazione della conformità dei prodotti con gli standard EN applicabili nel settore incendi e security, Euralarm ha portato alla creazione di CertAlarm, una organizzazione privata, indipendente e no-profit (www.certalarm.org). Il Marchio di Qualità CertAlarm garantisce il rispetto di qualsiasi standard coperto dal sistema CertAlarm, a tutt'oggi compresi tutti gli standard EN applicabili al settore incendi e security. Tuttavia, come sottolinea la Commissione, «CertAlarm è a conduzione privata e le autorità degli Stati membri non hanno l'obbligo di accettare i certificati istituiti nell'ambito del regime CertAlarm. Il poten-



ziale di riduzione dei costi attraverso l'introduzione di un sistema di certificazione armonizzato a livello comunitario è quindi inutilizzato».

La Commissione propone di affrontare questo problema «annunciando la stesura di una proposta legislativa che istituisce uno schema di valutazione della conformità in tutta la UE per i sistemi di allarme. Tale proposta legislativa dovrebbe evidentemente essere preceduta da una valutazione d'impatto dedicata». Invitiamo la Commissione ad adottare una visione ampia sulla definizione di "allarmi" includendo l'allarme sociale, il pericolo del monossido di carbonio e altri allarmi tecnici critici. Dato che la tecnologia si evolve e la società invecchia le aspettative nei riguardi dei prodotti per la safety si trasformano anch'esse. Queste applicazioni emergenti contribuiranno a rendere l'industria europea in grado di competere a livello globale e a eccellere in quest'ambito.

Euralarm concorda con la Commissione sulla necessità di uno strumento legislativo che istituisca uno schema di valutazione della conformità in tutta la UE per i sistemi di allarme, e ritiene che si dovrebbe andare oltre. Un eventuale strumento UE dovrebbe rafforzare l'obbligo degli Stati membri in quanto membri del CEN a implementare gli EN nel settore degli incendi e della security come standard nazionali senza alcuna modifica e a ritirare tutti gli standard e/o regolamenti tecnici nazionali ingui-

stificati. Euralarm deplora il fatto che alcuni Stati membri, mentre si ritirano standard nazionali in contrasto, continuano a sostenere l'adozione di ulteriori requisiti specifici del paese che impediscono il commercio transfrontaliero di prodotti e sistemi di security. Si dovrebbero altresì obbligare i governi membri del CEN ad assicurare una applicazione rigorosa della procedura concordata CEN per i casi in cui la portata di un EN non copra completamente il campo di applicazione degli standard nazionali esistenti. Senza tale disciplina l'obiettivo iniziale di standard EN e di conseguenza i benefici derivanti non saranno pienamente realizzati.

Esortiamo i governi degli Stati membri e le autorità competenti a considerare come alta priorità i meriti di questo approccio sia per la safety e la security pubbliche che per il futuro della competitività globale dell'industria. Al fine di determinare come gli standard EN sono stati recepiti dai membri del CEN e come si sia esteso il "gold plating", suggeriamo di condurre uno studio per valutare e identificare gli ostacoli che devono essere ancora eliminati per avere un regime funzionante di standard EN per il settore della security.

PIENA IMPLEMENTAZIONE DELLA DIRETTIVA SUI PRODOTTI E I SERVIZI ELETTRONICI ANTINCENDIO E DI SECURITY

Mentre il mercato europeo della security evolve da componenti singoli verso la fornitura di sistemi antincendio e security e l'ulteriore integrazione di più sistemi, la componente dei servizi cresce in valore e importanza per la differenziazione competitiva. Stimiamo che i servizi potrebbero già rappresentare circa il 70% del fatturato in questo settore. È da notare che i prodotti sono buoni tanto quanto la qualità dell'installazione e che l'industria europea è leader mondiale nei servizi di security di alta qualità.

Tali servizi possono o possono non essere forniti insieme ai componenti del prodotto previsti dall'installazione tecnica, e possono comprendere :

- progettazione dei sistemi;
- installazione e avviamento dei sistemi;
- servizio tecnico e manutenzione (in loco o da remoto);
- centri di ricezione allarmi (ARC);
- gestione del sistema per conto del cliente finale.

Le aziende che cercano di fornire tali servizi in Stati membri dell'UE diversi dal loro paese di origine

continuano ad affrontare ostacoli nonostante l'accordo sull'articolo 49 che vieta le restrizioni per la fornitura di servizi ovunque all'interno della Comunità. La rimozione di questi ostacoli richiede un'applicazione coerente da parte di tutti gli Stati membri della legislazione secondaria UE di attuazione di tale divieto, in particolare la Direttiva Servizi UE.

APPLICAZIONE DELLA DIRETTIVA SERVIZI UE IN MATERIA DI SISTEMI ELETTRONICI ANTINCENDIO E DI SECURITY

Euralarm sostiene la piena applicazione dei principi e degli obiettivi della Direttiva Servizi per facilitare la prestazione transfrontaliera di servizi elettronici antincendio e di security all'interno del mercato unico europeo.

La Direttiva Servizi si applica a tutti i servizi non esplicitamente esclusi da essa. Nel suo manuale del 2007 sull'applicazione della Direttiva Servizi, la Commissione ha affermato che l'esclusione dei "servizi di sicurezza privata" di cui all'articolo 2, (2) (k) della Direttiva comprende servizi quali la sorveglianza dei beni e dei locali, la protezione delle persone (guardie del corpo), le pattuglie di sicurezza o la vigilanza degli edifici, nonché il deposito, la custodia, il trasporto e la distribuzione di denaro contante e oggetti di valore, mentre i servizi che non sono "servizi di security" in quanto tali, per

esempio la vendita, la consegna, l'installazione e la manutenzione di dispositivi tecnici di security non sono coperti dall'esclusione e, pertanto, sono coperti dalla Direttiva.

L'importanza degli Standard Europei dei servizi, come quelli considerati dal CEN/CLC/TC, assicurerà che la qualità sia chiaramente definita, applicata e promossa in tutta Europa.

Inoltre, le Frequently Asked Questions (FAQ) della Direttiva Servizi chiariscono la distinzione tra i tipi di servizi di security che sono sotto il suo ambito di applicazione da quelli che non lo sono. Sosteniamo le distinzioni fatte nelle FAQ in quanto nei servizi "il monitoraggio presenziato di cose o persone a distanza attraverso dispositivi elettronici è incluso". Questo dovrebbe tuttavia comprendere anche la manutenzione remota di sistemi di safety e security. Purtroppo questi servizi transfrontalieri non sono consentiti in modo uniforme in tutta Europa.

La mancata applicazione dovrebbe essere considerata in opposizione alla politica di "tolleranza zero" che la Commissione ha stabilito nel suo piano d'azione per attuare pienamente la Direttiva Servizi. Euralarm esorta la Commissione a valutare il recepimento da parte degli Stati membri della Direttiva Servizi per l'installazione, la manutenzione e il monitoraggio remoto dei sistemi di security. Ciò include altri fattori accessori che contribuiscono a un mercato fram-



mentato per tali servizi (per esempio le assicurazioni e la risposta delle pubbliche autorità).

Allo stesso tempo, riconosciamo la necessità di mantenere e garantire l'elevata qualità dei servizi forniti e attesi dai cittadini e dalle autorità pubbliche. Lavoriamo quindi attivamente per stabilire standard di servizio di livello europeo utilizzando gli standard nazionali esistenti e le best practice come linea di base.

A questo proposito sosteniamo anche le iniziative di sviluppo ai sensi dell'articolo 26 della Direttiva

Servizi, che prevede a un quadro di misure volontarie per il miglioramento della qualità, che devono essere incoraggiate dagli Stati membri in collaborazione con la Commissione. Ci sono diversi metodi per promuovere la qualità dei servizi e la trasparenza per i destinatari. L'articolo 26 si riferisce in particolare alla certificazione e valutazione delle attività dei fornitori di servizi da parte di organismi indipendenti o accreditati e allo sviluppo di uno statuto o marchi di qualità da parte di organismi professionali, nonché standard volontari europei.



Il motore di ricerca per la sicurezza residenziale



Per informazioni
marketing@securindex.com

Comunicare una sicurezza che non c'è

di *Andrea Caragnano*

Il Comune di Piacenza si è messo alla ricerca di un giornalista al quale affidare l'incarico di "comunicare sicurezza". Il bando è stato chiamato "Io non ho paura" ed è risultato indirizzato a professionisti che per 9mila euro lordi (7mila netti), dovranno per sette mesi fare da cabina di regia tra istituzioni e media per dare alle notizie di cronaca un taglio più tranquillizzante per la cittadinanza. Ricorda un po' quello che succedeva nell'Italia del

ventennio, dove nessuna notizia di cronaca nera doveva apparire nuda e cruda sui giornali, per dare agli italiani l'idea che tutto andasse nel migliore dei modi. Sinceramente mi sembra un'iniziativa poco seria e, soprattutto, poco democratica.

Il senso di responsabilità dovrebbe imporre agli amministratori locali l'obbligo morale di affrontare e risolvere il problema. Nascondere la polvere sotto il tappeto non è la soluzione. Innanzitutto se a Pia-



cenza non esiste un assessorato alla sicurezza deve essere creato subito: la cittadinanza capirà la volontà delle istituzioni di affrontare e risolvere il problema con serietà. C'è da chiedersi: nella bella Piacenza, sede del primo monumento eretto in memoria dei Caduti della Vigilanza Privata, esiste un sistema di videocontrollo digitalizzato, collegato in rete con le Forze di Polizia e le istituzioni locali? È stato recepito il protocollo "mille occhi sulla città" con gli Istituti di Vigilanza Privata locali, e lo si è integrato con la presenza di Guardie Giurate armate nei punti più a rischio della città? Il territorio è sotto controllo? Perché se così non è, se qualcuno dovesse pensare di fare investimenti economici nella zona, se ne guarderebbe bene. La sicurezza è il presupposto essenziale, secondo soltanto alle infrastrutture, che fa pendere la bilancia per il sì o per il no.

Piacenza, come ogni città del nostro bel paese, è più bella se è sicura. I mezzi ci sono. A Udine, per esempio, per incrementare la rete di videosorveglianza comunale le istituzioni hanno aperto alle donazioni dei privati. È una buona idea ed è una risposta concreta al problema. E, sempre nel capoluogo friulano, l'Università degli Studi sta realizzando un software per permettere agli smartphone di qualunque cittadino di trasmettere in tempo reale alle forze di polizia quanto sta accadendo sotto i suoi occhi, per costituire un videocontrollo diffuso a costo zero.

Piacenza nel 2013 ha visto aumentare i reati predatori della proprietà privata, «con un incremento generalizzato nel corso dei 12 mesi passati», come si legge nella relazione annuale del Questore Calogero Germanà. Il valore dei beni rubati, sulla scorta delle denunce dei cittadini alle Forze dell'Ordine, ha raggiunto la somma di 1.124.803,00 euro. I reati totali sono stati complessivamente 2.800, con un aumento di 737 casi rispetto ai 2.063 del 2012. Altro aspetto che a Piacenza non era mai stato registrato riguarda gli omicidi. Tutte le testate locali sono state concordi nel definire il 2013 un anno nero per la città.

Ma ecco quali sono gli elementi e le attività nelle quali si articola il progetto del Comune di Piacenza:

- breve attività di ricerca sulla terminologia utilizzata dai media locali per illustrare e descrivere episodi che riguardano la sicurezza urbana: alimentato soprattutto dai media, il discorso pubblico sulla paura condiziona i comportamenti e distorce le percezioni. L'uso costante di titoli a effetto, di immagini ap-

piattite su stereotipi e pregiudizi, di scelte stilistiche che sembrano calcolate per provocare un disgusto "oggettivo" nei lettori, dipingono un fatto come problema, piaga o minaccia dell'ordine sociale;

- percorso di confronto (attivazione di focus group) sul concetto di sicurezza urbana, oggettiva e percepita, e sulle modalità della comunicazione al riguardo, diretto ai giornalisti locali e al personale comunale coinvolto nelle relative tematiche di interesse (Ufficio Stampa, Ufficio Comunicazione, Polizia Municipale e Ufficio Piacenza Sicura): fatti ed esempi suggestivi, alimentati dall'interazione tra senso comune locale e generalizzazione a opera dei media, acquistano senso, visibilità e realtà grazie al rilievo ottenuto dalla stampa, che risulta quindi l'attore decisivo nell'alimentare il circuito. Il rullare di tamburi mediatico che accompagna i temi della sicurezza urbana determina l'amplificazione di un forte sentimento di insicurezza e delle richieste di controllo;
- finalità del progetto: favorire una corretta informazione a livello locale, che eviti di stimolare sentimenti incontrollati di paura tali da sfociare in comportamenti intolleranti o discriminatori.

A seguito della valutazione del curriculum e del colloquio, come previsto dal relativo bando, la Commissione per la selezione ha formulato la graduatoria; l'affidamento dell'incarico di collaborazione coordinata a progetto, della durata di sette mesi, è entrato quindi nella fase di definizione.

Complimenti e un grosso in bocca al lupo ai vincitori. Rimane comunque il fatto che comunicare una sicurezza che non c'è, oltre che moralmente discutibile, è anche pericoloso. Fossimo in guerra, dare un vantaggio così al nemico significherebbe andare incontro a morte certa. Anzi, in guerra ti insegnano che la prima cosa per superare un pericolo è conoscerne l'esistenza e, possibilmente, ogni suo aspetto. E visto che nessuno vuole morire, diteci cosa state facendo concretamente per la sicurezza nostra, dei nostri figli e delle nostre città.

Prima di concludere un invito agli amici blogger piacentini. Prevedo un innalzamento della vostra raccolta pubblicitaria legato all'inevitabile aumento delle visite nei vostri blog, visto che saranno i soli ad informare "correttamente" i cittadini sulla cronaca nera. Come dicono dal Comune di Piacenza? Non ci avevano pensato? Ma dai, in che mondo vivete. Non certo in quello di oggi.



The Open Platform Company

SONY
make.believe

in collaborazione con il Distributore Autorizzato

ELECTRONIC'S TIME®

presentano

LA VIDEOSORVEGLIANZA IP Full HD

Seminario Tecnico-Commerciale **in Tour italiano**

Electronic's Time è lieta di invitarvi ad un seminario tecnico-commerciale, nel corso quale potrete scoprire le soluzioni più avanzate per la videosorveglianza **SONY** e **MILESTONE**, i leader mondiali nelle relative tecnologie che si integrano perfettamente per la realizzazione dei più sofisticati sistemi di videocontrollo e monitoraggio.

**PER CONOSCERE LE DATE E LE LOCALITÀ
IN CUI SI TERRANNO I SEMINARI SCRIVETE A
sales.set@milestonesys.com**

I temi trattati da **Sony** saranno le Novità 2014 - Serie G6 - Panamorfica 5 MP - Speed dome serie SNC-WR e con **Milestone** si affronteranno le tematiche di progettazione di un sistema VDS, infrastrutture, normative, privacy - Elementi della soluzione VMS ed Ecosistema Milestone - Sistemi di gestione e Piattaforme di servizio, Gamma Prodotti e Integrazioni - Architettura sistemi Milestone (Server, client, storage) - Funzionalità aggiuntive implementabili sulla piattaforma (allarmi, rilevazione pericoli, ecc.) - Introduzione ai nuovi NVR per registrazione locale (Husky - Arcus - Interconnect) - Corsi e certificazioni Milestone.

CITEL celebra 20 anni con il primato italiano nello PSIM

di Bruno Fazzini

In questi giorni **CITEL S.p.A. compie 20 anni**, tutti passati a farsi progressivamente strada nel mercato nazionale con l'arma dell'apertura architeturale nella sicurezza fisica integrata e telegestita, ben oltre la tradizione dei teleallarmi poco più che mono-direzionali e in aperto conflitto con i sostenitori delle architetture chiuse mono-fornitore dei grandi gruppi che dominavano la scena. In Italia Citel sembrava sola nell'avanzare su questo terreno, dando oltretutto l'impressione che l'Italia fosse un'isola di eresia in un contesto internazionale che premiava invece le grandi dimensioni del produttore e gli eco-sistemi chiusi in un catalogo.

E invece è arrivato l'annuncio dello PSIM dagli USA e ha capovolto la prospettiva: quello che Citel portava avanti non era altro che un'anticipazione di quello che stava maturando altrove e che richiedeva soltanto che una voce internazionale autorevole e indipendente come IMS Research battezzasse e annunciasse alla comunità internazionale: lo PSIM, ovvero il Physical Security Information Management (*nell'immagine un posto di lavoro Centrax-PSIM di gestione integrata multifunzione e multimediale*). La Citel di 20 anni orsono era costituita da un team di specialisti provenienti dall'informatica e dall'automazione di processo, con l'idea fissa che anche la



sicurezza fisica volesse dire processi da gestire con tecniche informatiche, e soprattutto in architettura di sistema aperta. Teorie forse troppo in anticipo sui tempi per poter decollare immediatamente, ma capaci di intercettare nei primi anni utenti di peso, visionari, con l'informatica nel sangue, e che adottando il sistema di supervisione open platform di Citel hanno fatto scuola e referenza nel settore bancario e postale.

La pronta accettazione del paradigma PSIM da parte dei principali mercati internazionali è rassicurante per i tanti grandi utenti italiani che hanno precocemente creduto al messaggio innovativo di Citel con investimenti importanti come possono essere quelli di Poste, ENI, ENEL, SNAM, e grandi nomi del mondo bancario, che hanno fatto di Centrax-PSIM il leader indiscusso nella fascia alta dei sistemi open-platform.

Nei loro confronti Citel ha ora la responsabilità di garantire nel tempo la continuità degli indirizzi evolutivi a tutela delle infrastrutture già realizzate, e lo sta facendo con il rilascio continuo di nuove applicazioni multifunzionali integrate, in particolare nei campi applicativi seguenti:

- la **telegestione multimediale interattiva** tra Control Room e i siti remoti anche per funzioni di tele-ac-

coglienza e controllo accessi;

- servizi di **telefonia di interazione automatica over-IP con funzioni software di centralino Asterisk incorporate** per abbattere drasticamente l'impegno degli operatori di Control Room;
- **l'interazione centro-periferia spinta fino agli apparati indossabili come gli smart-watch** anche ai fini della safety dei lavoratori;
- **l'integrazione in Centrax di CVM, un potente Video Management System completamente integrato**, con funzioni che si aggiungono a quelle di client di **videoispezione, video-ronda e guardia remota e interattiva**, funzioni client da tempo cavallo di battaglia di Citel nella correlazione tra eventi e video-sorveglianza nelle sue varie forme.

PSIM come paradigma di dominio pubblico, è capace, secondo Citel, di far cadere le riserve degli ambienti più conservativi: Citel può finalmente accelerare l'espansione delle sue soluzioni anche alle fasce di utenza di media dimensione. **Anche in questo senso sono già operative iniziative in collaborazione con le principali società italiane di security, con formule di prodotto/servizio oppure SAAS (Software As A Service) o Cloud come nel caso di partnership strategica con British Telecom.**

**COLONNINA SOS
PER PARCHI E PISTE CICLABILI**

- Alimentazione da rete o con pannelli fotovoltaici
- Collegamento in LAN, WAN, ADSL, WiFi o GSM
- Conversazioni in audio o audio/video
- Chiamate differenziate per tipo di servizio

ermes

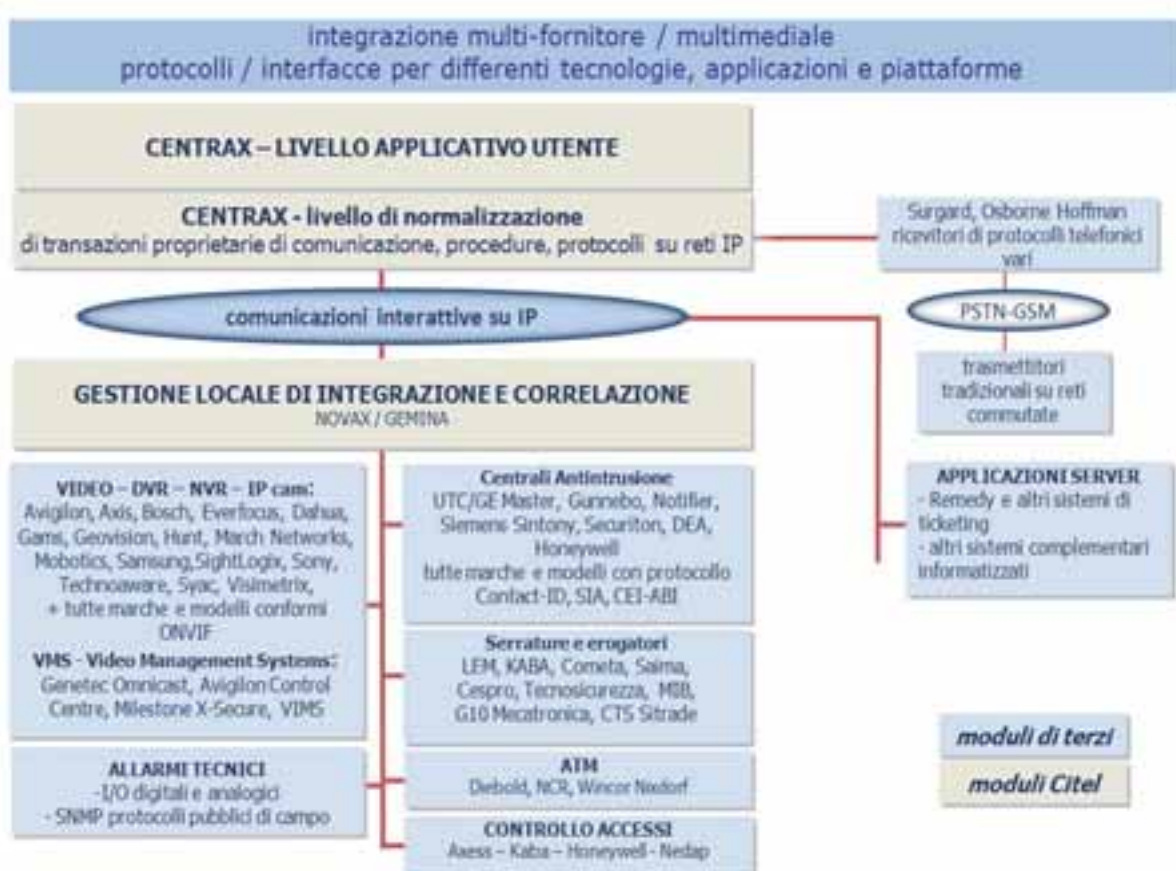
Vieni a trovarci a:

EXPOFERROVIARIA
Trento - 1/3 Aprile 2014 - Stand 744

SECURITY EXPO
Roma - 10/12 Aprile 2014 - Stand 3

Via Treviso, 36 - 31020 San Vendemiano (TV) - tel. +39 0438 308470 - email: ermes@ermes-cctv.com - web: www.ermes-cctv.com

Connettività e integrazione, il primo requisito PSIM: dall'enunciato ai fatti



“Sistema aperto multifornitore, multimediale, open platform...” L’utenza attenta e preparata di oggi vuole sentirsi rassicurata con queste espressioni dal fornitore di un sistema informatizzato. E non a caso il primo requisito di uno PSIM è proprio quello della connettività e dell’integrazione, espresso, nella libera traduzione di Citel, come **“Connettività e integrazione: ricezione di dati da un numero qualsiasi di apparati o sistemi di sicurezza; capacità di integrazione sia nell’ambito della sicurezza fisica che rispetto ad altri sistemi di gestione dell’azienda (sia nei siti periferici che nell’interazione tra essi e il sistema centrale)”**. Ma il requisito richiede una precisazione per evitare che sia inteso come **“potenzialità tecnica”** e **“disponibilità del fornitore”** a integrare tutto quello che il cliente chiederà, perché in questo modo un

qualsiasi sistema potrebbe autodefinirsi PSIM anche se in realtà chiuso per politica commerciale. Citel ritiene invece **che potenzialità e disponibilità debbano essere dimostrate da una politica consolidata che si sia materializzata** in dimostrabili capacità, esperienza, investimenti, relazioni fiduciarie, tutte volte con continuità a integrare quello che l’utenza PSIM ha richiesto, sta richiedendo e che richiederà. **Il diagramma a blocchi conferma plasticamente l’applicazione della politica open platform di Citel:** il Centrax-PSIM è strutturalmente un insieme di moduli pensati per integrare e correlare qualsiasi elemento funzionale, sia esso una periferica di sicurezza, una serratura, un modulo di comunicazioni, un software di analisi video, un sistema informatico, un “agent” software, soltanto per fare degli esempi.

Milestone, Elektronika e Artec all'Aeroporto di Sochi...

a cura della Redazione

Il sistema, progettato in conformità con la normativa Aviation and Transportation Security riferita agli aeroporti di Classe I, fornisce una vasta gamma di capacità funzionali, tra cui il monitoraggio della security e la rilevazione della situazione di allarme, nonché risposte rapide agli eventuali allarmi.

L'intera area aeroportuale è coperta dal network del sistema. Ci sono oltre 550 telecamere di videosorveglianza HD sempre attive. Il sistema di sicurezza prevede anche posti di blocco e il rilevamento automatico di allarme. Il tutto è monitorato da un'unica sala operativa che raccoglie i dati provenienti da tutta l'area dell'aeroporto.

Il progetto è stato customizzato per poter utilizzare le capacità di varie tecnologie. Il sistema è in grado di rilevare situazioni di allarme e avvisare tutti gli addetti alla sicurezza aeroportuale di turno. In caso di emergenza, gli operatori della sala operativa ricevono informazioni verificate e a cui è stata assegnata la priorità.

Costruito su una piattaforma software singola (ESM), il network combina le migliori tecnologie di security esistenti: analisi video, sistema di controllo accessi biometrico basato sulle impronte digitali e il riconoscimento 3D dei volti, pass elettronici, gestione della situazione in base agli scenari.

Alcuni dettagli sulle tecnologie impiegate:



Sorveglianza: il sistema XProtect Milestone

Il sistema XProtect Milestone offre tutte le funzioni necessarie per una videosorveglianza altamente efficace, tra cui visualizzazione di video in diretta e registrati e la gestione di telecamere IP dome e a rotazione. **La matrice virtuale di Milestone è in grado di indirizzare gli streaming video a qualsiasi PC, una funzione molto importante per i sistemi multicanale di video sorveglianza.** La soluzione è estremamente funzionale, sicura e ha grandi possibilità di integrazione.

Scenari di gestione degli eventi basati sulla piattaforma ESM (sviluppata da Elektronika)

La sala operativa ESM-based gestisce il security network. ESM lavora con scenari che implicano alcune risposte alle varie minacce, fornisce cioè l'analisi e la gestione degli eventi con precise indicazioni. Vantaggi e funzionalità innovative di ESM:

- nessun errore dovuto al fattore umano. La performance di ogni operatore viene valutata e controllata;
- il sistema controlla ogni fase della gestione delle minacce;
- capacità di rapida risposta nel caso di situazioni complesse.

Il sistema di gestione della security basato sul software ESM unisce tutte le risorse offrendo un monitoraggio completo e la gestione della sicurezza delle parti meccaniche, algoritmi ACS e il supporto di videosorveglianza.

Controllo accessi all'aeroporto: Broadway 3D Face Recognition System di Artec Group

Broadway 3D, installato per il controllo accessi di chi lavora in aeroporto, fornisce il massimo livello di sicurezza disponibile sul mercato. Il sistema utilizza la geometria del volto umano - uno dei più precisi dati biometrici, impossibile da falsificare. Broadway 3D è stato selezionato per essere installato nell'aeroporto di Sochi per la sua sicurezza e le sue prestazioni veloci. Il sistema impedisce l'accesso di una persona non registrata o di un dipendente non autorizzato. In meno di un secondo il sistema acquisisce informazioni sull'aspetto del

volto, dopo aver analizzato circa 40 mila punti sul viso dell'utente costruisce un modello matematico e lo confronta con il database. È in grado di identificare una persona mentre cammina, se indossa un cappello o degli occhiali da sole. Può anche distinguere i gemelli identici. Inoltre offre un elevato throughput, molto importante nelle ore di punta. La registrazione richiede al massimo 2 secondi, il throughput è di 60 persone al minuto. Il sistema di riconoscimento facciale 3D è integrato nel network sotto la gestione ESM e opera in modalità di verifica. Un modello biometrico viene memorizzato nel database e il suo codice numerico viene assegnato a ciascuna scheda di accesso.

Quando una persona arriva al checkpoint mostra la sua card a un lettore di schede, Broadway 3D esegue il riconoscimento facciale e la confronta con il modello 3D presente nel database. Se l'informazione corrisponde, Broadway 3D permette l'accesso alla persona. Le informazioni sono memorizzate nel software ESM. Questa soluzione, inoltre, è in grado di cambiare modalità di lavoro e gli algoritmi di un particolare checkpoint per ordine del dispatcher.

Nikolay Ovchenkov, CEO di Elektronika LLC, racconta: «*La progettazione del sistema di sicurezza dell'aeroporto di Sochi è durata più di un anno. Uno degli obiettivi prioritari era progettare un sistema altamente efficace che potesse essere facilmente adattato al veloce flusso di lavoro dell'aeroporto e diventare una soluzione di sicurezza affidabile. Per raggiungere questo obiettivo abbiamo selezionato le migliori tecnologie e soluzioni che funzionano come un network centralizzato*».

Victor Shesternin, Vice Direttore Asset Protection di Bazel Aero (la società di proprietà del miliardario russo Oleg Deripaska che controlla l'aeroporto, NdR): «*Il livello di sicurezza delle infrastrutture aeroportuali aumenterà enormemente con l'installazione di sistemi di sicurezza moderni, e ciò è molto importante per le Olimpiadi invernali di Sochi. L'intero progetto comprende approcci e soluzioni innovative. Oggi gli aeroporti di Sochi e Krasnodar sono finalmente dotati di sistemi di nuova generazione*».

Ideale:
efficiente, remunerativo,
innovativo.

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

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

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

In una parola:
SafeStoreAuto

*il Sistema di
Cassette di sicurezza
self-service*

Soluzioni che creano valore

- CONTROLLO ACCESSI
- TRATTAMENTO DENARIO
- SICUREZZA FISICA
- SICUREZZA ELETTRONICA



www.gunnebo.it

GUNNEBO
For a safer world.

...e NICE Safe City a Sochi città

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Moderna città, la cui popolazione è destinata a crescere notevolmente nei prossimi anni, Sochi sta cercando di gestire in modo sempre più efficiente le proprie attività, di ottimizzare le risorse delle forze dell'ordine e migliorare la sicurezza pubblica per cittadini e turisti.

Un elevato numero di visitatori è arrivato per le Olimpiadi Invernali e le Paralimpiadi del 2014, e altrettanti sono attesi per il Gran Premio russo di Formula 1 e gli incontri della Coppa del mondo di calcio del 2018. Si è dunque evidenziata la necessità di affrontare le crescenti complessità e garantire la sicurezza pubblica, di una soluzione completa



per gestire i rischi operativi giorno per giorno e affrontare le sfide derivanti dalla gestione di eventi su larga scala.

LA SOLUZIONE

Per affrontare questa sfida le autorità pubbliche hanno deciso di implementare la soluzione completa NICE Safe City, comprendente NICE Situator Situation Management solution per la gestione integrata e centralizzata degli eventi, NiceVision IP Video Surveillance solution (con oltre 1.400 telecamere), NICE Inform Incident Debriefing & Investigation, che consente di avere rapporti multimediali degli eventi e simulazione di indagini, NICE Video Analytics Suite, in grado di rilevare le intrusioni, e NICE Audio Recording solution audio.

Utilizzando NICE Situator, le infrastrutture e i sistemi di sicurezza della città sono state integrate a formare un centro di comando e di controllo che com-

prende NICE Situator workstations. Ciò consente alle forze dell'ordine di avere un quadro operativo comune, nonché di un piano di risposta automatica con flussi di lavoro adattativi.

I VANTAGGI

L'implementazione della sofisticata tecnologia di NICE Safe City solution consente alla città di Sochi di monitorare tutti gli eventi e, quindi, di affrontare la safety, la security e gli eventuali rischi operativi. In particolare, le forze dell'ordine di Sochi sono in grado di fornire una protezione avanzata per le infrastrutture critiche e gli edifici pubblici, oltre ad essere preparati a rilevare automaticamente sovraffollamenti, bagagli incustoditi, e intrusioni perimetrali. Sono inoltre in grado di monitorare, rilevare e gestire la congestione del traffico e i parcheggi in aree non consentite, prevenire vagabondaggio e sovraffollamento negli edifici pubblici e nelle aree





commerciali, tutti elementi chiave per fornire un ambiente sicuro e protetto per gli eventi che la città ospiterà.

Grazie alla capacità di NICE di fornire file di ricostruzione di eventi completi, sincronizzati e multimediali, sono possibili debriefing e indagini più rapide. Inoltre, i file eventi generati da Nice Inform possono essere utilizzati per migliorare le operazioni, la formazione e la gestione degli eventi.

capace

«Il progetto Safe City di Sochi è una significativa implementazione di un centro di controllo delle emergenze e di una piattaforma di video-sorveglianza. Fornirà ulteriori vantaggi alle forze dell'ordine e ai servizi cittadini, aiutandoli a ridurre il numero dei reati e a garantire la sicurezza pubblica», ha commentato Andrey Cheremnykh, Presidente del Gruppo Asteros (Project System Integrator).

Sergey Cherepov, Direttore del Situation Monitoring Center di Sochi, ha aggiunto: «Siamo entusiasti di ospitare questi eventi sportivi di portata mondiale

e ci impegniamo a garantire la safety e la security della città. Nei prossimi anni assisteremo a una rapida crescita economica: si amplieranno dunque le sfide nel campo della sicurezza e aumenteranno le esigenze e la complessità della vita quotidiana della città. Siamo fiduciosi che Nice, insieme al suo partner Asteros, fornirà la soluzioni complete per soddisfare le nostre vaste e crescenti esigenze».

CONTATTI

NICE SYSTEMS
nicesystemsemea@nice.com
www.nice.com

Adesso vi svelo i 5 miti di PSIM

di *Darren Chalmers-Stevens, VP EMEA Operations, VidSys*
a cura della Redazione

Le tecnologie PSIM sono state lanciate attorno al 2005, con tutti gli analisti che hanno previsto fin dall'inizio una rapida crescita, dal momento che offrivano la soluzione per l'integrazione di sistemi diversi, facilitavano l'interoperabilità e offrivano significativi benefici per l'operatività.

Con l'industria della sicurezza presa nella morsa del dibattito sulla Grande Integrazione – dovendo ammettere che PSIM ha portato ulteriore confusione al lessico già poco chiaro dell'IT – molti nuovi progetti sono stati effettivamente rallentati perché i potenziali clienti volevano prima raccogliere le impressioni di chi aveva già utilizzato PSIM.

Sono così nati i "miti" su PSIM.

È passato quasi un decennio, PSIM ha trovato il suo ritmo di crescita ed è quindi giunto il momento di sfatare quei miti, anche per aiutare i professionisti della sicurezza a guardare diversamente a questa tecnologia.

Mito n. 1: PSIM richiede progetti lunghi e complessi

Le prime realizzazioni di PSIM sono state effettivamente lunghe e complicate ma oggi i clienti cercano soluzioni pronte (COTS), che consentano un rapido ritorno dell'investimento. Si deve ricordare che PSIM è prima di tutto una piattaforma software e, poiché la sua messa in opera richiede il coinvolgimento dei systems integrators, il lavoro in sede di progettazione si è notevolmente ridotto, in linea con i livelli molto più bassi di configurazione di sistema necessari per rispondere alle richieste dei clienti finali.

La maggior parte dei professionisti della sicurezza riconosce che uno PSIM dovrebbe avere la capacità



di integrare qualsiasi sistema o apparato ma si deve sempre ricordare che deve possedere cinque fondamentali caratteristiche di funzionamento, per meritare la definizione di PSIM: **raccolta, analisi, verifica, soluzione del problema, rendicontazione.**

In poche parole, una vera piattaforma PSIM deve assicurare:

1. **la raccolta e l'analisi dei dati;**
2. **la loro presentazione in un formato che consenta all'operatore di cogliere le priorità e di poter verificare ogni situazione;**
3. **l'utilizzo di procedure step-by-step per risolvere le emergenze;**
4. **il monitoraggio di tutto ciò che avviene ai fini della conformità e della rendicontazione.**

Il fornitore di PSIM avrà sviluppato "a monte" le interfacce per integrarlo con la maggioranza dei prin-



cipali sistemi di controllo accessi, videosorveglianza, rilevatori incendio e anti intrusione sviluppati da una moltitudine di produttori. In questo modo, la complessità del progetto non è più determinata dalla personalizzazione della piattaforma, ma da una più rapida integrazione dei sistemi pre-esistenti e, quindi, da una efficiente definizione delle politiche e delle procedure del cliente finale, attraverso la piattaforma PSIM.

I clienti oggi esigono installazioni misurabili in giornate/lavoro o, al massimo, in settimane. Queste installazioni rapide ovviamente consentono un ritorno più veloce sugli investimenti attraverso il raggiungimento delle efficienze operative con ritmi molto celeri, comprendendo in queste la riduzione degli operatori e dei falsi allarmi, e una maggior accuratezza nella gestione degli eventi.

Mito n. 2: PSIM e VMS sono la stessa cosa

Il termine "PSIM" sta venendo sempre più utilizzato dal marketing dell'industria della sicurezza.

Di conseguenza, con una moltitudine di fabbricanti che usano il termine "PSIM", potrebbe sembrare che

una serie di sistemi, dal VMS alle protezioni perimetrali, abbiano le capacità di uno PSIM.

In parte è vero che certi VMS o alcuni sistemi di comando e di controllo del tipo "front end" abbiano la capacità di gestire allarmi provenienti da un piccola quantità di sistemi diversi. Eppure, né un VMS né una protezione perimetrale sono progettati per offrire tutte le cinque caratteristiche fondamentali - **raccolta, analisi, verifica, soluzione del problema, rendicontazione** - e mettere di conseguenza l'operatore nelle condizioni per risolvere e riportare nel modo migliore una emergenza o un incidente.

Una soluzione PSIM deve poter integrare le parti che rimangono delle tecnologie analogiche e ibride allo stesso modo di quelle IP. Così, la prima domanda da fare è: si potrà integrare un VMS con un altro VMS? Dal momento che funzioni e caratteristiche esclusive differenziano fra di loro la maggior parte dei sistemi elettronici, i fabbricanti sono tipicamente molto gelosi della loro proprietà intellettuale, il che rende altamente improbabile che possano iniziare a scambiare i codici proprietari con i propri competitors per sviluppare interfaccia efficaci.

È abbastanza diffuso che grandi clienti multi-sito abbiano diversi sistemi video, spesso mettendo insieme due o più VMS uniti ad alcuni sistemi perimetrali (PIDS): in questi casi, la sfida della loro integrazione è il driver per l'impiego di PSIM.

Questi VMS e PIDS che affermano di essere PSIM non si possono semplicemente integrare, se non cominciano a scambiarsi i codici proprietari. I vendors di PSIM lavorano con tutti i fabbricanti per creare soluzioni di sicurezza senza soluzione di continuità per i propri clienti. Non è compito dei vendors di PSIM raccomandare un singolo fabbricante al di sopra degli altri: un vendor di PSIM deve essere concentrato solamente su PSIM! Ciò consente ai clienti finali, e perfino ai systems integrator partner, di individuare le migliori tipologie di sistemi di sicurezza da adottare per ogni specifica applicazione e di ottenere i risultati migliori anche in termini economici.

Mito n. 3: PSIM è costoso

Uno PSIM è una cosiddetta "soluzione a valore aggiunto", una definizione abusata praticamente in ogni settore produttivo. Si consideri il modello tradizionale di vendita di un sistema di sicurezza da parte di un installatore che inizia con un audit e che propone, per fare un esempio, un sistema sprinkler, 100 telecamere e un controllo accessi su 1000 porte. Questo è un modello costoso rispetto a una soluzione a valore aggiunto. Di

certo, il sistema potrà fare il suo lavoro aumentando la sicurezza dell'edificio, ma il suo ciclo di vita potrebbe essere più breve, e gli operatori della centrale potrebbero avere molti falsi allarmi in più da gestire.

Se i sistemi non sono integrati fra di loro, quando scatta un allarme incendio passeranno minuti preziosi prima di capire che è stato Giovanni della contabilità che si è acceso una sigaretta nel giro scala, e non un incendio reale. Nel frattempo, una guardia ha attraversato di corsa il cortile per cercare la squadra anti incendio. Se dovesse scoppiare veramente un incendio, gli operatori della centrale che troppe volte hanno allarmato inutilmente i vigili del fuoco potrebbero non volerli disturbare di nuovo...

Al contrario, un vendor di PSIM potrà lavorare a fianco degli utenti finali e dei consulenti per rilevare i profili di rischio completi dell'organizzazione e analizzare i processi e le procedure di sicurezza pre-esistenti. Una volta che sono stati determinati i costi effettivi dello status quo, sarà possibile misurare i miglioramenti effettivamente apportati da PSIM anche in termini strettamente monetari. Aggiungete i costi potenziali delle non-conformità, e i fornitori di PSIM potranno cominciare a dimostrare il suo vero valore. Il costo di uno PSIM è pertanto un punto controverso, perché con l'aumento del livello di security e di safety, i risparmi effettivi supereranno notevolmente le previsioni iniziali al momento dell'installazione.



VidSys fornisce una piattaforma software Physical Security Information Management (PSIM) trasformativa, utilizzata per gestire centri operativi delle agenzie del settore pubblico e delle principali organizzazioni aziendali a livello mondiale. La piattaforma fonde continuamente e correla istantaneamente grandi quantità di dati raccolti da qualsiasi numero o virtualmente qualsiasi tipo, marca o generazione di sistema di sicurezza fisica o sensore, nonché da applicazioni di gestione di rete. Il risultato è una intelligenza operativa che consente ai decision maker di una singola organizzazione o di più entità – anche se geograficamente distanti – di collaborare in tempo reale. Sfruttando i dispositivi mobili, il software fornisce anche consapevolezza situazionale e intelligenza mission-critical immediata ai soggetti autorizzati. VidSys ha sede negli Stati Uniti, con un ufficio EMEA nel Regno Unito. Per maggiori informazioni, visitare il sito www.vidsys.com.

Mito n. 4: Devo aggiornare i miei vecchi sistemi prima di pensare a uno PSIM

Questo mito esiste da quando molti clienti pensano che aggiornare un'area tecnologica o un singolo sistema, come la migrazione dall'analogico all'IP e al video HD, sia come passare a una soluzione PSIM. Anche se spesso è più semplice per il reparto Sicurezza ottenere fondi per aggiornare e sostituire i sistemi considerati obsoleti, uno PSIM potrà integrare facilmente sistemi analogici, ibridi e IP, evitando la loro sostituzione.

Ci sono molte soluzioni tecniche per re-integrare anche sistemi e apparati decisamente superati come, per esempio, i vecchi pannelli anti incendio. In qualche caso i clienti si sono trovati di fronte a costi a dir poco stravaganti per aggiornare grandi sistemi di sicurezza e anti incendio, che avrebbero potuto evitare ricorrendo all'opzione PSIM.

Uno PSIM è in grado di prolungare il ciclo effettivo di vita dei sistemi, in particolare i TVCC analogici. Gli analisti stanno constatando che l'allungamento medio tipico è di circa due anni per i clienti che sfruttano i benefici dell'integrazione, prima di passare alla video sorveglianza in rete con sistemi HD.

Un altro punto: da quando l'architettura aperta di PSIM si è posta la sfida della interoperabilità e della integrazione, ai suoi utilizzatori è consentito scegliere le tecnologie *best-in-breed* da tutti i fabbricanti. Un cliente PSIM ha potuto risparmiare alcuni milioni di dollari acquistando i sistemi di sicurezza attraverso un'asta competitiva tra i fornitori, che non aveva po-

tuto fare prima di adottare lo PSIM.

Mito n. 5: Tutti i miei nuovi sistemi IP si possono comunque integrare proprio come uno PSIM

Dal momento che l'avvento di sistemi di sicurezza over IP consente di avere una rete e un ambiente operativo in comune, le organizzazioni cominceranno presto a richiedere livelli di integrazione superiori a quelli consentiti dalla maggior parte dei sistemi proprietari. Quando le organizzazioni aggiungono in continuazione nuove tecnologie e aggiornamenti, si provoca un flusso infinito di costose integrazioni personalizzate degli apparati e lo stress delle infrastrutture di supporto. I costi delle integrazioni e gli adeguamenti in corso d'opera dei supporti escono così dal controllo, assorbendo una buona parte del budget della sicurezza fisica.

Tutto ciò riporta ancora una volta a sfatare il mito che PSIM è costoso. A cosa lo si confronta? Quando il quadro è rappresentato dalla interconnessione di una quantità di apparati ognuno con un proprio codice, l'interruzione dei collegamenti può derivare semplicemente dagli aggiornamenti di ogni singolo apparato, richiedendo di conseguenza un flusso costante di costosi codici personali per risolvere ogni volta il problema.

PSIM riunisce le esperienze delle reti informatiche e dell'industria della sicurezza per ottimizzare l'integrazione degli apparati, facendo aumentare il loro valore mettendoli in una rete comune, cosa che i sistemi proprietari invece non possono fare.





La nostra forza è il gioco di squadra

Le migliori soluzioni alle esigenze di sicurezza
in vendita solo presso i distributori qualificati

P A R A D O X[®]
SECURITY SYSTEMS

PULTEX

ICTProtege[®].

MAXIMUM



GARDIAN

www.dias.it

dias
Sicurezza quotidiana.

CAME controlla gli accessi di EXPO 2015

*a colloquio con Paolo Menuzzo, Presidente CAME Group
a cura di Raffaello Juvara*

Nel corso della conferenza stampa del 16 gennaio, durante la quale è stata presentata la partnership di CAME Group con EXPO Milano 2015, Lei ha espresso l'orgoglio di partecipare come azienda italiana alla riuscita di un evento mondiale. In che modo il Gruppo sta affrontando una sfida così importante?

Came è un'azienda radicata sul territorio che ha saputo entrare a livello globale nel mondo dei grandi progetti grazie al suo know how internazionale. La portata mondiale del progetto legato a Expo ci riempie di orgoglio e ci consente di lanciare un segnale positivo promuovendo il valore del Made in Italy all'estero attraverso i prodotti e le soluzioni sviluppate. Il nostro Paese oggi è apprezzato per la moda, il design e l'agroalimentare ed è quindi importante valorizzare la capacità e il valore del progettare italiano anche nel settore tecnologico e della domotica. Per affrontare questa sfida, la nostra azienda ha deciso di puntare molto sui giovani, portatori di nuove idee e innovazione. Basti pensare che il progetto del sistema di controllo accessi di Expo Milano 2015 è stato realizzato da un ragazzo di 27 anni. Crediamo così tanto nei giovani che, nel corso dell'ultimo anno, abbiamo effettuato 39 nuove assunzioni.

Il Commissario Sala l'ha pubblicamente ringraziata per l'importante contributo offerto, sul piano tecnologico e finanziario. Quali sono i termini di questo intervento?

Came svilupperà per Expo 2015 un innovativo

modello di controllo accessi per la sorveglianza, il comando e la regolazione dei dispositivi di automazione degli ingressi pedonali e veicolari, dei parcheggi, dei padiglioni e delle altre infrastrutture del sito espositivo per regolare l'entrata di operatori e visitatori.

Gli accessi perimetrali del sito espositivo saranno controllati da 250 tornelli automatici, 40 dei quali sono stati appositamente progettati per gestire l'ingresso dei visitatori diversamente abili. La fornitura si completerà con l'integrazione di automazioni per cancelli scorrevoli e per barriere stradali e con 80 dissuasori per la protezione e la selezione delle



*Paolo Menuzzo, Presidente CAME Group e
Giuseppe Sala Commissario Expo Milano 2015*

entrate perimetrali di passaggi carrai. Il sistema integrato di controllo accessi potrà essere monitorato anche attraverso 100 dispositivi palmari.

Da un punto di vista finanziario l'intervento di Came è stimato intorno ai 5 milioni di euro tra offerta tecnologica e contributo economico.

Quali sono le caratteristiche principali di un sistema che dovrà gestire un afflusso previsto di 20 milioni di visitatori, con punte di 250.000 ingressi al giorno, dei quali 150.000 concentrati in due ore?

Il sistema di controllo accessi si basa su una piattaforma tecnologica sviluppata da Came e su un nuovo tornello progettato ad hoc per Expo Milano 2015, in grado di leggere tutti i tipi di titoli d'ingresso, in formato cartaceo, QR Code, RFID o NFC per consentire l'accesso dei visitatori e degli espositori anche da mobile, utilizzando smartphone e tablet. Pensato per integrarsi con le tecnologie di tutti i partner di Expo Milano 2015, ciascun tornello è inoltre dotato di un software per la lettura biometrica che permette l'ingresso esclusivamente a personale qualificato e abilitato. Il design di questo prodotto è stato studiato per comunicare con i visitatori, anche attraverso segnalazioni luminose, rendendo più rapida la fase di accesso, riducendo code e lunghe attese. Con questo progetto Came dimostra non soltanto di portare la propria esperienza internazionale nella gestione complessa di sistemi urbani e collettivi ma anche la capacità di operare in un ambiente dove il concetto Smart City richiede capacità di integrazione con le più innovative tecnologie di controllo, sicurezza, sorveglianza e connettività presenti sul mercato.

È stata sottolineata l'importanza dell'affidabilità del sistema durante i 180 giorni di apertura dell'EXPO. In che modo verrà garantita il funzionamento di giorno e di notte?

La piattaforma tecnologica del sistema di controllo accessi sviluppato da Came è caratterizzata da una grande affidabilità garantita dai numerosi test effettuati. La soluzione proposta è stata studiata per assicurare la massima efficienza anche nelle ore notturne, in cui la struttura di Expo vedrà l'ingresso di oltre 400 mezzi per le operazioni di ripristino, di rifornimento di bar e ristoranti e di smaltimento rifiuti. Came garantirà un'assistenza tecnica 24 ore su 24,



7 giorni su 7, grazie a un team di 60 operatori disponibili in caso di necessità per fornire assistenza e qualsiasi tipo di supporto.

CAME, con le controllate BPT e Urbaco, è diventata un player globale per la sicurezza delle città, delle abitazioni e delle persone. Quali sono le strategie del Gruppo per affermare la propria leadership?

Il Gruppo ha affermato nel tempo la propria leadership attraverso l'ampliamento dell'offerta tecnologica con l'acquisizione dei marchi Bpt e Urbaco. Alla capacità di integrare soluzioni complementari ha affiancato un'adeguata politica orientata al servizio nei confronti del cliente, passando da una struttura pre-vendita a una struttura post-vendita in grado di supportare le richieste del mercato.

Qual è la ricetta che un imprenditore di successo come Lei suggerirebbe al governo per l'uscita dalla crisi? E quale ai Suoi colleghi imprenditori? Considerata la complessità della situazione economica in cui ci troviamo, il nostro suggerimento è di puntare tutto sui giovani, che sono portatori di nuove idee e di innovazione. In un settore tecnologico come il nostro, i giovani sono una risorsa fondamentale e, con il loro entusiasmo e la loro visione innovativa, costituiscono un elemento importante per gestire una situazione complessa a livello mondiale come quella che stiamo vivendo oggi.

Proteggere il lusso: Avigilon per Rolex

a cura di Cristina Isabella Carminati

L'ESIGENZA

Fondata nel 1905 a Londra dall'orologiaio tedesco Hans Wilsdorf e suo cognato Alfred Davis, Rolex nel tempo è diventata il più grande marchio di orologi di lusso del mondo.

Situata sul Shaul HaMelech Boulevard, una delle arterie commerciali più importanti di Tel Aviv, la boutique Rolex si rivolge ai dei clienti più alla moda e benestanti della città.

La boutique Rolex di Tel Aviv è gestita da Euro-Asia, rivenditore ufficiale di diversi marchi di orologi. «Le nostre vecchie telecamere erano molto difficili da utilizzare e difficilmente si poteva identificare qualcosa mediante le loro riprese», afferma Noam Burstein, CEO di Euro-Asia. «Eravamo consci che il nostro investimento precedente non dava risultati soddisfacenti». Il marchio Rolex è famoso in tutto il mondo per i suoi prodotti di design e di alta qualità e in un negozio in cui gli articoli valgono mediamente migliaia di dollari garantire il massimo livello di sicurezza è una priorità assoluta. In passato i proprietari di Euro-Asia si sono affidati a sistemi di videosorveglianza analogici nei loro punti vendita, ma quando hanno aperto la boutique Rolex nel 2012 sapevano di aver bisogno di aggiornare il loro sistema per ottenere una protezione ad altissimo livello richiesta da un negozio di gioielli e orologi di lusso.

LA SOLUZIONE

Dietro consiglio di Polar Electronic Systems, un distributore di prodotti di sorveglianza israeliano, Noam Burstein è passato ad Avigilon. Il personale della security presso la boutique Rolex a Tel Aviv

usa l'Avigilon Control Center (ACC) Enterprise Software Network Video Management (NVMS) con l'High Definition Stream Management (HDSM)™ per controllare sei telecamere Avigilon 1MP e 2MP HD e due telecamere analogiche installate nel negozio. La boutique Rolex utilizza anche una fotocamera da 5MP Avigilon per la supervisione del laboratorio del negozio, dove vengono tenuti gli articoli che non sono nelle vetrine. Il management utilizza l'ACC Mobile, l'applicazione mobile di Avigilon, per controllare ciò che accade in negozio negli orari di chiusura anche da remoto e l'Avigilon Network Video Recorders (NVRs) per memorizzare fino a 45 giorni i filmati della sorveglianza. Euro-Asia, la società proprietaria della boutique Rolex in Israele, utilizza la soluzione Avigilon anche nella sua sede e in altri quattro punti vendita in tutto Israele.

I VANTAGGI

Il sistema di sorveglianza ad alta definizione Avigilon permette alla boutique Rolex di monitorare in modo efficiente ed efficace le scorte e difendersi dai possibili furti sia dei clienti che dei dipendenti. Dal punto di vista operativo il passaggio da un sistema di sicurezza analogico a uno IP-based è stato una transizione agevole per il personale di sicurezza del negozio. Con filmati ad alta risoluzione, un sistema di gestione video di facile utilizzo e funzioni di ricerca che consentono di risparmiare tempo, i manager della boutique Rolex e Euro-Asia sono stati in grado di risolvere alcuni eventi con evidenza indiscutibile in una minima parte del tempo necessario con sistemi precedenti. Il negozio è stato anche in grado di sfruttare la vi-





deosorveglianza ad alta definizione per migliorare l'efficienza operativa e valutare correttamente gli standard del servizio al cliente. Il personale della security presso la boutique Rolex gestisce le riprese dal vivo e quelle registrate da una workstation all'interno del negozio e una workstation separata all'interno della sede di Euro-Asia.

Dopo il successo dell'installazione nella boutique Rolex, Euro-Asia ha implementato la soluzione Avigilon in altri quattro negozi in diverse città israeliane e nella propria sede a Tel Aviv. Inoltre con Avigilon la società è stata in grado di soddisfare altri requisiti business-related. «Quando ci siamo trasferiti nella nuova sede, l'assicurazione ha richiesto un sistema migliore. Abbiamo deciso per un sistema che fosse utile anche per il nostro lavoro quotidiano e non soltanto per la sicurezza».

All'inizio di quest'anno un rapinatore mascherato armato di pistola è entrato nella boutique Rolex e ha intimato i dipendenti di aprire le vetrine e mettere i gioielli in alcune borse. Le telecamere dome 2 MP H.264 Avigilon installate nella boutique sono state in grado di catturare in modo chiaro immagini della rapina in tempo reale. Uno dei dipendenti del

negozio è riuscito a premere un pulsante antipanico e ad avvisare i funzionari presso la sede di Euro-Asia. Non appena i funzionari hanno ricevuto la notifica sono stati in grado di attivare il collegamento diretto utilizzando l'ACC web client e di avvertire immediatamente la polizia. «Il sistema Avigilon ci ha aiutato a valutare rapidamente la situazione e avvisare le autorità», conferma Burstein. «In pochi minuti la polizia è arrivata e ha arrestato il ladro e il suo complice». La rapida reazione dei funzionari Euro-Asia e della polizia in ultima analisi ha contribuito a mantenere i dipendenti Rolex e la merce in negozio al sicuro. Dal punto di vista business la soluzione Avigilon ha già dimostrato il suo valore. «Se la rapina fosse andata in porto i costi relativi sarebbero stati molto pesanti. Oltre alla merce perduta saremmo andati incontro a un aumento dei premi di assicurazione e costi di rifornimento. Non vorrei nemmeno pensarci».

Nel valutare diversi fornitori di sistemi di sicurezza, una delle prime caratteristiche che ha colpito Noam Burstein è stato il dettaglio delle immagini senza precedenti fornito dalla soluzione Avigilon. «La qualità delle immagini che otteniamo con Avigi-



lon è molto più elevata della precedente. Le funzionalità di alta definizione del sistema Avigilon hanno contribuito a creare un ambiente sicuro per clienti e dipendenti e sono stati utilizzati come strumento proattivo per la contabilizzazione delle merci. Volevamo avere un sistema che fornisse immagini ad alta risoluzione in modo tale da essere grado di individuare gli articoli spostati sia dai clienti che dai dipendenti. Inoltre il sistema Avigilon ha avuto un impatto minimo sul network del negozio. Non abbiamo avuto alcun downtime del sistema nell'ultimo anno, quindi siamo molto soddisfatti della qualità dell'installazione del sistema eseguita da da Polar Electronic Systems».

Per proteggere tutti i suoi asset, Euro-Asia ha implementato il sistema Avigilon nella sua sede e nei vari negozi sparsi in tutto il paese. Con system operator ovunque la scelta di un sistema facile da usare e conveniente era fondamentale. «Non abbiamo una guardia a tempo pieno, e quindi i nostri dirigenti e il personale non tecnico devono essere in grado di gestire il sistema. Tra tutti i sistemi che abbiamo provato abbiamo trovato che quello di Avigilon è il sistema più facile e più comodo da usare». Il software ACC ha permesso di monitorare in modo efficiente i filmati online e registrati, riducendo significativamente i tempi di ricerca. I nostri manager ora

dedicano più tempo al loro lavoro che al sistema di sicurezza. Dopo la rapina il ladro è stato fermato e i suoi complici sono stati arrestati, siamo riusciti a fornire alla polizia le prove di cui avevano bisogno molto velocemente e siamo tornati a lavorare normalmente in pochissimo tempo».

Avere un ambiente moderno ed esteticamente gradevole è importante per i negozi di fascia alta situati in un quartiere alla moda. In un primo momento la nostra compagnia di assicurazioni ha chiesto che installassimo telecamere e inferriate alle vetrine in tutti i nostri negozi» ci ha detto Noam Burstein. «Le inferriate alle vetrine erano fuori questione, perché Rolex non avrebbe assolutamente approvato. La qualità delle telecamere ad alta definizione di Avigilon e l'aggiunta di un nebbiogeno di sicurezza ci hanno permesso di arrivare a un compromesso con la compagnia di assicurazione. Il risultato è un punto vendita accogliente, confortevole e attraente».

CONTATTI

AVIGILON
(+39) 02 78620638
www.avigilon.com

Gunnebo presenta i nuovi SpeedStile

a cura della Redazione



La gamma di prodotti SpeedStile, gli eleganti e compatti varchi di Gunnebo, si rinnova completamente arricchendosi con proposte mirate a una flessibilità ancora maggiore, con tali miglioramenti dal punto di vista della tecnologia e del design che, più che di evoluzione, si può parlare di una rivoluzione in questo segmento.

La nuova gamma comprende soluzioni per tutte le esigenze, con quattro linee di varchi: FLs, FL, FP e BP.

La linea FLs di varchi pedonali con ante a battente motorizzato, con innovativi sensori, offre misure decisamente ridotte delle basi d'appoggio e un elevato livello di sicurezza per gli utenti.

È stato inoltre completamente rinnovato il design della linea di varchi pedonali FL, ora disponibili con ante di

cristallo a battente a tutta altezza. La gamma è così ancora più modulare; alla durata e affidabilità della barriera si unisce una grande flessibilità d'impiego.

I varchi pedonali con ante scorrevoli SpeedStile FP e BP sono stati ulteriormente migliorati nell'estetica e offrono un design ancora più attuale, con nuovi materiali, finiture originali e un potenziale di personalizzazione ancora più marcato.

Tutti i varchi di sicurezza SpeedStile sono progettati per garantire la massima efficienza nel controllo degli ingressi e delle uscite in un'area delimitata.

L'eleganza e il design degli SpeedStile e la tecnologia all'avanguardia ne raccomandano l'utilizzo in tutte le aree in cui l'estetica, la capacità di consentire il passaggio di numerose persone, l'affidabilità e una sicurezza senza compromessi sono al centro del progetto.

Gli SpeedStile trovano le proprie applicazioni d'elezione all'interno di banche, sedi di aziende, uffici governativi, musei, gallerie, centri sportivi, parchi a tema e altri luoghi ai quali si accede con un biglietto; sono inoltre presenti in istituti di formazione, aziende di telecomunicazione e molte altre collocazioni, a volte anche sorprendenti.

I vantaggi offerti dai nuovi varchi SpeedStile sono numerosi: combinano elevata sicurezza e alta capacità di flusso in una soluzione unica, prevenendo con efficacia i passaggi non autorizzati.

Permettono infatti il passaggio di fino a 40 persone al minuto; un algoritmo unico per la rilevazione di passaggi fraudolenti identifica immediatamente i tentativi di tallonamento, passaggio nella direzione non consentita, passaggio al di sotto delle ante o blocco del varco oltre il tempo limite di passaggio. I modelli sono disponibili con varchi di diversa larghezza per consentire il passaggio a tutti gli utenti, anche a chi utilizza sussidi per la mobilità, eliminando potenziali fonti di discriminazione; la disponibilità di varchi di diverse larghezze consente anche di aumentare il livello di sicurezza dove necessario. Il loro funzionamento è ottimale: permettono un controllo senza contatto, hanno un design ergonomico, consentono oltre 50 settaggi

di parametro e una selezione di display con informazioni per l'utente per fornire una miglior guida all'utilizzo. Inoltre il loro aspetto è particolarmente elegante grazie alla gamma potenzialmente illimitata di finiture per adattarsi a ogni ambiente architettonico.

LA SERIE DS

L'esclusività nasce dall'infinita varietà.

Forte del successo della sua pluripremiata gamma di varchi di design SpeedStile, Gunnebo ha ampliato la propria offerta con una serie di nuovi prodotti destinati a stimolare l'immaginazione e a spostare le frontiere del design ergonomico fino a nuovi limiti.

Per gli architetti e i progettisti la ricerca di materiali innovativi è sempre stata una necessità; la natura stessa della loro professione li spinge a essere all'avanguardia in questo senso. Gunnebo è consapevole di questa esigenza e per soddisfarla ha creato la serie DS, che permette a chi seleziona i prodotti di personalizzare gli elementi scelti incorporandovi materiali nuovi e originali, oltre a sorprendenti effetti di luce.

L'azienda ha cercato di fornire finiture alternative all'acciaio inossidabile, pervasivo nella sua presenza nella maggior parte delle barriere sul mercato, e di offrire ad architetti e progettisti la possibilità di inte-



grare al meglio le barriere nei propri progetti.

Con l'introduzione della serie DS, la gamma SpeedStile ora offre infinite possibilità di personalizzazione ad architetti e progettisti d'interni.

Per produrre la serie DS, i dettagli e i materiali del progetto selezionato da Gunnebo sono stati sviluppati e rifiniti finché non hanno portato alla creazione di un prototipo; questo è stato testato e messo a punto per garantirne la corrispondenza agli elevati standard qualitativi già stabiliti dalla precedente generazione di SpeedStile Gunnebo, e alle aspettative dei milioni di persone che attraverseranno questi varchi in futuro.

Una vasta gamma di colori è disponibile in versione lucida e opaca per le finiture dei coperchi delle serie FLs DS e per i pannelli laterali delle serie BP e FP DS. Sono inoltre disponibili una selezione di finiture con inserimenti per le serie BP e FP DS che comprendono fibra di carbonio bianca, antracite e nera.

Gunnebo ha scelto materiali prodotti da aziende di fama mondiale quali Trespa e 3M per garantire qualità costante e sostenibilità dei materiali.

UN NUOVO SITO

Per valorizzare e illustrare al meglio i nuovi varchi, Gunnebo ha creato un sito ad hoc: speedstiles.com, dove è possibile trovare immagini, schede tecniche e descrizioni particolareggiate dei prodotti, cartelle colori per le possibilità di personalizzazione della serie DS, video di installazioni, un visualizzatore in 3D per avere un'idea precisa dell'aspetto delle barriere da ogni punto di vista, e un innovativo strumento (disponibile attualmente come applicazione scaricabile per desktop Windows e APP per tablet Apple) per visualizzare l'effetto dell'introduzione di queste barriere nella propria azienda.

SERVIZIO POST VENDITA: VALORIZZARE IL PRODOTTO E LE SUE PRESTAZIONI

Con anni di esperienza nel proporre soluzioni di sicurezza vincenti, Gunnebo sa come creare valore per le aziende. Per questo il servizio di assistenza è da sempre considerato fondamentale. I sistemi di controllo accessi devono funzionare sempre; la manutenzione preventiva Gunnebo consente prestazioni ottimali dei sistemi per anni, minimizzando i disservizi. Nei rari casi di guasto, la manutenzione correttiva Gunnebo offre supporto di emergenza con la possibilità di ottenere una risposta in tempi garan-

tati, che possono essere definiti in base alle specifiche esigenze del cliente. In ogni fase del rapporto con i clienti, dall'incontro alla consegna, installazione e servizio post-vendita, Gunnebo si pone come un partner che ascolta, comprende e soddisfa i requisiti in materia di sicurezza.

I vantaggi derivanti dalla scelta di un partner come Gunnebo che fornisce un After Sales Service di qualità sono quindi numerosi: miglior conservazione degli impianti e maggior durata, minimizzazione dei disagi nei momenti critici, risposte garantite in tempi brevi. Gunnebo è inoltre un Partner certificato ISO 9001.

IL PIÙ IMPORTANTE FORNITORE GLOBALE DI UN FUTURO PIÙ SICURO

Gunnebo fornisce soluzioni e servizi di sicurezza per le aziende di tutto il mondo, offrendo protezione completa a valori, persone o edifici, ovunque si trovino.

Le offerte Gunnebo comprendono soluzioni per la gestione del contante, sicurezza elettronica, controllo accessi e mezzi forti, oltre a una gamma completa di servizi per gestire sistemi di sicurezza e per estenderne la durata.

Il Gruppo Gunnebo nella sua forma attuale è un'azienda giovane, ma le sue radici industriali sono profonde: la storia dell'azienda si può ricondurre a una piccola fonderia della Svezia sud-orientale di 250 anni fa.

Oggi Gunnebo è presente direttamente in 33 paesi e in altri 100 tramite distributori.

Nella maggior parte dei più famosi e prestigiosi edifici al mondo persone e valori sono protetti da soluzioni per il controllo accessi fornite da Gunnebo.

CONTATTI

Gunnebo Italia S.p.A
(+39) 02 267101
www.gunnebo.it

Ekey e Siemens, l'evoluzione del controllo accessi

*a colloquio con Valerio Vittone, Head Sales Hub Italy Security Products di Siemens
e Josef Unterhauser, Amministratore unico ekey biometric system S.r.l.
a cura della Redazione*

Dopo problemi iniziali di costo e di privacy che ne hanno rallentato la diffusione, i sistemi di identificazione biometrica stanno riscuotendo rinnovato interesse, anche per il mercato residenziale. Quali sono i presupposti attuali per il loro utilizzo su più larga scala?

Josef Unterhauser

Possiamo certamente affermare che i sistemi di identificazione biometrici non sono ancora diffusi su larga scala. La maggioranza dei costruttori di edilizia residenziale non conosce l'esistenza di sistemi intelligenti di gestione degli edifici e non sa che il loro utilizzo, combinato con i lettori di impronte digitali, non è più un miraggio. In alcuni mercati, però, è già realtà: la casa intelligente è in grado di identificare la persona mediante le impronte digitali e, in base al profilo dell'utente, disattivare l'allarme, attivare il computer, accendere la luce o l'impianto stereo. In Italia siamo ancora un po' in ritardo, ma stiamo cercando di colmare rapidamente questa lacuna.

Qualità e affidabilità sono fondamentali. ekey è lo specialista in Europa per le soluzioni di accesso mediante impronte digitali ed è certificato ISO9001. Tutti i prodotti sono sottoposti già dalla fase di sviluppo a intensi test (urti e vibrazioni, camera termica, etc.) nell'ambito del programma di certificazione.

Esistono dei limiti per la tecnologia ma, mentre per sistemi già noti si ha questa consapevolezza, per i sistemi biometrici l'utente ancora oggi è un po' più critico a riguardo.

Le tessere a banda magnetica, per esempio, devono essere strisciate in modo corretto, altrimenti non procede correttamente la rilevazione dei dati. Allo stesso modo si deve strisciare in modo corretto il dito attraverso lo scanner, altrimenti non è possibile raccogliere tutte le informazioni necessarie per il sistema. Spesso al lettore delle impronte sono imputati problemi che in realtà derivano da una serratura difettosa o una porta deformata.

In quali ambiti applicativi Siemens utilizza i sistemi di identificazione biometrica e, in particolare, i lettori di impronte?

Valerio Vittone

Con la propria gamma, completa, interoperabile e che copre ogni esigenza dell'utente finale, Siemens è all'avanguardia in applicazioni realizzabili sia in settori che richiedono elevata sicurezza (building "sensibili" sia pubblici che privati, siti militari, ministeri, centri CED, musei, ma anche il mercato residenziale e retail di "nicchia", etc.) sia in applicazioni a minor rischio potenziale. In tutti i casi, l'opportuno e eventuale completamento della nostra offerta tramite sistemi, come quelli biometrici, che possono aumentare da un lato la sicurezza complessiva e dall'altro la facilità d'uso per gli utenti, se rappresenta un vantaggio tangibile è senz'altro un'opportunità da sfruttare.



Josef Unterhauser



Valerio Vittone

Il mercato italiano sembra prestare maggior attenzione ai sistemi integrati di controllo accessi, finora circoscritti a utenze con esigenze particolari di sicurezza. Quali sono i livelli di diffusione di questi sistemi in Germania e in Austria, paesi di origine rispettivamente di Siemens e di ekey?

Josef Unterhauser

ekey con i suoi prodotti si concentra ormai da quasi 12 anni sugli utenti finali privati e le piccole e medie imprese secondo il motto "la vita in rete con una gestione intelligente degli edifici". Fondamentalmente due sono le prerogative dei nostri sistemi:

- maggiore sicurezza (vantaggi della biometria), in particolare in combinazione con un sistema di bloccaggio elettromeccanico multi punto (serratura motorizzata, comandata da lettore biometrico);
- maggiore comfort: chiavi perse o codici dimenticati appartengono al passato.

Entrambi i fattori giocano un ruolo importante nelle abitazioni private e nelle aziende. ekey offre sistemi in cui è possibile controllare applicazioni differenti con differenti dita: l'indice destro, per esempio, apre la porta e allo stesso tempo disinserisce l'allarme. Con il dito indice sinistro può essere attivato invece un allarme silenzioso, funzione interessante nelle banche per la protezione delle casse. Il sistema può essere gestito dalla propria casa, utilizzando un touchpanel, ma anche da fuori, ovunque, via smartphone o computer. In combinazione con sistemi di automazione degli edifici vi è un elevato grado di flessibilità.

Valerio Vittone

È vero, la diffusione dei sistemi integrati è nettamente più elevata all'estero, proporzionalmente ancora di più nei paesi del Nord Europa piuttosto che del Sud.

E Siemens può contare, per esempio nei paesi nordici, su una domanda che non conosce flessione da decenni sia nel B2B sia nel residenziale, e che l'azienda soddisfa tramite prodotti e sistemi integrati ai massimi livelli tecnologici.

Non è quindi una novità affermare che in Italia, storicamente terreno difficile per il controllo accessi, in particolare in ambito residenziale o nei piccoli punti vendita, si sconta una certa arretratezza sia a livello di utenza finale che di installatore medio.

Noi di Siemens, rispetto alla concorrenza, oltre a poter contare su un network di selezionati professionisti del segmento, abbiamo il vantaggio di poter sfruttare l'esperienza fatta all'estero per proporre con successo la nostra gamma anche a questo universo.



Quali sono le prospettive della collaborazione in Italia tra un system integrator globale come Siemens e un produttore di tecnologie biometriche come ekey?

Josef Unterhauser

Il mercato della biometria è cresciuto fortemente negli ultimi anni e certamente questa tendenza continuerà anche nei prossimi anni. Ci sono rivenditori di porte in Austria, Germania e Svizzera, che ora vendono ogni seconda porta d'ingresso con un lettore di impronte ekey. Noi crediamo che in altri settori, per esempio quello dei sistemi di allarme, si possano raggiungere obiettivi analoghi. Grazie alle caratteristiche di un sistema biometrico (comfort, sicurezza e qualità) siamo in grado di offrire ai clienti un valore aggiunto comprovato.

Valerio Vittone

Le nostre potenti piattaforme permettono, come detto, una totale integrazione tra i sistemi di sicurezza, intrusione e controllo accessi, offrendo all'installatore e al cliente finale la possibilità di gestire con estrema semplicità l'impianto e i relativi utenti. Da questa collaborazione, che dovrebbe aprirci ulteriori opportunità, non possiamo che aspettarci nuove soddisfazioni.

Quali sono le possibilità di messa in rete dei sistemi di identificazione biometrica per la loro integrazione in sistemi di sicurezza over IP?

Josef Unterhauser

ekey si propone come fornitore sia della tecnologia che anche di soluzioni per accessi biometrici. Le opportunità di networking - connettività - vanno quindi da semplici connessioni hardware tramite un contatto relè all'integrazione attraverso interfacce standard (Ethernet) a cosiddetti kit di sviluppo, in cui la tecnologia di base di ekey - l'algoritmo di riconoscimento (=motore) - può essere installato nelle applicazioni. Oggi ekey è già fornitore OEM di aziende multinazionali.



Tecnosicurezza per la protezione dei carburanti

Fondazione Enzo Hruby, Premio H d'Oro 2013
Vincitore categoria "Commercio e industria"



L'ESIGENZA

Negli ultimi anni vi è stato un sensibile incremento di furti di carburante dai depositi delle compagnie petrolifere, tanto che le modalità dei malviventi, nel tentare di sottrarre gasolio e benzina, si sono perfezionate.

Dopo un furto sfociato in disastro ambientale, il deposito di carburanti per riscaldamento di Albenga (SV) necessitava di un sistema di sicurezza molto efficace, che si concentrasse soprattutto sulle valvole dei silos e delle pompe.

Vi era stata un'intrusione con furto di carburante proprio dalle valvole dei silos del gasolio e la maldestra operazione di estrazione di combustibile aveva portato a un disastro ambientale: i malviventi, dopo aver riempito la loro autobotte, avevano lasciato la valvola aperta e il combustibile era uscito invadendo i campi coltivati nelle vicinanze e riversandosi fino al mare. Ci sono voluti tre mesi per bonificare l'intera area e uomini e mezzi per arginare l'inquinamento nel mare. Il danno è stato tanto ingente che il valore del combustibile rubato corrisponde soltanto a 1/3 del danno globale.

LA SOLUZIONE

Il risultato è stato raggiunto integrando la videosorveglianza attiva 24 ore su 24 con l'antintrusione - protezione volumetrica e con barriere a raggi infrarossi attivi occultate in colonna predisposta, protezione puntuale e volumetrica per gli uffici - e con il controllo accessi mediante lettura di tessera in prossimità codificata per ogni utente. Il sistema comprende inoltre il controllo degli eventi tecnologici.



La progettazione riguardante la protezione con barriere è stata realizzata in primis su carta, in modo da eseguire opportuni calcoli per la corretta continuità dei fasci da una colonna all'altra e sul campo mediante strumentazione a emissione laser a bassa potenza, di prova per il corretto posizionamento finale delle colonne, in modo da non ostacolare anche le complesse manovre dei camion che ogni giorno interessano l'area. Il posizionamento finale delle colonne

ha permesso di creare un quadrato al cui interno si mantengono in protezione le pompe di erogazione e i due silos deposito del carburante (altezza di ogni silos: 15m).

La protezione mediante barriera a infrarossi attivi ha consentito di mettere l'impianto in sicurezza dai tentativi di intrusione. In supporto alla protezione a barriera sono stati installati anche alcuni rivelatori volumetrici antiaccecamento da esterno, per la protezione mirata delle aree più sensibili: valvole, pompe e accesso principale.

Le colonne sono state comunque dotate di sistemi antimanomissione e antischiacciamento della parte superiore. Sul cancello è stato installato un contatto bilanciato specifico per esterno che rileva l'apertura. Questo sensore permette il rilevamento di apertura del cancello per l'entrata delle autobotti e l'attivazione di un ingresso ritardato (pedonale) per consentire la disattivazione del sistema tramite lettore di tessera (posizionato tra il cancello e la prima protezione della barriera, in modo che l'organo di comando rimanga all'interno di un'area protetta).

L'altezza delle colonne è stata volutamente scelta alla massima misura (3m) per raddoppiare la protezione con i gruppi ottici. Ogni gruppo ottico all'interno della colonna garantisce una portata massima di 100m, sufficienti per la protezione su tutta la lunghezza dei

lati che variano da 50 a 80m.

È stata prevista una protezione puntuale e volumetrica anche all'interno degli uffici, dove sono stati posizionati l'unità centrale antintrusione, gli alimentatori, i comunicatori e il sistema di videoregistrazione.

Il sito è stato dotato anche di un sistema di controllo accessi, integrato nel sistema antintrusione, mediante lettura di tessera di prossimità, codificata per ogni utente. Il sistema perciò registra tutti gli accessi al sito fornendo uno storico per data e ora degli inserimenti e dei disinserimenti.

Un sistema di videosorveglianza è stato impiegato per effettuare il controllo del sito (giorno e notte) secondo le seguenti modalità:

1. dalla reception all'azienda, mediante un monitor a 40", gli addetti possono verificare il corretto svolgimento delle operazioni di carico/scarico carburante, la presenza e disponibilità dei mezzi in parcheggio, la presenza di persone in aree sensibili, il controllo di una pompa erogazione carburante per mezzi agricoli (per verificare se il quantitativo erogato è corrispondente a quanto dichiarato in fase di pagamento alla cassa). In questo modo il committente ha ottenuto un risparmio mediamente stimato in oltre 35 ore/lavoro la settimana, in quanto gli addetti non lasciano più la loro postazione di lavoro per verificare sul campo le operazioni di



- controllo e verifica;
- 2. videoregistrazione h24;
- 3. controllo remoto da parte dei responsabili e della vigilanza in caso di allarme intrusione;
- 4. il responsabile della sicurezza può comunicare tramite altoparlanti presenti all'interno dello stabilimento eventuali situazioni di allerta o non conformità, nel caso venissero rilevate dalle immagini video (per esempio operazioni non conformi alla sicurezza, evacuazione...).



È stato infine fornito al cliente un sistema di controllo eventi tecnologici integrato al sistema di sicurezza. Si tratta di invio sms ai diretti responsabili per avviare più velocemente le operazioni previste: mancanza e ripristino alimentazione 220v ai sistemi di sicurezza e all'interno del sito, guasto pompa 1-2-3, allarme pressione, blocco pompe, allagamento locale tecnico, accesso al locale magazzino fuori orario.

Il sistema di comando antintrusione mediante tessera di prossimità è stato configurato in modo che vi sia personale autorizzato ad accedere a tutti i settori e altro personale autorizzato ad accedere a un solo settore.

Il sistema di videosorveglianza è stato dotato di DVR in registrazione h24 e di un particolare sistema di invio di videomessaggi sotto forma di mms ed e-mail (con allegato) in caso di evento o su richiesta: in caso di allarme intrusione, i responsabili ricevono un video di 15" sul telefonino, riguardante l'area che ha generato l'allarme (con pre e post evento), oppure in qualsiasi momento possono effettuare una richiesta al sistema per ricevere il videomessaggio della telecamera prescelta (inviando un comando al sistema tramite sms).

I responsabili sono stati inoltre dotati di tablet per potersi connettere alla rete locale da qualsiasi punto del deposito (mediante accesso alla rete WiFi aziendale) oppure dalla rete Internet (da remoto) in caso di necessità, per visionare le telecamere in tempo reale, accedere allo storico degli eventi e accedere alle e-mail con i videomessaggi.

Il sistema di invio di videomessaggi sia tramite sms che tramite e-mail, in caso di evento, è stato volutamente impiegato al fine di garantire anche una sicura archiviazione delle immagini dell'evento in caso di un

eventuale furto o danneggiamento dell'hard disk del DVR.

Tutte le linee per il sistema antintrusione sono state create a doppio bilanciamento e la rete cavi è stata predisposta in canalizzazioni interrato esistenti e del tipo a doppio isolamento Grado4.

Il sistema di videosorveglianza è stato dotato di sistemi di back up dell'alimentazione 220V di rete, in modo che sia le telecamere sia gli apparati di registrazione e invio messaggi siano funzionanti anche in caso di blackout.

I VANTAGGI

La realizzazione dei sistemi integrati di protezione elettronica e controllo eventi tecnologici, controllo accessi e videosorveglianza ha saputo coniugare le complessità tecnologiche delle apparecchiature impiegate in un sistema di facile gestione e controllo da parte del personale impiegato. Inoltre sono state soddisfatte le richieste avanzate in fase progettuale, non soltanto per la protezione da furti dei prodotti petroliferi stoccati ma anche per scongiurare le conseguenze ambientali già verificatesi in passato a causa di tentativi maldestri di sottrarre carburante dai serbatoi sia interrati che fuori terra. Il committente, poi, ha particolarmente apprezzato la soluzione economica proposta che ha consentito di dotare il sito di sistemi all'avanguardia senza dover effettuare tagli sul progetto.

CONTATTI

TECNOSICUREZZA
(+39) 010 5761513
www.retesicurezza.it

FONDAZIONE ENZO HRUBY
(+39) 02 38036625
www.fondazioneheuby.org

PREMIO H D'ORO
www.accadoro.it

Mulder-Hardenberg: perché scegliere la fibra

a cura di Cristina Isabella Carminati

Mulder-Hardenberg è una società fondata nel 1927, cresciuta nel tempo fino a diventare importatrice e distributrice leader a valore aggiunto di prodotti elettronici ed elettrotecnici in Benelux, Germania e Nord Europa. I clienti della Mulder-Hardenberg (tra cui si possono annoverare US Border Patrol, US Army, British Petroleum, Gulf Petroleum, US Department of Homeland Security, Tesoro Petroleum, Tokyo Gas, NTT Japan, Singapore Ministry of Defence, ExxonMobil, Credit Suisse First Boston Bank, Chubb Security, Shell, oltre a molte altre organizzazioni industriali, militari e di governo) sono system integrator, installatori, OEM, costruttori, così come centri R&S e engineering Consultants.

L'azienda con i propri clienti sviluppa e produce prodotti industriali e impianti, e implementa l'automazione industriale, i sistemi di sicurezza e di interconnessione in tutta Europa. Mulder-Hardenberg (certificata ISO 9001:2008) insieme al produttore Future Fiber Technologies (FFT) fornisce una gamma completa di sistemi di rilevamento intrusioni basati sulla fibra ottica per la protezione perimetrale e la security di oleodotti e gasdotti, che offrono:

- lungo raggio - fino a 80 km di lunghezza del sensore ottico per alcuni sistemi;
- sistemi a zone che offrono prestazioni di fascia altissima al mercato del piccolo perimetro;
- nessuna componente elettrica né elettronica sul

campo;

- sicurezza intrinseca, immune da EMI, RFI e fulmini;
- sistemi che individuano l'esatta posizione delle intrusioni;
- garanzia omnicomprensiva di due anni.

Mulder-Hardenberg offre una gamma completa di prodotti in fibra ottica per il rilevamento delle intrusioni perimetrali, fornendo soluzioni di rilevamento

delle intrusioni end-to-end dalle più piccole alle più grandi realtà in tutto il mondo. Tutti i prodotti includono l'avanzato processing brevettato del segnale per controllare i falsi allarmi.

Tra i prodotti Mulder-Hardenberg si possono annoverare:

Secure Fence

Protezione perimetrale per il rilevamento e la localizzazione delle intrusioni. Fino a 80 km di cavo sensore con un'unica recinzione di sicurezza, nessuna componente elettrica né elettronica sul campo. Il sensore a fibra ottica è unito alla recinzione e individua la posizione di un'intrusione fino a 10 metri.

Secure Point

Un sistema di rilevazione delle intrusioni perimetrale a fibra ottica dual zone, potente ma facile da configurare, abbastanza sensibile per lavorare su quasi tutti i tipi di recinzione. Ogni zona può essere lunga fino a 500 metri e il controller può essere alloggiato in remoto (fino a 10 km di distanza) dal perimetro. Prestazioni di fascia alta per il mercato del piccolo perimetro a un prezzo competitivo.





Aura SR

Protezione perimetrale abbastanza sensibile per lavorare su quasi tutti i tipi di recinzione, può essere anche mimetizzata sottoterra. Protegge fino a 16 km con un sistema e individua le intrusioni ad appena 6 metri. Nessuna componente elettrica né elettronica sul campo. Offre resilienza ai tagli e ridondanza.

Secure Link

Rileva e localizza intercettazioni illecite dei dati e interferenze con le linee di comunicazione sensibili. Individua un'intrusione entro 25 metri, in qualsiasi punto della rete.

Secure Pipe

Sistema di sicurezza per oleodotti e gasdotti in grado di rilevare e localizzare interferenze di terze parti (TPI) e attività di intercettazioni illegali sulle condotte oil & gas in tempo reale per migliaia di chilometri. Individua la minaccia entro 150 metri.

Aura LR

Rileva e localizza intrusioni e interferenze di terze parti (TPI) sulle condotte interrato in tempo reale, prima che si verifichi qualche danno. Individua la posizione della minaccia nel raggio di 10 metri.

Questi prodotti sono stati appositamente sviluppati per applicazioni militari e industriali e sono stati perfezionati per soddisfare le esigenze degli utenti finali per molti anni. Grazie alla perfetta integrazione di

sistemi di telecamere, dispositivi esterni, sistemi di posta elettronica, o sistemi di gestione della security di altissimo livello, in combinazione con le zone di monitoraggio che possono essere impostate in modo flessibile nel software, Future Fiber Technologies diventa facilmente parte integrante della soluzione di security totale.

Senza bisogno di alimentazione elettrica, componenti elettronici o meccanismi di controllo sul campo, si possono apprezzare immediatamente i risparmi in costi infrastrutturali (cablaggio, scavi, permessi), l'aumento dell'affidabilità (nessun componente sul campo può guastarsi), e la conseguente riduzione dei costi di manutenzione e del ciclo vitale.

Sia che le esigenze di rilevamento intrusioni siano 200 metri o 200 chilometri, in campo militare o commerciale, Mulder-Hardenberg ha il sistema giusto per risolvere i problemi di sicurezza specifici.

Tutti i sistemi sono dotati di una garanzia omnicomprensiva di due anni sia per l'hardware che per il software, e un programma di estensione della garanzia è disponibile al di là di questo periodo iniziale di due anni per l'intera vita del prodotto. Gli uffici di vendita e assistenza tecnica sono dislocati in tutto il mondo per servire la crescente base di clienti. Una rete di staff tecnici e partner altamente qualificati in tutto il mondo offre eccellente assistenza tecnica in oltre 55 paesi.

Unidata, la fibra ottica per i condomini

*a colloquio con Renato Brunetti, presidente Unidata
a cura di Raffaello Juvara*

Un recente studio dell'Istituto Transcrime dell'Università Cattolica di Milano ha rivelato che i furti negli appartamenti sono aumentati del 114% tra il 2004 e il 2012 (vedi link <http://www.securindex.com/news/leggi/502/secondo-la-cattolica-i-furti-in-appartamento-sono-aumentati-del-114-nel-2012>) arrivando a 238.000 eventi denunciati, quasi uno ogni due minuti. Un fenomeno che sta diventando una piaga sociale, contro il quale cosa propone Unidata?

Come bene ha anticipato i dati parlano chiaro: non resta quindi che sfruttare le più moderne ed efficienti tecnologie anche al fine di debellare i rischi sociali che le attuali condizioni, purtroppo, alimentano di continuo. Unidata, in quanto internet provider, intende dare il proprio contributo in tal senso sfruttando al meglio le potenzialità della fibra ottica, ovvero del mezzo che garantisce in assoluto la più veloce connessione alla rete internet. La nostra nuova soluzione, Unibuild Condominio, consiste nel cablaggio in fibra di un intero edificio, o dei diversi edifici o stabili che compongono il singolo condominio. Tale tipologia di cablaggio si distingue per essere poco invasiva e di veloce installazione, anche grazie al fatto che possono essere sfruttati in tal senso tubi e cavedi usualmente già presenti negli edifici. Con Unibuild Condominio la fibra ottica raggiungerà il cliente fino a casa, permettendo un'altissima velocità di connessione a Internet, pari a 50/100 Mbps (ultralargabanda), e questo può essere sfruttato, oltre che per ottenere servizi "di contenuto", anche per garantire maggiore sicurezza al proprio stabile.



Quali saranno i vantaggi in termini funzionali e economici per l'utente finale, ovvero il condomino che potrà utilizzare Unibuild Condominio?

La nostra soluzione permette di usufruire di moltissimi servizi. L'infrastruttura interna che si verrà a creare, inoltre, rimarrà di proprietà del condominio e sarà la sola e unica per i numerosi servizi digitali collegati. Tali servizi collegati, che vanno dalla TV digitale terrestre e satellitare centralizzata alla videosorveglianza tramite IP, rappresentano il meglio della tecnologia applicabile al contesto condominiale. L'infrastruttu-

ra in fibra ottica costituisce il presupposto e collante unico, ma è anche un sicuro investimento di lunghissimo periodo, poiché permetterà in futuro di abilitare e di rendere disponibili ulteriori servizi digitali, che si realizzeranno negli anni a venire, e che potranno rappresentare un'assoluta comodità, se non addirittura una stringente necessità. Il tutto è realizzabile tramite un investimento iniziale per il cablaggio e l'installazione delle necessarie apparecchiature, è finanziabile e rateizzabile anche per periodi di lunga durata, con una soluzione in grado di ridurre al minimo l'incidenza sui singoli utenti.

Unibuild Condominio è solamente un canale di trasmissione in fibra ottica o è anche provider di servizi?

Scegliendo Unibuild Condominio sarà possibile installare telefonia fissa in tecnologia VoIP, impianto centralizzato TV su fibra ottica, sistemi di videosorveglianza, telecontrollo per anziani e bambini, videocitofonia IP, controllo accessi con apertura di varchi per mezzo di badge e molto altro ancora. Volendo scendere nei dettagli tecnici dei componenti l'im-

pianto IP, utilizzeremo cavi verticali a singola fibra per ogni utente, aggregati su un unico cavo centrale. In casa dell'utente il collegamento in fibra ottica è attestato a una presa utente in plastica di piccole dimensioni (8,5cm x 8,5cm x 2cm) installata a muro. Da questa presa con cavo ottico si collega quindi lo switch utente.

Per quanto riguarda gli apparati attivi, in casa dell'utente viene installato uno switch con un'interfaccia ottica da 7 porte rame RJ45 10/100 Mbps, al fine di realizzare una LAN utente e collegare gli apparati dell'utente (PC, telefoni IP, telecamere, ecc.). Nel punto di aggregazione, o centro stella, sono installati degli switch ethernet ottici (soluzione active ethernet) con up-link a 1 Gbps e interfacce utente a 100 Mbps, o in alternativa degli splitter ottici (soluzione passive optical), per il rilancio dei segnali ottici alle singole utenze.

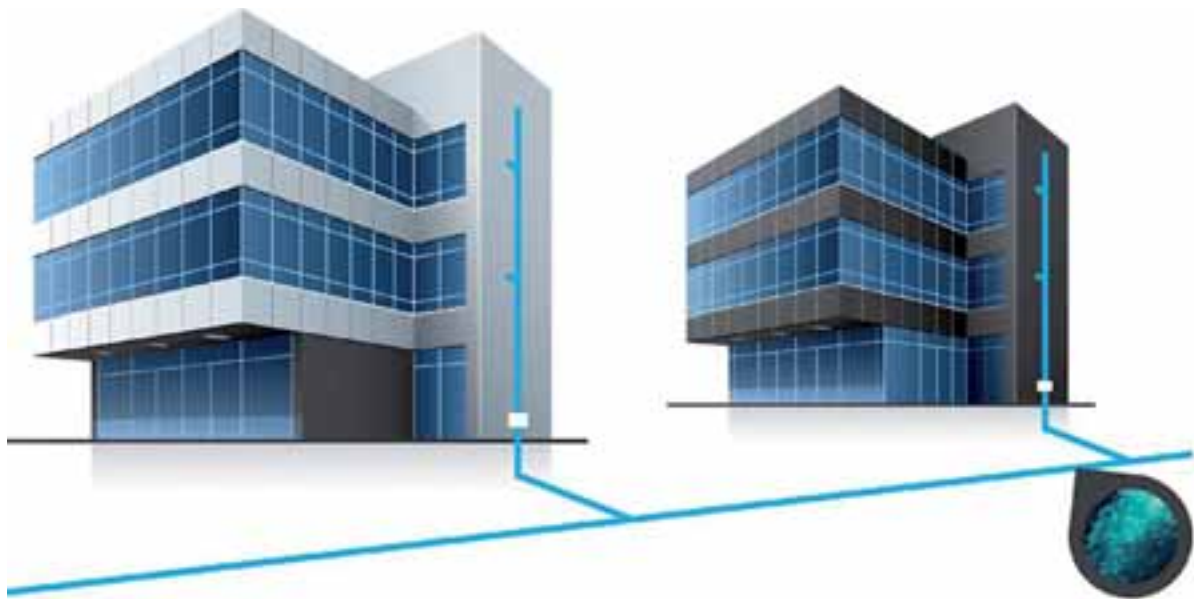
Per quanto riguarda in particolare le videocamere per la videosorveglianza, saranno rese disponibili sia da interno, con sensore e lente ad alta risoluzione 2Mp CMOS, massima risoluzione video 1600x1200 e compressione video H264 Motion

PRESENTAZIONE DI Control Center Eagle

Il futuro dei sistemi di gestione della sicurezza video

Interfaccia utente intuitiva. Eccezionale velocità di esportazione e ricerca del movimento. Gestione avanzata degli allarmi. Scalabilità straordinaria.

www.indigovision.com



Jpeg, con microfono incorporato, e sia naturalmente da esterno, IP66, con sensore e lente "giorno e notte" da 2Mp CMOS, massima risoluzione video 1280x960 @ 30fps, illuminazione minima: 0.05Lux, compressione video H264 Motion Jpeg, sempre con microfono incorporato.

I servizi a valore aggiunto, come per esempio la fornitura dei sistemi anti intrusione e videosorveglianza (VsaaS) e la relativa gestione cloud based, rientreranno nella proposta di Unidata o verranno demandati a altri soggetti?

Per quanto riguarda gli utenti, quindi i condomini, a parte naturalmente il discorso del finanziamento, relativamente al quale ci occuperemo di proporre un interlocutore per loro vantaggioso, essi potranno contare pienamente sul fatto di doversi rivolgere per qualsiasi aspetto a un unico interlocutore: Uni-

data. Per quanto riguarda, invece, le nostre scelte interne finalizzate alla migliore resa del servizio, cogliamo l'occasione di questa intervista per dirci naturalmente disponibili a collaborazioni con realtà altamente specializzate e professionali. Anche, in caso, per progetti singoli di fornitura della soluzione Unibuild Condominio, o per coprire nel modo più opportuno determinate zone o aree tecnologiche o di servizio.



Unidata propone questa tecnologia direttamente agli amministratori di condominio oppure attraverso distributori (system integrator, impiantisti, etc.)?

La soluzione sarà offerta direttamente agli ammini-

stratori; non escludiamo, tuttavia, come accennato, collaborazioni con realtà che possano migliorare la qualità di ciò che offriamo.

Security for Retail Forum · SRF



64 Anche la sicurezza protagonista a Euroshop 2014

di Raffaello Juvara

65 Le interviste a Euroshop

Alberto Alonso, Axis Communication

Alberto Corradini, Check Point

Luca Spina, CTS Group

Mauro Barosi, Nedap Italia

John Smith, ADT Fire & Security



Anche la sicurezza protagonista a EuroShop 2014

a cura di Raffaello Juvara

2.226 espositori da 57 paesi e 109.000 visitatori da tutto il mondo sono i numeri che definiscono l'edizione 2014 di **EuroShop** di Dusseldorf, la più importante fiera triennale per il retail a livello europeo e forse mondiale. Un punto di riferimento obbligato per i vendor di tecnologie, servizi e attrezzature di ogni genere rivolti alla filiera della distribuzione.

Gli organizzatori affermano che questa è stata l'edizione dell'integrazione e del collegamento tra i diversi canali di vendita, negozio fisso, web e mobile, grazie all'impiego delle nuove tecnologie e delle soluzioni per l'efficienza energetica dei PDV, dai sistemi di illuminazione ai banchi frigoriferi. Ma la anche la presenza dei vendor di sicurezza è stata considerevole per quantità e qualità, a dimostrazione che la sensibilità per la prevenzione dei reati predatori nel retail non è un fenomeno soltanto italiano.

Il responsabile settoriale di una multinazionale ci ha spiegato che le dimensioni "kolossal" di questa edizione di EuroShop e la partecipazione in forze degli operatori della sicurezza sono dovute semplicemente al fatto che in tutta Europa, «i soldi girano nei negozi, dove la gente compra le cose che servono anche in tempi di crisi».

Le principali tendenze rappresentate a a Euroshop 2014 sono:

- A. lo sviluppo delle piattaforme che integrano funzionalità di security, safety e gestione del business nei PDV, con un impiego generalizzato delle tecnologie RFID;
- B. l'affermazione dei sistemi di cash management, che abbinano funzionalità per la sicurezza fisica del denaro contante in negozio con la contabilizzazione delle transazioni e la gestione dei rapporti con le banche;
- C. la definitiva caduta dei diaframmi tra IT security e Ph security, con soluzioni fisiche a tutela delle transazioni informatiche, come emerge dalla pubblicazione della norma PCI DSS 3.0 emanata dai player mondiali delle carte di credito per tutelare i POS installati nei PDV da furti, manomissioni e sostituzioni.

Essecome ha posto una serie di domande ai principali vendors internazionali di sicurezza presenti a EuroShop – **AXIS, Check Point, CTS, Nedap, Tyco** – per offrire un quadro aggiornato sui trend della sicurezza ai lettori del nostro Forum.



Quali sono le principali richieste dei retailer in termini di integrazione dei sistemi di sicurezza nei settori chiave come food, non food, luxury, fashion...?

Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

Per i sistemi di videosorveglianza la richiesta principale è l'integrazione con altri sottosistemi di sicurezza, quali anti intrusione, controllo accessi ed EAS. Tuttavia, esaminando un po' più in profondità i vari sotto segmenti, l'integrazione POS sta diventando un must per il settore food, mentre il rilevamento delle intrusioni e il controllo accessi sono più apprezzati nei negozi specializzati. L'integrazione con EAS è abbastanza trasversale, perché è importante per il cliente rispondere in tempo reale agli allarmi, registrare gli eventi e monitorare le procedure stabilite quando scatta un allarme.

Alberto Corradini, Sales Director Checkpoint Systems

Le principali esigenze dei retailer possono essere sintetizzate come segue: garantire una maggiore operatività e redditività del punto vendita e una migliore esperienza d'acquisto per il consumatore. Naturalmente ogni settore presenta esigenze diverse: nel segmento luxury, per esempio, è importante riuscire a proteggere le referenze, con tecnologie discrete e altamente performanti, quali etichette RFID o antenne a pavimento invisibili. Per il food, invece, risulta fondamentale migliorare le insegne nelle vendite, la disponibilità della merce sugli scaffali e le performance del punto vendita, riducendo le differenze inventariali relative agli articoli di elevato valore economico e rischio di furto, quali carni e formaggi.

Luca Spina, Responsabile Marketing e Comunicazione presso CTS electronics S.p.A.

I retailers sono alla ricerca di soluzioni di sicurezza per la protezione dei dati e del contante generato dalle attività di vendita. I dati sono un bene importante e, forte dell'esperienza del settore bancario, i retailers possono beneficiare di varie soluzioni offerte da numerose società che operano in ambito data security. Relativamente al contante, oggi i retailers stanno guardando con estrema attenzione alle nuove soluzioni per automatizzare i processi di gestione incassi all'interno del punto vendita. L'obiettivo è migliorare le procedure interne per generare l'abbattimento dei costi, aumentare la sicurezza del punto vendita e tenere sotto controllo il flusso del contante tutelandosi allo stesso tempo contro rapine e furti interni.

Mauro Barosi, Managing Director Nedap

Il settore GDO punta su soluzioni scalabili, costituite da sistemi di facile manutenzione, web-based e integrabili con altri sistemi di sicurezza. I sistemi EAS oggi devono fornire dati utili alla business intelligence. I grandi fashion retailer in rapida espansione puntano su soluzioni RFID e RFID-ready: sistemi in grado di semplificare la gestione delle catene retail, ottimizzare i livelli di stock, aumentare il conversion rate, in una parola migliorare le performance dei punti vendita, senza trascurare il risparmio energetico e la sostenibilità.

John Smith, Vice President Retail Sales di Tyco Integrated Fire & Security, EMEA

Il settore Retail è ancora nella fase iniziale di adozione di soluzioni di sicurezza integrate, rispetto ad altri settori industriali.

La riduzione dei costi legati al personale impiegato nelle sale di controllo, tipiche dei grandi retailer del segmento food per esempio, ha rallentato inizialmente il processo di diffusione dell'integrazione, privilegiando l'outsourcing della gestione di impianti spesso stand-alone, a operatori esterni.

Oggi lo scenario è cambiato e proprio la scarsità di risorse a disposizione dei retailer, per le attività legate alla sicurezza, richiede una maggiore efficienza dei sistemi di sicurezza, che può essere raggiunta soltanto tramite la loro integrazione in maniera intelligente.

I retailer hanno la necessità di integrare i sistemi di sicurezza esistenti con quelli nuovi, raccogliere e collegare automaticamente le informazioni provenienti dai sistemi anticaccheggio, video sorveglianza, controllo accessi e flusso visitatori per contrastare non soltanto il furto esterno, ma anche quello interno che ha un'incidenza molto alta.

I retailer hanno bisogno di proteggere i beni in vendita, le strutture, il personale e i clienti, garantendo la continuità del business e migliorando le performance del punto vendita.

Il punto vendita è una miniera di informazioni che i retailer vogliono ricevere in maniera chiara, sintetica e veloce, quasi in tempo reale, per migliorare i propri tempi di reazione e di correzione delle azioni.



Quali soluzioni fornite per soddisfare queste esigenze?

Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

I prodotti video IP Axis sono progettati per avere una piattaforma aperta, con tutti gli strumenti di integrazione e i software API e SDK scaricabili gratuitamente dal sito web Axis. Nel business development team lavoriamo a stretto contatto con i nostri ADP (Axis Developer Partner) per garantire che le loro applicazioni siano pronte a interfacciarsi e integrarsi con i nostri prodotti video. Così per l'exception monitoring del POS la maggior parte dei fornitori di soluzioni accettano telecamere Axis. Nel caso dei sistemi di rilevamento intrusioni ci siamo concentrati principalmente sull'integrazione con le applicazioni software PSIM, come PACOM etc. Non è facile integrare telecamere IP con pannelli di allarme non IP. Per quanto riguarda gli EAS la maggior parte dei prodotti video Axis hanno porte di input per la connessione con le antenne o con il sistema del pannello di controllo che le controlla.

Alberto Corradini, Sales Director Checkpoint Systems

Per quanto riguarda i settori fashion e luxury, Checkpoint Systems propone soluzioni RFID, che consentono di proteggere le referenze di valore, grazie a tag appositi e antenne antitaccheggio personalizzabili, come EVOLVE Exclusive E10. Quest'antenna, estremamente flessibile, è dotata di pannelli grafici in tessuto stampato, di elevata qualità, da personalizzare in base all'estetica del punto vendita. Caratteristica peculiare dell'E10 è, inoltre, la possibilità di semplificare la transizione dalla tecnologia RF all'RFID, preservando l'investimento effettuato sulle etichette EAS. Per l'ambito food e health&beauty, invece, Checkpoint ha messo a punto soluzioni per la protezione alla fonte, che consentono ai retailer di ricevere i prodotti, già etichettati e protetti, pronti per la vendita. Inoltre, i tag RF sono estremamente discreti e concepiti per minimizzare l'impatto sull'estetica del prodotto e sull'immagine del brand.

Luca Spina, Responsabile Marketing e Comunicazione presso CTS electronics S.p.A.

CTS sviluppa e produce soluzioni di Cash Management realizzate ad hoc per il mercato retail. L'offerta CTS è costituita da un'ampia gamma di prodotti per rispondere alle necessità di differenti categorie: food, non-food, fashion, luxury e punti vendita di qualsiasi dimensione, dal piccolo negozio al grande supermercato. La gamma prodotti oggi include un set unico di soluzioni per il deposito del contante in back office e al punto cassa, sistemi di back office per la gestione automatizzata di banconote e monete con erogazione automatica dei fondi cassa e infine dispositivi per l'automazione dei pagamenti al punto cassa.

Mauro Barosi, Managing Director Nedap

Oltre alle soluzioni RFID abbiamo progettato nuovi sistemi EAS intelligenti RFID-ready, scalabili al 100% e integrabili nei network di sicurezza, che costituiscono per i retailer le più complete soluzioni di gestione degli stock e prevenzione delle differenze inventariali cloud-based. Tutti i sistemi Nedap sono corredati da software e applicazioni all'avanguardia per la business intelligence: i dati sono immediatamente disponibili tramite le interfacce API e web, e le informazioni aziendali critiche vengono visualizzate in una app dedicata.

John Smith, Vice President Retail Sales di Tyco Integrated Fire & Security, EMEA

La presenza storica di Tyco nel settore retail, da oltre 40 anni, ci ha consentito di capire le criticità e le priorità dei retailer, sviluppando soluzioni innovative e integrate end-to-end, in grado di riunire i dati provenienti da più sistemi di sicurezza e di business intelligence, presentandoli in un formato utilizzabile immediatamente sia dai responsabili di funzione, sia dai sistemi informatici aziendali che li elaborano per le applicazioni di inventory intelligence e store execution.

La piattaforma integrata TruVUE presentata a Euroshop è la risposta più innovativa che il retailer può trovare sul mercato, in grado di fare convergere su un'unica piattaforma le applicazioni di security, loss prevention, traffic intelligence, inventory intelligence e store execution.

Pensa che le soluzioni SaaS (Security as a Service) abbiano un potenziale di crescita nel settore retail ?

Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

I clienti prediligono sempre pagare per i servizi piuttosto che per le acquisizioni di asset. Preferiscono gestire OPEX piuttosto che CAPEX, che dovrebbero in qualche modo ammortizzare. Questo è ancor più vero nel settore retail, in cui le aperture e le chiusure dei negozi sono abbastanza dinamiche e il periodo di ammortamento può essere incerto. Oggi, tuttavia, ci sono forti limitazioni alla costruzione di soluzioni ad alte prestazioni basate su servizi web a causa delle restrizioni alla banda larga. Forse è arrivato il momento di prendere in considerazione l'idea di aggiornare le connessioni internet a banda larga per avviare la migrazione dalla proprietà delle apparecchiature ai contratti di servizio.

Alberto Corradini, Sales Director Checkpoint Systems

Siamo consapevoli che i problemi di disassortimento dei retailer non dipendono da un'unica motivazione, ma da diverse cause, spesso generate dalla mancanza di dati puntuali, accurati e integrati tra loro, per poter effettuare un'analisi completa. Checkpoint mette a disposizione dei retailer una piattaforma software adibita alla raccolta e gestione quotidiana delle informazioni dei punti vendita, che vengono rielaborate e inviate automaticamente, via e-mail, agli indirizzi impostati dal cliente. L'azienda, inoltre, non sviluppa soltanto soluzioni integrate, efficaci e performanti per la protezione dei punti vendita, ma si propone come partner in grado di fornire un servizio completo: dalla consulenza all'installazione dei sistemi in store, fino alla tele assistenza. Infatti, Checkpoint ha diversificato l'offerta grazie a un servizio di manutenzione full service programmato e personalizzabile con un monitoraggio da remoto dei sistemi installati.

Luca Spina, Responsabile Marketing e Comunicazione presso CTS electronics S.p.A.

I retailers di grandi dimensioni possono avere elevati benefici dall'introduzione di soluzioni SaaS. I più piccoli possono avere più difficoltà a giustificare l'investimento..

Mauro Barosi, Managing Director Nedap

La mission di Nedap *"technology that matters"* è quella di essere per i retailer un partner tecnologico concreto e orientato al futuro. Per supportare i retailer nell'ottimizzazione del loro business non basta soltanto offrire la migliore tecnologia sul mercato, occorre erogare un servizio di alto livello, che includa la consulenza, il project management, il rispetto delle tempistiche, la raccolta e l'analisi dei dati sulle attività in-store, mettendo a disposizione del cliente il proprio know-how e l'esperienza per migliorare incessantemente la redditività di ogni singolo punto vendita.

John Smith, Vice President Retail Sales di Tyco Integrated Fire & Security, EMEA

Tutte le soluzioni di Software as a Service rappresentano una grande opportunità per i retailer e anche in questo caso Tyco è sicuramente leader nel mondo, fornendo sia soluzioni di sicurezza che di Store Performance in modalità as a Service, accanto a quelle tradizionali di vendita e noleggio.

La Tyco cloud consente oggi ai clienti retail di sfruttare un ambiente di hosting di servizi gestiti sia in modalità condivisa con altri clienti, che dedicata al singolo cliente.

In alcuni paesi come l'Italia, purtroppo, la nostra soluzione innovativa di VSaaS (Video Surveillance as a Service) non è ancora adottabile a causa di normative locali, che limitano la libera circolazione dei servizi in Europa.

I benefici delle soluzioni SaaS per i retailer sono evidenti: riduzione della necessità di accedere al credito per investimenti in tecnologia non legata al proprio core business, riduzione della necessità di personale che deve essere in grado di gestire impianti sempre più IT, possibilità di avere un installato base sempre funzionante e aggiornato, servizi di sicurezza forniti da aziende professionali.

E cosa pensa delle possibilità di sviluppo della tecnologia PSIM (Physical Security Information Management)?

Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

Come ho già accennato, lo PSIM sta diventando fondamentale per le nuove installazioni delle grandi strutture. È il nuovo paradigma poiché la maggior parte dei sotto segmenti della security non lavora in rete e non è conforme agli standard. In questa situazione la piattaforma PSIM è l'unico modo per raggruppare tutti i sottosistemi e proteggere gli investimenti del cliente con future acquisizioni.

Alberto Corradini, Sales Director Checkpoint Systems

Il Physical Security Information Management è una categoria di software che consente di massimizzare gli investimenti in sicurezza. In tal senso Checkpoint propone EVOLVE-NET, una tecnologia software che permette di misurare e gestire i sistemi EAS, monitorando gli allarmi, le disattivazioni e i tassi di conversione delle vendite. Questo sistema raccoglie automaticamente i dati a intervalli regolari e li invia al Data Center di Checkpoint, per l'analisi delle informazioni e la creazione della reportistica, effettuata sulla base dei Key Performance Indicator prestabiliti. In tal modo i retailer possono tenere sotto controllo, con un semplice click, il rendimento della tecnologia EAS e intervenire nei punti vendita ritenuti più critici, grazie al confronto dei dati, individuando le pratiche migliori, a partire dagli store più performanti.

Luca Spina, Responsabile Marketing e Comunicazione presso CTS electronics S.p.A.

Analogamente alle soluzioni SaaS, i retailers di dimensioni medio-grandi potrebbero beneficiarne grazie all'introduzione di postazioni centralizzate da cui sovrintendere strutture complesse.

Mauro Barosi, Managing Director Nedap

I nuovi sistemi Nedap sono progettati in un'ottica PSIM oriented. Abbiamo infatti introdotto Cube, la piattaforma di gestione all in 1 che gestisce il funzionamento e raccoglie i dati di tutti i dispositivi in-store (controllo accessi, sicurezza, RFID, illuminazione, impianti di condizionamento) e consente di ridurre i consumi energetici, offrendo ai retail manager un quadro in tempo reale dell'operatività di tutti i punti vendita collegati, per intraprendere tempestivamente azioni mirate.

John Smith, Vice President Retail Sales di Tyco Integrated Fire & Security, EMEA

PSIM sembra essere un contenitore ancora troppo grande per i retailer, che sono abituati a cercare soluzioni che risolvano i propri problemi specifici, quindi verticali del proprio settore, piuttosto che adottare soluzioni orizzontali potenzialmente valide per ogni settore.

Forse è un problema soltanto di terminologia, visto che le logiche di processo, l'integrazione, la contestualizzazione e la correlazione degli eventi, l'interazione in tempo reale, la comunicazione e la reportistica, per citarne le principali, sono proprio le caratteristiche di una piattaforma SPS (Store Performance Solutions).





Quali sono le principali novità che avete presentato a Euroshop 2014

Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

Euroshop è una fiera di settore, non è un evento sulla security in sé come ISC West, IFSEC, ASIS, ESSEN etc. Ciò significa che Axis non punta su Euroshop per presentare nuovi prodotti. Abbiamo invece messo l'accento sulle soluzioni verticali, insieme ai nostri partner software. Abbiamo quindi presentato la nostra "social camera", uno strumento di marketing per aiutare i clienti a scattare fotografie mentre si provano capi di abbigliamento e a condividerle sul loro social network preferito. Abbiamo invitato il nostro partner Vizualize in qualità di specialista di store analytics per fornire accurate informazioni in tempo reale ai manager sulla store performance, i profili cliente e il comportamento. Net Display, un altro partner Axis, ha mostrato la possibilità di cambiare in modo dinamico le pubblicità sui monitor (digital signing) a seconda del sesso e dell'età del cliente che in un dato momento si trova davanti al monitor stesso, acquisendo e analizzando le immagini con le telecamere Axis. Queste non sono, ovviamente, applicazioni di security, anche se rappresentano un uso molto interessante dei video per il retailer. Comunque, nello stand Axis sono stati presenti anche partner che si occupano di loss prevention e security, come Tamper Seal, una società che ha realizzato un'etichetta antifurto basata sulla radiofrequenza e integrata dai video provenienti da telecamere Axis. E, naturalmente, il nostro partner di lunga data SeeTec, che ha presentato l'ultima versione dell'applicazione VMS e il modulo retail, che comprende il monitoraggio delle scorte e del POS. Nessun prodotto nuovo Axis? Non esattamente. Abbiamo presentato alcuni prodotti che, anche se sono stati annunciati prima di Euroshop, sono abbastanza nuovi per il mercato, come la Axis M1025, una vide-

ocamera full HD con output diretto HDMI per la connessione a un monitor, l'Axis M3024 LVE, la minidome outdoor/indoor con illuminatori IR incorporati, la Axis M3025 VE, una minidome da esterno full HD a prezzo di costo e la telecamera Axis M2014 E, la più piccola videocamera HD bullet per interno/esterno, molto gradevole esteticamente e flessibile da montare, anche in ambiti difficili (per esempio nei chioschi). Con la vasta gamma di prodotti video Axis disponibili, i visitatori hanno apprezzato quelli che sono stati progettati per gli ambienti e le necessità del mondo retail.

Alberto Corradini, Sales Director Checkpoint Systems

Al cuore dello stand di Euroshop, Checkpoint ha installato l'iMAP Store: modello di punto vendita retail intelligente, concepito per adattarsi a ogni tipologia di negozio, soluzione che possiamo anche replicare, in prova, presso le sedi dei nostri clienti. Dotato delle più recenti applicazioni RF e RFID, iMAP mostra ai retailer come aumentare la disponibilità della merce, migliorando le vendite, ottimizzando la gestione dell'inventario e quindi dello stock. Visibilità della merce insieme alla prevenzione delle perdite sono i due driver che hanno guidato Checkpoint nello sviluppo di altri nuovi prodotti, quali Overhead 2.0 o EVOLVE iRange. La prima è una nuova antenna EAS, a sospensione, basata su tecnologia RFID, che assicura performance al top della gamma, che annulla i falsi allarmi, grazie alla soluzione brevettata Wirama Radar, mentre iRange è una nuova serie altamente performante, che garantisce ottime prestazioni in ambienti complessi, in termini di rilevamento e riduzione dei falsi allarmi. A queste si aggiungono altre novità di settore: l'OAT Foundation Suite, la soluzione RFID per l'esposizione delle calzature, le antenne EVOLVE Exclusive E10 e F10 e Metalpoint Hyperguard, ideale per identificare gli strumenti più comuni, utilizzati dai gruppi appartenenti alla criminalità organizzata nel retail (ORC), per il taccheggio all'interno dei negozi. Infine, la divisione Alpha propone S3Verify e Atlas, dispositivi intelligenti di protezione dei prodotti ad alto rischio.

Luca Spina, Responsabile Marketing e Comunicazione presso CTS electronics S.p.A.

CTS ha presentato ulteriori sviluppi dei prodotti appartenenti alla famiglia Cash Secure: CS1one T, rispetto alla versione base, è stato sviluppato per gli ambienti che richiedono alti livelli di sicurezza offrendo la possibilità di fissaggio a terra e l'introduzione di una serratura meccanica; il nuovo CSeXtra T è stato invece dotato una capacità di deposito maggiorata, fino a 4.000 banconote, mantenendo stesse prestazioni e impronta a terra della versione standard.

CTS ha inoltre presentato un nuovo sistema automatizzato per la gestione dei pagamenti al punto cassa. Il dispositivo si basa su due moduli per la gestione simultanea di banconote e monete garantendo l'espletamento delle operazioni di pagamento in contanti ed emissione resto, il tutto in maniera completamente automatica. La soluzione grazie alle dimensioni compatte può essere collocata in un banco cassa tradizionale o inserita in una postazione di self-checkout.

Mauro Barosi, Managing Director Nedap

Mauro Barosi, Managing Director Nedap

Nedap Retail ha presentato una soluzione olistica cloud-based per la gestione del magazzino e la prevenzione delle differenze inventariali.

- Strumenti cloud-based per la business intelligence: la piattaforma Nedap Retail Analytics
- Gestione del magazzino via cloud con RFID: antenne, lettori fissi e portatili e l'app per la gestione real-time dell'inventario.
- Prevenzione delle differenze inventariali via cloud: sensori EAS RF e RFID discreti, sia per gli articoli che all'interno del punto vendita, che trasmettono informazioni in tempo reale, collegati ai sistemi TVCC e controllo accessi.

John Smith, Vice President Retail Sales di Tyco Integrated Fire & Security, EMEA

A EuroShop 2014 Tyco ha dato visibilità alle proprie soluzioni di Store Performance, Loss Prevention, Traffic Intelligence, Inventory Intelligence, Safety & Security e retail multi canale. In particolare, abbiamo dato



risalto alla piattaforma di Store Intelligence altamente integrata TrueVUE, che combina soluzioni di sicurezza e retail in un'unica applicazione, fornendo ai retailer informazioni importanti per il processo decisionale grazie a dati in tempo reale relativi a inventario, dipendenti, clienti e punti vendita. Abbiamo mostrato TrueVUE Inventory Display Execution, un'applicazione basata su RFID che semplifica il conteggio degli articoli sugli scaffali e assicura una gestione più efficiente dell'inventario, e le nuove etichette di sicurezza per la Loss Prevention (estremamente sottili e dal peso di soli 5 grammi), mentre, per quel che riguarda l'intelligenza a livello di articolo, ci siamo focalizzati sulle soluzioni RFID per ottimizzare l'analisi dell'inventario. Abbiamo infine messo in mostra anche un'ampia gamma di tecnologie e servizi video di prossima generazione dedicati al retail: dalle telecamere IP Illustra e la videosorveglianza as a service (VSaaS) a Victor, il sistema di gestione intelligente dei video che raccoglie le informazioni da varie telecamere e sistemi di sicurezza e le integra in una piattaforma utente onnicomprensiva.

Security for Retail Forum · SRF

vigilanza & dintorni



la piattaforma multimediale per :
vigilanza
servizi fiduciari
trasporto valori
trattamento del denaro

74 Il punto di vista dell'assicuratore

a colloquio con Lia Perrucchini, Aon Benfield Italia

77 La tecnologia quale fattore modernizzante della vigilanza privata

di Maurizio Callegari, Direttore Commerciale Hesa spa

79 Le possibilità di lobbying per l'industria della sicurezza

a colloquio con Claudio Velardi, Reti

81 L'interessamento del governo per il trasporto valori

a colloquio con Rocco Girlanda, già Sottosegretario al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del governo Letta



Il punto di vista dell'assicuratore

*a colloquio con Lia Perucchini, Aon Benfield Italia
a cura della Redazione*

Quali sono le reazioni del mercato assicurativo internazionale a quanto sta avvenendo nel trasporto valori in Italia, in una fase in cui i sinistri maggiori vedono coinvolti amministratori e proprietari delle aziende di trasporto, invece di rapinatori esterni?

Negli ultimi mesi abbiamo assistito all'ulteriore contrazione della già esigua disponibilità ad assicurare il trasporto valori in Italia e i pochi assicuratori disponibili pretendono un'importante incremento di premi e franchigie. L'andamento tecnico degli ultimi anni certo non aiuta: a fronte di una raccolta di premi decrescente si è contrapposto il contestuale e sensibile aumento, sia per frequenza che per ammontare, dei sinistri. Basti pensare che soltanto in Italia nel 2013 sono stati aperti sinistri per oltre 100.000.000 di Euro, a fronte di una raccolta premi complessiva per gli assicuratori inferiore ai 13.000.000. I recenti casi di sinistro nei quali si configura addirittura il dolo di amministratori o proprietari aggravano ulteriormente la situazione... Alcuni assicuratori mi hanno posto domande imbarazzanti: «Ma in Italia si assicurano le guardie o i ladri?», «Banca d'Italia e le Autorità di Pubblica Sicurezza che tipi di controlli effettuano?», «È possibile rivalersi su Banca d'Italia e Ministero degli Interni per i mancati o negligenti controlli?»... Insomma tutto si riconduce alla faticosa questione "quis custodet custodem?". Per chi non conosce tutti gli aspetti legati a normative, criticità e limitazioni interconnesse di questo settore è difficile comprendere quanto sta accadendo.

In che modo si può tutelare il proprietario finale del bene sottratto, quando si configurano ipotesi di appropriazione indebita da parte dei contraenti

delle polizze che, per definizione, escludono il risarcimento in questi casi?

Il proprietario finale, per potersi tutelare al meglio, dovrebbe assicurare i propri valori ovunque si trovino, sia durante le fasi di trasporto che di lavorazione e giacenza. In tal modo sarebbero proprio gli assicuratori dei proprietari dei valori a decidere quale fornitore trasporto valori sia assicurabile e a quale tasso di premio. In tale ottica le aziende di trasporto valori dovrebbero assicurarsi soltanto per i casi rientranti nella sfera di responsabilità e nei limiti previsti dal-



le vigenti norme che tutelano i trasportatori. Il nostro ordinamento giuridico stabilisce che il "dolo dell'assicurato" non è assicurabile ed è una norma inderogabile; nello specifico settore oggi per "assicurati" si intendono amministratori, soci o proprietari della società di trasporto valori. Nel caso in cui fossero gli utenti ad assicurare i propri valori gli illeciti commessi da tali figure sarebbero assicurabili in quanto non rientrerebbero più nella definizione di "assicurato"...

A quale prezzo non sappiamo! Quella a cui stiamo assistendo è la naturale conseguenza della scelta delle banche di trasferire dagli Uffici Sicurezza agli Uffici Acquisti la scelta dei fornitori della sicurezza; da allora si è innescato un meccanismo perverso che vede le aziende di trasporto valori dover scegliere il male minore tra lavorare in perdita o perdere l'incarico e continuare a sostenere i pesanti costi fissi. Come possiamo pensare che le aziende di trasporto valori possano continuare a investire nei sistemi di sicurezza e prevenzione e anche nelle apparecchiature sempre più sofisticate necessarie alla lavorazione del contante, se le priviamo delle risorse necessarie anche soltanto a coprire costi come stipendi, carburante e manutenzione degli automezzi?! Affamare le aziende che devono trasportare e custodire i valori è stato l'inizio della catastrofe che si sta verificando e le banche ne stanno pagando le conseguenze, perdendo ora in un sol colpo tutti i benefici portati dagli uffici acquisti sulle voci di costo a bilancio maggiorati da tassi di interesse mirabolanti.

Come si dovrebbe riconfigurare il trasporto valori in Italia, secondo il punto di vista di un gruppo operante a livello mondiale come Aon Benfield?

Le banche e le principali aziende di trasporto valori dovrebbero lavorare sinergicamente nell'ottimizzazione dei servizi, concordando i giusti margini di investimento per la miglior prevenzione dei danni: in tal guisa anche il mercato assicurativo sarebbe indotto a coinvestire e soddisfare i legittimi bisogni di sicurezza di tutte le parti coinvolte. Aon Benfield Italia ha fatto due importanti scelte operative nel rivolgersi a questa particolare nicchia di mercato: la prima è stata quella di scegliere gli assicurati da proporre ai propri assicuratori e mediare il necessario rapporto fiduciario tra assicurato e assicuratori, che consenta di tutelare al meglio il principale interesse comune che



è quello di prevenire i danni; la seconda è quella di precludere l'inserimento di "warranty" nelle condizioni di assicurazione dei propri clienti. La scelta degli assicurati viene effettuata assumendo le informazioni disponibili e valutando le capacità di investimento da un lato, dall'altro ci si affida ai criteri di scelta delle coperture assicurative da parte delle aziende di trasporto valori: un'azienda che ritiene prioritario il risparmio economico accetta di sottoscrivere la polizza che contiene pesanti "warranty" proposta dai nostri competitor; questa è quella che io chiamo "selezione naturale". A proposito di competitor, è bene precisare che Aon Benfield Italia S.p.A. e Aon S.p.A sono persone giuridiche distinte, sebbene appartenenti allo stesso gruppo. Aon S.p.A. ha operato scelte diverse dalle nostre e nello specifico settore collabora con i nostri concorrenti; lo preciso perché molti ci confondono o presumono che Aon S.p.A. collabori con Aon Benfield Italia S.p.A. e ciò ha più volte generato antipatiche situazioni di notevole imbarazzo. Per quanto riguarda le "warranty" o condizioni essenziali per la validità del contratto - sono quelle condizioni che, se





non soddisfatte e anche se nulla hanno a che vedere con il sinistro, rendono nullo il contratto di polizza - riteniamo in tutta coscienza di non poterle sottoporre ai nostri assicurati che, essendo per la maggior parte aziende di grandi dimensioni, sarebbero notevolmente esposte a vedersi rigettare un sinistro.

Oltre alle coperture assicurative relative al trasporto valori, quali sono gli altri rischi relativi alla vigilanza privata trattati tipicamente da Aon Benfield?

Aon Benfield Italia S.p.A. ha messo a punto una vasta gamma di polizze/convenzioni per il settore della Vigilanza privata: la polizza di responsabilità civile verso terzi, verso i prestatori d'opera e la responsabilità civile contrattuale, ora obbligatoria per legge; la polizza elettronica "a primo rischio assoluto" che consente di garantire il notevole patrimonio elettronico di proprietà contro tutti i rischi, stabilendo il limite massimo di danno e senza dover comunicare l'elenco delle apparecchiature assicurate (soggetto a modifiche quotidiane); la polizza furto "a primo rischio

assoluto" da offrire agli utenti dei servizi di vigilanza; la polizza infortuni imposta dal CCNL che prevede già tutte le integrazioni territoriali; la polizza che garantisce il patrimonio immobiliare. Inoltre mi piace studiare coperture ad hoc per ogni singolo cliente, che vadano ad affiancare le specifiche iniziative commerciali mirate a promuovere nuove tecnologie o servizi... quindi è un vassoio in continua espansione, con grande spazio per la creatività.

Quali prodotti assicurativi avete a disposizione per il segmento retail, in particolare per mercato residenziale, relativamente ai rischi da reati predatori (furto e rapina)?

Aon Benfield Italia S.p.A. è principalmente un broker di riassicurazione e con la collaborazione dei colleghi di tale settore stiamo creando convenzioni con alcune compagnie di assicurazioni, in modo che gli utenti dei nostri clienti potranno rivolgersi alle agenzie sotto casa di tali compagnie per trovare il prodotto convenzionato da noi messo a punto.

La tecnologia quale fattore modernizzante della vigilanza privata

di Maurizio Callegari, Direttore Commerciale Hesa S.p.A.

Partendo dal sillogismo bruco-farfalla, è certo il momento di arrivare a definire quali sono i vincoli e quali le opportunità di espansione di un settore che ha, probabilmente, il maggior potenziale e le maggiori opportunità di sviluppo all'interno di tutto il comparto della sicurezza italiana: quello della Vigilanza Privata.

Allineato tuttora su due filoni fondamentali di lavoro, ovvero il trasporto valori e la centralizzazione e gestione degli allarmi, il settore può proprio fruire delle forti spinte modernizzanti offerte da una tecnologia sempre più avanzata e in continuo progresso per cogliere l'opportunità, ben chiara e presente, di spostarsi in avanti e intraprendere con successo nuove iniziative e direzioni.

Ma, primariamente, bisogna guardare ai limiti dell'attuale situazione e ai vincoli che essi impongono, rappresentati da questa serie di elementi concatenati:

limitata efficienza delle strutture operative, in generale e nel trasporto valori, per le metodiche ancora molto farraginose, lente e con forte rischio, degli operatori coinvolti;

- limitata diffusione della funzione di Trasporto valori, certo con molti spazi di ampliamento e notevoli opportunità di estensione;
- problema dell'insider attack, quale pericolo cogente per questo settore, dove il problema della fedeltà dei dipendenti e della loro efficienza reale resta sempre di grande importanza e desta continuamente grande allarme;
- a quanto sopra, trascinato dai forti echi di stampa,



si associa il livello di immagine nell'opinione pubblica, dicotomico tra apprezzamento e critica, che ne limita lo sviluppo effettivo;

- infine un problema culturale generale, che limita la possibilità di sviluppo, altrimenti potenzialmente molto elevato.

Se questi sono i fattori limitanti, la tecnologia può essere, come detto, il fattore modernizzante, l'elemento di disgiunzione rispetto al passato e di avviamento a una nuova funzione del settore, spingendo fortemente un processo di rinnovamento, trainato soprattutto verso queste direzioni:

Maurizio Callegari, milanese, si è laureato in Scienze Politiche e specializzato in Economia e Marketing. Ha operato lungamente nel settore delle telecomunicazioni in contesti multinazionali come Italtel e Brown Boveri, mentre è attivo nel settore Sicurezza da oltre venticinque anni con la Hesa Spa di Milano, dove è stato per oltre vent'anni Direttore Commerciale e ora si occupa dello sviluppo dei Grandi Utenti Finali. È membro dell'Associazione culturale di sicurezza Itasforum, relatore stabile dell'Accademia Italiana di Filosofia Olistica di Roma, nonché collaboratore e relatore in numerosi convegni di settore.

- miglioramento dell'efficienza operativa del Trasporto valori, attraverso nuove metodiche gestionali e nuovi strumenti di gestione del denaro, che può ben spingere questa funzione ad allargare il proprio perimetro di lavoro verso una nuova schiera di clienti ancora non acquisiti, come il piccolo retail, o verso l'integrazione verticale delle funzioni, in un accorciamento del circuito del denaro, gestito proprio dal comparto Vigilanza che ne è il motore primo;
 - miglioramento conseguente, per la miglior efficienza, il controllo e l'abbassamento del rischio, del rapporto di fedeltà degli operatori e dell'insider attack, innalzando così decisamente l'immagine generale del settore;
 - acquisizione conseguente di nuove aree di lavoro nella funzione di "sicurezza sussidiaria", così ben delineata nella dizione, sostituendo le FF.OO in molte funzioni volte alla protezione del mondo privato, che migliorerebbe l'efficienza dell'apparato pubblico, ne ridurrebbe i costi e potrebbe creare un vero e proprio circolo virtuoso Utente Finale-Vigilanza Privata;
 - acquisizione di nuove aree di attività, quali l'ingresso della sicurezza nel mondo residenziale, con una richiesta oggi potenzialmente molto elevata, ma che per diventare concreta necessita di consistenti investimenti economici e di una nuova apertura culturale, che forse soltanto il mondo della Vigilanza può avere e interpretare nel comparto della sicurezza italiana.
- Peraltro gli esempi di successo non mancano, sia interni al nostro Paese che soprattutto esterni, ai quali fare riferimento per quel processo di rivisitazione culturale e ampliamento di idee che, spinto dalla tecnologia quale fattore modernizzante, può traghettare il mondo della Vigilanza Privata da bruco morente a vivida farfalla, in un processo di rinnovamento che può portare tutto il mondo della sicurezza, e di riflesso della società civile nella sua estensione più ampia, a nuovi impensabili traguardi, sia economici che sociali, con inestimabili benefici per tutti.



Le possibilità di lobbying per l'industria della sicurezza

*a colloquio con Claudio Velardi, lobbista e comunicatore, socio fondatore di Reti S.p.A., società di lobbying e public affairs
a cura della Redazione*

QuickTop è la società di consulenza per le relazioni istituzionali, licenziataria esclusiva del marchio Reti, che segue Assovalori, l'associazione di riferimento del trasporto valori. Quali sono le principali linee operative del supporto ad Assovalori?

La nostra attività si articola su due direttrici principali: sviluppare e consolidare le relazioni dell'associazione in ambito istituzionale, politico e imprenditoriale e supportare operativamente l'organizzazione e la gestione di tutte le attività associative. Abbiamo portato all'attenzione dei decision maker le istanze più rilevanti per il comparto, avviando un dialogo serio con i ministeri di riferimento e abbiamo attivato un osservatorio permanente sull'attività normativa di interesse per il settore. Perché per parlare delle cose bisogna prima conoscere le cose.

Più in generale, quali sono i vostri ambiti di intervento?

Sotto il marchio Reti vengono curate le relazioni istituzionali, i rapporti con la stampa e la comunicazione strategica di aziende nazionali e multinazionali, nonché di associazioni di categoria. La nostra mission è semplificare il dialogo tra la società e le istituzioni attraverso un'adeguata rete di contatti con i decisori chiave al fine di sollecitare l'opinione pubblica e gli stakeholder rilevanti per ridurre le aree di dissenso su specifici temi, senza tralasciare l'importanza di un efficace utilizzo dei mezzi di comunicazione.

L'analisi degli iter decisionali della politica e delle isti-



tuzioni ci permette di anticipare e individuare tempestivamente opportunità e criticità per il business dei clienti.

Success story?

Stando sul tema, abbiamo fatto uscire dal buio il comparto dei portavalori, che ora, per esempio, dialogano ufficialmente su tavoli ministeriali mentre prima erano considerati soltanto un pezzo della "sicurezza". E nel 2014 dovremo cancellare questa vergogna per cui aziende che organizzano un servizio

per lo Stato (una volta c'era la polizia a fare le scorte ai blindati delle poste che portavano le pensioni, ve lo ricordate?) poi vengono massacrati dallo Stato che non riconosce i rimborsi sulle accise dei carburanti.

Le tecnologie della sicurezza (videosorveglianza, anti intrusione, controllo accessi) sono determinanti per la protezione della comunità e dei singoli cittadini, in particolare in questa fase di riduzione della spesa da parte dello Stato. Incentivi fiscali per i privati che proteggono la casa, facilitazioni per gli interventi a tutela del patrimonio artistico e culturale, sostegno per le aziende che esportano sono soltanto alcuni degli ambiti di intervento che potrebbero aiutare il comparto a crescere contribuendo alla sicurezza del Paese. È possibile immaginare un'azione organica verso i decisori di ogni singolo ambito?

Sicuramente in questo specifico contesto storico-sociale il settore della sicurezza nella sua duplice declinazione di safety e security sta assumendo un ruolo sempre più centrale. Per questo è importante sensibilizzare le istituzioni affinché si delinei un quadro regolatorio favorevole alle esigenze degli operatori del settore e, in ultima istanza, dei cittadini. In quest'ottica è possibile elaborare strategie integrate che contemperino le diverse istanze di tutti i player che operano in questo comparto per accelerare l'adozione di politiche di agevolazioni e di sostegno che favoriscano la crescita delle aziende, contribuendo ad aumentare il grado di protezione della collettività.

L'Italia si differenzia da tutti gli altri Paesi della UE per una regolamentazione del ruolo dei privati nella sicurezza (il Testo Unico di PS del 1931) che da una parte ha "ipernormato" i servizi di vigilanza, impedendone di fatto l'evoluzione, dall'altra non ha previsto alcuna regola o controllo per chi

realizza e manuziona i sistemi tecnologici di sicurezza, spesso con responsabilità più rilevanti degli istituti di vigilanza autorizzati alla loro gestione. Come potrebbe venire affrontato questo tema, che impedisce ai professionisti con le "carte in regola" di venire riconosciuti come tali?

Purtroppo l'eccesso di produzione normativa è una delle caratteristiche che contraddistingue il nostro paese, rendendo spesso difficile e oneroso per gli imprenditori operare in diversi ambiti, tra i quali rientra certamente anche quello dei servizi di vigilanza privata. Allo stesso tempo si mantengono veri e propri vuoti normativi in alcuni specifici settori che necessitano di una regolamentazione coerente con le proprie esigenze. In un ambito particolarmente sensibile come quello dell'offerta delle tecnologie di sicurezza è importante garantire il mantenimento di elevati standard qualitativi dei servizi offerti a tutela del consumatore finale e della concorrenza del mercato. Per tali attività è necessario favorire la consapevolezza dell'utente nella scelta del soggetto più idoneo, anche prevedendo la fissazione di determinati requisiti per le aziende che offrono questi servizi.

L'assurdità è che lo Stato fa fare alle forze dell'ordine o all'esercito cose che non sono di loro competenza, come la guardia alle ambasciate, e non utilizza invece i privati. Uno stato grasso e grosso che crea problemi a chi vuole intraprendere.

Lo Stato dovrebbe liberarsi di molte incombenze, alcune delle quali potrebbero essere svolte da "operatori integrati della sicurezza", non più semplici "vigilantes" ma veri e propri consulenti e outsourcer di compiti istituzionali.

Un esempio? Il marò. I nostri soldati sono addestrati per fare la guerra. Non per fare i babysitter delle navi. L'antipirateria che fa la marina militare va bene, ma sulle navi dei privati mandiamoci dei professionisti addestrati appositamente per questo.



L'interessamento del governo per il trasporto valori

*a colloquio con l'on. Rocco Girlanda, già Sottosegretario al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del governo Letta
a cura della Redazione*

Il comparto del trasporto valori è una componente minore del settore dell'autotrasporto sul piano dimensionale, ma di forte rilevanza critica per il sistema Paese perché garantisce la puntuale circolazione del denaro contante. Quali sono le intenzioni del Ministero in merito alle istanze più urgenti dei trasportatori di valori relative alla circolazione nelle ZTL e all'utilizzo delle corse preferenziali e di emergenza, istanze legate alla sicurezza dei cittadini e degli addetti?

L'attività del trasporto valori di certo costituisce uno degli ambiti più delicati del settore dell'autotrasporto e, in ragione delle sue peculiarità, risulta di difficile omologazione con le altre tipologie di trasporto. Al di là, infatti, del modesto impatto dimensionale che le imprese che esercitano tale tipologia di trasporto hanno sul mondo dell'autotrasporto, la rilevanza del ruolo da esse rivestito nella dinamica sociale dell'economia necessita senza dubbio di una particolare attenzione da parte dell'autorità competente in materia.

Nell'ambito di un eventuale riordino dell'intero settore dell'autotrasporto potrà essere valutata l'opportunità di istituire un apposito regime giuridico per le imprese di trasporto valori, al fine di consentire l'emanazione di disposizioni che tengano conto della specificità di tale attività.

Le condizioni in cui operano gli addetti al comparto, relativamente ai problemi connessi alla sicurezza con particolare riguardo alle operazioni c.d. "di marciapiedi" – cioè il periodo di tempo intercorrente fra l'ab-



bandono del mezzo blindato e l'accesso all'edificio per la consegna/prelievo dei valori – e ai rischi connessi alle criticità del traffico specialmente nelle grandi aree urbane, rendono necessario un adeguato approccio alle questioni che riguardano tale tipologia di trasporto.

In tale ottica la predisposizione di specifiche norme per l'accesso alle aree a traffico limitato dei veicoli

che trasportano valori, la creazione di stalli riservati in corrispondenza dell'edificio dove gli operatori effettuano spostamento di valori e l'uso delle corsie preferenziali durante le fasi di trasporto potrebbero rappresentare una valida soluzione alle citate criticità e, allo stesso tempo, garantire anche un miglioramento dei servizi e una maggiore tutela della sicurezza sociale.

Per tali ragioni il Ministero si sta facendo parte attiva nel portare le problematiche del comparto sul tavolo tecnico promosso fra il Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e città metropolitane vertente sulla distribuzione urbana delle merci, istituito appunto al fine di armonizzazione le norme locali con le necessità del settore dell'autotrasporto, attraverso un ampio confronto fra le diverse realtà metropolitane e la definitiva presa di coscienza del ruolo strategico assunto dalla mobilità urbana per la crescita economica e lo sviluppo della competitività del sistema Paese. L'obiettivo, infatti, è quello di portare a sintesi le normative e i regolamenti in atto, non tralasciando di evidenziare le necessarie modifiche all'attuale codice della strada. Sotto tale ultimo aspetto, tuttavia, è auspicabile l'attivazione di un efficace rapporto di collaborazione con il Ministero dell'Interno anche nei rapporti con i Comuni, in ragione della specificità delle questioni da

affrontare e della loro attinenza con il profilo dell'ordine e della sicurezza pubblica.

Quali sono le prospettive di equiparazione delle aziende del trasporto valori alle altre in relazione alle accise sui carburanti?

Il mantenimento anche per l'anno in corso del recupero delle accise sui carburanti alle imprese di autotrasporto, previsto dall'ultima Legge di stabilità, rappresenta senza dubbio un importante risultato raggiunto grazie al forte impegno del Governo. Il mantenimento, infatti, di tale misura, contribuendo a dare respiro alle aziende nell'attuale situazione economica, è sentito come tema prioritario per il settore. Allo stato, un ampliamento della tipologia di imprese che possono beneficiare di tale rimborso, attualmente destinato alle aziende che operano con veicoli di massa complessiva pari o superiore a 7,5 tonnellate, appare configurabile soltanto attraverso una specifica modifica normativa, per la cui realizzazione è indispensabile una preventiva e attenta riflessione sull'impatto che tale ampliamento determina sui fondi complessivamente destinati a tale beneficio, al fine di evitare un'eccessiva frammentazione delle domande di recupero, che renderebbe di fatto inefficace la misura.



securindex.com

**Il primo portale italiano
per la security**

SICHERHEITSEXPO

2.-3. JULY 2014 MÜNCHEN



The Trade Fair for

- 🔑 Access Control
- 📹 Video Surveillance
- 💻 IT Security
- 🔥 Fire Protection

2. – 3. JULY 2014
MOC MÜNCHEN



NETCOMM GmbH, Tel. +49 89 88949370
info@sicherheitsexpo.de



WWW.SICHERHEITSEXPO.DE

Sicurezza 2014, grandi ritorni e molte aspettative

*a colloquio con Giuseppe Garri Exhibition Manager Sicurezza 2014
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Per questa edizione di Sicurezza si preannuncia un notevole interesse da parte degli operatori, con dei "ritorni" significativi. Quali anticipazioni si possono fare all'inizio del 2014?

L'accoglienza che abbiamo trovato nelle aziende presentando il progetto di Sicurezza 2014 è più che positiva. Se da un lato le imprese che avevano già partecipato alle scorse edizioni, e in particolare a quella del 2012, ci hanno confermato fiducia e riconoscono Sicurezza in linea con le loro esigenze, dall'altro lato si sono riavvicinate a noi numerose realtà che da qualche tempo non esponevano. Alcuni brand di rilievo – cito soltanto Bettini e Teledata – hanno già confermato la presenza, tanto che, a parità di data rispetto alla scorsa edizione, il trend di adesioni per l'edizione 2014 è in crescita del 25%. Un segnale davvero positivo a otto mesi dalla mostra, soprattutto se guardiamo al contesto economico generale.

Sicurezza sarà dunque un'opportunità unica per aggiornarsi sulle novità tecnologiche e confrontarsi sul settore, grazie all'alta rappresentatività delle aziende presenti, ma anche alla rete di partner che hanno scelto nuovamente di darci fiducia. Le associazioni e numerosi altri attori del settore ci stanno infatti sostenendo e questo non soltanto ci dà soddisfazione, ma ci consentirà di offrire all'operatore in visita contenuti formativi ad alto valore aggiunto. Accanto al momento espositivo, possiamo anticipare che abbiamo già predisposto insieme alle riviste più rappresentative del settore eventi e momenti di



approfondimento e formazione su tutti gli ambiti di maggior interesse e, come nel 2012, stiamo lavorando a un convegno di apertura in grado di coinvolgere tutti gli attori della filiera, per presentare al mercato e alle istituzioni il comparto nel suo complesso e nelle sue potenzialità.

Con ancora più determinazione della scorsa edizione Sicurezza sarà dunque una mostra di soluzioni,



a diretto contatto con le esigenze degli operatori e strutturata come una piattaforma in grado di offrire novità di prodotto, formazione e possibilità concrete di sbocco nei mercati internazionali e creazione di nuovo business: una opportunità unica nel panorama italiano delle manifestazioni del settore.

Quali risposte verranno date al crescente interesse degli operatori verso le forme di matching per fare concretamente business nei mercati attualmente di maggior interesse per la nostra industria, come quelli dell'area mediterranea, della penisola balcanica e di altre aree emergenti?

Fiera Milano è un operatore internazionale nell'ambito fieristico e dunque, anche nell'organizzazione di una manifestazione come Sicurezza, daremo sempre più spazio alle opportunità di contatto con l'estero, in linea con le aspettative del comparto e con gli ultimi trend del mercato.

Per questo abbiamo triplicato gli investimenti sui buyer e daremo crescente attenzione alla risposta dei mercati esteri per rendere sempre più efficace il nostro supporto alle aziende interessate ad ampliare i propri orizzonti di business.

Sicurezza ha individuato i mercati strategici e più richiesti dalle imprese, guardando in particolare ai Paesi del Mediterraneo e all'Europa dell'Est, senza dimenticare il mercato italiano, visto che per la prima volta coinvolgeremo nel progetto anche buyer nazionali, profilati per ruolo e capacità di spesa.

Per raccogliere buyer profilati, Sicurezza si servirà di EMP, il software progettato da Fiera Milano che permetterà di organizzare già prima della mostra un'efficace agenda di incontri da realizzare in fiera tra le aziende espositrici e gli operatori, offrendo un'importante occasione di relazione e business per le imprese.

In più, oltre a Sicurezza, Fiera Milano offre l'opportunità di crescere su un mercato in espansione come quello del Brasile, dove, attraverso il Gruppo CIPA Fiera Milano, organizza Exposec, Salone Internazionale della Security, in programma dal 13 al 15 maggio 2014, e Fisp, Fiera Internazionale su Safety e Protezione Personale, dall'8 al 10 ottobre 2014.

Grazie a Sicurezza, dunque, le opportunità per raggiungere nuovi e interessanti mercati saranno davvero concrete, pianificabili e possibili in breve tempo.

Da non dimenticare, infine, l'opportunità internazionale offerta da Expo Milano 2015, il grande evento che sta già muovendo interesse in tutto il settore della sicurezza e che vede Fiera Milano in prima linea tra i suoi partner. Sicurezza nel 2014 sarà dunque un'ottima vetrina per quanti si stanno già muovendo per questo evento unico nel suo genere.

I visitatori di Sicurezza sono tradizionalmente interessati non soltanto a conoscere nuove tecnologie, ma anche a trovare occasioni di formazione e di aggiornamento. Quali saranno le proposte che troveranno a Sicurezza 2014?

In un mercato sempre più competitivo e vario, dove si afferma l'integrazione dei sistemi e delle tecnologie, ma anche la duttilità di impiego delle soluzioni di sicurezza, una delle primarie esigenze per il settore è la formazione, necessaria a tutti i livelli, dagli installatori ai security manager, dai distributori ai manutentori.

Per questo Sicurezza sta lavorando insieme alle associazioni e ai media specializzati, che saranno attivi protagonisti della prossima edizione e offriranno il loro know how per organizzare incontri ed eventi

esclusivi di formazione, confronto e aggiornamento. Offriremo occasioni di confronto sulla legislazione di settore e sui nuovi campi di intervento per security manager e distributori, oltre a momenti di formazione teorica e pratica per installatori e manutentori. Stiamo mettendo a punto così un fitto calendario di appuntamenti, con incontri e momenti di formazione che spaziano tra diversi temi: dall'evoluzione delle specializzazioni nel campo della progettazione alle case history di maggior successo, dalla presentazione di soluzioni integrate alle novità più "smart", dall'esplorazione di specifici ambiti di applicazione - come cultura e retail - che richiedono sempre maggior sicurezza, fino a veri e propri momenti pratici per affinare le tecniche e scoprire le opportunità offerte da nuovi prodotti. Non mancheranno poi, naturalmente, le proposte degli stessi espositori, cui offriamo la possibilità di organizzare seminari e workshop tecnici per presentare soluzioni integrate, novità di prodotto e case history.

Tutti gli incontri, gli eventi e i momenti di approfondimento saranno pensati per rendere protagonista il visitatore, offrendo un'esperienza diretta e coinvolgente.





3rd Annual **Oil & Gas Security** 2014 Summit

www.oilgassecurity.com
4th-5th March 2014 | Dubai

Join us for the high-profile meeting which will provide a comprehensive platform for security experts involved in the protection of oil and gas infrastructure, employees and assets in the Middle East and Gulf area.

...For oil and gas companies that want to develop the most effective strategies to reduce vulnerability to theft, sabotage, terrorism, piracy and problems arising from geopolitical challenges

...For businesses that want to enhance their business continuity and disaster recovery planning

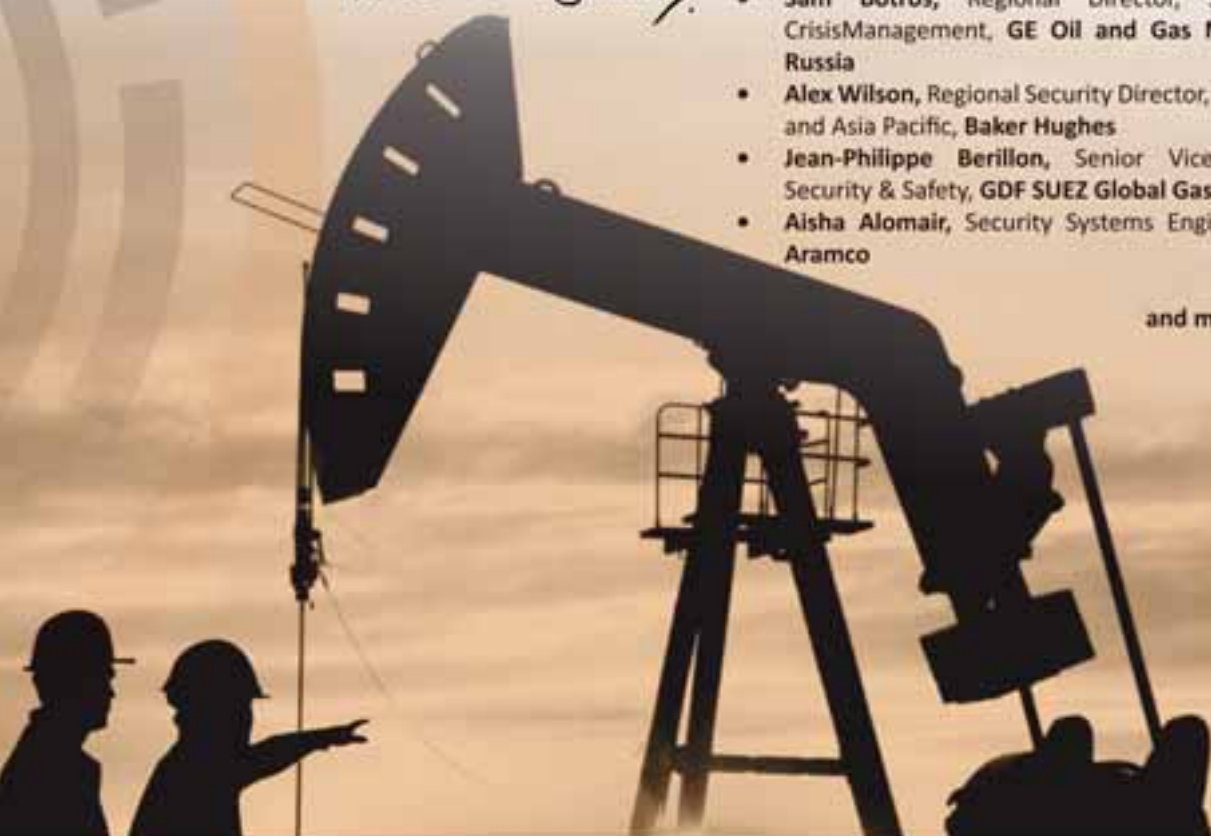
...For executives who want to increase their knowledge of innovative security practices and the latest cutting edge technologies

Our senior level speaker faculty includes a strong panel of experts:

- **Boudiaf Halim**, Algeria security Manager, ConocoPhillips Algeria
- **Nazzar Chollampat Saidumuhamed**, Head of Security, Ras Laffan Port, Qatar Petroleum
- **John Slater**, Group Head of HSSE, Danagas
- **Kaleem Ahmad**, Head of Security, PARCO (Pak Arab Refinery Limited)
- **Nasser Al-Buhairi**, Chief Security Officer, MaritimeSecurity Services, Kuwait Oil Company (KOC)
- **Kevin Smith**, Business Continuity Specialist, Kuwait Oil Company
- **Bruno Kalhøj**, Regional Security Advisor, Maersk Oil
- **Duncan Lloyd**, Group HSE & Security Manager, PremierOil
- **Mohamed Talha (CPP, MSc)**, Plant Security Supervisor, DolphinEnergy Qatar
- **Sam Botros**, Regional Director, Security & Crisis Management, GE Oil and Gas MENAT/CIS/Russia
- **Alex Wilson**, Regional Security Director, Middle East and Asia Pacific, Baker Hughes
- **Jean-Philippe Berillon**, Senior Vice President Security & Safety, GDF SUEZ Global Gas & LNG
- **Aisha Alomair**, Security Systems Engineer, Saudi Aramco

and many more...

... it's an irn Summit.



Organized by:



For more information contact:
Ben Hillary
E: BenH@irn-international.com
T: +44 207 111 1615

In Partnership with:



Sponsored by:



MEDITY EXPO 2014: integrazione oltre la sicurezza

a cura della Redazione

Dopo il grande successo della precedente edizione di **Meditry Expò** si è deciso di ripetere l'evento, organizzando un nuovo appuntamento. **Meditry Expò 2014** si terrà il **15,16 e 17 maggio 2014**, presso il **Polo Fieristico del Centro-Sud Italia** denominato **A1 Expò**, a Pastorano (CE).

Il momento storico che stiamo attraversando favorisce l'adozione di sistemi di sicurezza e di videosorveglianza degli edifici.

Questi segnali di fiducia del mercato stanno consentendo un sempre maggiore interessamento all'Expò da parte degli espositori.

Numerose sono le conferme e interessanti le aziende new

entry, così come anche le Associazioni di Categoria Nazionali, come ANIE Sicurezza, Assosicurezza, Assovalori, AIPROS, etc., che hanno confermato la grande l'attenzione e l'importanza che il Mondo Sociale Sindacale riconosce all'iniziativa, e diverse sigle nazionali stanno seguendo l'esempio delle prime. **Meditry Expò 2014** offrirà una grande opportunità alle aziende nazionali e internazionali che avranno la possibilità di esporre e promuovere i loro prodotti e

soluzioni a un bacino d'utenza molto vasto che permetterà di raggiungere in modo diretto un pubblico di potenziali clienti e di interagire con un'utenza mirata.

Meditry Expò 2014 disporrà, inoltre, di laboratori e seminari in cui le aziende avranno modo di organizzare incontri mirati per offrire informazione e formazione tecnica sui loro prodotti e sulle nuove norma-

tive. Grazie alla sala convegni della capienza di cinquecento posti, **Meditry Expò 2014** ospiterà seminari **gratuiti** ai quali parteciperà anche il **C.E.I.** (Comitato Elettrotecnico Italiano) su tematiche legate agli ultimi aggiornamenti normativi rivolti ai professionisti del settore ril-

sciando ai partecipanti (ingegneri, architetti, periti, geometri, etc.) **crediti formativi**.

Meditry Expò 2014, per dare una risposta a 360°, ha inserito all'interno dell'evento aziende che producono software per la progettazione, dedicando oltre all'area espositiva anche un seminario riguardante la progettazione integrata nell'edilizia residenziale e non, per l'uso razionale delle risorse energetiche rinnovabili e per lo sviluppo tecnologico.



Dubai, la conferma della crescita di Intersec

a cura di Cristina Isabella Carminati



Il 21 gennaio scorso si è chiusa a Dubai la 16^a e più grande edizione mai svoltasi di Intersec. 9 padiglioni, 1.213 espositori provenienti da 54 paesi e ben 24.853 visitatori professionali da 131 paesi: una grande crescita rispetto all'edizione del 2013, che aveva visto partecipare 990 espositori e 21.549 visitatori. Arabia Saudita, Iran, Oman, Qatar e India sono i paesi da cui è giunto il maggior numero di visitatori.

Ahmed Pauwels, CEO di Epoc Messe Frankfurt ha commentato il successo di Intersec: «Questa regione continua a essere uno dei mercati più interessanti per le industrie di safety, security e protezione antincendio e ciò si riflette nella crescita di Intersec. La fiera ha avuto il sostegno proattivo delle autorità di tutta la regione nonché il supporto governativo di Regno Unito, Germania e Italia, soltanto per citare alcuni

paesi. È cresciuta negli anni, ma dopo il grande successo di questa edizione possiamo veramente dire che Intersec è una fiera essenziale per la sicurezza internazionale».

Divisa in quattro aree di interesse chiave (Commercial & Information Security, Safety & Health, Fire & Rescue and Homeland Security & Policing) Intersec 2014 ha attratto una vasta rappresentanza di espositori e visitatori professionali provenienti dalle industrie di safety, security e protezione antincendio.

Commercial & Information Security

Un'area di interesse significativa che attira sempre il maggior numero di espositori è la sezione Commercial & Information Security, che quest'anno ha visto il 15% in più di espositori rispetto all'edizione precedente, con alcune aree di particolare interesse per



i visitatori: l'integrazione dei sistemi di sicurezza in un'unica piattaforma e la migrazione da analogico a digitale. Fra gli espositori della sezione ci sono alcuni dei più grandi player mondiali della security, che considerano Intersec un'imprescindibile occasione. Tarek Ismail, Director of Sales, Middle East di Tyco Security Products, ha dichiarato: «Intersec è un grande spettacolo, in crescita costante, in cui presentiamo le nostre migliori e più recenti tecnologie». Ha commentato la posizione di Intersec anche Marwan Khoury, Marketing Manager, Middle East & Africa di Axis Communications: «Stiamo constatando che Intersec sta crescendo enormemente, non soltanto dal punto di vista del mercato della security, ma anche perché ci sono presenze di altri mercati, specialmente clienti finali. Speriamo per gli anni a venire di essere parte di Intersec, non soltanto come importante fiera del Medio Oriente, ma come manifestazione a livello globale», mentre Darren Chalmers-Stevens, Vice-President, EMEA di VidSys ed espositore abituale, ha dichiarato: «Dopo due anni di partecipazione a Intersec abbiamo aumentato la nostra quota di mercato nella regione. Una grande vittoria per noi è l'acquisizione di Bank Al Jazeera - la più grande banca dell'Arabia Saudita. Integreremo le loro 400 sedi in un'unica piattaforma, la prima del suo genere in quest'area, nella loro sede di Jeddah».

Fire & Rescue

Con il 31% di espositori in più, la sezione Fire & Rescue a Intersec sta crescendo rapidamente negli ultimi anni. Khalid Al-Khatib, CEO di Naffco, la terza società più grande al mondo del settore, ha evidenziato la portata della manifestazione: «Intersec è una delle più grandi fiere della safety e della protezione antincendio. Ogni anno qui si incontrano nuovi clienti provenienti da tutto il mondo». Inoltre la Dubai Civil Defence, che ha partecipato sia

in qualità di espositore che di visitatore, ha lanciato in occasione di Intersec uno sistema di allarme all'avanguardia. Il tenente colonnello Jamal Ahmad Ibrahim, Direttore del Dipartimento per la sicurezza preventiva, ha spiegato i vantaggi di questo nuovo lancio: «Abbiamo un nuovo sistema per una sicurezza interna intelligente che può connettersi alle abitazioni private. Se per esempio scoppia un incendio è sufficiente premere un pulsante e noi riceveremo tutte le informazioni necessarie».

Safety & Health

Anche gli espositori all'interno della sezione Safety & Health, che rispetto allo scorso anno ha avuto un incremento del 25% nel numero di aziende partecipanti, sono stati molto contenti del successo della manifestazione. Dopo aver stabilito un accordo di collaborazione con la Abu Dhabi Civil Defence nel corso della fiera, Udaya Bhanu, Direttore Marketing di Karam Safety, intende raddoppiare le dimensioni del suo stand per il 2015: «Intersec è davvero un'occasione in cui si possono presentare al mondo i propri prodotti in un modo innovativo. Abbiamo raggiunto molti accordi commerciali tramite Intersec, e stiamo finalizzando un contratto per la distribuzione in Yemen e Giordania. Abbiamo suscitato l'interesse della Abu Dhabi Civil Defence, che ha trovato le nostre imbracature resistenti alle fiamme, che non erano stati in grado di reperire altrove».

Homeland Security & Policing

La sezione della fiera in più rapida crescita per questa edizione è stata Homeland Security & Policing: oltre il 32% in più di espositori. Da sempre è un settore molto specializzato e le aziende all'interno della sezione Homeland Security e Policing sono rimaste sorprese dal numero di visitatori di riferimento accorsi ai loro stand.

Julien Revel, Regional Sales Representative di Safran/Morpho, una dei più grandi aziende di security al mondo, ha dichiarato: «Intersec è una fiera specializzata e per Safran rappresenta un'ottima occasione di promuovere i propri prodotti e interagire con i clienti. Intersec è molto importante anche per l'immagine della società: siamo stati felici di incontrare i system integrator, fondamentali per il nostro business».

Intersec 2015 si svolgerà dal 18 al 20 gennaio 2015 presso il Dubai International Convention and Exhibition Centre.



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

Nuova generazione di NVR Hi-Res da 5Mpixel

4Power presenta i nuovi network video recorder NVR 820 e 1620 della Planet Technology, con sistema dual monitor. Le due versioni a 8 e 16 canali, ottime per avvicinarsi a una soluzione di videosorveglianza IP o per l'aggiornamento di una rete CCTV, sono progettate per rispondere alle più avanzate esigenze. Basati su sistema Linux e compatibili ONVIF, costituiscono una stazione di monitoraggio e registrazione completamente autonoma. Funzione doppio monitor; uscita HDMI per massima qualità; 2 HHDD SATA per grande autonomia di registrazione e doppia USB. Accesso e gestione da remoto con software CMS incluso o con web browser (interfaccia ottimizzata multiplatforma: PC, tablet e smartphone). Sistema avanzato di gestione degli eventi, e-map per ubicare velocemente le videocamere. LAN Gigabit. Accesso a livello di utente con privilegi configurabili. Il software in dotazione permette di gestire sino a 16 unità NVR per un totale di 256 canali. Installazione semplificata con ricerca automatica delle videocamere e plug and play.



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

Nuova serie di tastiere modello A500 di AVS ELECTRONICS

AVS ELECTRONICS innova il mercato della sicurezza con la nuova serie di tastiere modello A500 e A500Plus, proposte con tante cover colorate, facilmente sostituibili e personalizzabili. Studiate con un'invidiabile praticità d'uso e di manutenzione, le cover possono essere installate con pochi, semplici gesti. Belle da vedere, le A500 e A500Plus propongono una tastiera numerica silicónica e tasti di dimensione generosa, studiata per una facile lettura e una semplice digitazione. Particolarmente innovativa è la tastiera A500Plus, dotata di un'uscita audio che permette all'utente di interagire localmente con la centrale e predisposta per il nuovo standard di comunicazione NFC, integrato in molti dei più diffusi smartphone. Questa tecnologia amplia e potenzia l'integrazione dei sistemi e permetterà, in un futuro prossimo, di riconoscere l'utente con il solo avvicinamento del telefono alla tastiera, senza la necessità di digitare alcuna password.



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

La centrale Magellan MG6250 di Paradox

La centrale MG6250 distribuita da DIAS supporta la linea completa di prodotti senza filo Magellan e costituisce una soluzione potente, flessibile e adatta alle esigenze del controllo a distanza.

È dotata della funzione "Paradox's Simultaneous Five-channel Reporting", che consente l'impiego simultaneo di cinque canali di rapporto: GPRS, GSM, SMS, vocale e digitale (con modulo GPRS14).

Questa centrale fornisce tutte le funzioni di comunicazione, incluso il viva voce, tramite linea telefonica fissa o GSM. In condizioni normali utilizza la sequenze di comunicazione predefinite in base alla disponibilità del canale, alla velocità e al fattore costo-efficacia, mentre in caso di allarme è in grado di inviare i rapporti su tutti e cinque i canali per garantire la trasmissione.

La centrale MG6250 supporta due aree completamente separate, gestisce fino a 64 zone senza fili e assicura una protezione continua grazie a tre livelli di inserimento (perimetrale, notte e totale) e alla funzione StayD (mai senza protezione) brevettata da Paradox.



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

Colonnina SOS Over IP serie EASY

EASY.SOS è l'ultima delle colonnine SOS Over IP prodotte da ERMES. È stata progettata appositamente per installazioni che necessitino di apparati di dimensioni contenute, con design facilmente ambientabile ma allo stesso con elevata visibilità che ne consenta l'immediata localizzazione. La colonnina EASY.SOS è adatta all'installazione su piste ciclabili, in campus scolastici, parcheggi, aree aeroportuali, piazzali di stazioni, fermate di mezzi pubblici.

Oltre al servizio di SOS questa colonnina può gestire specifici servizi come per esempio la richiesta di informazioni turistiche, la prenotazione di alberghi o la richiesta di taxi grazie a ulteriori pulsanti di chiamata ognuno dei quali fa capo a uno specifico operatore. Le colonnine EASY.SOS, disponibili in versioni con solo collegamento audio o con collegamento audio/video, si interfacciano direttamente alla LAN o alla WAN utilizzando un protocollo P2P ma possono gestire anche collegamenti in GSM o in UMTS.

Grazie al ridotto assorbimento, sono disponibili anche in versione con alimentazione a pannelli fotovoltaici.



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

HESA presenta le nuove sirene STILE

La vasta gamma di prodotti distribuiti da HESA si arricchisce con l'introduzione delle sirene autoalimentate serie STILE, con coperchio esterno e calotta disponibili in vari colori.

Lo speciale involucro in ABS ad alta resistenza, il coperchio interno in metallo speciale, il coperchio esterno in ABS verniciato a 4 strati, l'interruttore antistacco e antirimozione, l'alta intensità sonora, le varie opzioni di funzionamento, i circuiti tropicalizzati in resina a immersione e la possibilità di utilizzo dei kit opzionali antischiuma e antitrapanamento le rendono ideali anche per le applicazioni più critiche.

Fra le varie funzioni segnaliamo il lampeggiatore incorporato composto da sei LED ad alta luminosità e basso assorbimento, la limitazione allarmi, il lampeggiatore con funzione stato impianto e l'uscita di guasto batteria e altoparlante.

L'installazione è semplice e veloce grazie alla livella presente sulla sirena e al gancio che consente il fissaggio del coperchio interno in metallo e del coperchio esterno in fase di montaggio a parete.

Conformi EN-50131 Grado 3.



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

Nuova Centrale Antifurto con GSM e Scheda LAN integrato, modello "FACILE"

Nella FACILE convergono le potenzialità della sorella maggiore DELPHI, reinterpretate e rese disponibili ad applicazioni di taglio piccolo e medio. La FACILE è un ottimo connubio di semplicità e completezza funzionale, anche grazie all'applicativo dedicato che ne consente la configurazione e programmazione della centrale, nonché il download e upload del programma utente. Costituita da 8 ingressi a triplo bilanciamento, espandibile 32 o 64, tramite modulo espansione ingressi modello SC8, o per mezzo di sensori a colloquio seriale di tipo current loop. Il GSM è grado di inviare allarmi fonia, allarmi puntiforme, comandi di attuazione. Peculiare anche per la sua scheda LAN ETHERNET integrata (IP Standard disponibile da Saet, modificabile dall'utente) che attraverso il Web server integrato con interfaccia utente locale o remota, permette di: visualizzare lo storico, lo stato dei sensori e associazione zona/sensori e le relative messa in servizio/fuori servizio; la visualizzazione e gestione degli attuatori; la visualizzazione stato attivazione/non pronto zone.



**SYAC-TB
TECHBOARD SECURITY DIVISION**
(+39) 059 289891
www.syac-tb.com

Digieye rinasce in versione

Gli NVR DigiEye over-IP sono sistemi multifunzionali ad alte prestazioni, da 8 a 16 canali IP fino a 3 Mpx, che consentono il funzionamento Pentaplex, ovvero la gestione simultanea di registrazione/riproduzione/trasmissione remota/backup/controllo PTZ, la gestione remotizzata di video/allarmi e teleconfigurazione su LAN e reti a banda ridotta, sia da multiple postazioni web sia da workstation di centralizzazione, e la supervisione via app. Inoltre, gli NVR DigiEye adottano la tecnologia proprietaria StreamFlex che gestisce la transcodifica video in modo dinamico e customizzato: il DigiEye è in grado di eseguire lo streaming video live con la risoluzione originaria della telecamera; tuttavia, in caso di trasmissione video Mpx su reti a banda limitata, la tecnologia StreamFlex consente di selezionare diversi livelli di risoluzione video/qualità/framerate per ogni connessione, fornendo una riproduzione video eccellente in ogni condizione, senza influenzare la qualità della registrazione.



TSEC SPA
(+39) 030.5785302
www.tsec.it

Piattaforma CST, una nuova era

Coded Sensor Technology (CST) è la prima piattaforma al mondo per la realizzazione di sensori magnetici su misura con tecnologia Magnasphere®. Sulla base di un cuore tecnologico comune, TSEC può personalizzare le funzionalità dei sensori in modo da soddisfare le più stringenti esigenze di alta sicurezza, a partire dalla possibilità di realizzare tamper anti-rimozione su parte sensore e parte magnete, alla integrabilità di contatto magnetico e sensore inerziale in un unico dispositivo: le possibilità sono semplicemente infinite. Il contatto riconosce il proprio magnete: la Coded Sensor Technology, esclusivo brevetto TSEC, permette di realizzare coppie di sensori e magneti codificate. Tentativi di utilizzare un magnete diverso da quello codificato causano l'apertura di un circuito di tamper 24h indipendente dal contatto primario. I sensori CST, nonostante la loro tecnologia avanzata, si presentano alle centrali come comuni contatti passivi: compatibilità completa con ogni marca di centrale.



VENITEM S.R.L.
(+39) 041 5740374
www.venitem.com

Doge CT3: il sistema d'allarme racchiuso in una sirena

Doge CT3 è la nuova sirena/centrale studiata da Venitem per la protezione dei piccoli spazi quali mini appartamenti e garage, ma anche ponteggi, cantieri e imbarcazioni. È in grado di gestire fino a 3 zone con una partizione, con la possibilità di scegliere 1 zona ritardata e 2 istantanee, oppure 3 istantanee. Possiede 1 linea di auto-protezione 24h con allarme istantaneo funzionante anche a centrale disinserita. Attraverso la scheda a 4 contatti MCX è possibile collegare a questa sirena/centrale dei sensori da interno o da esterno, contatti magnetici e altre apparecchiature di sicurezza a seconda delle esigenze. È inoltre possibile collegare un combinatore telefonico GSM per l'invio, in caso di intrusione, di segnalazioni di allarme a utente e vigilanza. È dotata di memoria d'allarme visiva per ogni zona, 3 uscite open collector per la segnalazione di stato impianto, allarme e memoria allarme, anomalia, 3 LED interni per segnalazione anomalie, tamper e zone sbilanciate e memoria allarme, sistema antischiurma brevettato ed esclusivo sistema antiperforazione.



VIDEOTREND SR
(+39) 03621791300
www.videotrend.net

Center by Videotrend: il centro della sicurezza

Videotrend si occupa da sempre di sistemi di sicurezza, cercando di offrire il massimo dell'integrazione tra videosorveglianza, antintrusione e dal 2013 anche building automation. Per questo ha sviluppato Center, un applicativo dedicato per la centralizzazione di questi sistemi con il quale, grazie a un'interfaccia intuitiva per l'operatore, è possibile visualizzare e comandare tutti gli impianti dell'edificio. Grazie anche all'integrazione delle centrali antintrusione Technolife, Center consente il controllo della centrale con la tastiera virtuale, dello stato in tempo reale delle zone e della diagnostica, nonché del log degli eventi. Il punto di forza è l'integrazione con i sistemi di videosorveglianza: con Center è possibile, al verificarsi di un evento, attivare in automatico la visualizzazione dedicata delle telecamere interessate, la visualizzazione di una mappa dell'area oltre a un comodo pop-up dedicato all'evento, il tutto tramite collegamento TCP/IP, che consente di creare postazioni di controllo remote e connesse in contemporanea a più siti.



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



n. 01 gennaio-febbraio 2014

ISSN: 2282-5770

Anno XXXIV - II
Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE

Cristina Isabella Carminati

COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

REDAZIONE

Cristina Isabella Carminati - Raffaello Juvara

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Maurizio Callegari, Andrea Caragnano, Darren Chalmers-Stevens,
Bruno Fazzini

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	9, 91
ALLEGION	www.allegion.com	COPERTINA
AON BENFIELD	www.aon.com	74-76
AVIGILON	www.avigilon.com	46-48
AVS	www.avselectronics.com	91
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	65-71
CAME	www.came.com	44-45
CHECKPOINT SYSTEMS	www.checkpointsystems.com	65-71
CITEL	www.citel.it	30-32
COSMOPOL	www.cosmopol.it	16-18
CTS	www.ctsgroup.it	66-71
DIAS	www.dias.it	43, 91
ELAN	www.elan.an.it	II COPERTINA
EKEY BIOMETRIC SYSTEMS	www.ekey.net	52-54
ERMES	www.ermes-cctv.com	31, 92
FONDAZIONE HRUBY	www.fondazionehruby.org	55-57
GUNNEBO	www.gunnebo.it	35, 49-51
HESA	www.hesa.it	77-78, 92
INDIGO VISION	www.indigovision.com	61
INTERSEC 2014	www.intersecexpo.com	89-90
MEDITY EXPO 2014	www.medity.it	88, III COPERTINA
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	29, 33-34, IV COPERTINA
MULDER-HARDENBERG	www.mulder-hardenberg.com	58-59
NEDAP ITALY	www.nedapretail.com	66-71
NICE	www.nice.com	36-38
OIL & GAS SECURITY 2014	www.oilgassecurity.com	87
RETI-QUICKTOP	www.retionline.it	79-80
SAET	www.saetitalia.it	92
SAMSUNG	www.samsungsecurity.com	I ROMANA
SECURITY ESSEN	www.security-essen.de	21
SICHERHEITS EXPO	www.sicherheitsexpo.de	83
SICUREZZA 2014	www.sicurezza.it	15, 84-86
SIEMENS	www.siemens.it/securityproducts	52-54
TECHBOARD	www.syac-tb.com	93
T-SEC	www.tsec.it	I COPERTINA, 7, 93
TYCO	www.tyco.com	66-72
UNIDATA	www.unidata.it	60-62
VENITEM	www.venitem.com	93
VIDEOTREND	www.videotrend.net	2-3, 94
VIDSYS	www.vidsys.com	39-42

MEDITY

Con il Patrocinio di



EXPÒ 2014 dell'INTEGRAZIONE oltre la SICUREZZA

Security - Electricity - Safety - Automation - Energy - Electronics

15 - 16 - 17 MAGGIO 2014
dalle ore **9:30** alle ore **19:00**
Polo Fieristico **A1 EXPÒ** Pastorano (CE) Uscita A1 Capua



Registrati Subito su
www.meditry.it

EXPO
POLO FIERISTICO
Pastorano (CE) Uscita A1 Capua

RA
di Razzano Antonio

SICUREZZA
DOMOTICA
AUTOMAZIONE

Tel. +39 0823 405405 - e.mail: info@medity.it

Seguici su

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.milestone.com

Milestone Systems Italia
Tel: +39 02 6179 7507



The Open Platform Company