

SECURITY FOR RETAIL FORUM 2017

e

23 MARZO 2017 | PALAZZO DELLE STELLINE, MILANO

SECURITY FOR RETAIL FORUM 2017 è la III edizione del seminario riservato agli operatori professionali della sicurezza della Distribuzione e dei Centri Commerciali, organizzata in collaborazione con l' **Associazione Laboratorio per la Sicurezza**, che unisce i security manager dei più importanti **Operatori del Retail** e della **Grande Distribuzione Organizzata**, e con la partecipazione dell'**Associazione Orafa Lombarda (AOL)**, **l'Associazione Turismo e Ricettività (ATR)**, **Confesercenti Milano**, **FAIB** e **Farmesercenti**. Interviene **l'Unità Prevenzione Reati Predatori della Polizia Locale di Milano**





Cosa mostrano i vostri negozi?

Acquisite una conoscenza di valore della vostra clientela.

In un mondo di smartphone, TV, orologi e via dicendo, perché non lavorare più efficientemente, ottenere una conoscenza più approfondita e migliorare il livello di soddisfazione del cliente attraverso determinate innovazioni che porteranno agli "Smart Store" del futuro? Grazie al corretto utilizzo delle tecnologie di sorveglianza Axis, è sufficiente aggiungere adeguati sistemi di analisi e portare, così, i vostri negozi verso l'eccellenza. Lasciate che la videosorveglianza e le soluzioni di controllo degli accessi sorvegliano la disposizione del vostro punto vendita, del magazzino rimanenze e le code alla cassa, e che allo stesso tempo vi insegnino il comportamento della vostra clientela e dei vostri dipendenti. Sfruttate il quoziente intellettuale del vostro negozio. Imparate a riconoscere cosa vi stanno mostrando.

www.axis.com/retail



Sommario Interattivo

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

- ▼
- 05 Il Laboratorio per la Sicurezza compie un anno e diventa Associazione
- 07 Il modello di crisis management applicato al terrorismo per la tutela dei centri commerciali
- 09 Tutela dati: dal Regolamento Europeo la rivoluzione della responsabilità solidale dei fornitori di sistemi
- 11 Confersercenti, un interlocutore strategico per la sicurezza delle aziende del commercio
- 13 Videosorveglianza, un elemento indispensabile per la sicurezza del negozio e della città
- 15 Da Gunnebo sistemi avanzati di cash-management per negozi singoli, GDO e grandi retailer
- 17 Assovalori, l'interlocutore più qualificato per GDO e Retail per la gestione del denaro
- 19 Il futuro del retail: sicurezza integrata e omnicanalità
- 23 Il profilo del security service provider che opera nel retail
- 25 Da TSec sensori intelligenti per proteggere i negozi da attacchi interni ed esterni
- 27 Cittadini dell'Ordine, una storia antica per una sicurezza moderna
- 29 La difesa del negozio è garantita con il sistema nebbiogeno Defendertech
- 31 Le soluzioni di Conforti per la sicurezza del denaro in negozio
- 33 Orfix Italia accompagna il trattamento denaro in sicurezza di generazione in generazione
- 35 GOSS Italia, una realtà unica nei servizi tecnologici di sicurezza
- 37 Da Axitea una risposta olistica per la difesa dei retailer dalle minacce combinate
- 39 Da Zerotecniche tecnologie e servizi per la sicurezza di negozi e Centri Commerciali
- 41 CONAD sceglie Gunnebo per diffondere i sistemi di cash-management nei PdV
- 43 H&M riconferma la partnership globale con Nedap
- 47 La comunicazione audio-visiva per la gestione delle crisi nei luoghi ad alta frequentazione
- 49 Gilardoni, raggi X e portali ultra veloci per la sicurezza dei luoghi ad alta frequentazione



WISeNET X series
eXtreme performance

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

L'editoriale

Criminalità predatoria, terrorismo e attacchi cyber: come difendere la filiera del commercio al dettaglio

26 partner tra aziende ed istituzioni e 200 iscritti: questi i numeri della III edizione di **Security for Retail Forum**, il seminario riservato agli operatori del commercio al dettaglio organizzato da essecome/securindex.com per affrontare l'argomento della sicurezza di uno dei settori più importanti per l'economia del paese.

Sicurezza che oggi deve tenere conto delle minacce sempre più gravi e diversificate che incombono sui punti vendita dei retailer e della distribuzione organizzata nei grandi centri commerciali, ma anche sui negozi all'angolo della strada.



Dopo aver dovuto verificare che la criminalità predatoria ha spostato l'attenzione dalle banche ai negozi inseguendo il denaro contante laddove si raccoglie principalmente, oggi per l'appunto nei negozi, i loro gestori e proprietari scoprono di essere esposti a nuovi e più insidiosi rischi: la minaccia terroristica e gli attacchi cyber.

Rischi che almeno all'apparenza hanno poco in comune, ma entrambi sono in grado di infliggere all'impresa commerciale di qualsiasi dimensione danni ben maggiori di un ladro o di un rapinatore vecchio stile, che si limitano – si fa per dire – a svuotare il magazzino o la cassa.

La minaccia terroristica non è necessario si concretizzi in qualche atto violento per fare danni gravissimi: è sufficiente l'effetto annuncio per svuotare (e tener vuoto per diversi giorni) un centro commerciale con decine di negozi all'interno. Se non impossibile, è certamente molto difficile mettere efficacemente in sicurezza tutti i "soft target" che si presume possano attirare l'attenzione di terroristi di qualsiasi matrice o di gruppi antagonisti. Di conseguenza, il ROE delle minacce terroristiche è molto elevato: investimenti molto bassi per ottenere risultati eclatanti anche, e soprattutto, in termini di visibilità dell'azione.

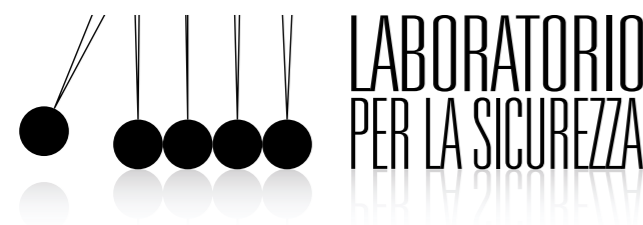
Sul versante cyber, le attività commerciali sono entrate nel mirino ancora una volta seguendo le banche. Quella che viene definita "omnicanalità", ovvero la capacità di vendere sia online che in negozio mettendo a disposizione del cliente tutte le possibilità di scelta, ritiro e pagamento combinate tra di loro, ha infatti reso le categorie di commercianti appetibili quanto e forse più delle banche, quando queste sono approdate sul web. Dati dei clienti, transazioni finanziarie e gli stessi articoli in listino sono altrettanto miele per i cyber criminali, in grado di colpire chiunque ed ovunque.

I responsabili della sicurezza dei retailer e dei centri commerciali, così come i rappresentanti delle categorie di negozi di prossimità, devono dunque compiere un grande salto culturale per affrontare adeguatamente questo scenario e difendere il proprio business in modo efficace.

La neonata **Associazione Laboratorio per la Sicurezza** è una buona risposta a questa esigenza vitale, così come l'attenzione delle principali associazioni di commercianti al dettaglio per il tema della sicurezza. A loro, [essecome/securindex](http://essecome/securindex.com) offre visibilità, momenti di condivisione e strumenti di comunicazione per contribuire alla crescita della cultura della sicurezza nel mondo della distribuzione.

Il Laboratorio per la Sicurezza compie un anno e diventa Associazione

a colloquio con Giuseppe Mastromattei, presidente dell'Associazione Laboratorio per la Sicurezza a cura di Raffaello Juvara



Parliamo del Laboratorio, la cui idea originaria era stata lanciata giusto un anno fa al Security for Retail Forum 2016. Perché è stata costituita un'Associazione?

Il Laboratorio nasce da una richiesta di aggregazione e condivisione da parte dei security manager del mondo del retail. Possiamo dire che l'attività dei responsabili della sicurezza di molte aziende è sempre stata caratterizzata da un costante confronto che, fino ad ora, era basato solo su relazioni personali e, soprattutto, su rapporti assolutamente informali.

Con il Laboratorio abbiamo pensato di "istituzionalizzare" questo confronto, aprendo il tavolo a tutti coloro che svolgono questo ruolo all'interno delle proprie aziende, per rispondere alle esigenze di un comparto sempre più globalizzato.

L'idea originaria, lanciata proprio lo scorso anno in occasione del Security for Retail Forum 2016, era quella di creare un semplice tavolo di lavoro, un luogo non solo fisico di incontro senza nessun tipo di obbligo né di formalizzazione da parte dei partecipanti, insomma un "laboratorio" nel vero senso della parola.

In un anno, però, abbiamo riscontrato più interesse di quanto avessimo immaginato. Il "laboratorio" ha infatti riscosso una forte attenzione da parte di istituzioni, associazioni e enti accademici di formazione, con i quali abbiamo avviato un



dialogo finalizzato alla realizzazione di progetti definiti da chiari protocolli di intesa.

Ecco perchè è nata la necessità di mettere su quel "tavolo" un po' di burocrazia e di ufficializzarlo costituendo una Associazione. L'idea originaria però rimane e, nello statuto, abbiamo fatto in modo di garantirne la sopravvivenza. Giusto a titolo di esempio, la quota associativa annuale ha un carattere esclusivamente simbolico: 1 Euro.

A quali figure professionali è riservata e con quali obiettivi?

L'associazione è riservata a tutti i professionisti in attività (seniores e juniores) delle funzioni *security, safety, compliance* e *loss prevention*, di aziende nazionali e internazionali del retail e della distribuzione organizzata, che siano interessati alla realizzazione delle finalità istituzionali e ne condividano lo spirito e gli ideali.

Vorrei sottolineare che, nell'atto costituente dell'associazione,

c'è un esplicito riferimento alle figure professionali cosiddette "juniores" e questo non è certamente per caso.

Il logo dell'associazione è, infatti, il pendolo di Newton, perché rappresenta la trasmissione delle conoscenze tra i partecipanti del Laboratorio allo stesso modo dell'energia: anche il più giovane partecipante può e deve contribuire ad aumentare le conoscenze dei più esperti che, a loro volta, dovranno accompagnarlo nel suo percorso di crescita professionale.

A quali interlocutori istituzionali e non vi rivolgerete, in rappresentanza di una delle categorie economiche più importanti per l'economia del Paese?

Ci relazioneremo con le autorità di riferimento per condividere modelli di prevenzione e di gestione delle crisi, e con gli altri protagonisti della distribuzione, come i gestori dei centri commerciali, gli operatori della logistica, i fornitori di sistemi e servizi per la sicurezza, per individuare e implementare le migliori soluzioni per la protezione dei beni e delle persone nei nostri punti vendita.

Siamo in procinto di firmare un protocollo di intesa con il Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali (CNCC) con il quale condividiamo l'ambizioso ma concreto progetto di creare modelli di sicurezza e relativi standard per garantire la tranquillità dei nostri punti vendita collocati all'interno dei Centri commerciali, con una particolare attenzione alla sicurezza dei numerosi clienti che frequentano questi luoghi, diventati vere e proprie città.

Un altro tema centrale per il Laboratorio sarà lo sviluppo di percorsi per la formazione delle persone che partecipano, a diverso titolo, alla sicurezza. Per questo abbiamo pensato

di chiedere il supporto delle università che si sono rese da subito disponibili ed interessate al progetto per poter, insieme, contribuire alla crescita professionale di tutti coloro che iniziano questo non facile percorso professionale.

Ci può parlare dei Gruppi di lavoro che sono stati costituiti all'interno del Laboratorio e dei rapporti che avranno con gli interlocutori esterni?

Per poter mettere a disposizione le conoscenze e le competenze di ognuno di noi, abbiamo ritenuto opportuno suddividerci da subito i compiti all'interno del Laboratorio. In questo momento, il progetto prioritario è quello relativo alla sicurezza dei centri commerciali. Per raggiungere questo obiettivo agevolando il più possibile la collaborazione tra le parti, sono state individuate le seguenti aree di interesse:

- Impianti tecnologici di sicurezza
- Servizi di sicurezza
- Trasporto valori e cash management
- Crisis Management

Ogni gruppo di lavoro, in piena autonomia, definirà quali soluzioni, sia tecniche che organizzative, siano effettivamente necessarie per assicurare un elevato standard di sicurezza all'interno dei centri commerciali. Saranno valutate tutte le soluzioni presenti sul mercato, al fine di ottimizzare le risorse in maniera armonica ed efficiente. L'obiettivo è creare un modello di sicurezza che sia "confezionato" in maniera sartoriale, senza trascurare nessun aspetto e nessuna esigenza sia di sicurezza che di tutela del business delle nostre aziende.



Abbonati!
4 numeri a soli 60€

Il modello di crisis management applicato al terrorismo per la tutela dei centri commerciali

contributo del prof. Marco Lombardi, direttore di ITSTIME, centro di ricerca del Dipartimento di Sociologia – Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

Il terrorismo è un fenomeno complesso, le cui cause possono essere rintracciate in molteplici aspetti, tra i quali quelli sociali, economici, politici, ecc.

Una cosa però è certa: il fenomeno del terrorismo, qualsiasi sia la sua forma, è destinato a durare nel tempo, nel contesto della guerra ibrida che caratterizza i conflitti del nuovo millennio.

In una prospettiva che, inevitabilmente, vede il rischio del terrorismo islamista in aumento nel corso del 2017, accompagnato da una progressiva instabilità regionale, due logiche di intervento sono necessarie, su due timeline differenti e con tempi di realizzazione differenti. Nel breve periodo è necessario ridurre e contenere la minaccia, con azioni di intelligence e di repressione, di polizia e militari. Nel lungo periodo è necessario eliminare le motivazioni che spingono ad abbracciare la causa del terrorismo, indipendentemente dalle 'buone' ragioni che possono essere adottate e intraprendendo azioni capaci di rigenerare la fiducia nel futuro delle nuove generazioni. Se la logica di lungo periodo è necessariamente condotta a livello istituzionale, quella di breve periodo richiede l'impegno concreto delle potenziali vittime di un attacco terroristico: dobbiamo sempre ricordare che soprattutto il terrorismo del XXI secolo è forte perché interpreta le vulnerabilità dei suoi bersagli, colpendo con flessibilità e dimostrando grande opportunismo. In particolare, il 2017 è un anno prevedibilmente ad alto e diffuso rischio, sulla scorta delle strategie che, da mesi, insistono, su bersagli soft da attaccare con le armi della



quotidianità, nelle mani di islamisti i cui diversi e molteplici percorsi di radicalizzazione sono difficilmente intercettabili. Se, dunque, la percezione del rischio proposto dal terrorismo aumenta e, con essa, la domanda di risposta da parte dei cittadini, è allora importante porre il problema nella giusta prospettiva per capire i motivi della scelta dei centri commerciali e della grande distribuzione in generale come bersaglio del terrorismo.

Questi mesi hanno evidenziato come i luoghi della quotidianità, quelli più frequentati e più indifesi, siano diventati i possibili bersagli di un attacco: sono i cosiddetti soft-target. D'altra parte "attaccare la quotidianità" è lo strumento che permette ai terroristi di... fare terrore, catapultando nell'incertezza della paura ogni gesto e ogni relazione.

La scelta specifica di colpire i grandi centri commerciali è dettata da diverse motivazioni tra le quali l'identificazione del brand come espressione del nemico da combattere, la facilità operativa di portare a termine un attacco o la semplicemente prossimità della struttura e l'opportunità che porta con sé. Infatti, considerando il rischio di un attacco a un centro commerciale in un'ottica più ampia, il terrorismo persegue il suo obiettivo primario, ossia diffondere il terrore attraverso la minaccia, in molteplici modi e la grande distribuzione si trova facilmente a essere in una posizione chiave per colpire tre aspetti cardine della società contro la quale il terrorismo combatte: l'asset comunicativo, valoriale ed economico.

Non farsi quindi trovare impreparati è la carta vincente sia in termini di garanzie di sicurezza e di tutela per il cliente sia per contenere il danno che un eventuale attacco potrebbe portare al business aziendale: il terrorismo è una minaccia attuale e rilevante ma la sua forza di offesa sta nella capacità di colpire le vulnerabilità delle vittime,

pertanto è possibile difendersi attraverso un percorso di miglioramento che coinvolga le caratteristiche del centro commerciale e quelle di risposta alla minaccia terroristica.

La storia dei più recenti attacchi a centri commerciali, l'analisi critica delle modalità operative utilizzate per realizzare gli attacchi, nonché i profili degli attentatori, sono alcune delle dimensioni interessanti per identificare possibili vulnerabilità sulle quali intervenire per ridurre sia la probabilità di un attacco sia gli eventuali danni che potrebbe provocare: il primo obiettivo deve essere infatti quello di ridurre le vulnerabilità e migliorare le proprie capacità di difesa dal terrorismo.

Ma in caso di un attacco, attraverso il modello del crisis management applicato al terrorismo è possibile approfondire gli aspetti operativi della risposta immediata per mettere in grado il personale e i clienti di affrontare un eventuale attacco, riducendo il danno al minimo.

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

Tutela dati: dal Regolamento Europeo la rivoluzione della responsabilità solidale dei fornitori di sistemi

a colloquio con l'avv. Gabriele Faggioli, presidente di CLUSIT
a cura di Raffaello Juvara

Il nuovo Regolamento Europeo sul trattamento dei dati personali introduce una serie di variazioni alla normativa precedente di particolare rilievo per le organizzazioni che trattano grandi quantità di dati personali di terzi per svolgere il proprio "core business" come, ad esempio, la grande distribuzione organizzata e i retailer. Possiamo riassumere i principali cambiamenti?

Il nuovo Regolamento ha un approccio completamente diverso rispetto alla normativa attuale, in quanto "sistemico". In pratica, non si è davanti solo a un elenco di adempimenti da rispettare e tenere sotto controllo, ma bisogna invece conoscere tutto il flusso dei trattamenti. La norma prevede, infatti, l'obbligo di un approccio "by design" sia in termini di privacy che di data protection. Inoltre, è necessario avere un registro dei trattamenti, effettuare un'analisi dei rischi e, in taluni casi, una valutazione di impatto. Queste attività sono strumentali alla valutazione dell'adeguatezza delle misure di sicurezza, che rappresenta una ulteriore novità rispetto alla normativa attuale, fondata su un elenco di misure minime di sicurezza obbligatorie per legge.

Quali saranno le interazioni con la normativa sui controlli a distanza dei lavoratori nei luoghi di lavoro?

L'interazione è completa. Oggi nel mondo del lavoro si utilizzano sistemi strumentali alla produzione e sistemi di sicurezza che permettono la raccolta di dati personali inerenti il lavoratore e la sua attività. Esiste naturalmente l'articolo 4 dello Statuto dei Lavoratori che nella nuova formulazione richiama espressamente la normativa in materia di trattamento dati personali. Questo collegamento permarrà e la tematica del controllo sui lavoratori dovrà essere affrontata, a maggior ragione, con il Regolamento



L'art. 32 del GDPR introduce il concetto di "sistema adeguato" per tutelare i dati di terzi quale obbligo per il titolare del trattamento. Quali misure dovranno adottare i titolari del trattamento per identificare l'adeguatezza dei sistemi? Come si potranno tutelare in caso di sinistro (attacco, perdita, ecc) coinvolgente i dati personali di cui sono responsabili, in termini di identificazione delle responsabilità?

Il Regolamento impone l'analisi del rischio sui trattamenti dei dati e in alcuni casi la valutazione di impatto. Queste attività determineranno poi le scelte delle aziende e delle pubbliche amministrazioni in termini di adeguatezza delle misure di sicurezza. Inoltre, essendo stata prevista la responsabilità solidale dei responsabili del trattamento, ci sarà sicuramente un aumento dell'attenzione sul tema della sicurezza da parte della filiera dei fornitori di servizi in outsourcing e cloud. Insomma, una vera rivoluzione.

Antitaccheggio Try&Buy!

Il programma Try & Buy prevede la possibilità di utilizzare il servizio per 4 ore consecutive al giorno e per sette giorni **senza sostenere costi***, al termine del quale sarete liberi di scegliere con serenità il Vostro Security Service Provider!

C.S.A. SECURITY S.r.l. è autorizzata all'esercizio delle attività di Vigilanza armata, installazione e gestione impianti di allarmi e videosorveglianza, trasporto valori, unità cinofila, vigilanza antitaccheggio, investigazioni private, aziendali, commerciali assicurative, difensive, servizi fiduciari su tutto il territorio nazionale.



csasecurity.com

800 500 111

numero gratuito



Confesercenti, un interlocutore strategico per la sicurezza delle aziende del commercio

a colloquio con Andrea Painini, presidente Confesercenti Milano, Monza Brianza e Lodi a cura della Redazione

Parliamo innanzitutto di Confesercenti Milano, Monza Brianza e Lodi. Qual'è la vostra rappresentatività nel territorio e quali sono le strategie per il futuro della Federazione, sia in ambito locale che nazionale, in un contesto di "liquefazione" globale delle gerarchie tradizionali?

Attualmente, rappresentiamo oltre 3000 aziende nei settori del commercio, turismo, servizi e, recentemente, anche in quello della salute. Essere utili ai nostri associati ed alla collettività è il nostro primo obiettivo, che cerchiamo di raggiungere con la consapevolezza che in una "società liquida" non si può ragionare a compartimenti stagni. Le associazioni, come i sindacati ed i partiti, oggi spesso percepite come ingombranti sovrastrutture, si giocheranno l'esistenza futura sul valore aggiunto che sapranno far percepire ai propri stakeholder. La nostra strategia, forte di questa consapevolezza, sarà quella di parlare alle aziende da azienda, portandoci con noi tutti i valori di un know how di oltre quarant'anni e di un brand riconosciuto sul territorio nazionale, fortemente radicato e capillare.

La sicurezza del punto vendita o dell'ufficio aperto al pubblico diventa da un lato sempre più trasversale rispetto alle minacce, che spaziano dai reati predatori all'estorsione, dalla sicurezza informatica alle azioni dimostrative o terroristiche; dall'altro, è sempre più avvertita dal cliente come fattore di scelta del negozio in cui entrare con fiducia. In che modo la Federazione risponde a questo scenario, in termini di supporti informativi, progetti sistemici e risposte puntuali?

Ad oggi riscontriamo che il rischio di furto e/o rapina non



è ancora percepito come una discriminante nella scelta di un esercizio commerciale ma lo sta diventando sempre più in alcune attività, come gli alberghi ed i mercati all'aperto. Nel primo caso, l'esperienza di un furto subito in camera o nella hall porta il consumatore a non ritornare più in quella struttura e a recensirla negativamente; nel secondo, pur trattandosi di un'utenza spesso orientata all'acquisto di beni di prima necessità, crea un clima di diffidenza e paura che non incentiva di certo la permanenza tra i banchi. La nostra organizzazione sa che da sola può fare poco nell'arginare fenomeni di così ampia portata; pertanto, promuove alleanze tra i nostri referenti sul territorio, le amministrazioni comunali e le forze dell'ordine, che si traducono spesso in azioni di prevenzione ad hoc ed in convenzioni per l'adozione di sistemi di sicurezza collegati direttamente alle centrali operative di Polizia e Carabinieri.

In che modo viene percepita la sicurezza dalle diverse categorie di operatori associati e quali sono le principali esigenze che vengono espresse?

Come si evince dall'ultima ricerca elaborata da **CER - EURES** per Confesercenti, il tema della sicurezza è sentito come

molto influente della salute economica di una città. Dai dati emerge che i reati ai danni degli esercizi commerciali, soprattutto in Lombardia, sono in aumento.

Credo che al di là del dato preso singolarmente, che può variare a seconda che la denuncia sia per reati di un certo tipo piuttosto che di un altro, e considerando che molti reati ormai non si denunciano più perché si perde solo tempo, il tema centrale - dibattuto ampiamente anche in campagna elettorale a Milano lo scorso anno - è che i cittadini milanesi hanno una bassissima percezione di sicurezza. Le categorie più colpite da furti e rapine sono quelle dei benzinai, dei tabaccaia, dei farmacisti, delle gioiellerie e degli albergatori. Paura e rassegnazione caratterizzano gli stati d'animo dei nostri imprenditori.

Ci sono molti elementi che influenzano questo fattore, uno dei tanti è il senso di degrado che molti quartieri della città stanno attraversando: fenomeni come l'immigrazione, l'accattonaggio, la perdita di un comune senso civico che va dal rispetto del decoro urbano alle scritte sui muri delle case e dei negozi, dal parcheggio selvaggio dell'auto all'occupazione impropria degli spazi pubblici, dalle biciclette rubate abbandonate alla noncuranza di dove sporca il proprio cane: questi sono tutti elementi che creano una sorta di "comune depressione" e, in ultima analisi, procurano un terreno fertile per la delinquenza! L'esigenza che viene principalmente espressa è quella di un maggior presidio del territorio da parte degli uomini in divisa e di una giustizia che sia più rapida e "decisa".

E' possibile elaborare da parte dell'industria della sicurezza (fornitori di tecnologie e di servizi) soluzioni che, una volta testate e approvate, possano venire presentate al vostro sistema confederale nazionale in forme preferenziali?

Molte aziende già ci interpellano prima di entrare nel mercato con prodotti innovativi, questo sta avvenendo sempre più frequentemente nel campo dell'information technology. Come abbiamo detto, la sicurezza è un argomento molto sentito dai nostri associati.

Gli operatori professionali della sicurezza, siano artigiani che PMI, (circa 50.000 in Italia) hanno appena ottenuto un primo riconoscimento della loro attività con uno schema di certificazione sviluppato da IMQ, l'ente di certificazione più importante in Italia, ma non è ancora definita una loro posizione specifica in CCIAA né dispongono di un organismo associativo che li rappresenti a livello istituzionale. E' possibile sviluppare un percorso da parte di Confesercenti per rispondere a queste esigenze a livello nazionale?

Certamente, sarebbe una grande opportunità per la nostra associazione che sul sostegno, sviluppo e tutela delle PMI ha sviluppato un know how ultra quarantennale, rappresentando oltre 70 federazioni di categoria con circa 5mila persone impiegate in 120 sedi provinciali, 20 regionali e oltre 1000 territoriali.



Videosorveglianza, un elemento indispensabile per la sicurezza del negozio e della città

a colloquio con *Pietro Tonussi, Business Developer Manager Southern Europe at Axis Communications a cura della Redazione*

La sicurezza del negozio non è solo un problema di tutela del patrimonio aziendale, ma anche di ordine pubblico. In che modo un sistema di videosorveglianza può contribuire alla soluzione delle due diverse esigenze?

La videosorveglianza è indubbiamente una soluzione che può soddisfare le due esigenze ma è necessaria una breve analisi della situazione globale, partendo dal fatto che le immagini registrate in negozio non servono esclusivamente per impieghi interni, ma possono venire utilizzate anche dalle forze dell'ordine in caso di eventi particolari. Di conseguenza, più le immagini risultano dettagliate e in alta definizione, più sono "utilizzabili", ovvero possono tornare utili nella ricostruzione dell'evento e nell'identificazione degli autori. Se pensassimo alle telecamere installate nei negozi come a dei tasselli di un grande puzzle, potremmo dire di essere sulla strada giusta perché potremmo condividere i dati che raccolgono tutte insieme, in un quadro di "Internet of Things" o di "Smart City". Dal momento che stiamo parlando di negozi in ambito cittadino, la loro videosorveglianza non sarà quindi più vista come un semplice sistema a tutela del patrimonio esclusivo del proprietario, ma come parte integrante di un concetto più ampio di pubblica utilità. Siamo pronti a tutto questo? La tecnologia c'è, i prodotti anche, così come la richiesta da parte di coloro che si occupano di ordine pubblico, dobbiamo solo metterla in atto.

Quali sono le soluzioni che AXIS Communications suggerisce per la sicurezza dei negozi di prossimità?

Abbiamo diverse soluzioni in funzione delle esigenze dell'utente: una farmacia ha esigenze diverse da una gioielleria, così come quelle di un negozio di abbigliamento rispetto ad un tabaccaio. Pur avendo la stessa necessità - proteggere gli asset, i prodotti e l'incolumità dei dipendenti



e dei clienti - i layout dei negozi sono molto diversi e si deve tener conto anche del design dello stesso e delle richieste di chi si occupa della sicurezza. Da questo punto di vista, avere un portafoglio prodotti ampio come quello di AXIS aiuta molto. La scelta tecnologica è un aspetto molto importante, ma non si deve dimenticare l'installazione. Il lavoro dell'installatore è fondamentale perché gli impianti siano ben integrati e funzionanti. Potersi avvalere di partner formati e aggiornati dev'essere un elemento di valutazione primario da parte dell'utente che sta facendo un investimento. Il vendor deve quindi garantire formazione e supporto a coloro che sono in prima linea.

Non bisogna inoltre dimenticare che le soluzioni AXIS sono pensate per soddisfare le esigenze peculiari dei negozi di prossimità, qualunque sia la tipologia o la dimensione. E quando i bisogni del punto vendita crescono, può crescere anche il sistema AXIS con soluzioni scalabili, semplici da installare, da utilizzare e da mantenere.

Soluzioni end-to-end integrate che riescono a soddisfare qualsiasi tipologia di business, in cui al video di rete si possono aggiungere ulteriori funzionalità: è possibile

comunicare con i visitatori, salvaguardare entrate e uscite, gestire consegne di beni e utilizzare l'audio come deterrente. Il tutto è controllabile attraverso un'interfaccia software intuitiva e facile da utilizzare.

In che modo è possibile integrare sistemi diversi, p.e. videosorveglianza, anti taccheggio, anti furto, per dare una sicurezza completa al gestore del Punto Vendita e ottimizzare l'investimento?

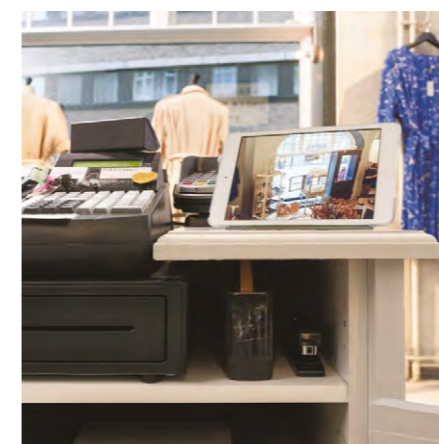
Credo che il segreto risieda nell'utilizzo di piattaforme basate su protocolli standard, cosicché l'integrazione porti ad avere delle soluzioni facili da implementare e facili da utilizzare. La sorveglianza e il monitoraggio proattivi possono aiutare a prevenire le perdite, ottimizzare la distribuzione e offrire un'esperienza migliore ai clienti.

Le soluzioni video di rete AXIS offrono immagini nitide ad alta risoluzione, che permettono di seguire comportamenti sospetti e identificare i colpevoli con certezza, si integrano perfettamente con i sistemi esistenti e possono essere usate per individuare e ridurre al minimo tutte quelle attività che causano perdite come il taccheggio, qualsiasi sia la dimensione e la tipologia di business.

Ad esempio, sempre facendo riferimento ai piccoli esercizi commerciali, AXIS Communications ha lanciato sul mercato la serie AXIS Companion line, una soluzione di videosorveglianza intelligente per rispondere al bisogno di sicurezza delle piccole imprese, un'offerta completa e facile da usare, con prodotti end-to-end che possano integrare, oltre alla videosorveglianza, anche apparati che facilitino l'integrazione di impianti antifurto e il controllo fisico degli accessi intesi come aree private o ingressi di



back office. Il tutto è gestibile tramite software e app che sfruttano tablet e smartphone, che ormai fanno parte della nostra vita quotidiana. Una volta coperte tutte le necessità di prevenzione delle perdite e di sicurezza, i sistemi di video sorveglianza possono dare il loro contributo anche nella gestione aziendale, fornendo operazioni su dati marketing e merchandising attraverso l'analisi del comportamento dei clienti. Grazie all'intelligenza a bordo camera e ad applicazioni come heat mapping, tracking, people profiling (algoritmo molto più simile a quello dei negozi online quando un utente lascia volontariamente i suoi dati), le telecamere di rete consentono al punto vendita di profilare i clienti analizzando genere, età, ecc., conoscere chi entra in una certa fascia oraria, come e dove si muove all'interno dello store e quali sono le aree più "calde" per i prodotti più venduti: tutti elementi che possono aiutare il retailer nel soddisfare il cliente e migliorare il servizio complessivo. Questa è la nuova frontiera della sicurezza nello scenario della vendita al dettaglio, in cui l'integrazione gioca una parte importantissima e che permette il controllo totale del punto vendita in qualsiasi momento e ottimizza il ritorno degli investimenti (TCO).



CONTATTI: **AXIS COMMUNICATIONS**
Tel. +39 011 8198817
www.axis.com

Da Gunnebo sistemi avanzati di cash-management per negozi singoli, GDO e grandi retailer

a colloquio con Marco Depaoli, Amministratore Delegato e Direttore Generale Gunnebo Italia spa
a cura della Redazione

La sicurezza del negozio non è solo un problema di tutela del patrimonio aziendale, ma anche di ordine pubblico. In che modo un sistema di gestione del denaro può contribuire alla soluzione delle due diverse esigenze?

La soluzione di cash management a ciclo chiuso (che utilizza apparati con ricircolo di monete e banconote sul punto cassa e sistemi di deposito) garantisce un alto livello di sicurezza sul punto vendita. Con tale soluzione, si eliminano le rapine assicurando la tutela del patrimonio aziendale, con un effetto deterrente nei confronti dei malintenzionati che si riflette positivamente sull'ordine pubblico.

Quali sono le soluzioni che Gunnebo propone per la sicurezza del denaro nei negozi di prossimità?

Gunnebo propone un'ampia gamma di soluzioni con differenti capacità di banconote e di monete, con diverse velocità di conteggio e differenti modalità del trasporto del denaro. Tutti gli apparati di cash management sono interconnessi da una piattaforma software che permette di effettuare in tempo reale, sia a livello locale che centrale, la verifica di ogni singola transazione e il controllo del valore del denaro depositato nel singolo apparato. Inoltre, la piattaforma consente una semplice ed immediata manutenzione da remoto e l'accredito diretto in banca, in relazione agli accordi raggiunti dal titolare con la propria banca.

Queste soluzioni sono configurabili sia per catene di negozi (ad esempio gruppi di grande distribuzione) che per negozi singoli, come ad esempio farmacie, stazioni di servizio, tabaccherie, ricevitorie ecc.

In che modo è possibile integrare sistemi diversi, p.e. cash-management, videosorveglianza, anti taccheggio, anti furto, per dare una sicurezza completa al gestore del Punto Vendita e ottimizzare l'investimento?

La piattaforma software Gunnebo Business Solution specificatamente realizzata per il punto vendita e basata sulla tecnologia Internet of Things integra tutte le soluzioni prima citate. Inoltre permette al responsabile del negozio di gestire ed ottimizzare tutte le attività quotidiane collegate a queste tecnologie e di poter analizzare un'elevata quantità di dati presentati attraverso report personalizzati. Inoltre semplifica e ottimizza le attività di installazione e manutenzione erogate direttamente da Gunnebo.



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



Ideale:
elegante, compatto,
personalizzabile.

Perfetto:
robusto, sicuro,
facile da integrare.

Gradevole:
silenzioso, discreto,
anche per disabili.

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

In una parola:
SpeedStile

*il Varco per il controllo
degli accessi*

Soluzioni che creano valore

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

GUNNEBO
For a safer world®
www.gunnebo.it



Fotografa il QRcode con il tuo Tablet
e collegati direttamente allo Store Apple: potrai scaricare
la nuova applicazione gratuita che permette di visualizzare la foto del
tuo ingresso personalizzato con tutti i modelli di Varchi Gunnebo.
Flessibile, intuitiva, utile per il tuo lavoro!

Assovalori, l'interlocutore più qualificato per GDO e Retail per la gestione del denaro

a colloquio con Antonio Staino, presidente Assovalori
a cura di Raffaello Juvara

Con l'attuale Presidenza, Assovalori è diventata un protagonista fondamentale per la rappresentanza del comparto a livello istituzionale. Quali sono i gruppi di lavoro ai quali partecipa e quali sono le iniziative più importanti che sta seguendo?

In questi ultimi anni l'Associazione ha ricoperto un ruolo attivo in tutti i tavoli istituzionali che presiede, dando voce alle istanze e al bisogno di rappresentatività del comparto del Trasporto Valori, con particolare riferimento al tema del ricircolo del denaro, sempre più oneroso soprattutto per gli adempimenti previsti dalla nuova normativa.

Assovalori attualmente è presente presso la Commissione Consultiva del Ministero dell'Interno, al tavolo del Ministero della Sviluppo Economico, è accreditata al Ministero dei Trasporti e partecipa in modo attivo alle iniziative della Banca d'Italia, concernenti il POC (portale del contante), la Business Continuity, l'attività formativa degli operatori e la nuova normativa per il ricircolo delle monete CNAC. L'Associazione è inoltre promotrice delle "Linee guida in materia di antiriciclaggio", ed è oggi impegnata nell'attività di redazione di un manuale in materia di segnalazione delle operazioni sospette per gli operatori del Trasporto e Ricircolo dei Valori, che vede coinvolte tutte le associazioni. L'Associazione è inoltre componente dell'Ossif, il Centro di Ricerca dell'ABI sulla Sicurezza Anticrimine, con cui collabora attivamente per approfondire le tematiche relative ai reati predatori, socio effettivo UNI e Corresponding ESTA (European Cash Management Companies Association) con l'omologa BDGW tedesca.



E' possibile immaginare Assovalori come un'associazione di 2° livello, che possa accogliere tra i propri associati anche le associazioni della vigilanza, in un'ottica di razionale ripartizione specialistica delle attività lobbistiche per la tutela degli interessi della categoria?

Non voglio emulare nessuno dicendo "I have a dream", ma fin dalla mia nomina a Presidente nel 2010, proprio su questa rivista dichiarai che mi sarebbe piaciuto che Assovalori diventasse una associazione di 2° livello, fungendo da catalizzatore per una voce unisona nel trasporto e la gestione dei valori, unendo tutte le figure presenti nella vigilanza. Oggi alcune associazioni ci delegano la trattazione delle materie di competenza ai tavoli specifici per la gestione del contante, quindi continuo a sognare. Un giorno, forse, anche chi è

sempre stato scettico riconoscerà il valore e l'attività svolta in questi 40 anni, consentendo la realizzazione del sogno: una associazione che veda come primi membri le diverse associazioni di vigilanza, il cui consiglio direttivo sia composto da un rappresentante di ogni realtà associativa più un consigliere eletto tra le aziende direttamente associate, garantendo quindi la completa rappresentatività pari al 100% degli operatori presenti sul mercato. Sarebbe un punto di inizio per ricompattare l'eccessivo frazionamento di rappresentanze nel comparto della vigilanza privata.

Una delle principali categorie di utilizzatori dei servizi di gestione del contante è costituita dalle catene della Grande Distribuzione Organizzata e del Retail, sempre più orientate a rapportarsi direttamente con i fornitori di servizi e tecnologie per il cash-management ed evitare l'intermediazione del sistema bancario. Come si può proporre Assovalori per rispondere a questa esigenza dei retailer?

Spesso ricevo telefonate e mail da parte di singoli rappresentanti della GdO, che chiedono la segnalazione di operatori a loro logisticamente vicini o quali sono le aziende associate, piuttosto che chiarimenti su tutta la normativa e l'operatività nella gestione del denaro e della sicurezza all'interno dei punti vendita, sia a tutela della clientela che del loro patrimonio. Ritengo quindi che Assovalori possa rappresentare l'interlocutore principale e meglio qualificato per rispondere a questo tipo di esigenze.

Quali supporti potrebbero venire offerti ai retailer in termini di servizi sistemici come, ad esempio, la progettazione delle soluzioni, il controllo dei processi di erogazione, la formazione degli addetti eccetera?

Sicuramente una attività di maggiore collaborazione che preveda la condivisione di idee e best practice non può che giovare anche agli utilizzatori dei nostri servizi. Trasmettere il nostro know how sugli adempimenti necessari per il ricircolo del contante, promuovere ed organizzare seminari formativi per i direttori dei punti vendita e i responsabili della sicurezza nella GdO e del Retail in genere, porterebbe maggiori garanzie e sicurezza agli addetti alle casse e un miglioramento della sicurezza per la clientela nonché, di riflesso, il riconoscimento della professionalità maturata.

In questo senso, Assovalori potrebbe dialogare con il Laboratorio per la Sicurezza, che raggruppa i security manager delle più importanti catene distributive che operano in Italia, in rappresentanza degli operatori presenti sul territorio, per definire linee guida ed eventuali accordi quadro a livello nazionale?

Ritengo che la nascita del Laboratorio per la Sicurezza sia un primo passo decisivo per l'inizio di un dialogo costruttivo a favore sia di chi riceve che di chi eroga il servizio, quindi auguro ed auspico uno stretto rapporto collaborativo tra il Laboratorio ed Assovalori. La sicurezza deve essere affrontata a 360° gradi e da tutti gli operatori, quindi ben vengano dei protocolli di intesa e delle linee guida che tutelino sia i fruitori che gli operatori dei servizi, oltre che l'incolumità dei cittadini. L'Associazione è sicuramente disponibile a dare il proprio contributo in tal senso.



CONTATTI: ASSOVALORI
info@assovalori.com

Il futuro del retail: sicurezza integrata e omnicanalità

a colloquio con Mauro Barosi, Managing Director di Omnisint (Nedap Italy)
a cura della Redazione

È possibile integrare sistemi di security diversi, p.e. videosorveglianza, loss prevention, antitaccheggio, per dare una sicurezza completa al gestore del Punto Vendita e contemporaneamente ottimizzare gli investimenti?

La mission di Nedap è aiutare i retailer a ridurre i costi e massimizzare la sicurezza tramite la costruzione di una piattaforma tecnologica efficiente ed integrata, che permetta di sapere in ogni momento quello che avviene all'interno del punto vendita e sfruttare tutti i benefici delle tecnologie installate.

A questo scopo, negli ultimi anni Nedap ha attuato un rinnovamento dei prodotti EAS in una direzione software oriented.

È il caso del nuovo sistema !Sense: un avanzato sistema EAS a basso consumo energetico, che consente di monitorare e gestire le prestazioni dei sistemi attraverso un'unica interfaccia. Si tratta di un sistema aperto, che offre ampie possibilità di integrazione: tutti i dispositivi di sicurezza del punto vendita possono essere connessi al network !Sense tramite API per creare una rete di sicurezza estremamente efficiente. Ad esempio, connettendo !Sense al sistema TVCC, ai dispositivi portatili o ai pager, lo staff riceve informazioni in tempo reale e può rispondere più rapidamente agli allarmi. Si possono ridurre i consumi energetici collegando le antenne EAS alle serrande elettriche, così quando il punto vendita chiude, le antenne vanno automaticamente in modalità night-save.

Grazie alla dashboard in locale e centralizzata, si possono facilmente monitorare e confrontare i vari punti vendita e prendere i provvedimenti opportuni per eliminare le perdite e aumentare i profitti.

!Sense offre monitoraggio, aggiornamenti e assistenza tecnica da remoto - assicurando la migliore protezione per



le merci e il più elevato uptime di sistema sul mercato. Se qualcosa impedisce alle antenne di funzionare al meglio, il sistema informa in automatico Nedap o la security interna del retailer, così è possibile intervenire da remoto. In questo modo i costi di servizio si riducono drasticamente e si trae il massimo vantaggio da una soluzione di sorveglianza degli articoli che mantiene uno standard di funzionamento elevato e costante negli anni.

In Italia Nedap è rappresentata da Omnisint srl che, sempre in un'ottica di ottimizzazione degli investimenti, offre servizi integrati di consulenza, progettazione e assistenza post-vendita anche da remoto.

L'investimento nella tecnologia RFID è davvero necessario per i retailer che vogliono crescere e diventare omnicanali?

La tecnologia RFID è un investimento imprescindibile per tutti i retailer interessati a diminuire le differenze inventariali e diventare omnichannel.

Le aziende non possono permettersi di incorrere in

Video Surveillance

Access Control

Loss Prevention

Stock Management

i in-store Solutions
intelligent
integrated
internet Connected

Nedap Retail
vediamo ciò che conta

Nedap Italy Retail
Via Michelangelo Buonarroti 1
20093
Cologno Monzese (Milano)
Italia

t +39 02 267 084 93
f +39 02 253 966 47
e info@nedapretail.it
www.nedapretail.it



soluzioni inadatte che portano a inevitabili perdite di tempo (e denaro) nel percorso verso il raggiungimento dell'omnicanalità.

La convergenza tra digitale e fisico rappresenta una condizione irrinunciabile per qualsiasi brand che voglia avere una visione unica del consumatore e rendere sempre rilevante ogni momento di contatto con lo stesso al fine quindi di incrementare la loyalty e la conversione. In questo si esprime il concetto di "omnichannel". Il consumatore vuole poter utilizzare differenti canali simultaneamente: oggi i consumatori entrano in negozio già informati su prezzi e caratteristiche di un prodotto e si aspettano che gli addetti alla vendita ne sappiano più di loro e possano offrire loro un servizio in più. È qui che entra in gioco la necessità – per Brand e Retailer – di adottare tecnologie innovative, in grado di rispondere alle aspettative del "consumatore iperconnesso".

La tecnologia RFID rappresenta il mezzo più veloce per riuscire a diventare omnicanali incrementando le vendite e i profitti in poche settimane.

I nuovi processi di acquisto del consumatore sono:

- mi informo on line -> uso punto vendita per pagare e ritirare;
- vado nel punto vendita e uso lo store on line per ordinare e pagare;
- vado nel punto vendita per navigare il prodotto e, dal punto vendita, ordino on line il colore o la taglia mancante in negozio.

Il che significa che i canali che entrano in gioco nello shopping devono far riferimento ad esempio anche a database integrati di prodotti, prezzi, promozioni, disponibilità a magazzino, disponibilità a scaffale, ecc...

Riguardo a questo punto, oltre all'RFID, molti nostri clienti legati alla GDO e interessati all'omnichannel sono precursori dell'utilizzo di **ESL (Electronic Shelf Label)**, etichette elettroniche per l'aggiornamento dinamico dei prezzi. In particolare Omnisint è distributrice in Italia del marchio Samsung|SoluM, scelta per l'avanguardia tecnologica e l'approfondita conoscenza del consumatore. Le etichette elettroniche consentono al retailer di essere competitivo con gli online store e i discount, realizzando promozioni ad hoc per il consumatore sulla base dei suoi consumi, necessità e interessi.



Il retailer deve offrire al consumatore la migliore esperienza del suo brand, il negozio fisico deve divenire un'estensione della supply chain.

I retailer che ipotizzano in futuro di adottare la tecnologia RFID per i motivi sopra citati, ma che per varie ragioni in questo momento non ne hanno la possibilità, hanno modo di avvicinarsi a piccoli passi alla tecnologia?

Certo! Capita spesso per scetticismo, per questioni di budget od organizzative, che un retailer/brand non sia pronto ad installare la tecnologia RFID, ma sia fortemente interessato ai temi dell'omnicanalità e della loss prevention nel medio-lungo periodo. Per questi retailer, Nedap ha studiato i sistemi **!Sense RFID Ready**, ovvero sistemi EAS che consentono successivamente di implementare la tecnologia RFID in modo semplice e rapido, senza sostanziali investimenti in hardware aggiuntivi.

!Sense RFID Ready è un esclusivo percorso di upgrade alla tecnologia RFID, a prova di futuro. Le antenne possono essere installate inizialmente come un normale sistema EAS (Electronic Article Surveillance) con rilevazione RF per poi diventare un sistema ibrido RF/RFID. Il lettore RFID viene integrato alle antenne già installate. Si tratta di una soluzione innovativa, che protegge gli investimenti fatti dai retailer nei sistemi di sicurezza EAS, dal momento che sia le centrali che i varchi esistenti non devono essere sostituiti. **!Sense** raccoglie dati su: allarmi RF ed RFID, metal detector,



borse schermate e contapersone. Fornisce informazioni dettagliate al retailer in tempo reale sullo stato dei sistemi e l'andamento dei punti vendita, dati utili per le attività di monitoraggio e di analisi comparativa.

Parlando dell'innovativa tecnologia RFID Ready, non si può non far riferimento alla nuova e rivoluzionaria antenna Nedap: l'aspetto tecnologico è fondamentale nella sorveglianza e nella tracciabilità degli articoli, ma soprattutto nel Retail Fashion è molto importante anche il design del punto vendita, per questo motivo oltre alle tradizionali barriere anticaccheggio, Nedap ha sviluppato l'antenna **!DTop**, un potente lettore RFID Ready overhead, dal design compatto ed elegante che consente un'affidabile sorveglianza elettronica degli articoli e allo stesso tempo la riduzione delle differenze inventariali. È la soluzione perfetta per quei negozi caratterizzati da piccoli ambienti e che hanno un occhio di riguardo per il design. Le sue dimensioni compatte (solo 37 cm x 37 cm) consentono una

facile applicazione a soffitto anche in spazi ridotti. Grazie al sistema brevettato di orientamento dinamico del fascio, **!D Top** genera costantemente una serie dinamica di fasci indipendenti orientati in tutte le direzioni, consentendo di rilevare con assoluta precisione la direzione delle etichette e di evitare rilevazioni indesiderate. La tecnologia brevettata **ATF (Advanced Tag Filtering)** permette di rilevare solo le tag che devono essere lette, ignorando automaticamente merci etichettate nelle immediate vicinanze. In questo modo è possibile esporre articoli perfino nella zona di vendita premium, in prossimità dell'ingresso, prevenendo falsi allarmi.

La gestione online dei dispositivi consente, infine, aggiornamenti firmware e supporto da remoto per assistenza tecnica e manutenzione post-installazione. I sistemi **!Sense RFID Ready** sono soluzioni interamente scalabili e software-based, nate proprio da ricerche di mercato per venire incontro alle nuove esigenze dei retailer.



CONTATTI - NEDAP RETAIL (OMNISINT)

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

Il profilo del security service provider che opera nel retail

a colloquio con Luigi Alfieri, Chairman CSA Security
a cura della Redazione

Quali sono le caratteristiche che deve avere un security service provider che oggi si rivolge al mondo del retail e della grande distribuzione?

Storicità, esperienza e competenze attestata da un dimostrabile processo gestionale di Business Continuity che garantisca al cliente finale elevati standard di sicurezza e resilienza nella fruizione dei servizi di sicurezza nella sua accezione più ampia.

Una certificazione ISO 9001:2008 ovvero 9001:2015 nella progettazione ed erogazione dei servizi di sicurezza è elemento basilare quale ulteriore garanzia di affidabilità per i clienti che possono contare su processi misurabili; esigenza quest'ultima, imprescindibile nel comparto GDO/retail.

La pubblica amministrazione nella divulgazione dei bandi di appalto, ivi compresi quelli del comparto sicurezza, include requisiti oggettivi per comparare le caratteristiche citate prima e che, meglio elencate, riportano ad indici misurabili quali fatturati, utili d'esercizio, CCNL applicato, portafoglio clienti, referenze di natura bancaria e del portafoglio clienti. Sulla base dei livelli dimensionali di un security service provider, sulla capillarità di personale dipendente su tutto il territorio nazionale o internazionale, sulla base dell'infrastruttura del fornitore, un cliente può scegliere il taglio del fornitore con profilazione "industriale" o "sartoriale".

Meno interlocutori nell'elenco fornitori, questi ultimi frutto di una selezione severa con caratteristiche tangibili, significa razionalizzare tempo attuando economie di scale. Questo è possibile quando il singolo fornitore è organizzato con differenti divisioni, in grado di poter erogare molteplici servizi con qualità professionale.



Come si caratterizza CSA Security nel panorama italiano e quali sono i servizi di maggiore interesse che offre agli operatori della distribuzione?

La CSA nasce nel maggio del 1997 con la fondazione della Central Security Agency S.r.l. nella provincia di Verona. Il processo normativo che accompagnava il periodo ante D.P.R. 153/2008 e poi D.M.269/2010 imponeva alle società di sicurezza detentrici di autorizzazione ex art. 134 ad avere duplicazioni di aziende laddove si era intenzionati ad erogare servizi a carattere nazionale. Nascevano così la C.S.A. Investigazioni Napoli S.r.l., la C.S.A. Investigazioni Roma S.r.l., la C.S.A. Investigazioni Milano S.r.l., la C.S.A. Investigazioni Torino S.r.l., la C.S.A. Investigazioni Treviso. A seguito dell'entrata in vigore delle norme sopracitate, è stato possibile arrivare alla fusione delle stesse, con una corretta razionalizzazione dei costi. Oggi C.S.A. Security S.r.l. che cambia denominazione societaria grazie all'ottenimento anche delle autorizzazioni di Vigilanza privata, esercita l'attività a carattere internazionale con uffici a Verona, Milano,



Torino e Londra. Da sempre, il mondo del GDO/retail, con particolare riferimento al settore del lusso/abbigliamento, vede la CSA operare con clienti multinazionali e di grande prestigio che affidano servizi di controllo differenze inventariali ed investigativi, piuttosto che di portierato fiduciario.

L'anno 2017 sarà caratterizzato, dall'affiancamento dei servizi di vigilanza, che intendiamo connotare attraverso l'uso di software e hardware all'avanguardia.

Una nuova divisione tech nel 2016 ha avviato anche il settore installazione di impianti antitaccheggio, allarmi e videosorveglianza.

Dal suo punto di osservazione, quali passi si dovrebbero fare sul piano normativo per qualificare la figura di "addetto alla sicurezza" specializzato nella tutela del patrimonio aziendale?

Una semplice domanda che però richiederebbe una dissertazione ampia ed articolata che in questa sede, per ovvi motivi di spazio, non sarebbe esaustiva.

Ritengo, però, interessante rilasciare una serie di indirizzi web che riconducono alle principali e significative organizzazioni governative di alcuni stati europei che rispondono perfettamente alla domanda;

www.sia.homeoffice.gov.uk

(Security Industry Authority) Regno Unito

www.cnaps-securite.fr

(Conseil National des Activités Privées de Sécurité) Francia

<https://vigilis.ibz.be>

(Direction Générale Sécurité & Prévention) Belgio

Germania, Spagna, Svezia, Svizzera, Norvegia assieme al Regno Unito, Francia e Belgio sono paesi che accomunano tutti un percorso di formazione ed una licenza obbligatoria per quello che in Italia è chiamato "portiere" ovvero per l'operatore che svolge il servizio di "antitaccheggio" sia di carattere investigativo che di vigilanza.

La particolarità consiste non solo nel richiedere una licenza alla società che eroga il servizio di sicurezza, bensì nell'assicurarsi che ogni singolo operatore sia munito di una licenza personale che attesti l'assenza di pregiudizievole penali, e che dimostri il percorso di formazione ed aggiornamento annuale che il singolo operatore è tenuto a seguire.

In Italia gli "addetti a servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di pubblico spettacolo" (c.d. buttafuori) paradossalmente svolgono più ore di formazione di una G.p.G. per essere iscritti poi da una Prefettura di riferimento, rispetto a figure come i portieri che, ad oggi, sono svincolati da ogni tipo di obbligo formativo e di licenza.

E' interessante riportare che le figure più utilizzate in Italia nel mondo della GDO/retail per la tutela del patrimonio aziendale sono proprio i portieri che, spesso, sono alle "dipendenze" di società prive di licenze, per le quali è impossibile offrire quelle garanzie di resilienza e sicurezza che un security service provider dev'essere in grado di garantire.

CONTATTI: CSA SECURITY
Tel. +39 045 8302572
www.csasecurity.com

Da TSec sensori intelligenti per proteggere i negozi da attacchi interni ed esterni

a colloquio con *Giordano Turati, CEO di TSec spa*
a cura della Redazione

Qual'è il ruolo dei sensori intelligenti di intrusione sviluppati da TSec nell'ambito di un edificio complesso come un centro commerciale?

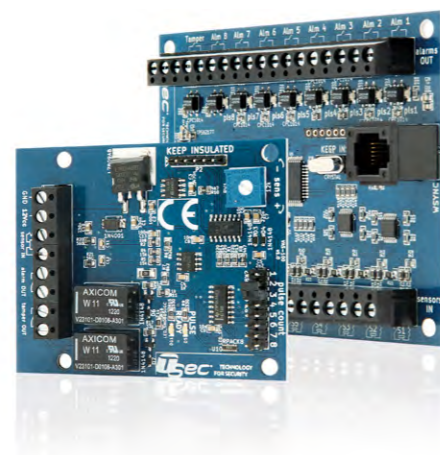
E' necessario partire da una considerazione generale. Parlando di sensoristica, ed in particolare di applicazioni per la protezione dei varchi e dei volumi, le tecnologie tradizionali normalmente utilizzate lamentano dei limiti intrinseci. Pensiamo, ad esempio, alla tecnologia "Reed" utilizzata nei contatti magnetici di apertura o ai sensori volumetrici classici.

Nel primo caso, siamo di fronte ad un sensore strutturalmente "debole" per la facilità con la quale si può eludere; nel secondo, l'abbinamento di tecnologie diverse, quali infrarosso passivo e microonde, finalizzato alla riduzione dei falsi positivi può ridurre la capacità di segnalare stati d'allarme reali.

Dopo questa sintetica premessa, è necessario specificare che lo spirito che ha guidato TSec nello sviluppo di soluzioni innovative e concretamente efficaci è partito dal cambiamento tecnologico.

Già oggi siamo in grado di proteggere i varchi con soluzioni "forti" che derivano da switch più complessi e strutturati dei vecchi Reed, innalzando notevolmente il livello di sicurezza.

I primi prodotti innovativi lanciati sul mercato 5 anni fa da TSec sono stati i Clic, contatti magnetici passivi antimascheramento, seguiti poi dai sensori inerziali, sempre passivi, e dalle schede di analisi con programmazione da smartphone. La sfida che stiamo affrontando oggi, nell'ambito della ricerca e sviluppo e, di conseguenza, nella produzione sensoristica, si può sintetizzare nel trasferimento ai sensori della "intelligenza" attualmente localizzata nella centrale dell'impianto.



Nell'era dell'IoT, si tratta di affidare ai dispositivi di prima linea una capacità di analisi propria, impensabile fino a pochi anni fa.

Noi crediamo che in applicazioni complesse, come può essere la protezione di centri commerciali, la sensoristica di base debba essere necessariamente in grado di elaborare informazioni in autonomia.

Nel corso di quest'anno presenteremo sensori volumetrici basati su tecnologia di rilevazione radar (da non confondere con le classiche microonde), con una grande capacità di analisi residente nel sensore stesso.

In un centro commerciale, così come in altri contesti con caratteristiche simili, i fattori da analizzare sono molteplici e complessi. Dal momento che uno degli aspetti più importanti è la protezione delle aree durante le ore di apertura, si rende necessaria anche un'attenzione specifica alle possibilità di attacco dall'interno del perimetro protetto. La capacità di discriminare le situazioni diventa pertanto determinante per l'efficacia del sistema nel suo complesso.

Qual'è l'importanza della protezione dall'interno e dall'esterno degli accessi di un punto vendita?

La protezione dall'interno e dall'esterno, come detto, presuppone naturalmente due approcci progettuali dell'impianto di rilevazione intrusione molto diversi.

Nel primo caso, si assiste sempre più ad un fenomeno di sottrazioni e di furti causati da infedeltà dei dipendenti o da clienti all'interno dei punti vendita.

L'insider attack infatti rappresenta oggi uno dei fattori di rischio più significativi per i sistemi di sicurezza moderni, e noi in TSec pensiamo sia necessario utilizzare nuove tecnologie di protezione perimetrale in grado di contrastare questi attacchi.

Molto spesso, infatti, gli attacchi alle aree protette avvengono dall'interno del perimetro protetto, da parte sia di personale dipendente che di visitatori, soprattutto quando i sistemi di sicurezza devono supervisionare varchi temporizzati (bussole, uffici cassa, ecc.) o uscite di sicurezza.

Rivolgendo l'attenzione al livello di protezione dei varchi presenti all'interno dei punti vendita, possiamo identificare le uscite di emergenza, oppure le porte dei magazzini o gli accessi posti sul retro delle strutture, come punti di possibile effrazione.

I contatti magnetici, ad esempio, devono avere un grado di sicurezza che protegga il più possibile da un attacco dall'interno del perimetro protetto. Già oggi esistono soluzioni che consentono un altissimo grado di protezione grazie a contatti passivi codificati in grado di prevenire possibili manomissioni anche a porta aperta come, ad esempio, il CST.

Nel caso, invece, di protezione da un attacco dall'esterno del perimetro protetto, l'obiettivo è di segnalare efficacemente e il prima possibile una potenziale intrusione, azzerando i falsi allarmi. Su questa premessa, TSec ha iniziato due anni fa la ricerca di nuove tecnologie radar approdate ora nello sviluppo di sensori volumetrici intelligenti, in grado di elaborare segnali che vengono dall'ambiente, con discriminazioni fondamentali tra animali e persone in qualsiasi condizione atmosferica e di illuminazione.

Quali sono gli sviluppi prevedibili nel prossimo futuro per la sicurezza integrata dei centri commerciali, anche in relazione alla varietà delle minacce ai quali sono esposti?

Come prima analisi, saranno necessari sensori sempre più performanti in termini di capacità di rilevazione



ma, soprattutto, per la loro capacità di elaborazione dei segnali di discriminazione. Per questo definiamo sensori "intelligenti" i dispositivi in grado di determinare con grandissima precisione, grazie ad una tecnologia di rilevazione puntuale su oggetti, persone, animali e condizioni ambientali, situazioni specifiche di allarme analizzate in base alla programmazione residente nel sensore stesso.

Grazie alla loro capacità di elaborazione, questi sensori saranno integrati nei sistemi di gestione del "building" grazie a piattaforme specifiche di security.

Si tratta, in sintesi, di modificare il flusso informativo degli impianti attuali che va dai sensori verso le centrali "intelligenti", in sensori "pensanti" verso piattaforme software di gestione e di intervento.

Non possiamo più pensare ad un impianto di allarme intrusione separato dagli altri sistemi collegati alla gestione dell'edificio. Per questo, i sistemi saranno interconnessi e con protocolli aperti, in grado di essere monitorati e gestiti efficacemente da piattaforme software monitorate. La varietà delle minacce presenti nei centri commerciali obbliga ad un approccio complesso a più livelli, in cui tutti gli attori del sistema, dalla sensoristica di base all'intervento del personale dedicato in caso di allarme, contemplino caratteristiche di affidabilità totali grazie all'integrazione.

CONTATTI: TSEC SPA
Tel. +39 030 5785302
www.tsec.it

Cittadini dell'Ordine, una storia antica per una sicurezza moderna

a colloquio con Andrea Fabbri, Consigliere Delegato Cittadini dell'Ordine srl.
a cura della Redazione

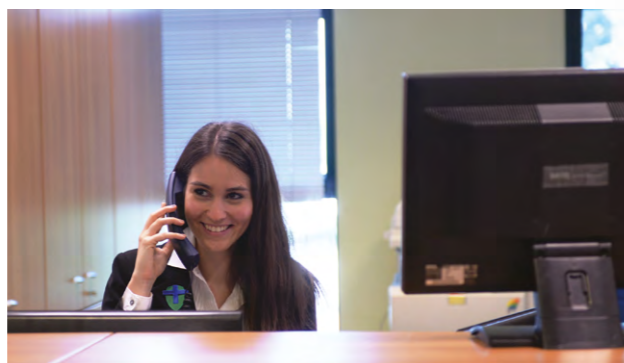
Quali sono i servizi che un service security provider evoluto può offrire per la sicurezza dei negozi all'interno dei centri commerciali e per le parti comuni?

Fornire servizi evoluti per la sicurezza significa oggi non essere un semplice fornitore di persone e tecnologia ma un partner a 360 gradi per la security dell'attività del cliente in tutti i suoi aspetti, sapendoli vedere ed interpretare:

- Sicurezza nella gestione del contante;
- Sicurezza nella gestione dei clienti e relativi rischi;
- Sicurezza nella gestione del personale interno e dei relativi rischi;
- Sicurezza su lavoro e sicurezza antincendio;
- Sicurezza dei dati e sicurezza informatica.

Tutto ciò in modo particolare se riferito ai Centri Commerciali che costituiscono, di fatto, importanti centri di marketing e merchandising e sono punto di riferimento per milioni di persone ogni giorno. Le merci costose e le grandi folle di acquirenti espongono, di conseguenza, i centri commerciali ad una vasta gamma di potenziali minacce.

Oggi, quindi, un moderno service security provider non può prescindere dalla conoscenza e dalla visione complessiva di tutti questi elementi per integrarli al meglio con un approccio che non deve mai perdere di vista l'obiettivo finale di business di un retailer, che passa obbligatoriamente dalla soddisfazione del consumatore finale. Per questo motivo, cortesia, accoglienza e discrezione sono aspetti che la sicurezza non può dimenticare ma, anzi, deve contribuire a valorizzare.



Solo in questo modo, riusciamo ad essere quel partner evoluto che offre al cliente servizi in linea da un lato con le necessità espresse e dall'altro con gli adempimenti di legge, garantendo il previsto livello di sicurezza a fronte di adeguati livelli economici.

In che modo è possibile integrare prestazioni svolte da figure diverse, come la guardiania armata, l'accoglienza e l'anti taccheggio in capo a provider strutturati, per ottimizzare i costi ed elevare il livello qualitativo del servizio?

Pianificazione, formazione e confronto.

Se il mio cliente è un punto vendita di un retailer, occorre non fermarsi al suo interno ma avere la capacità di leggere quella situazione rispetto all'ambito esterno del centro commerciale, pianificando l'intervento in un'ottica di analisi dei rischi a tutto tondo.

In questo modo, si possono anche ottimizzare i costi, integrando funzioni solo all'apparenza differenti oppure evitando ridondanze. Fare economia di scala rispettando le

norme e fornendo un servizio di sicurezza efficace è frutto delle tre attività dette all'inizio.

E' bene ricordare che una persona impegnata in qualunque ambito della sicurezza, se adeguatamente selezionata, formata e preparata, può diventare un valore aggiunto per il consumatore finale, un elemento in più di attrattività, di accoglienza e interesse al pari del personale di vendita.

Quali sono le caratteristiche più importanti dei Cittadini dell'Ordine, in termini di organizzazione operativa e di presenza sul territorio?

Il Gruppo Cittadini dell'Ordine ha una storia emozionante che viene da lontano: fondato nel 1870 da un ufficiale garibaldino, rappresenta la più antica società di Vigilanza d'Italia e d'Europa.

Nel corso di tre secoli, non ha mai cessato la sua attività, continuando ad espandersi e rinnovarsi arrivando ad essere il perfetto connubio tra valori, esperienza e innovazione, una delle realtà più all'avanguardia del settore. La società può garantire personale affidabile, preparato e una dirigenza di sicura fiducia.

Oggi Cittadini dell'Ordine opera in tutto il centro-nord Italia, dove conta oltre 500 Guardie Particolari Giurate con più di 130 automezzi e oltre 15.000 clienti. La società è certificata ai sensi del DM 115/2014 sul rispetto della normativa di riferimento ed il management è costituito da personale appositamente formato al ruolo.

Oltre ai tradizionali servizi di vigilanza, la società dispone di una specifica divisione tecnologica che, partendo dalla telesorveglianza satellitare, arriva alle più evolute frontiere della sicurezza come i droni e la cybersecurity.

Il Gruppo Cittadini dell'Ordine annovera al proprio interno anche Cittadini dell'Ordine Service, a cui sono devolute tutte le attività e i servizi non armati e di vigilanza cd. passiva, come per esempio:



- portierato/reception e accoglienza;
- assistenza a mostre, fiere, musei e controllo ingressi;
- vigilanza antincendio in aree portuali e aeroportuali, zone industriali, centri commerciali;
- attività di accompagnamento in Italia e all'estero, tramite servizio di auto con conducente;
- servizio antitaccheggio;
- custodia e presidio beni e immobili.

Cittadini dell'Ordine, inoltre, è l'unico operatore italiano presente direttamente all'estero con proprie controllate: **Civis Polska** in Polonia e **Civis Paza** in Romania impiegano complessivamente oltre 500 operatori, occupandosi della sicurezza di importanti aziende italiane sul territorio, di sedi istituzionali e di Ambasciate d'Italia, oltre che di complessi pubblici e privati locali

Con i nostri security manager, siamo in grado di costruire il "sistema sicurezza" più idoneo alle esigenze di qualsiasi attività, dal piccolo negozio sino al grande centro commerciale, in Italia e nel mondo.

Possiamo seguire i nostri clienti ovunque, per garantire un supporto di fiducia e di vicinanza nel Paese in cui si trovano, con il supporto in tempo reale delle informazioni di cui necessitano.

CONTATTI: CITTADINI DELL'ORDINE

Tel. +39 011 5618442

info.to@cittadinidellordine.com

www.cittadinidellordine.com

La difesa del negozio è garantita con il sistema nebbiogeno Defendertech

a colloquio con Antonio Galetti, Direttore Commerciale Defendertech
a cura della Redazione

Quali sono le caratteristiche principali di un sistema nebbiogeno efficace per la sicurezza dei negozi di prossimità?

Il sistema nebbiogeno è l'ultima frontiera della sicurezza per ogni tipologia di punto vendita in generale ma, in particolare, per i negozi di prossimità. Questo è dovuto al fatto che la relazione "spazio-tempo" per la sicurezza nei negozi di prossimità è molto più critica rispetto ai centri commerciali, per i quali la sicurezza viene monitorata e gestita in maniera più strutturata e attenta. A esempio, i sistemi di videosorveglianza sono generalmente più evoluti e controllati sia sul posto che da remoto, per rispondere a necessità oggettivamente diverse.

E' noto che, fra il momento in cui si genera un allarme e l'intervento sul posto delle persone preposte alla verifica (siano guardie giurate che Forze dell'ordine), intercorre in genere un lasso di tempo che permette ai delinquenti di portare a termine l'attacco predatorio, agendo in modo molto veloce.

Semplificando il concetto, il sistema nebbiogeno interviene in quel lasso di tempo, impedendo ai delinquenti di raggiungere i propri obiettivi attraverso l'emissione di una nebbia atossica che satura l'ambiente in pochissimi istanti.

Un sistema nebbiogeno, in particolare il sistema nebbiogeno Defendertech, risolve in maniera efficiente ed efficace questi

problemi, perchè ha le caratteristiche necessarie per poter supportare in modo tempestivo ed efficiente qualunque sistema di sicurezza già presente.

Inoltre, la ricerca continua di nuove evoluzioni tecniche ci ha portato a proporre sistemi nebbiogeni particolarmente performanti sotto il profilo delle capacità di funzionamento in ogni condizione come, ad esempio, la mancanza di rete, o emissioni ripetute, ecc., caratteristiche molto apprezzate dai nostri numerosissimi clienti.

Infine, ma non per ultimo, i costi più contenuti rispetto ad altre proposte in fase di acquisto e, soprattutto, di manutenzione e di sostituzione dei materiali di consumo, permettono ai nostri clienti di acquistare i nebbiogeni Defendertech in tutta tranquillità.

E quali applicazioni propone Defendertech per i grandi punti vendita nei centri commerciali?

Nei centri commerciali è necessario ridurre i danni (commerciali e di immagine) derivanti dal furto, anche se viene sventato. Servono pertanto sistemi nebbiogeni potenti e versativi per rendere impraticabili i punti di accesso, ancor prima dei singoli negozi presenti all'interno del centro commerciale. Anche in questo caso, Defendertech è in grado di supportare le diverse esigenze, con la potenza di emissione dei propri sistemi nebbiogeni.



CONTATTI: TEK GROUP SRL
Tel. +39 0721 1626113
www.defendertech.eu

PROTEGGI I TUOI BENI IN PIENA SICUREZZA CON I NEBBIOGENI DEFENDERTECH



COMPLETAMENTE GESTIBILE DA REMOTO



DEFENDERTECH powered by TeK Group Srl

Via L. Da Vinci 8 - 61025 Montelabbate (PU) - Italy
tel. +39 0721 1626113 - fax +39 0721 0731145

www.defendertech.eu

100% MADE IN ITALY

Le soluzioni di Conforti per la sicurezza del denaro in negozio

di Luigi Rubinelli, Direttore Tecnico - R&S Conforti spa

Occorre distinguere i negozi che fanno parte di una struttura organizzata come, ad esempio, un gruppo GdO, e i negozi indipendenti. Nel primo caso, il dialogo con il responsabile della sicurezza di un gruppo consente solitamente di sviluppare uno studio preliminare per progettare la sicurezza dei PdV, mentre nei negozi indipendenti si deve, il più delle volte, rimediare a incompletezze dei sistemi esistenti dopo che l'esercente ha subito un attacco.

Le proposte di Conforti si basano sempre sul principio che la deterrenza sia l'obiettivo principale del progetto. Di norma, viene proposta al cliente l'analisi congiunta delle modalità operative, dei valori coinvolti (denaro ma anche le merci, l'immobile, l'immagine, il fermo attività, le assicurazioni e, naturalmente, la sicurezza delle persone), delle caratteristiche ambientali e delle risorse di intervento.

La tecnologia viene impiegata con semplicità ed affidabilità, perché la gestione della sicurezza deve essere alla portata di tutti e non deve dare adito a interpretazioni delle procedure. Da questa analisi nascono proposte di soluzioni tecnologiche che, in molti casi, generano applicazioni progettate specificatamente sulle esigenze del cliente.

Questa è una caratteristica qualificante della proposta di Conforti.

Proponiamo soluzioni affidabili già sperimentate sul campo, ma con ampia possibilità di personalizzazione per soddisfare le esigenze dell'utilizzatore. Dei tre maggiori gruppi della GdO serviti da Conforti, ognuno ha la propria soluzione personalizzata, sviluppata e definita su misura, con risultati molto soddisfacenti.

Entrando nel merito tecnico, lo scopo fondamentale della soluzione è la dissuasione dei malintenzionati. Quindi, il negozio dovrà mettere in evidenza il sistema di sicurezza e non nascondere, ricordando che i "professionisti" del crimine sanno riconoscere se un ambiente è ben protetto o meno. Il sistema di allarme completo di telecamere dovrà quindi venire realizzato in modo professionale, affidabile



e mantenuto in efficienza. Conforti suggerisce sempre di completare il sistema con un dispositivo nebbiogeno.

Per la custodia del denaro esiste una completa gamma di soluzioni, in relazione ai valori presenti ed al fatto che siano trattenuti o meno negli orari di chiusura. La resistenza del mezzoforte è definita in funzione del tempo previsto per un intervento in caso di allarme, da misurare in minuti (e non solo in gradi di certificazione...).

Tra le soluzioni di custodia del contante, oggi spiccano i sistemi di accettazione delle banconote con verifica, conteggio ed eventuale accredito diretto sul conto corrente. I sistemi sono disponibili ad uno o due accettori, a lettura di singola banconota o a mazzetta di banconote sfuse di taglio diverso, con riconoscimento di chi fa il versamento. Le banconote vengono custodite impilate in sequenza in un box all'interno del mezzoforte, al quale può accedere solo chi è abilitato, eventualmente con consenso remoto. Conforti propone inoltre il servizio di monitoraggio continuo di questi dispositivi tramite il proprio sistema di centralizzazione Mercurio per mantenere sempre in perfetta efficienza i sistemi e avvertire chi di dovere in caso di anomalie.

CONTATTI - CONFORTI SPA
Tel. +39 045 8878328
www.conforti.it

LA SICUREZZA DEL CONTANTE

CONFORTI si occupa della protezione del denaro e della sua gestione nei punti vendita, applicando le soluzioni tecnologiche più affidabili



La sicurezza Conforti

I nostri punti fermi sono: sicurezza fisica, sicurezza elettronica e sicurezza procedurale.

Nel campo delle soluzioni "Cash-In" sosteniamo l'importanza della protezione fisica: la struttura del mezzo di custodia deve avere un ottimo livello di resistenza, così da non diventare facile bersaglio per rapine e furti che, anche se il denaro non è più sotto la responsabilità dell'utente, comportano rischi per le persone e danni alle strutture.

Altro aspetto fondamentale riguarda la sicurezza informatica: Conforti impiega elettroniche e software specifici non soggetti ad attacchi esterni.

Le soluzioni SCF - Secure Cash Flow

Si rivolgono a tutte quelle attività in cui vi è conferimento di denaro e necessità di gestirlo in modo sicuro e certificato permettendo di conseguire molteplici vantaggi: **riduzione del rischio rapina e infedeltà, verifica del falso banconote, accredito immediato del danaro, azzeramento errore umano, risparmio tempi di controllo, riduzione costi assicurativi.**

Qualunque punto vendita del Retail può trovare beneficio dall'adozione di SCF ma anche esercizi della ristorazione, dell'intrattenimento, etc.. Esiste un'applicazione SCF adatta ad ogni tipologia di cliente, sia per il front-office che per il back-office.

Conforti

www.conforti.it



Orfix Italia accompagna il trattamento denaro in sicurezza di generazione in generazione

a colloquio con Roberto Trama, Amministratore Delegato orfix Italia
a cura della Redazione

Il Gruppo orfix International è approdato in Italia nel 2000 e si è affermato negli anni come un punto di riferimento affidabile e solido nel settore del Cash Packaging e Smart Protection. In questo arco di tempo il mondo del denaro contante è cambiato rapidamente, portando alla luce nuove esigenze e nuove sfide per gli operatori del settore. In che modo orfix si è adattata a questo cambiamento?

Più che seguire, noi anticipiamo! Stando a contatto con aziende che giornalmente devono gestire, movimentare, contare e, soprattutto, proteggere grosse somme di denaro contante, cerchiamo di capire come supportarle al meglio con i nostri prodotti e servizi. Per fare questo, non ci limitiamo a vederci come fornitori di materiali di consumo (buste di sicurezza, materiali per il confezionamento del denaro, sigilli di sicurezza), ma come ideatori di soluzioni che risolvano i problemi dei nostri clienti.

Un esempio?

Il prodotto principe di orfix Italia sono le buste di sicurezza per il trasporto di denaro e valori. Negli anni abbiamo perfezionato sempre di più la qualità e l'affidabilità delle nostre buste, cercando al contempo di ottimizzarne il processo produttivo, in modo da contenere i costi e offrire un servizio veloce ed efficiente al cliente. Ci siamo anche chiesti se la tecnologia esistente possa permettere un salto di qualità in questa particolare applicazione. Dalle nostre ricerche, abbiamo capito che uno dei problemi maggiormente sentiti dagli operatori del settore, è quello della tracciabilità delle buste di sicurezza in cui viaggia il denaro contante e della velocità con cui l'Istituto, che ha



Diana Trama e Roberto Trama

in custodia tale denaro, tiene informato il cliente che glielo ha affidato. Abbiamo perciò applicato la tecnologia RFID alle nostre buste di sicurezza, realizzando una soluzione completa (hardware, software e materiali di consumo) che permetta la lettura istantanea di centinaia di buste munite di tag RFID con il semplice passaggio attraverso un varco tipo "Telepass". Ad oggi, abbiamo un progetto in corso con uno dei più importanti Gruppi italiani nel settore del Trasporto Valori, dove questa soluzione è già utilizzata con grande successo.

L'innovazione perciò è il vostro punto di forza?

Al giorno d'oggi, l'innovazione è un requisito minimo: se non c'è, difficilmente si sopravvive. Quello che ci contraddistingue, è una particolare realtà aziendale, dove sono presenti due generazioni, padre e figlia. Questo

ci permette di bilanciare due aspetti molto importanti: esperienza e sguardo al futuro. La nostra conoscenza di quel settore specifico che viene tradizionalmente chiamato "trattamento denaro" - quindi tutto quel mondo che riguarda la gestione, movimentazione, contazione e trasporto del denaro contante - è molto profonda. E' tuttavia una realtà che sta cambiando e il cui futuro è estremamente incerto. Che fine farà il denaro contante? Quale sarà l'evoluzione del pagamento? Per aziende come noi, così strettamente legate al "cash" queste domande possono suonare minacciose. Di contro, come sempre accade, se si sa vedere con il giusto anticipo la direzione in cui si sta andando, il cambiamento può essere anche un'onda da cavalcare, anziché venirci travolti. Per questo, servono le nuove generazioni, che hanno l'apertura e l'entusiasmo di guardare al futuro e lanciarsi

nelle nuove sfide. Il team di orfix Italia incarna questo spirito, bilanciando competenza e adattabilità all'evolversi della nostra realtà lavorativa.

La prossima sfida?

In quanto produttori di materiali di consumo in plastica e carta, perlopiù monouso, non possiamo non interrogarci sull'eco-sostenibilità dei nostri prodotti e processi produttivi. Ci siamo perciò già attrezzati per offrire ai clienti la possibilità di scegliere: abbiamo infatti una linea di prodotti "green label" (etichetta green), sui quali garantiamo la sostenibilità in termini di minimo possibile impatto ambientale, attraverso l'utilizzo di materie prime riciclate e riciclabili/biodegradabili. Scommettiamo che in futuro la richiesta per questi materiali crescerà e puntiamo con convinzione su questa strada.



orfix[®]
protecting values

CONTATTI: ORFIX ITALIA SRL
Tel. +39 (0) 06 65 36 307
info@orfix.it
www.orfix.com

GOSS Italia, una realtà unica nei servizi tecnologici di sicurezza

a cura della Redazione

Il Consorzio Stabile **GOSS Italia** opera da oltre vent'anni al centro di un gruppo di aziende distribuite su tutto il territorio nazionale, che erogano servizi tecnologici di sicurezza e di gestione informatica dell'assistenza tecnica nel settore bancario. Attraverso una gamma molto ampia di offerte, **GOSS Italia** spazia dalla consulenza alla ricerca specializzata di prodotti su commessa in base a esigenze specifiche, dalla loro installazione alla manutenzione ed al servizio post vendita.

Il Consorzio Stabile **GOSS Italia** è, dunque, il tassello fondamentale di un insieme di realtà coordinate da "Torri Operative di Gestione", che offrono da molti anni competenze e soluzioni ad alto valore a mercati verticali come il bancario, retail, enti pubblici ed imprese private.

Il Consorzio Stabile **GOSS Italia** opera seguendo le procedure ISO 9001 avvalendosi, per lo svolgimento delle proprie attività, di uno Staff tecnico di oltre centocinquanta operatori specializzati diretti con automezzi, furgoni e camion di proprietà, quest'ultimi per attività di spostamenti e/o traslochi di mezzi forti dalle varie filiali o Punti di Vendita. Questa organizzazione permette di erogare soluzioni tecnologiche altamente specializzate secondo lo standard della nuova normativa UNI-11557, raggiungendo un numero superiore a 2.500 interventi mese complessivi.

Il Consorzio Stabile **GOSS Italia** può garantire ai clienti di ogni tipologia un riferimento unico per tutti i servizi che abbracciano il settore della sicurezza.

Un unico Call Center, un'unica struttura suddivisa per zone di competenza e settori, e un'unica interfaccia contabile di riepilogo attività, fanno di **GOSS Italia** un riferimento del nostro Paese, al quale si aggiunge **X-Eos**, l'esclusivo servizio di richiesta interventi online.

Lo scopo strategico di **X-Eos** è fornire un unico punto di accesso per i clienti, dal quale poter coordinare rapidamente

la totalità degli interventi gestiti dai singoli consociati, di monitorare l'andamento degli interventi e di fornire strumenti di controllo e previsione, oltre ad una fatturazione veloce, precisa e centralizzata.

Il Consorzio Stabile GOSS Italia è l'unico vero Partner tecnico che opera a 360° con la massima professionalità, la totale capillarità in ogni regione e la completa condivisione degli obiettivi da raggiungere.

I soci fondatori di GOSS Italia sono:

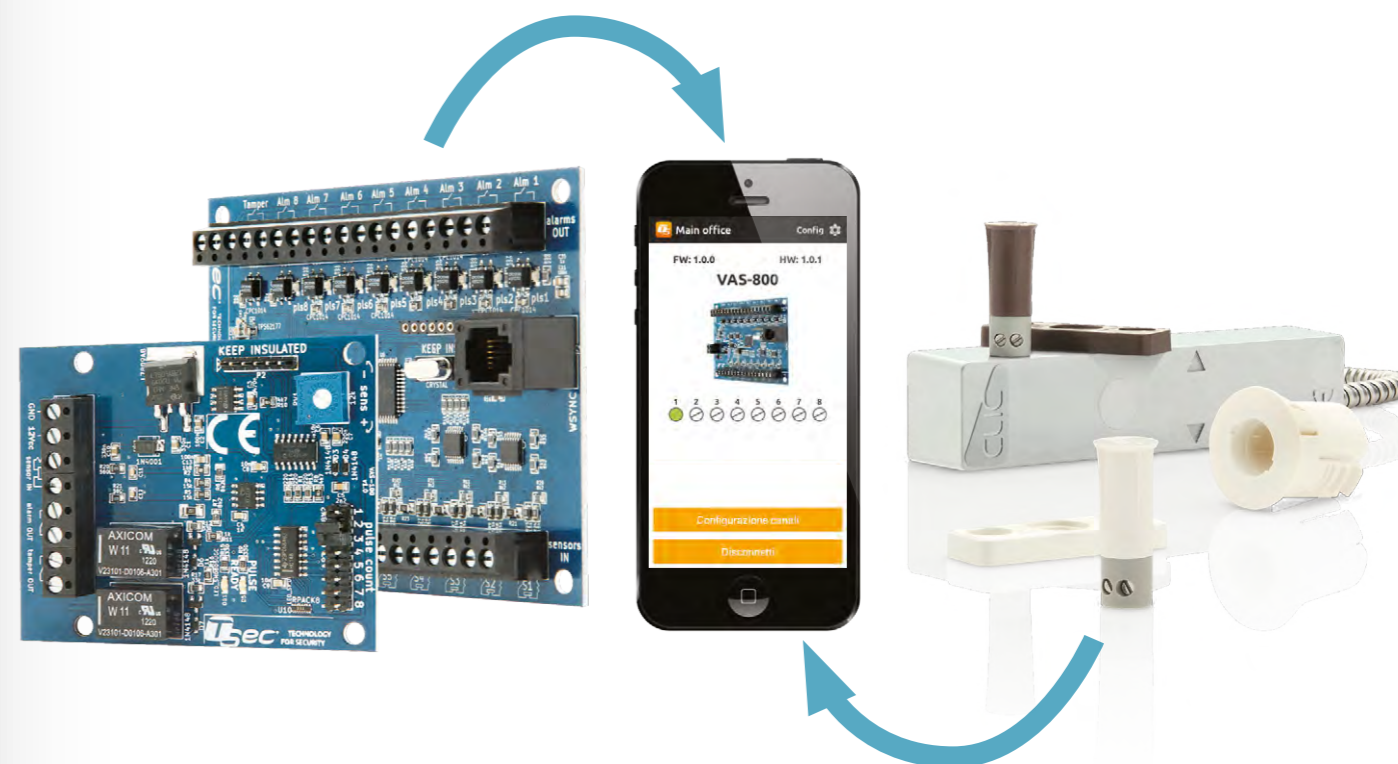
- A4 SICUREZZA S.r.l., Calenzano (FI)**
- BLU LOCK S.r.l., Udine**
- F.LLI MASSIMI S.n.c., Loro Piceno (MC)**
- GETICA SERVICE S.r.l., Rossano (CS)**
- IL CONGEGNO S.r.l., Cagliari**
- MASTANDREA TOMMASO, Giovinazzo (BA)**
- PASSEPARTOUT S.a.s., Roma**
- PROGRAMMA SICUREZZA S.r.l., Brescia**
- RICCI MATTEO, Genova**
- SAFE S.r.l., Settimo Torinese (TO)**
- STELLABOTTE S.a.s., Napoli**
- SAFES & SERVICES S.a.s., Pescara**
- VALERI SERVICE, Perugia**
- VALFORD S.r.l., Ozzano Emilia (BO)**
- VUESSE S.r.l., Verona**



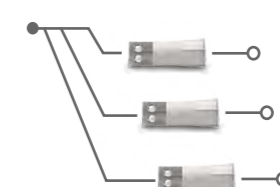
CONTATTI - CONSORZIO GOSS ITALIA
Tel. +39 045.8230738
www.gossitalia.it

L'ANTISCASSO

Sicurezza professionale... in un touch

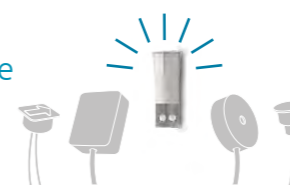


Configurazione senza fili con smartphone tramite sistema WSync™



Scalabilità: da 1 a 8 canali indipendenti, da 1 a 5 sensori per canale

Sensori passivi: tecnologia inerziale magnetica ad alta sensibilità



Gestione automatica delle resistenze di fine linea, con sistema di cablaggio a 2 fili



Da Axitea una risposta olistica per la difesa dei retailer dalle minacce combinate

a colloquio con Maurizio Tondi, VP Strategy & Operations Axitea Spa
a cura delle Redazione

Quali sono i servizi offerti da un Global Security Provider come Axitea agli operatori del retail e della Grande Distribuzione Organizzata?

Mai come oggi gli attacchi agli asset delle aziende per sottrarre merci, denaro, informazioni, dati sensibili, identità digitali o per inibire l'esecuzione di un servizio, provengono indistintamente dallo spazio fisico e cyber, sfruttando le vulnerabilità di entrambi i domini. Il settore del retail e della Grande Distribuzione Organizzata non è immune da questo fenomeno, anzi è un target per tutte le attività criminali, più o meno organizzate.

Infatti l'eterogeneità delle infrastrutture, delle organizzazioni e delle policy - dovute a crescite rilevanti delle catene distributive e a fenomeni di M&A (Mergers and Acquisitions) o di consolidamento - lasciano spesso pericolosi punti di scollamento che espongono a nuove e più sofisticate minacce con impatti rilevanti in termini di violazione della integrità dei dati, differenze inventariali, ammanchi, furti e intrusioni.

Axitea, che opera come Global Security Provider, ha sviluppato e messo a disposizione di alcuni clienti una suite di servizi di tipo olistico, per misurare e indirizzare con provvedimenti immediati il gap tra l'esposizione al rischio dell'azienda ed il set di contromisure implementate a livello tecnologico ed organizzativo, sia nel dominio fisico che cyber.

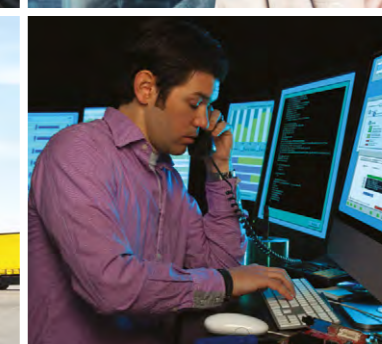
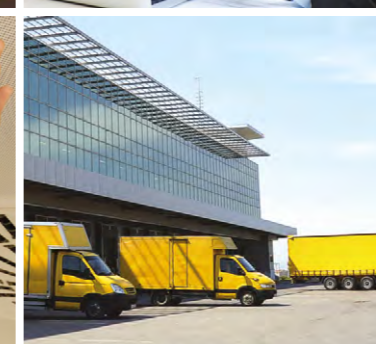
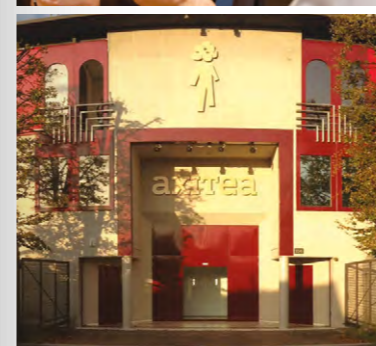
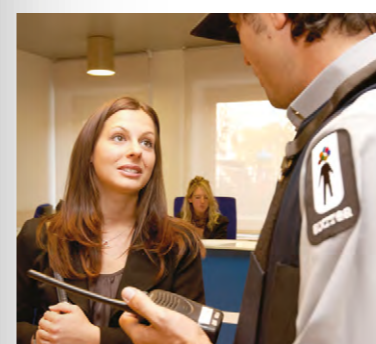
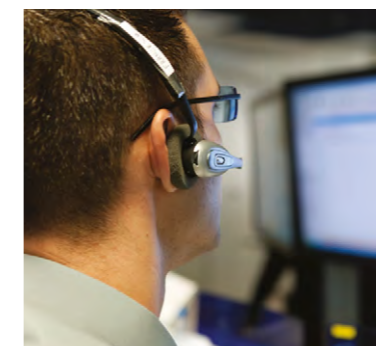
E quali per la sicurezza dei negozi di prossimità più esposti ai reati predatori come, ad esempio, le farmacie, le gioiellerie o le stazioni di servizio?

Negozi, attività commerciali e punti vendita sono particolarmente esposti ad azioni predatorie che sfruttano posizione geografica urbana, facilità di aggressione e disponibilità di denaro contante. Diversi livelli di protezione sono previsti nel catalogo dei servizi e soluzioni offerti da Axitea: servizi di prevenzione ed intelligence attraverso cui si monitora, da un lato, l'area in cui il punto vendita opera correlando dati ed informazioni, comportamenti ricorsivi



e variazioni delle *base line* che possano indicare l'insorgere di un potenziale atto predatorio di furto o di rapina. Dall'altro, attraverso sistemi di protezione attiva, come dispositivi nebbiogeni, di deterrenza - come il servizio di guardia virtuale (storicamente utilizzato dal settore banking e oggi disponibile in questi contesti) - e servizi di video sorveglianza e video analisi, controllo accessi e sensoristica specializzata, fino ai più tradizionali servizi di pattugliamento e teleallarme. Il negoziante può, inoltre, utilizzare un servizio di protezione personale chiamato "Ayuto" che, collegato alla Centrale Operativa Axitea, consente di inviare segnale di SOS con ascolto silente, in caso di necessità, all'operatore di Centrale che mette in atto le procedure adeguate per coordinare l'intervento di una pattuglia e delle forze dell'ordine presso il cliente. La diffusione dell'IoT e sensori beacon possono diventare vettori di attacco per reati predatori, se non opportunamente gestiti con servizi di sicurezza cyber che Axitea mette a disposizione.

CONTATTI - AXITEA SPA
marketing@axitea.it
www.axitea.it



30mila clienti,
700 veicoli operativi,
25 filiali,
120 tecnici specializzati,
1300 guardie giurate



AXITEA OPERA IN ITALIA NEL SETTORE DELLA SICUREZZA E DELLA VIGILANZA, E' SPECIALIZZATA NELLO SVILUPPO E NELLA GESTIONE DI SERVIZI E SOLUZIONI INTEGRATE E PERSONALIZZATE

Axitea S.p.A.
Numero verde 800.800.000
www.axitea.it

Da Zerotecnica tecnologie e servizi per la sicurezza di negozi e Centri Commerciali

a colloquio con Corelli Gianluca, Responsabile Tecnico Zerotecnica Srl
a cura delle Redazione

Quali soluzioni Zerotecnica propone per la sicurezza integrata dei negozi di prossimità?

Zerotecnica SRL insieme alla consociata SEAL Srl sono in grado di offrire, ai clienti con una rete di negozi sul territorio, un sistema di sicurezza a 360°, partendo dall'analisi di rischio, passando alla progettazione, alla realizzazione, al collaudo fino ad arrivare alla gestione remota dell'impianto. Una particolare attenzione viene riservata alla sicurezza dei collegamenti, alle normative di legge vigenti in termini di privacy ed agli aspetti di marketing con strumenti di analisi avanzata dei flussi.



E quali soluzioni per i grandi negozi nei centri commerciali?

Le soluzioni di sicurezza integrate per i centri commerciali e per i grandi negozi, oltre a quanto già proposto per quelli di prossimità, sono composte da applicazioni verticali specifiche per la criticità di grossi centri di marketing e merchandising, con afflusso giornaliero di migliaia di utenti, come il controllo dello scarico merci, il controllo del flusso e deflusso dei clienti, le implementazioni di applicazioni antiterrorismo, la rilevazione fumi, la gestione dei parcheggi, etc.

Nuove funzioni avanzate di Video Content Analysis, per l'analisi intelligente di flussi video in tempo reale, il People Counting e le Heatmap.

La soluzione People Counting consente di contare il numero di individui che transitano attraverso uno o più varchi virtuali, in una direzione o nell'altra.

Questa applicazione è ideale per tutti gli ambiti di applicazione basati sul conteggio di persone, transito attraverso varchi e permanenza all'interno di aree delimitate, e il rilevamento di comportamenti anomali, transito verso direzioni o aree vietate.

La soluzione Heatmap, concepita principalmente per le applicazioni di videosorveglianza in ambito Retail, consente di produrre delle mappe statistiche relative all'occupazione di aree configurate all'interno della scena inquadrata.

Tipologie di Impianti:

- Antintrusione con implementazione antirapina e nebbiogeno;
- TVCC con algoritmi di analisi video avanzata per la gestione dei flussi ed il conteggio delle persone, antiterrorismo, face detection, lettura targhe;
- Controllo Accessi e gestione parcheggi;
- Rilevazione Fumi;
- Infrastrutture di rete cablate e wireless.

Tipologie di Servizi:

- Ricezione allarmi in dettaglio;
- Videocontrollo su allarme;
- Teleassistenza;
- Controllo inserimento e disinserimento;
- Monitoraggio funzionalità apparati.

CONTATTI: ZEROTECNICA SRL
Tel. 39 0773 610758
info@zerotecnica.it
www.zerotecnica.it

HESAVISION

VIDEOSORVEGLIANZA PROFESSIONALE



www.hesa.com

HESA S.p.A.

Via Triboniano, 25 - 20156 Milano

Tel. +39.02.380361 • Fax. +39.02.38036701 • hesa@hesa.com

Filiali: Scandicci (FI) - Roma

CONAD sceglie Gunnebo per diffondere i sistemi di cash-management nei PdV

a colloquio con Paolo Coletti, responsabile area POS di PAC2000a (CONAD)
a cura di Raffaello Juvara

PAC 2000a, in qualità di centrale di acquisto CONAD per il centro sud, sta promuovendo l'impiego su larga scala di sistemi di cash-management da parte dei soci CONAD. Quali vantaggi avete individuato per i vostri partner in queste soluzioni, che hanno iniziato a diffondersi di recente nei punti vendita della GDO?

Nei sistemi di cash-management con un reale circuito chiuso del denaro, ci sono molteplici vantaggi: sicurezza contro le rapine e i furti, eliminazione delle malversazioni da parte degli addetti alle casse, chiusure serali che si svolgono in pochi minuti, visto che non c'è la necessità della conta del denaro, massima flessibilità degli addetti alle casse (non essendoci più il fondo cassa, il singolo operatore può entrare ed uscire dalla cassa in tempi minimi per poter lavorare in diverse mansioni), diminuzione dei costi assicurativi.

E quali sono i vantaggi per i clienti di un negozio CONAD dotato di sistemi di cash-management?

I clienti in un negozio con cash-management che pagano con contante hanno il vantaggio di non dover contare le monete, il tempo di permanenza alla cassa diminuisce e non devono ricontrollare il resto. Inoltre, tutti i clienti hanno la sicurezza che in un punto vendita dotato di sistema di cash-management non correranno il rischio di dover assistere ad una rapina.



Per realizzare questo programma, vi siete rivolti ad un'azienda leader come Gunnebo. Quali sono gli aspetti più importanti dell'accordo siglato per l'acquisto di sistemi SafePay da rivendere ai vostri partner sul territorio?

L'accordo con Gunnebo è profondamente innovativo; infatti abbiamo creato una *private label*, per un prodotto ad alta tecnologia. Probabilmente uno dei primissimi casi al mondo, sicuramente il primo su di un prodotto di CM. Questo accordo ci ha permesso di abbattere significativamente i costi e di personalizzare le macchine prodotte da Gunnebo mettendo il marchio PAC2000a e il colore Conad. Dall'altro lato, Gunnebo ha ottenuto un acquisto con pagamento immediato per 200 SafePay e un rafforzamento della partnership con PAC2000a, che sarà sicuramente foriera di nuovi ed importanti accordi.



Quindi avete programmi di ulteriore diffusione dei sistemi SafePay nella rete CONAD?

Da parte della nostra base sociale c'è sempre maggiore interesse per i sistemi di CM, sia per una maggiore esigenza di sicurezza, sia per la ricerca di maggiore

produttività nei punti vendita. Quindi prevedo che i sistemi di CM a circuito chiuso avranno, in tempi brevi, una ulteriore espansione. Espansione che nei prossimi 3/5 anni, si concretizzerà in una presenza di questi sistemi in almeno 200 punti vendita.



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

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

H&M riconferma la partnership globale con Nedap

a cura della redazione

L'esigenza

Hennes & Mauritz (H&M), il noto marchio svedese diventato uno dei maggiori fashion retailer del mondo, con all'attivo oltre 4.300 negozi e centinaia di nuovi che vengono aperti ogni anno, si avvicina sempre più a diventare una realtà omnicanale. Infatti, negli ultimi 3 anni lo shop online su hm.com ha avuto un'impennata nelle vendite e l'azienda ha deciso di concentrare su questo canale di vendita gran parte degli investimenti, sviluppando anche un'app dedicata. Diventare una realtà omnichannel e saper rispondere con diversi canali alle esigenze di una moltitudine di consumatori è l'ambizione di molti retailer. Questo processo, se gestito in maniera ottimale, può portare enormi profitti, ma anche maggiori responsabilità e problematiche legate in gran parte all'implementazione delle nuove tecnologie e alla disponibilità della merce in magazzino e nei negozi.

Per questi motivi, **Hennes & Mauritz** ha scelto di rinnovare la partnership tecnologica a livello globale con **Nedap**, optando per la soluzione EAS di prevenzione delle differenze inventariali RFID-ready.

La soluzione

H&M ha scelto nuovamente Nedap per l'affidabilità di rilevazione, la facilità di connessione e la flessibilità di aggiornamento dei sistemi RFID-ready, che consente di implementare la tecnologia RFID rapidamente, senza sostanziali investimenti in hardware aggiuntivi.

!Sense è il nome della tecnologia scelta da **H&M**, il non plus ultra dell'EAS sul mercato. È una soluzione unica, completamente scalabile e IP based, che consente ai retailer di prevenire le perdite in modo efficace, permettendo di integrare l'EAS alla rete di sicurezza esistente e raccogliere dati di immediato valore pratico direttamente dai punti vendita, 7 giorni su 7 e 24 ore su 24, in tutto il mondo.

Nedap offre un esclusivo percorso di upgrade alla tecnologia



RFID, a prova di futuro. Le antenne possono essere installate inizialmente come un normale sistema EAS (Electronic Article Surveillance) con rilevazione RF per poi diventare un sistema ibrido RF/RFID. Il lettore RFID viene integrato alle antenne già installate. Si tratta di una soluzione innovativa, che protegge gli investimenti fatti dai retailer nei sistemi di sicurezza EAS, dal momento che sia le centrali che i varchi esistenti non vanno sostituiti.

!Sense raccoglie dati su: allarmi RF ed RFID, metal detector, borse schermate e contapersone. Fornisce informazioni dettagliate al retailer in tempo reale sullo stato dei sistemi e l'andamento dei punti vendita, dati utili per le attività di monitoraggio e di analisi comparativa.

Le antenne EAS **!Sense** sono collegate tra loro e ad una rete internet. Questo rende possibile connetterle facilmente ad altri dispositivi, come le telecamere di videosorveglianza o alla piattaforma di sicurezza aziendale. La comunicazione tra i devices dà informazioni in tempo reale sulle prestazioni dei sistemi e i potenziali rischi per la sicurezza.

Grazie alla dashboard in locale e centralizzata, si possono facilmente monitorare e confrontare i vari punti vendita e prendere i provvedimenti opportuni per eliminare le perdite e aumentare i profitti.



**CITTADINI
DELL'ORDINE**
Sicurezza dal 1870

Protecting people, protecting you.

Cittadini dell'Ordine S.r.l. - Istituto di Vigilanza Privata
N° verde: 800.010.298
www.cittadinidellordine.com

!Sense offre monitoraggio, aggiornamenti e assistenza tecnica da remoto - assicurando la migliore protezione per le merci e il più elevato uptime di sistema sul mercato.

Se qualcosa impedisce alle antenne di funzionare al meglio, il sistema informa in automatico Nedap o la security interna del retailer, così è possibile intervenire da remoto. In questo modo i costi di servizio si riducono drasticamente e si trae il massimo vantaggio da una soluzione di sorveglianza degli articoli che mantiene uno standard di funzionamento elevato e costante negli anni.

I sistemi EAS ovviamente funzionano al meglio con etichette e accessori di alta qualità: per questo motivo, Nedap offre solo prodotti dagli standard elevati come le etichette adesive e rigide, testate al 100%, che garantiscono la più elevata qualità di rilevazione e consentono di ottenere la massima resa dal sistema EAS installato.

Gli Smart Deactivator Nedap sono noti per le eccezionali performance di disattivazione unite ai bassi consumi energetici. Prevengono falsi allarmi grazie ad una rilevazione e una disattivazione superiori, sono semplici da utilizzare e si integrano facilmente con le procedure di cassa. Anche i distaccatori universali sono stati progettati in modo da rimuovere facilmente tutti i tipi di etichette rigide, senza rallentare le operazioni in cassa.

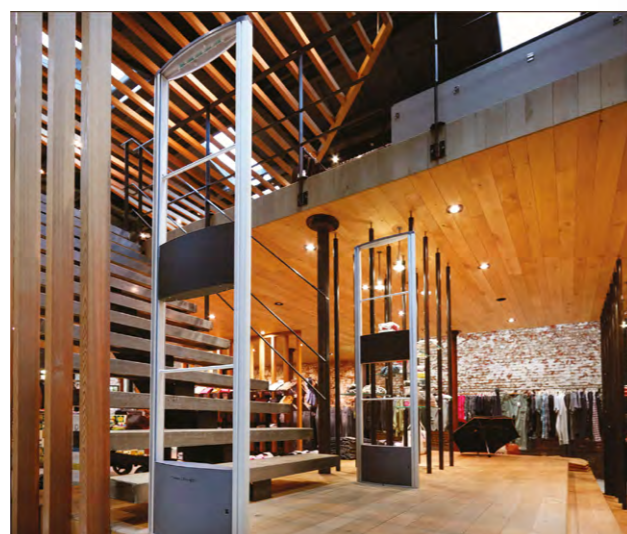
I vantaggi

Solo nel 2017 **H&M** conta di aprire 430 negozi ed entrare in 5 nuovi mercati, l'omnicanalità per un brand con questi numeri è fondamentale. Per raggiungere questo obiettivo, la predisposizione alla tecnologia RFID è una scelta imprescindibile e Nedap con la sua esperienza e la sua capillarità a livello mondiale è un grande alleato.

Nedap offre ai propri clienti un supporto internazionale, è attiva in tutto il mondo con un vasto network di filiali e partner certificati. Unisce la presenza capillare ad uno standard qualitativo globale.

Per questi motivi **Hennes & Mauritz** ha scelto di rinnovare la partnership tecnologica con Nedap, con un contratto pluriennale a livello Global.

Rob Schuurman, Managing Director presso Nedap Retail ha commentato: *"Siamo fieri di poter proseguire la collaborazione con H&M. D'altronde, abbiamo progettato la tecnologia !Sense sulla base delle esigenze di retailer*



globali come H&M, che necessitano di una soluzione per la prevenzione delle differenze inventariali efficace e a prova di futuro e che sostenga la loro espansione globale e i futuri progetti aziendali".

Le differenze inventariali sono causate da un'inaccuratezza dei dati interni e portano a riordini errati di prodotti e indisponibilità degli articoli per i clienti, il più delle volte proprio dei best-sellers. !Sense è la soluzione per poter ridurre le differenze inventariali e attivare strategie di stock management.

Tutti i partner Nedap sono certificati e la formazione continua dello staff tecnico garantisce l'uniformità geografica degli elevati standard qualitativi dei prodotti e del servizio tecnico Nedap.

Anche in Italia quindi verrà rafforzata la partnership con l'azienda svedese "Potere continuare a collaborare con un brand di questa portata è grande motivo d'orgoglio per **Nedap Italy (Omnisint)**, non soltanto per la rilevanza del marchio a livello nazionale e internazionale, ma soprattutto nell'ambito di un progetto così innovativo, in cui verranno poste le basi per applicazioni di stock management e movimentazione degli articoli" commenta **Mauro Barosi**, Managing Director di **Nedap Italy (Omnisint)**.

!Sense aiuta i retailer a diventare omnichannel, superando le sfide legate all'implementazione della tecnologia RFID, attraverso sistemi che si integrano perfettamente al design del punto vendita, semplici da utilizzare e installabili in breve tempo in tutti i negozi del network.

Informazioni su Hennes & Mauritz AB

Per maggiori informazioni, visita www.hm.com

Informazioni su Nedap Retail

Nedap Retail sviluppa e distribuisce soluzioni innovative e sostenibili per la gestione e la sicurezza delle catene retail. Per oltre 35 anni Nedap è stata un pioniere nel settore retail, reinventando i sistemi antitaccheggio per svariati segmenti di mercato. Oggi Nedap Retail è alla guida dell'innovazione tecnologica di settore grazie ai propri sistemi di sicurezza, contapersone e gestione delle store performance, ai sistemi di store automation, ai sistemi RFID per il controllo degli stock e alle idee volte al miglioramento della customer experience.

Nedap crea soluzioni tecnologiche intelligenti ad alto valore aggiunto, con un impatto concreto sul progresso sociale; Nedap Retail è una delle business unit di Nedap. Nedap è stata fondata nel 1929, è quotata in borsa dal 1947 e opera in tutto il mondo. In Italia Nedap Retail è rappresentata da Omnisint srl.



CONTATTI - NEDAP RETAIL (OMNISINT)

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



securindex

formazione

CORSI DI FORMAZIONE PER
PROFESSIONISTI DELLA SICUREZZA

per informazioni sui programmi e date scrivere a:
segreteria@securindex.com

La comunicazione audio-visiva per la gestione delle crisi nei luoghi ad alta frequentazione

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

Quanto sta accadendo a livello internazionale evidenzia quanto sia facile colpire i bersagli della vita quotidiana che, per loro natura, non sono difendibili dalla violenza. E' possibile l'utilizzo su larga scala di sistemi di comunicazione audio/visiva bidirezionale, per ridurre i tempi di allarme e facilitare le operazioni di soccorso?

I recenti fatti di cronaca internazionale hanno messo sotto gli occhi di tutti come, al giorno d'oggi, il vivere gli eventi sociali di gruppo sia contrassegnato da un nuovo parametro sconosciuto fino a poco tempo addietro: l'insicurezza.

Credo che, recandosi in luoghi particolarmente affollati, come una metropolitana, uno stadio o altro luogo di aggregazione collettiva, sia capitato a tutti noi, magari per un solo istante, di osservare con malcelata preoccupazione un vicino a nostro avviso "strano" o cercare di localizzare con gli occhi eventuali rifugi o vie di fuga verso cui avviarsi in caso di pericolo.

In questi casi, eventi imprevedibili, causati da azioni criminose o da incidenti, anche se non di effettivo pericolo, possono creare situazioni di panico di difficile gestione in considerazione delle numerose persone presenti nell'area.

In queste situazioni, dove il fattore tempo è cruciale per favorire azioni mirate ed efficaci, la possibilità da parte del pubblico di entrare in comunicazione con un centro di controllo delle emergenze, sia per fornire informazioni sia per ricevere istruzioni, può essere un fattore determinante per gestire l'evento, riducendo al minimo le conseguenze derivanti dalla presenza di una massa di persone in preda a stati di panico.

Ecco, quindi, che la disponibilità di efficaci sistemi di comunicazione tra il pubblico e la sala controllo delle emergenze risulta utile, se non addirittura determinante.



Quali soluzioni si potrebbero adottare nei luoghi ad alta frequentazione (aeroporti, stazioni ferroviarie, luoghi di spettacolo, centri commerciali), e negli spazi pubblici che potrebbero diventare teatro di azioni terroristiche o di incidenti gravi, nell'ambito di progetti organici di Safe City?

Le necessità da soddisfare nei luoghi ad alta frequentazione di pubblico dal punto di vista dei sistemi di comunicazione sono essenzialmente due:

- dare la possibilità a chiunque si trovi coinvolto in una qualsiasi situazione di difficoltà di comunicare in modo immediato, semplice ed affidabile con il centro di gestione delle emergenze per richiedere il tipo di aiuto di cui si necessita;
- dare la possibilità a chi deve gestire l'emergenza di fornire alla massa del pubblico adeguate istruzioni di comportamento per rassicurare i presenti in caso di non



effettivo pericolo o fornire istruzioni per assicurare una sicura ed ordinata evacuazione dell'area.

Quali proposte specifiche presenta Ermes per queste problematiche?

Alle due esigenze evidenziate prima ERMES risponde con sistemi Over IP specifici, che utilizzano il medesimo protocollo di comunicazione che consente la gestione unitaria ed integrata.

Per consentire la comunicazione tra il pubblico e la sala di gestione delle emergenze ERMES propone il sistema per chiamate di emergenza **HelpLAN**.

HelpLAN è un sistema di colonnine SOS Over IP disponibili in molteplici, differenti versioni in grado di implementare sia comunicazioni solo di tipo audio, sia comunicazioni di tipo audio/video.

Gli **Help Point** della famiglia HelpLAN sono destinati ad essere installati in aree ad alta frequentazione di pubblico che presentano criticità dal punto di vista della sicurezza, come piazze e vie di città, parchi, stazioni ferroviarie, stazioni di metropolitana, centri commerciali, fermate di autobus, impianti sportivi, campus universitari, autostrade, ed in tutti quei casi dove la presenza di una colonnina SOS di emergenza costituisce un deterrente, oltre che un aiuto concreto.

La semplice pressione di un pulsante attiva l'immediata comunicazione con un addetto che potrà fornire tutta l'assistenza di cui l'utente può avere necessità.

Gli apparati della famiglia **SoundLAN** consentono, invece, di implementare un sistema di diffusione sonora Over IP utilizzando ancora una volta una qualsiasi rete dati ETHERNET

per la interconnessione degli apparati.

Il sistema SoundLAN è adatto all'impiego in ambiti come aeroporti, porti, stazioni, alberghi, ospedali, impianti sportivi, ma anche in installazioni di tipo industriale come reparti di produzione o magazzini.

Sia il sistema HelpLAN sia il sistema SoundLAN sono costituiti da apparati stand alone Over IP, che si interfacciano direttamente alla rete, LAN o WAN, e che sfruttano esclusivamente questo collegamento per l'interconnessione degli apparati; inoltre, grazie al protocollo Peer-To-Peer che utilizzano non necessitano di server o altre unità di controllo rendendo semplice ed immediata l'installazione e la gestione.

Oltre agli ambiti precedente, quali sono le linee di prodotto presenta Ermes nel 2017?

Altri punti di forza della gamma ERMES per soddisfare specifiche esigenze sono:

- i sistemi di interfonio dedicati all'impiego nelle carceri e nelle strutture di detenzione anche temporanea (stazione di polizia o dei carabinieri);
- i sistemi di chiamate di emergenza per campeggi, villaggi turistici e, in generale, strutture turistiche e ricreative all'aperto;
- gli interfonii per camere sterili per i quali l'elemento caratterizzante è l'elevata resistenza alla contaminazione, la facilità assicurata nelle operazioni di pulizia e sterilizzazione nonché l'elevata resistenza ai disinfettanti solitamente utilizzati in ambiente sanitario;
- i diffusori sonori con alimentazione POE disponibili sia nella versione a tromba sia nella versione a parete come anche in quella da controsoffitto.



CONTATTI: ERMES ELETTRONICA SRL
Tel. +39 0438 308470
www.ermes-cctv.com

Gilardoni, raggi X e portali ultra veloci per la sicurezza dei luoghi ad alta frequentazione

a colloquio con Marco Taccani Gilardoni, CEO di Gilardoni spa
a cura di Raffaello Juvara

Gilardoni è un nome importante nella storia della sicurezza, che riporta immediatamente ai sistemi a raggi X per i controlli non invasivi, e Marco Taccani Gilardoni, nipote del fondatore, è la persona che oggi ha il compito di rilanciare l'azienda proprio nel momento in cui l'attenzione per questi dispositivi è in grande crescita a livello globale. Quali sono le strategie per valorizzare il patrimonio esclusivo di competenze ed esperienze a livello mondiale del suo Gruppo?

Un'azienda con la storia, la tradizione e la capacità di innovazione come Gilardoni deve superare anche le situazioni più critiche. La gestione amministrativa è stata nel complesso improntata alla solidità anche nell'ultimo periodo, e questo ci permette di lavorare agli sviluppi tecnologici con serenità.

Sono tre i fronti ai quali abbiamo dedicato ampie risorse, sia in termini di uomini, in collaborazione con diverse Università italiane ed estere, che di mezzi:

a. Sistemi per ispezione grandi colli (cargo) con tecnologia a doppia vista, con l'obiettivo di dare la possibilità agli operatori di verificare il contenuto anche di colli particolarmente densi.

b. Sistemi per il controllo di bagagli a mano con tecnologie di detenzione avanzate e algoritmi particolarmente performanti, in grado di identificare oggetti pericolosi (esplosivi) simultaneamente in forma liquida e solida, anche in presenza di computer o altre apparecchiature elettroniche.



c. Nuovi portali ad alto flusso (700 persone/ora) che, operando in modo complementare con sofisticati Metal Detectors aiuteranno ad individuare oggetti pericolosi (esplosivi ma non solo) non metallici.

Quali sono i vostri prodotti di punta per gli utilizzatori governativi (polizie di frontiera, aeroporti, porti, tribunali, obiettivi sensibili ecc)?

Ci siamo focalizzati da anni sulle tecnologie basate sui raggi X che, ultimamente, stanno avendo degli sviluppi sia come emettitori (tubi a raggi X) che come detrattori. Inoltre, cerchiamo di personalizzare in base alle esigenze della clientela sia i sistemi (nei porti è fondamentale la tropicalizzazione degli apparati, dato l'ambiente), che i software. Per esempio, stiamo sviluppando dei sistemi di remotizzazione dell'analisi delle immagini per contenere i costi di gestione.

Dal suo punto di osservazione, cosa si devono aspettare i cittadini europei nel prossimo futuro, in termini di proliferazione di varchi controllati?

Purtroppo, siamo tutti più esposti e sensibili al pericolo di un terrorismo generalizzato e di massa. E' per questo che la tendenza ad accettare maggiori controlli è naturale. Però, la risposta deve essere anche di facilitare l'accesso e di individuare bene i pericoli, accettando che possano esserci dei danni collaterali, se pur mitigati.

Quali soluzioni sono oggi disponibili per controllare in modo rapido ed efficace le persone che accedono a potenziali "soft target", come parchi giochi, centri commerciali, teatri ecc?

Questo è un settore particolarmente sensibile proprio perché, fino ad oggi, non è stato oggetto di attacchi e perché la percezione del pericolo era molto diversa da quella che impone il terrorismo oggi. Gilardoni propone sistemi sia nell'ambito dei raggi X che dei portali che sono stati progettati e costruiti tenendo presente la necessità



di minimizzare i tempi di attesa. In questi contesti, i sistemi di gestione flussi diventano fondamentali. EXPO è stata un'ottima esperienza, ma ci siamo già migliorati ulteriormente. Non esistono soluzioni preconfezionate, ogni situazione va analizzata e in Gilardoni siamo in grado di personalizzare l'offerta. Il futuro è nella fusione di una serie di informazioni sempre più condivise con chi, alla fine, deve tutelare la sicurezza di un'area o di un luogo.



Abbonati!
4 numeri a soli 60€

SECURITY FOR RETAIL FORUM 2017

SECURITY FOR RETAIL FORUM 2017



23 MARZO 2017 | PALAZZO DELLE STELLINE, MILANO

SECURITY FOR RETAIL FORUM 2017 è la III edizione del seminario riservato agli operatori professionali della sicurezza della Distribuzione e dei Centri Commerciali, organizzata in collaborazione con l'Associazione Laboratorio per la Sicurezza, che unisce i security manager dei più importanti Operatori del Retail e della Grande Distribuzione Organizzata, e con la partecipazione dell'Associazione Orafa Lombarda (AOL), l'Associazione Turismo e Ricettività (ATR), Confesercenti Milano, FAIB e Farnesercenti. Interviene l'Unità Prevenzione Reati Predatori della Polizia Locale di Milano

PARTNER



PATROCINI



ORGANIZZATORI



securindex.com



PROGRAMMA

11:00 Registrazione partecipanti

I PARTE LA SICUREZZA DEL NEGOZIO DI PROSSIMITÀ

11:10 **La sicurezza dei Punti di Vendita non è un fatto solo privato**
Introduzione di Raffaello Juvara, direttore essecome/securindex

11:20 **Rapine, furti e taccheggi in negozio e in albergo: cosa chiedono gli esercenti**
Andrea Painini, presidente Confesercenti Milano, Monza Brianza e Lodi

11:30 **L'attività dell'Unità Prevenzione Reati Predatori della Polizia Locale di Milano**
Varno Maccari, vice commissario responsabile dell'Unità

11:40 **Tavola rotonda con la partecipazione di:**
Ass. Orafa Lombarda, Ass. Turismo e Ricettività, Confesercenti, FAIB e Farnesercenti

12:30 **Le risposte dell'industria della sicurezza**
Contributi di AXIS Communication, Assovalori, Defendertech e Gunnebo Italia

13:10 **Dibattito**

13:20 Buffet - Networking

II PARTE SICUREZZA E RICERCA

14:00 **Regolamento Europeo 679/2016 e Jobs Act, cosa cambia per i controlli a distanza dei lavoratori**
Avv. Prof. Gabriele Faggioli, presidente CLUSIT

14:30 **Terrorismo, obiettivi simbolici e centri commerciali**
Prof. Marco Lombardi, docente Università Cattolica Sacro Cuore, Direttore ITISTIME

15:00 **Analizzare, prevedere e prevenire i reati nel settore Retail: presentazione della ricerca di Crime&Tech**
A cura di Marco Dugato (Crime&Tech) - Gabriele Venuti (Laboratorio per la Sicurezza)

15:30 Coffee break

III PARTE IL LABORATORIO PER LA SICUREZZA

15:45 **Il Laboratorio per la Sicurezza: scopi, modalità e partecipanti**
Giuseppe Mastromattei, presidente Associazione Laboratorio per la Sicurezza

16:00 **Verso un protocollo d'intesa sugli standard di sicurezza dei Centri Commerciali**
Confronto con il Consiglio Nazionale Centri Commerciali

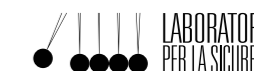
16:15 **Presentazione dei Gruppi di Lavoro del Laboratorio**
Le linee guida dei Gruppi: Cash-Management, Impianti Tecnologici di Sicurezza, Servizi di Sicurezza

16:30 **Workshop con i Gruppi di Lavoro e Assovalori, Gunnebo - Citel, Hanwha, Nedap, Tsec - Cittadini dell'Ordine, CSA Security**

18:00 Conclusione di Security for Retail 2017

RICHIESTA DI PARTECIPAZIONE

Per informazioni su partnership: marketing@securindex.com | 02.36757931
Pre-registrazione per la partecipazione: segreteria@securindex.com



Partner essecome

ASSOVALORI
www.assovalori.it
17-18

AXIS COMMUNICATIONS
www.axis.com
1, 13-14

AXITEA S.P.A.
www.axitea.it
37-38

CITTADINI DELL'ORDINE S.R.L.
www.cittadinidellordine.com
27-28, 44

CONAD - PAC2000a
www.pac2000a.it
41-42

CONFESERCENTI
www.confesercentimilano.it
11-12

CONFORTI S.P.A.
www.conforti.it
31-32

CONSORZIO GOSS ITALIA
www.gossitalia.it
35

CSA SECURITY
www.csasecurity.com
10, 23-24

ERMES ELETTRONICA S.R.L.
www.ermes-cctv.com
47-48

GILARDONI S.P.A.
www.gilardoni.it
49-50

GUNNEBO ITALIA S.P.A.
www.gunnebo.it
15-16, 41-42

HANWHA TECHWIN EUROPE LTD
www.samsung-security.eu
3

HESA S.P.A.
www.hesa.it
40

NEDAP ITALY (OMNISINT)
www.nedapretail.com
19-22, 43, 45-46

ORFIX ITALIA S.R.L.
www.orfix.com
33-34

TEK GROUP S.R.L.
www.defendertech.eu
29-30

T-SEC S.P.A.
www.tsec.it
25-26, 36

ZEROTECHNICA S.R.L.
www.zerotechnica.it
39

essecome
ONLINE

speciale Security for Retail Forum 2017

ISSN: 2384-9282

Anno XXXVII

Periodico fondato da Paolo Tura

**DIRETTORE RESPONSABILE E
COORDINAMENTO EDITORIALE**

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

SEGRETERIA DI REDAZIONE
redazione@securindex.com

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI
marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl
Verona - Via Del Fabbro, 2
Milano - Via Montegani, 23
Tel. +39 02 3675 7931

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

GRAFICA/IMPAGINAZIONE
contatto@lilastudio.it