



## INIM CLOUD. IL CONTROLLO CONNESSO AL FUTURO.



Accedi al futuro su [www.inimcloud.com](http://www.inimcloud.com)

| [inim.biz](http://inim.biz) |





# securindex formazione

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

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

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

- **Corsi Introductivi**
- **Corsi Avanzati**
- **Corsi per la Certificazione delle Figure Professionali**

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

Il corso è articolato su due livelli:

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

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

Per i candidati Progettisti è previsto un modulo aggiuntivo di 2 ore di esercizi di calcolo il giorno dell'esame.

Ai partecipanti viene consegnato il materiale didattico a uso personale. E' consigliato il possesso di una copia della **Norma CEI 79-3:2012**.

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

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

Per Informazioni: [segreteria@securindex.com](mailto:segreteria@securindex.com) | tel. 02.36757931

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

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

## Cover Story

### INIM CLOUD: SICUREZZA, DOMOTICA E GRANDI VANTAGGI PER INSTALLATORI E PRIVATI



Il cloud è un'infrastruttura informatica dalle risorse e dalle potenzialità illimitate ed **Inim** lo sa bene. **Inim Electronics**, azienda italiana in continua evoluzione nella progettazione e sviluppo di sistemi di sicurezza e domotica, propone il proprio servizio di **Cloud**.

Il Cloud di Inim Electronics fornisce agli utenti, installatori e privati, ampie modalità di gestione delle centrali antintrusione tramite internet.

Tutti coloro che possiedono un sistema SmartLiving possono accedere ad Inim Cloud, un servizio all'avanguardia sia per le innovative funzioni offerte, sia per l'approccio ai massimi livelli di professionalità, basato sulle più aggiornate tecnologie esistenti.

**Inim** si affida, per il suo **Cloud**, ad uno dei più quotati datacenter europei con importanti garanzie in termini di banda, potenza di calcolo e archiviazione dati. Il canale di comunicazione stabilito fra le periferiche ed il **Cloud** è cifrato con i più moderni algoritmi crittografici.

Un sistema sicuro ed affidabile di flusso e protezione dei dati che risulta però facilmente accessibile dal web tramite browser e, via **app AlienMobile**, per smartphone e tablet.

Per poter usufruire dei servizi **Inim Cloud** è necessario avere, oltre ad una centrale **SmartLiving**, una periferica di comunicazione (SmartLAN/G, SmartLAN/SI, Nexus/G).

Il collegamento avviene senza la necessità di effettuare configurazioni nella rete su cui è installata la centrale. Nella tecnologia **Inim Cloud**, infatti, sono le centrali a collegarsi allo stesso punto comune e le schede SmartLAN sono già predisposte per l'accesso internet automatico per cui la configurazione è di tipo "plug 'n play" e le operazioni di connessione risultano estremamente semplificate.

I servizi di **Inim Cloud** sono offerti sia al cliente finale che all'installatore, ognuno dei quali godrà di numerose agevolazioni. Nello specifico, l'utente avrà la possibilità di ricevere notifiche via mail o istantanee sul proprio smartphone oltre al vantaggio dell'autonomia nella gestione e nel controllo del proprio impianto sia da casa che da remoto, usufruendo anche dell'opzione di collegare più di un dispositivo mobile al proprio impianto: accesso multi-utente.

D'altro canto, con **Inim Cloud** anche l'installatore godrà di grandi benefici. Il suo lavoro sarà facilitato, risparmierà tempo e sarà più efficiente nella sua organizzazione. L'installatore, infatti, potrà monitorare costantemente lo stato di tutti gli impianti installati, potrà visualizzare eventuali guasti presenti, nonché programmare interventi di assistenza attraverso un calendario come un vero e proprio gestionale. Il punto di registrazione e di accesso ad **Inim Cloud** è rappresentato dall'indirizzo web [www.inimcloud.com](http://www.inimcloud.com) dal quale sia l'utente che l'installatore possono registrarsi e gestire i propri impianti.

## Sommario Interattivo

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

- 04 Ma pensa, adesso in UK vogliono le licenze per la vigilanza!
- 09 Intelligenza in periferia: per TSec sarà trasformazione vera della sicurezza fisica
- 11 Cosa significa convergenza tra sicurezza fisica e sicurezza IT per Axis Communications
- 13 Per Gunnebo Italia, sicurezza significa qualità, eticità e redditività
- 15 A IFSEC 2017 il nuovo corso di Vanderbilt sul Cloud
- 17 Guardare ai mercati esteri, anche nella sicurezza è una necessità per chi innova
- 21 Il cambiamento della vigilanza e il ruolo di A.N.I.V.P. a sostegno delle imprese
- 23 Il DL 25/2017 e la sicurezza del committente nei confronti dell'appaltatore di servizi
- 31 Certificazioni obbligatorie per la vigilanza privata: parliamone con CERSA
- 33 Citel: l'evoluzione della vigilanza corre parallela alla sicurezza in banca
- 35 Il nebbiogeno made in Italy, il vantaggio competitivo garantito in esclusiva da Defendertech
- 37 Marintec, quando l'assicurazione diventa un elemento determinante nell'attività dell'istituto di vigilanza
- 41 San Giorgio, la formazione di qualità per le guardie giurate
- 43 SAVV, l'evoluzione tecnologica che accompagna la selezione degli istituti di vigilanza
- 45 Presentate a IFSEC 2017 le tecnologie radar di AXIS per la protezione perimetrale
- 47 AI-Appliance: la soluzione di analisi video integrata hardware e software
- 49 Gunnebo presenta Custodian, la nuova cassaforte marchiata Chubb safes contro i furti con scasso
- 51 Non perdetevi nessun dettaglio: Serie Wisenet P, telecamere multi-sensori e multi-direzionali da Hanwha Techwin
- 53 Studio RISCO Group su italiani e smart home
- 55 Dahua Retail Solution
- 57 orfix, le soluzioni per la sicurezza del contante aiutano anche l'e-commerce
- 59 Barriere Betafence per la sicurezza di obiettivi sensibili permanenti e temporanei

Redazionali Tecnologie

62 - 63 - 64 - 65

## L'editoriale

### Ma pensa, adesso in UK vogliono le licenze per la vigilanza!

Con un articolo pubblicato il 1° agosto dal SecurityWordMarket UK ([leggi](#)), la potentissima **British Security Industry Association (BSIA)** ha chiesto al governo inglese di sbloccare con urgenza il progetto di regolamentare il settore della sicurezza privata, fermo da anni sul tavolo dei vari governi che si sono succeduti a Londra. Il perentorio sollecito è conseguente ad un increscioso episodio di badge falsificati, consegnati a steward non abilitati da parte di una società di sicurezza britannica che, peraltro, non sarebbe nemmeno associata alla BSIA.



James Kelly, CEO di BSIA, ha affermato: *“Episodi come l’infrazione di badges clonati forniti a steward non autorizzati conferma l’importanza di una chiara e incisiva regolamentazione del settore della sicurezza privata. Un sistema di licenze d’affari potrebbe consentire all’Autorità di controllo di revocare la licenza stessa e di impedire di operare se non si riesce garantire che tutto il personale sia abilitato in modo adeguato o che vengano effettuati i necessari controlli nei confronti dei sub-appaltatori”.*

Ricordando che in UK le società di sicurezza operano senza alcuna licenza da parte delle autorità governative, come le nostre società di portierato o di servizi fiduciari, e che non esiste alcuna forma assimilabile agli istituti di vigilanza italiani, tantomeno, alle guardie giurate armate, fa quasi tenerezza l’affermazione di Mr. Kelly che “un sistema di licenze d’affari potrebbe consentire all’Autorità di controllo di revocare la licenza stessa e di impedire di operare se non si riesce garantire ecc....”.

Mr. Kelly pensa forse che una licenza per operare nella sicurezza possa venire ritirata se non viene garantito il rispetto delle regole, e che l’azienda appaltatrice debba controllare i sub-appaltatori, se non vuole perdere la licenza?

Evidentemente, non si dovrà raccontare a Mr. Kelly quello che succede in Italia con le licenze di PS che, fra l’altro, consentono di far girare gente armata, di trasportare valori, di presidiare obiettivi sensibili. Una volta rilasciate, queste licenze verranno mai più ritirate dalle nostre “Autorità di controllo”, anche nel caso di flagrante mancanza dei presupposti minimi di legge per svolgere l’attività. Altro che badge clonati!

Da noi, non è stata revocata nemmeno una licenza a due anni dalla scadenza dell’obbligo di esibire la certificazione del possesso dei requisiti per operare, con il risultato che due terzi delle aziende “licenziate” stanno tuttora lavorando con decine di migliaia di dipendenti armati, senza la minima intenzione di mettersi a posto.

Certo, il Capo della Polizia ha emesso una circolare all’inizio di luglio, in cui si minaccia l’incameramento delle cauzioni se fra qualche mese gli inadempienti non avranno dimostrato di volersi mettere a posto, e la revoca della licenza solo se, dopo alcuni altri mesi, non avranno dimostrato di averlo fatto per davvero.

Tradotto: solo nel 2018 il ministero dell’Interno italiano - la cosiddetta “Autorità di controllo” nostrana - forse si attiverà per bloccare l’attività di 800 soggetti che si stanno facendo beffe delle regole che ha emanato lui stesso nel 2014...

Vedremo se ci riuscirà ma, intanto, dite nulla a Mr. Kelly, potrebbe ripensarci.

SONO I DETTAGLI  
A RENDERTI

**UNICO**

**4K**

**HDCVI 4.0 4K**

# I SEMINARI DI ESSECOME

COME UTILIZZARE GLI SGRAVI FISCALI 2017 PER ADEMPIERE AL GDPR 679/2016



# I SEMINARI DI ESSECOME

COME UTILIZZARE GLI SGRAVI FISCALI 2017 PER ADEMPIERE AL GDPR 679/2016



14 SETTEMBRE 2017  
MAC - MILANO  
PIAZZA TITO LUCREZIO CARO, 1



Il 25 maggio 2018 entrerà in vigore il Regolamento Europeo sulla tutela dei dati personali (GDPR 679/2016) e sarà direttamente applicabile in tutti i Paesi dell'Unione Europea, trattandosi di un regolamento e non di una direttiva che, per entrare in vigore, deve venire recepita dagli ordinamenti nazionali.

Questo significa che, tra pochi mesi, i titolari del trattamento dei dati personali di terzi che non avranno adempiuto alle disposizioni del GDPR previste per l'attività svolta - dall'attivazione della figura del DPO all'impiego di "sistemi adeguati" passando per l'analisi dei rischi - potrebbero subire sanzioni estremamente onerose, se i dati in loro custodia venissero sottratti, persi, manomessi o se solo fossero trattati e gestiti in maniera difforme e non compliant rispetto alla nuova disciplina.

Di quali sistemi si tratta? Dai firewall agli armadi ignifughi, passando per i sistemi di videosorveglianza e di controllo accessi con tutta la componentistica correlata, senza tralasciare i sistemi di gestione, il cloud e quant'altro venga utilizzato per raccogliere, trasferire, elaborare, conservare, riprodurre i dati personali di terzi da parte di coloro che devono svolgere questi trattamenti a seguito di una relazione instaurata con i proprietari dei dati stessi.

Si aprono quindi situazioni completamente nuove per l'intera filiera della sicurezza che, per la prima volta, deve "soccorrere" i propri clienti ad adempiere ad un obbligo legislativo che sanziona l'inadeguatezza dei sistemi di sicurezza adottati, in base al risultato.

Un soccorso reso obbligatorio dal principio della responsabilità in solido del fornitore che, a sua volta, dovrà dimostrare di aver proposto, consegnato e correttamente mantenuto un "sistema adeguato" per evitare di risarcire il proprio cliente dei danni e delle sanzioni che quest'ultimo dovesse subire a causa del malfunzionamento del sistema, alla prova dei fatti.

A fronte di una situazione che impone ai titolari del trattamento dei dati personali di terzi di adottare programmi di compliance per esser conformi al Regolamento, con la previsione di dover effettuare investimenti più o meno importanti, il governo italiano ha introdotto nella Legge di Stabilità 2017 degli incentivi fiscali "una tantum" che valgono per gli acquisti di beni e servizi effettuati o ordinati entro il 31 dicembre 2017, purchè vengano consegnati entro il 30 giugno 2018. Incentivi in forma di Super-ammortamenti del 140% del valore nominale, che potrebbero addirittura salire al 250% se rientranti nel pacchetto "Industria 4.0".

Un'opportunità valida quindi ancora per pochi mesi, che la filiera della sicurezza - in particolare gli integratori, gli installatori ma anche i progettisti e gli operatori tutti del settore (dpo, consulenti etc.) - deve conoscere e, soprattutto, far conoscere ai propri clienti, per poterla utilizzare nell'arco temporale utile per porre in essere gli adempimenti previsti dal GDPR e non arrivare a maggio 2018 impreparati.

## PROGRAMMA

- 14:00 | Registrazione partecipanti
- 14:30 | Presentazione del seminario  
Raffaello Juvara - direttore [essecome/securindex.com](http://essecome/securindex.com)
- 14:40 | Cosa impone il GDPR 679/2016?  
avv. Maria Cupolo
- 15:10 | Come utilizzare gli sgravi fiscali del 2017?  
dott. Paolo Casagrande
- 15:40 | Q&A
- 16:00 | Presentazioni dei Partners
- 16:30 | Tavola rotonda professionisti/partners
- 17:30 | Termine lavori

RICHIESTA DI PARTECIPAZIONE



Partner



Patrocini



Organizzatori



Per informazioni scrivi a [segreteria@securindex.com](mailto:segreteria@securindex.com)

# Intelligenza in periferia: per TSec sarà trasformazione vera della sicurezza fisica

a colloquio con Luca Salgarelli, presidente TSec, e Giordano Turati, CEO TSec  
a cura della Redazione

## Parlando della convergenza tra sicurezza fisica e sicurezza IT, qual è la visione di TSec, diventata in pochi anni uno dei più dinamici protagonisti a livello globale dell'evoluzione tecnologica dell'antintrusione?

Nell'ottica della sicurezza a 360 gradi vista come processo coordinato di sistemi e di procedure, assume un ruolo fondamentale la sinergia tecnologica tra le nuove soluzioni IT e la sicurezza fisica. Lo stato dell'arte, secondo la nostra percezione, è che, mentre le soluzioni IT stanno evolvendo a gran velocità anche grazie alla spinta nella ricerca di sistemi sempre più moderni ed efficaci, la sicurezza fisica è purtroppo molto statica. Ad esempio, siamo ormai arrivati ad una convergenza di piattaforme per l'automazione degli edifici (condizionamento, controllo accessi, rilevamento fumi, ecc.), ma nei sistemi di anti intrusione siamo ancora lontani dall'utilizzare tecniche ormai associate come quelle del cablaggio strutturato che, invece, sono la norma da oltre trent'anni nell'IT. Anche dal punto di vista delle tecnologie di base, come quelle usate nella sensoristica degli impianti di sicurezza (Reed, infrarossi passivi, microonde doppler), è davvero necessario uno scatto in avanti rapido. Altrimenti rischiamo che il nostro mercato venga, di fatto, isolato. In estrema sintesi, c'è un'attenzione molto vivace sui nuovi sistemi di gestione, software e centralizzazioni, mentre per la sensoristica di base lo sviluppo di nuove tecnologie fatica a tenere il passo. C'è una ragione molto importante alla base di questa analisi, e la possiamo ricondurre alla scarsità di investimenti in tecnologia negli ultimi decenni da parte dei produttori. TSec si è proposta da subito come un'azienda con le idee chiare rispetto alla necessità di cambiare passo nella ricerca di nuove tecnologie 'forti' che



stiano alla base dei sistemi di protezione moderni. Stiamo cercando, nella nostra dimensione, di alzare l'asticella della sicurezza per rendere più coerente il sistema, producendo e diffondendo soluzioni con tecnologie proprietarie che nascono direttamente dal mercato della sicurezza, e non altrove.

## Dalla vostra posizione, quali sono i punti di convergenza più frequenti e significativi oggi e nel prossimo futuro, con la prevista diffusione su larga scala dei dispositivi IoT?

Direi che si fa molta fatica a tenere tutto sotto controllo, cercando di avere una visione il più possibile completa ed obiettiva dei cambiamenti radicali che stanno avvenendo nella società globale. I dispositivi IoT esercitano, in generale, un grande fascino verso il consumatore perché facilitano in modo evidente le operazioni quotidiane sia in ambito lavorativo che nel privato. I problemi nascono quasi sempre dalla sicurezza con cui viaggiano in rete le informazioni scambiate con i dispositivi, come ben

sanno alcuni colossi mondiali della tecnologia, nelle applicazioni di monitoraggio delle abitazioni. Dal nostro punto di vista, la convergenza più auspicabile sarebbe la definitiva affermazione del fattore sicurezza come elemento fondamentale per la progettazione e la realizzazione dei sistemi.

## In concreto, quali soluzioni propone TSec per la protezione delle componenti fisiche dei sistemi adibiti al trattamento dei dati?

Fin dalla nascita, TSec ha posto l'attenzione sull'Insider attack, termine che viene normalmente associato agli attacchi informatici. Passando alla sicurezza fisica, il nostro focus è orientato alla protezione dall'attacco dall'interno, che può essere operato da clienti (per esempio all'interno di negozi e centri commerciali) o da dipendenti infedeli (attività commerciali e aziende). Per questi casi, abbiamo sviluppato soluzioni per la protezione dei varchi con contatti magnetici passivi ad altissima sicurezza, per prevenire e monitorare i bypass dei sensori stessi, grazie ad una tecnologia 'dirompente' che consente una codifica reale della coppia sensore-magnete. In altre parole, il sensore è in grado di rilevare qualsiasi attacco magnetico venga effettuato al sensore stesso come tentativo per disabilitarlo, anche a porta aperta. Siamo, quindi, in grado di conferire alla protezione di un varco, ad esempio gli accessi a un data center o dove ci sono porte interbloccate, un livello di sicurezza generato da un contatto magnetico passivo fino ad ora impensabile. In linea con quanto detto sopra, stiamo anche per introdurre sul mercato una nuova piattaforma tecnologica per la convergenza IT/anti-intrusione, sulla quale preferiamo però rimandare la discussione a Sicurezza 2017, dove

sveleremo ufficialmente i primi prodotti di questa nuova piattaforma.

## Con quali tipologie di interlocutori della filiera interagite ora ed intendete interagire prossimamente per realizzare soluzioni di sicurezza convergente in linea con i vostri standard?

La nostra visione imprenditoriale ci porta ad interagire con i nostri partner, siano essi clienti o fornitori, in chiave moderna ed un po' alternativa al costume nazionale. Siamo molto aperti verso le aziende che abbiano il nostro stesso spirito di innovare e verso la costruzione di relazioni concrete e sinergiche. Con la consapevolezza di non poter fare tutto da soli, ci confrontiamo quotidianamente con chi è più esperto di noi in campi diversi. TSec sta procedendo nella concretizzazione della propria idea di trasferire l'intelligenza del sistema di sicurezza dal centro alla periferia, realizzando una serie di sensori intelligenti in grado, cioè, di eseguire una vera e propria analisi della situazione monitorata. Crediamo che la funzione di centralizzazione negli impianti del futuro sarà delegata a piattaforme software, replicando il modello che ha radicalmente trasformato le tecnologie utilizzate dagli operatori di telecomunicazione vent'anni fa, con l'introduzione del concetto di *softswitch*. Tuttavia, questa trasformazione non può essere governata da un solo attore del mercato: siamo quindi alla ricerca di partner, nella filiera del nostro settore, che vogliano unirsi a noi nella guida di questa profonda trasformazione che porterà, da un lato, il software distribuito a costituire il cuore centrale degli impianti di sicurezza; dall'altro, a sensori intelligenti interconnessi tra loro mediante piattaforme di comunicazione tipiche del mondo IT.



CONTATTI: T-SEC SPA  
Tel. +39 030 5785302  
www.tsec.it

# Cosa significa convergenza tra sicurezza fisica e sicurezza IT per Axis Communications

a colloquio con Andrea Monteleone, National Sales Manager Axis Communications srl a cura della Redazione

## Parlando della convergenza tra sicurezza fisica e sicurezza IT, qual è la visione di Axis, uno dei leader a livello globale dei sistemi di videosorveglianza IP?

La visione di Axis su questo argomento è molto chiara: non si può e non si deve pensare alla sicurezza se non come ad un unicum, dove elementi fisici e informatici rappresentano le due facce della stessa medaglia. Sicurezza fisica e sicurezza IT, ambiti fino a poco tempo fa ben distinti, sono oggi invece realtà che condividono strumenti comuni e lavorano in sinergia per mitigare le minacce, sia fisiche che informatiche, per una determinata azienda o istituzione. Se pensiamo a come sono strutturati oggi i sistemi di sicurezza, e sempre di più lo saranno in futuro, ci si rende immediatamente conto di come i risultati migliori si ottengano nei casi in cui ogni scelta venga fatta ponderando tutte queste variabili, senza dimenticare ovviamente il fattore umano che rappresenta, nella stragrande maggioranza dei casi, l'anello debole della catena. La definizione di un livello di protezione accettabile dipende dalla situazione, dal livello di minaccia e dal costo di possibili violazioni. Ben consapevoli, però, che non sia possibile creare un sistema sicuro al 100%, almeno non un sistema utilizzabile. Tuttavia, è possibile rendere un sistema più sicuro, riducendo le aree di esposizione e attenuando i rischi, che ci saranno sempre, ma devono essere conosciuti e gestiti.

## Dalla vostra posizione, quali sono i punti di convergenza più frequenti e significativi oggi e nel prossimo futuro, con la prevista diffusione su larga scala dei dispositivi IoT?

Difficile dare una risposta esaustiva a una domanda di



questo genere, perché il tema è in costante e rapido divenire. Volendo focalizzarsi sull'ambito IoT, gli elementi che consideriamo cruciali sono sostanzialmente tre: in primo luogo la sicurezza intrinseca dei device in campo. Saranno gli "oggetti" più significativi dal punto di vista numerico e, come i recenti attacchi di tipo DDoS hanno dimostrato, sono già quelli più esposti alle logiche di attacco massivo. In seconda istanza, l'infrastruttura di trasporto e memorizzazione delle informazioni che sono, in molti casi, l'asset più importante da difendere. Nell'immaginario collettivo si parla spesso di dispositivi IoT, di Cloud, ma è doveroso occuparsi anche del 'come' le nostre informazioni vengano gestite. In conclusione, ma non per questo meno importante, il fattore umano. La sicurezza si ottiene anche e soprattutto attraverso una minuziosa progettazione e una altrettanto attenta gestione

della installazione dei sistemi, oltre ad una costante e continuativa formazione delle persone coinvolte, siano esse gli addetti ai lavori o gli stessi utenti finali.

## In concreto, quali soluzioni propone Axis per la protezione delle componenti fisiche dei sistemi adibiti al trattamento dei dati?

Se parliamo di componenti fisiche, nel nostro caso, parliamo di una grandissima quantità di dispositivi sia edge che server. Da questo punto di vista, Axis si è impegnata a far sì che venissero adottati tutti gli accorgimenti possibili già all'origine, progettando dispositivi sicuri "by design". Ma è altrettanto vero che la nostra azienda veicola solo una parte dei sistemi. È importante capire che le minacce devono essere gestite a livello di sistema e non a livello di singolo prodotto: la Cyber Security è un processo, non un prodotto. È oggettivamente impossibile eliminare tutti i rischi, anzi questo tentativo potrebbe risultare estremamente costoso e, talvolta, inutile. La raccomandazione è, quindi, quella di identificare i dati più sensibili e proteggerli nel modo più efficace possibile. Il punto focale della questione, per Axis, è quello di contribuire a raggiungere un livello di sicurezza accettabile, ottimizzando i costi per raggiungere questo obiettivo. Al di là dell'attenzione posta sui singoli prodotti, Axis Communications, consapevole dell'importanza del tema Cyber Security anche nel settore della videosorveglianza, si impegna a fornire tutti gli strumenti per proteggere i propri clienti dagli attacchi sul web e per creare soluzioni sempre più sicure da questo punto di vista. Con i nostri Partner e Clienti manteniamo un costante scambio di informazioni e ci sforziamo di supportarli anche in tutte le fasi successive, che sono più legate allo hardening delle difese fisiche e informatiche in campo. Questo avviene tramite corsi online, webinar e pubblicazioni di aggiornamento specifiche che rendiamo disponibili in rete.

In particolare, offriamo ai nostri clienti una guida tecnica per seguire le corrette procedure nell'installazione di un sistema di videosorveglianza: l'Axis Hardening Guide, un documento che facilita questo processo e contribuisce a proteggersi dagli attacchi informatici, scaricabile dal nostro sito web.

## Con quali tipologie di interlocutori della filiera interagite ora ed intendete interagire prossimamente per realizzare soluzioni di sicurezza convergente in linea con i vostri standard?

Da anni, ormai, la sempre maggiore complessità dei sistemi di sicurezza comporta una costante e continuativa relazione tra i vendor, i progettisti, il canale distributivo e quello di installazione, in un'ottica di condivisione delle nuove opportunità offerte dall'avanzamento della tecnologia, dalle possibili sfide e dalle problematiche a cui ci si può trovare davanti e del know how necessario per risolverle. In uno scenario di questo tipo, sempre di più, sarà coinvolto anche l'utente finale, che è e soprattutto deve essere considerato come parte attiva del processo. Dobbiamo inoltre considerare che effettuare lo hardening di dispositivi IoT è più facile rispetto a dispositivi client o server, in quanto dispongono di un minor numero di servizi interni e di interfacce. La maggior parte dei device è protetta da infrastrutture accessibili solo attraverso specifici servizi cloud/server e i loro utenti non installano applicazioni non sicure, non aprono allegati di posta elettronica pericolosi o accedono a siti sospetti. Axis Communications, nella piena consapevolezza dell'importanza dell'argomento, ma consapevole al tempo stesso che i propri clienti stiano già seguendo delle regole di base in materia di Cyber Security, ha redatto la guida prima citata con l'obiettivo di agevolare, attraverso semplici passaggi, un fine tuning delle telecamere considerate come device della rete.



CONTATTI: AXIS COMMUNICATIONS  
Tel. +39 02 84245762  
www.axis.com

# Per Gunnebo Italia, sicurezza significa qualità, eticità e redditività

a colloquio con Marco Depaoli, Country Manager Italy e Retail Business Director Region South Europe per Gunnebo a cura della Redazione

## Ci può descrivere la realtà attuale di Gunnebo Italia, in relazione al Gruppo Gunnebo globale?

Gunnebo Italia S.p.A. è la filiale italiana del Gruppo multinazionale svedese Gunnebo con quartier generale a Göteborg. Il Gruppo è presente in tutti i cinque continenti per un fatturato di circa 600 milioni di euro, con 5500 dipendenti in 12 siti produttivi, di cui uno in Italia, ed è quotato alla borsa di Stoccolma.

La missione di Gunnebo è di contribuire a creare un mondo più sicuro proteggendo beni, valori, denaro e persone. La nostra visione è di essere solution provider a livello mondiale nei settori della sicurezza e del cash management, generando valore per i clienti, per i dipendenti, per gli azionisti, per i partner e collaboratori e per la società.

Il Gruppo esprime la leadership mondiale nelle soluzioni di sicurezza fisica certificate (casseforti, camere corazzate, armadi di sicurezza ed ignifughi, sistemi robotizzati di cassette di sicurezza) e nei tornelli e varchi che regolano e controllano i flussi e la sicurezza di persone. Esprime inoltre la leadership europea nei sistemi di cash management intelligenti a circuito chiuso (front office più back office), per migliorare e rendere il ciclo del contante più efficiente e sicuro.

Gunnebo Italia offre un'ampia gamma di soluzioni: dagli impianti di sicurezza elettronica integrata ed automatizzata - che includono sistemi anti-intrusione, TV a circuito chiuso, controllo accessi e rivelazione e spegnimento incendio - alla sicurezza fisica, ai tornelli e varchi ed alle soluzioni di cash management front office e back office. Tutte le soluzioni racchiudono i servizi quali progettazione e customizzazione, vendita, installazione, assistenza



tecnica in loco e da remoto, monitoraggio tecnologico ed aggiornamento tecnologico del parco installato.

Serviamo i mercati retail ed i centri commerciali, le banche e le assicurazioni, l'amministrazione pubblica, gli aeroporti, le ferrovie, le metropolitane, i centri direzionali, l'industria, la logistica ed i settori ad alto rischio.

Cresciamo in fatturato del 10% su base annua e l'anno scorso abbiamo realizzato un profitto del 9% sul fatturato, con 80 dipendenti. Questi risultati sono frutto di una forte attenzione e focalizzazione sulla creazione del valore per i nostri clienti, di una ricerca continua della loro soddisfazione e delle competenze, della professionalità e della passione delle persone che lavorano in Gunnebo Italia, che esprimono un fantastico fattore di differenziazione. Siamo presenti sull'intero territorio nazionale, disponendo di tutte le certificazioni richieste dal mercato. In Italia, il Gruppo possiede anche la società Gunnebo

Entrance Control (GEC) situata a Lavis, vicino a Trento. GEC è il centro di eccellenza del Gruppo a livello mondiale per la ricerca e sviluppo, per la qualità e per la produzione di tornelli e varchi. Questo centro fornisce tutte le filiali Gunnebo ed i partner commerciali dei cinque continenti. Nel sito produttivo lavorano 70 persone che generano un indotto di oltre 200, con 18 milioni di euro di fatturato infragruppo.

## Quali sono le principali novità, nelle diverse linee di prodotto, che Gunnebo Italia presenterà a Sicurezza 2017?

Gunnebo sarà presente a Sicurezza 2017 nel padiglione 7 stand S21-T26. Esporremo diverse novità che abbracciano la linea tornelli con un nuovo accattivante design e con nuove prestazioni, come pure alcune casseforti dal concetto innovativo e le nuove soluzioni di back office per il cash management. Dopo alcuni anni di assenza, siamo ritornati ad esporre alla fiera Sicurezza nell'edizione del 2015, ottenendo un ottimo ritorno di investimento, un risultato che ci ha convinti a confermare la nostra presenza anche quest'anno. Stiamo inoltre investendo molto per migliorare la nostra visibilità ed immagine e la fiera contribuirà a tutto ciò.

## Quali sono i programmi per Gunnebo Italia nei prossimi anni?

La strategia di Gunnebo Italia è di continuare a crescere in modo profittevole, con l'obiettivo di incrementare il fatturato del 50% nei prossimi cinque anni. Per sostenere la crescita, continueremo a focalizzare lo sforzo commerciale sui mercati in espansione e sui clienti che necessitano di soluzioni innovative per cambiare il loro modello di business. Effettueremo, inoltre, il lancio di linee di soluzioni

smart security, che includono servizi innovativi orientati all'Internet of Things, proseguiamo con il potenziamento della struttura e con la formazione delle nostre persone per affrontare i cambiamenti del mercato e della competizione. La componente software e di servizio sarà sempre di più una quota importante del nostro fatturato.

## E quali sono gli obiettivi etici di Gunnebo e di Gunnebo Italia?

Seguendo le linee guida dettate dalla casa madre, Gunnebo Italia è fortemente responsabile e pone una forte attenzione al rispetto dell'ambiente, dell'etica, della sicurezza sul lavoro, della salute, della crescita professionale delle persone e del sociale.

Impieghiamo auto e furgoni con bassissime emissioni di CO2, abbiamo realizzato una cabina di verniciatura a basso tasso di inquinamento, utilizziamo apparati ed impianti a basso consumo energetico e ci siamo dotati di un sistema differenziato per la raccolta e lo smaltimento dei rifiuti. Inoltre, il sito produttivo in Lavis possiede la certificazione ambientale ISO 14001.

Abbiamo un chiaro e stringente codice di condotta basato sull'osservanza dei diritti umani e dei lavoratori, sul riconoscere il valore delle diversità, sull'etica e sull'anticorruzione. Siamo dotati di una organizzazione per la sicurezza sul lavoro che impone investimenti e formazione continua.

Siamo inoltre impegnati nel sociale, partecipando ad un gruppo di lavoro di Corporate Social Responsibility all'interno della Camera di Commercio Italo-Svedese per creare opportunità di lavoro per giovani neo laureati e per aiutare le persone meno fortunate. Sosteniamo infine il progetto "Nessun Bambino Solo" dell'associazione "SOS Villaggi dei Bambini".

**GUNNEBO**  
For a safer world

CONTATTI: GUNNEBO ITALIA SPA  
Tel. +39 02 267101  
www.gunnebo.it

# A IFSEC 2017 il nuovo corso di Vanderbilt sul Cloud

a colloquio con Kim Loy, Direttore Marketing per Vanderbilt a cura della Redazione

## Quali sono state le principali novità presentate quest'anno da Vanderbilt a IFSEC?

Quest'anno ci siamo focalizzati sulle soluzioni di sicurezza basate su cloud, che consentono agli utenti di accedere ad una vera e profonda integrazione delle principali funzioni di sicurezza come il controllo accessi, l'antintrusione e la videosorveglianza.

A seguito dell'acquisizione perfezionata lo scorso anno della ACT di Dublino, stiamo integrando il portfolio di prodotti ACT nel catalogo di Vanderbilt e la star della fiera di quest'anno è la piattaforma di gestione controllo accessi e video **ACT365**, che offre la possibilità di effettuare da remoto setup revisioni e assistenza via cloud. E' interessante notare che questo prodotto è stato installato molto recentemente per fornire un sofisticato sistema di prenotazioni ad un Tennis club, in quanto il nostro installatore ha riscontrato che ACT 365 consentiva di sviluppare prestazioni aggiuntive rispetto alle normali applicazioni di sicurezza.

Un altro nostro prodotto di punta quest'anno è **SPC Connect**, un'avanzata soluzione che consente agli installatori di monitorare, gestire ed effettuare la manutenzione dei pannelli SPC di Vanderbilt da qualsiasi PC, tablet o smartphone. Questa tecnologia eviterà agli installatori di doversi recare fisicamente dal cliente, con un potenziale risparmio di ore e di spese di viaggio. Noi pensiamo che avrà un grande successo. E' anche un bel vantaggio per i clienti finali, perchè consente di monitorare direttamente gli impianti con il proprio telefono o tablet.

## Secondo voi, il cloud ha grandi potenzialità di crescita nella sicurezza?

Sì, adesso sì.

Alcuni nostri competitor hanno iniziato a lavorare con il cloud da oltre 10 anni ma hanno dovuto lottare perchè il mercato della sicurezza era scettico sul fatto che la sicurezza andasse sul cloud. Credo che adesso stia finalmente cominciando il momento di scendere in campo, perchè i clienti ora hanno più confidenza con questo strumento.

Se ci pensiamo, i clienti gestiscono già da un po' di tempo il loro denaro online, con transazioni equivalenti a milioni di euro compiute ogni giorno in sicurezza attraverso il cloud. Ma visto che ora facciamo praticamente tutto online, non solo per il denaro, perchè non dovrebbe essere così per un sistema di sicurezza?



## Cosa rappresenta il mercato italiano per Vanderbilt?

Uno dei mercati più importanti per noi in Italia è il sistema finanziario, settore nel quale ci siamo costruiti una buona reputazione. Stiamo mettendo a punto strumenti di vendita e iniziative di marketing specifiche per questo settore, per supportare i nostri integratori a ricavare maggiori opportunità di business.

Siamo molto forti anche nel settore retail, dove c'è un grande potenziale per il nostro ACT365, per esempio presso le piccole catene con dislocazioni multiple. Questo è un prodotto fatto su misura per loro, che potranno sfruttarlo al meglio.

## Come è stata l'edizione 2017 di IFSEC per voi?

Abbiamo ricevuto diverse visite di qualità e molti utenti finali, oltre il 50%, che è un bel segnale per la crescita del business. Quest'anno abbiamo cambiato il layout dello stand concentrandoci sui mercati verticali e sulle soluzioni integrate piuttosto che sui singoli prodotti, per dimostrare in che modo i nostri sistemi di controllo accessi, antintrusione e videosorveglianza possono lavorare tutti insieme.

**VANDERBILT**



"After 12 minutes of continuous video monitoring, a guard will often miss up to 45% of screen activity. After 22 minutes of video, up to 95% is overlooked". Intelligent video analytics for security can help you!



**AI-LOITERING**  
Loitering detection



**AI-LOST**  
Abandoned and removed objects



**AI-INTRUSION**  
Sterile zones and crossing lines

**AI-SMOKE**  
Smoke detection



**AI-FIRE**  
Flame detection



**AI-PANIC**  
Speed changes detection



**AI-ATM**  
Anomaly detection near an ATM

**AI-SPILL**  
Fall detection



**AI Tech**  
The Vision of the future. Now.

[www.aitech.vision](http://www.aitech.vision)

# Guardare ai mercati esteri, anche nella sicurezza è una necessità per chi innova

a colloquio con Aldo Somenzi, International Sales Department TSec spa a cura della Redazione

## Lo sviluppo delle vendite nei mercati esteri è un passo importante per un'azienda innovativa come TSec. Verso quali paesi vi rivolgete in particolare?

La crescita di TSec passa necessariamente dallo sviluppo dei mercati esteri, dove oggi la nostra presenza non è ancora sufficientemente significativa. Un progetto che stiamo pianificando con attenzione ed in modo mirato, per evitare di distribuire risorse ed energie in mercati dove i nostri prodotti facciano fatica a penetrare per motivi diversi, il più delle volte legati alla presenza di "barriere all'ingresso" imposte dalle normative nazionali. Ad oggi, siamo attivi principalmente sul territorio europeo, con particolare attenzione a Spagna, Francia, UK, Benelux, Svizzera, Balcani ed Europa dell'Est. Stiamo guardando con attenzione anche al mercato nord-africano ed a quello dell'alta sicurezza medio-orientale, ai quali ci dedicheremo più attivamente a partire dal prossimo anno.

## Come si devono affrontare le differenze tra un paese e l'altro in base alle caratteristiche proprie dei canali di distribuzione locali?

In questa fase ci stiamo concentrando, fra l'altro, nello studio delle specificità di ciascun singolo paese. È evidente che ognuno di essi presenta caratteristiche e peculiarità proprie che rendono necessarie azioni mirate. In generale, ritengo che la presenza sul campo sia, da questo punto di vista, un aspetto fondamentale, necessario per meglio comprendere le dinamiche di business tipiche del paese in questione. Il business "da remoto" male si sposa con le esigenze di sviluppo che in questo momento abbiamo.

Una volta intuite e comprese le tipicità di ciascun mercato, è importante, a mio avviso, adattarsi senza snaturarsi. TSec ha uno stile proprio, ben marcato e delineato; snaturarlo

significherebbe perdere specificità. Per questo, vogliamo dimostrare in ogni momento al potenziale cliente la disponibilità dell'azienda ad andare incontro alle sue esigenze, restando comunque fedeli ai nostri principi ed alle nostre caratteristiche che ci rendono unici sul mercato.



## Quali specificità ha riscontrato nel settore della sicurezza rispetto agli altri settori in cui ha operato in precedenza?

Provegno da un settore per certi versi più complesso come la difesa. Devo dire che sul segmento "altissima sicurezza" (governi, siti sensibili, grandi banche, ecc.) ho riscontrato diverse vicinanze. In particolare, è comune la difficoltà per i produttori di sottosistemi, quale appunto è TSec, di raggiungere l'End User per proporgli di adottare una soluzione piuttosto che un'altra.

Più frequentemente, esso rimane accessibile solo alle major di settore oppure ai grandi system integrator, che molto spesso operano scelte legate a logiche diverse da quelle di qualità e sicurezza pure. Questo avviene normalmente anche nella Difesa, dove i decision maker trattano direttamente con le major che forniscono il sistema o comunque operano da prime contractor, le quali poi impongono i requisiti di sottosistema ai subcontractors.

Se invece guardo al segmento civile - retail, industriale e residenziale - allora direi che le differenze sono notevoli. In primo luogo la vastità e varietà di interlocutori. Si passa dagli studi di progettazione, ai piccoli, medi e grandi distributori fino ad un numero indefinito di società installatrici. Ciascuno

è un micro mondo a sé ed è fondamentale poter capire le esigenze di ciascuno per poterlo convincere a fare la scelta giusta.

Inoltre, ci si scontra molto spesso con logiche di prezzo, non sempre derivate da una vera esigenza del cliente finale, che anzi aspirerebbe al massimo livello di sicurezza ad un prezzo congruo, quanto piuttosto da resistenze dei distributori / installatori stessi verso prodotti più performanti che però necessitano di un investimento di tempo per essere spiegati all'utente finale.

## Quali sono gli obiettivi di TSec nel tempo, in termini di quote del proprio fatturato sui diversi mercati (interno, Europa, MEA ecc)?

L'obiettivo di breve termine, ovvero quello fissato per l'anno in corso, è di assicurare che il fatturato proveniente dai mercati

esteri raggiunga il 20% del fatturato interno. Questo è per TSec un punto di partenza, su cui poi vogliamo costruire le strategie per gli anni a venire, anche sulla base delle risposte che arrivano dai singoli paesi o dalle singole aree geografiche. Certamente riteniamo che il fatturato sul mercato europeo possa eguagliare il fatturato interno entro la fine del 2019. Più difficile risulta invece fare stime e previsioni di crescita del mercato MEA, dove la nostra presenza oggi è molto marginale, sia in termini di vendite che di azioni promozionali. L'obiettivo su questo mercato è quello di avviare azioni mirate a partire dal 2018.



CONTATTI: T-SEC SPA  
Tel. +39 030 5785302  
www.tsec.it

## Soluzioni Audio per Diffusione Sonora

INTERFONIA E DIFFUSIONE SONORA OVER IP



Aree di Produzione  
Magazzini

Studi Medici  
Sale d'Attesa

Industrie  
Chiamate d'Emergenza

Parcheggi  
Centri Commerciali



SICUREZZA

Fiera Milano (Rho)  
15 - 17 Novembre 2017

PAD. 1  
STAND D22 - E21

# I SEMINARI DI ESSECOME

APPALTI,  
LA RESPONSABILITÀ DEL  
COMMITTENTE NEL  
D.L. 17 MARZO 2017 N. 25



# I SEMINARI DI ESSECOME

APPALTI,  
LA RESPONSABILITÀ DEL  
COMMITTENTE NEL  
D.L. 17 MARZO 2017 N. 25



28 SETTEMBRE 2017  
WESTIN PALACE - MILANO  
PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 20



In concomitanza con l'Assemblea Generale Elettiva A.N.I.V.P

Cosa significa, in concreto, che il dipendente dell'appaltatore (o sub-appaltatore) che vanti crediti retributivi nei confronti del proprio datore di lavoro, possa citare in giudizio direttamente il committente senza dover prima tentare il recupero nei confronti del primo?

E nel caso, il committente è aggredibile in sede giudiziale dai dipendenti dei propri appaltatori anche se ha pagato completamente le prestazioni ricevute, oggetto del contratto di appalto, o la responsabilità solidale è circoscritta agli importi eventualmente non pagati?

A questo punto, in che modo si può tutelare preventivamente il committente - ad esempio una banca o un grande retailer - per non essere chiamato in causa come responsabile solidale dai dipendenti dei propri appaltatori, nei confronti dei quali non può esercitare controlli diretti e continuativi sulla gestione amministrativa?

Il committente si dovrà preoccupare solo e sempre del prezzo più basso, o la necessità di avere fornitori regolari e corretti comporterà anche una diversa valutazione economica dei servizi acquistati?

Questi sono solo alcuni degli interrogativi aperti dal DL 17 marzo 2017 n. 25 sugli appalti, che riguardano in modo particolare i servizi di sicurezza (vigilanza armata e non armata).

Le parti interessate (committenti, istituti di vigilanza e società di servizi fiduciari) potranno trovare insieme delle soluzioni che garantiscano le parti contraenti, compresi i lavoratori?

Il seminario di essecome del 28 settembre, che si terrà in concomitanza con l'Assemblea Generale Elettiva di A.N.I.V.P. affronta questo importantissimo tema per l'intero settore, con il contributo di esperti qualificati e un confronto diretto tra rappresentanti della committenza e dei fornitori di servizi.

Evento riconosciuto



CERSA S.r.l. - Organismo di certificazione riconosce, per l'evento della durata di 4 ore, n. 4 crediti formativi ai fini del mantenimento e rinnovo della certificazione delle figure professionali certificate - Professionista Security

## PROGRAMMA

- 11:00 Parte privata - Assemblea Generale Elettiva A.N.I.V.P.
- 13:00 Light Buffet Lunch riservato
- 14:00 I seminari di essecome: Appalti, la responsabilità del Committente nel D.L. 17 marzo 2017 n. 25
- 14:30 Presentazione del seminario  
Raffaello Juvara - direttore essecome/securindex
- 14:40 La responsabilità solidale del committente alla luce del Decreto Legge n. 25 del 17 marzo 2017  
avv. Ezio Moro - Foro di Torino
- 15:10 Il parere del magistrato
- 15:30 Le tutele delle parti nel contratto di appalto  
avv. Laura Lenchi - Foro di Pavia
- 15:50 Q&A
- 16:10 Hype Cycle nella percezione del rischio  
Giuseppe Mastromattei - Presidente Laboratorio per la Sicurezza
- 16:30 Dal DL 25 un nuovo rapporto fiduciario Utente/Fornitore  
Tavola rotonda

**RICHIESTA DI PARTECIPAZIONE**

Partner



Organizzatori



Per informazioni scrivi a [segreteria@securindex.com](mailto:segreteria@securindex.com)

# Il cambiamento della vigilanza e il ruolo di A.N.I.V.P. a sostegno delle imprese

a colloquio con Marco Stratta, Segretario Generale di A.N.I.V.P.  
a cura di Raffaello Juvara

**Dal 12 giugno è operante a tutti gli effetti l'integrazione tra A.N.I.V.P. e ASSvigilanza, che ha dato vita al secondo polo del settore per numero di aziende associate e lavoratori rappresentati. Quali sono le linee guida che caratterizzeranno la vostra gestione sul fronte istituzionale, in particolare per quanto riguarda le normative di riferimento?**

Le importanti modifiche associative intervenute richiedono un atteggiamento prudente: l'aver unificato due realtà di questa portata impone di condividere nuovamente le politiche di fondo e, proprio per questo, il 28 settembre verrà convocata l'Assemblea Generale dell'A.N.I.V.P. per ricomporre gli organi associativi e ridefinire le linee guida della politica associativa. Per il momento, quindi, mi limito ad alcuni spunti e considerazioni.

Se è vero, come sembra, che il Ministero dell'Interno con la circolare del 6 luglio ha deciso di portare a compimento gli effetti della certificazione indipendente degli istituti di vigilanza privata, è giunto il momento di focalizzare l'attenzione su nuovi obiettivi come, ad esempio, il recupero del valore dei servizi, l'ampliamento delle attività riservate e sgravi economici strutturali per le attività di sicurezza. Personalmente, proverei anche a pensare a qualcosa di più dirompente, come l'apertura di un confronto sulle limitazioni e le procedure che oggi ci sono per ottenere la qualifica di GpG, nonché sugli stessi requisiti previsti dall'art. 138 Tulp. Ma siamo tuttora in attesa di capire cosa vuol fare il Ministero dell'Interno per il decreto sui requisiti professionali e la formazione delle GpG stesse, per cui oggi tutto tace.



**Come valutate il DL 25/2017, che dovrebbe introdurre ulteriori, significativi fattori di selezione nel mercato degli appalti oltre a quelli imposti dal DM 115/2014?**

La norma è una rivoluzione di cui si stanno accorgendo solo gli addetti ai lavori e, al momento, neanche tutti. E' un cambiamento che obbliga gli utilizzatori a cambiare radicalmente il modo di pensare e di affrontare il rapporto con i propri partner e fornitori. Dal mio punto di vista, la sintesi potrebbe essere nella domanda: sono stati correttamente valutati i rischi del prezzo più basso? Con le difficoltà economiche che attraversano oggi molte imprese soprattutto del settore dei servizi 'labour intensive', come sono quelli di sicurezza, chi acquista non potrà più limitarsi a guardare al prezzo o pensare di salvaguardarsi introducendo penali nei contratti, così come appare assurda e priva di efficacia reale la richiesta di

montagne di documenti da parte della committenza. Come possono venire verificati e quale attendibilità possono avere?

La regolarità fiscale, contributiva e retributiva di una azienda deve diventare un valore aggiunto assoluto e discriminante sul mercato, con il conseguente adeguato apprezzamento delle prestazioni. Questo provvedimento legislativo, se verrà correttamente applicato, potrebbe interrompere comportamenti antitetici rispetto ai principi basilari della sicurezza come quelli di guardare solamente al prezzo più basso. La certificazione 115/2014 è già un tassello importante, bisognerà trovare il modo di remunerare anche la correttezza verso il personale dipendente.

**Sul fronte del CCNL, quali sono gli obiettivi essenziali che vi proponete per arrivare alla chiusura del contratto? Sono obiettivi condivisi con le altre rappresentanze al tavolo delle trattative?**

Oggi il CCNL in vigore non è più adeguato, si sta facendo uno sforzo per allargarne la sfera di applicazione e per ridefinirne i contenuti normativi. I principali servizi di sicurezza disarmata devono essere descritti e disciplinati in modo più organico e vi deve anche essere un adeguamento alle modifiche normative intervenute in questi anni.

Questa operazione è fondamentale per avere un contratto collettivo che sia realmente di comparto per la vigilanza privata e per i servizi di sicurezza a tutto tondo. Diversamente rischiamo di rimanere ad una semplice descrizione di un mondo ormai superato. L'obiettivo è sicuramente condiviso con le altre rappresentanze datoriali e, in una certa misura, anche con le organizzazioni sindacali: vedremo quando si entrerà nei dettagli se riusciremo a sciogliere tutti i nodi.

**Come affrontate l'evoluzione del mercato dei servizi di sicurezza che, in analogia a quanto avvenuto da tempo a livello internazionale, circoscrive le prestazioni di**

**sicurezza sussidiaria riservate alle guardie giurate ad ambiti specifici (tutela di obiettivi sensibili, trasporto valori) e si estende sempre più ad attività diverse, dai servizi fiduciari alla sicurezza informatica? E' un cambiamento che richiede capacità organizzative e di relazione diverse anche a livello associativo...**

Dobbiamo sforzarci per essere protagonisti, le aziende devono cercare di lanciarsi sempre di più sul mercato diversificando l'offerta e le associazioni devono sapere essere un completo e professionale supporto, almeno spianando il terreno a questa evoluzione. Evoluzione che richiede prima di tutto uno sforzo mentale, ovvero la capacità di vedersi come qualcosa di differente dal semplice istituto di vigilanza, con capacità inevitabilmente diverse sul piano organizzativo ed economico. Una volta si diceva che 'dal niente cresce niente': la capacità organizzativa è un elemento essenziale per far fruttare nel migliore dei modi un investimento che, comunque, ha importanti risvolti anche di tipo economico. A livello associativo, A.N.I.V.P. è già oggi preparata per accogliere le nuove concezioni di 'global security business' e di accompagnare le imprese associate nell'evoluzione del proprio modello organizzativo.

**Quali supporti operativi e informativi offrite ai vostri associati per affrontare questo cambiamento?**

A.N.I.V.P. è sempre stata l'associazione che supporta con una reale contributo i propri associati, la prima ad avere una risorsa esperta del settore totalmente dedicata al sostegno tecnico, la prima a mettere a disposizione un portale con contenuti dedicati e costantemente aggiornati. Grazie alla fusione da poco avvenuta con Assvigilanza abbiamo la possibilità di allargare e implementare ulteriormente queste attività con relativi supporti: maggiore attenzione alle certificazioni, ai rapporti con i MISE territoriali, al sostegno legale. Ci sono poi alcune idee molto interessanti che sveleremo nel tempo...



CONTATTI: A.N.I.V.P.  
Tel. +39 011 545642

# Il DL 25/2017 e la sicurezza del committente nei confronti dell'appaltatore di servizi

a cura di Raffaello Juvara

Il **Decreto Legge del 17 marzo 2017 n. 25** introduce importanti elementi innovativi nel contratto di appalto, in particolare dando modo ai dipendenti dell'appaltatore (e del sub-appaltatore) di citare direttamente in giudizio il committente per recuperare gli eventuali crediti retributivi e contributivi vantati nei confronti del proprio datore di lavoro. Si tratta di un'innovazione che dovrebbe avere un impatto rilevante sul mercato dei servizi di vigilanza armata e non armata, inquinato da anni dalla presenza di soggetti operanti al di fuori delle regole, perfino di quelle cogenti quali sono le leggi di PS per gli istituti di vigilanza (per effetto del lassismo forse non solo colposo delle autorità di controllo). Soggetti "corsari" che non applicano i CCNL di riferimento, che non adempiono alle incombenze retributive e fiscali e che, pur essendo i più sull'orlo del fallimento, hanno potuto sottrarre e tuttora sottraggono quote importanti di lavoro alle imprese "virtuose" (che, banalmente, rispettano le regole) grazie al criminogeno criterio di aggiudicazione degli appalti in base al prezzo più basso, utilizzato con irresponsabile entusiasmo da gran parte della committenza pubblica e privata dei servizi di sicurezza.

Sarebbe dunque benvenuto il provvedimento che potrebbe rimettere sui binari un settore deragliato, se fosse applicabile a tutta la committenza. Purtroppo, come ha confermato l'avv. Ezio Moro qui sotto, sono esclusi dalla responsabilità solidale verso i dipendenti degli appaltatori gli Enti Pubblici e la Pubblica Amministrazione, ovvero proprio quella committenza che ha contribuito maggiormente in questi anni a devastare il mercato



dei servizi di sicurezza. Al di là delle considerazioni di natura etica e costituzionale, questa esclusione potrebbe rappresentare un'ulteriore concessione ai corsari, che potrebbero ritrovare una enorme "zona franca" (**vedi la gara Consip**) garantita proprio dal committente, lo Stato italiano, al quale dovrebbe competere il controllo dell'applicazione delle regole che lui stesso emette...

Un gravissimo rischio non solo per la regolarità del mercato, ma per la sicurezza stessa dei cittadini, messa a repentaglio dall'inaffidabilità degli appaltatori di questi servizi. Quanto avvenuto nel 2015 nel Tribunale di Milano ne è solo una delle innumerevoli dimostrazioni (**leggi**).

L'avv. Ezio Moro, del Foro di Torino e membro della Commissione Sindacale A.N.I.V.P., anticipa nell'intervista che segue i contenuti del suo intervento al **seminario di essecome**, in programma a Milano il 28 settembre 2017 (**leggi il programma**).

**Cerchiamo di comprendere gli effetti del DL 25 del 17 marzo di quest'anno sugli appalti in particolare dei servizi di sicurezza (vigilanza armata e non armata), che riguardano gli istituti di vigilanza e le società di servizi fiduciari da una parte, e la committenza dall'altra. Nella sua nota che abbiamo pubblicato il 31 maggio scorso (leggi) viene innanzitutto evidenziato che ora il dipendente dell'appaltatore (o sub-appaltatore) può citare in giudizio direttamente il committente senza dover prima tentare il recupero dei propri crediti nei confronti del proprio datore di lavoro. Cosa significa, in concreto?**

Il decreto in questione è intervenuto, tra l'altro, sull'art. 29 del d. lgs. n. 276/2003 in tema di appalti d'opere e servizi. L'ultima riforma del citato articolo 29 (dal 2003 si sono susseguiti almeno una decina di rimaneggiamenti) si è posta in direzione opposta rispetto alle modifiche degli ultimi anni che avevano cercato di circoscrivere i casi in cui i dipendenti dell'appaltatore (o subappaltatore) si potevano rivolgere direttamente al committente del servizio o dell'opera per ottenere il pagamento delle retribuzioni spettanti e non corrisposte e la regolarizzazione della loro posizione previdenziale.

Oggi, invece, i dipendenti dell'appaltatore possono richiedere il pagamento delle retribuzioni non pagate dal proprio datore di lavoro e maturate durante lo svolgimento dell'appalto direttamente al committente, senza alcun onere di rivolgersi preventivamente al proprio datore di lavoro. Anche prima dell'ultima riforma del marzo 2017, nel caso in cui un lavoratore impiegato in un appalto non veniva pagato dal proprio datore di lavoro diretto, poteva rivolgersi anche al committente, ma la causa doveva essere intentata sia nei confronti del proprio datore di lavoro che nei confronti del committente e degli eventuali subappaltatori.

In tal modo, il committente, nel costituirsi in giudizio, poteva confidare nella costituzione in giudizio anche dell'appaltatore ed associarsi alla difesa di quest'ultimo in merito alle richieste svolte dal lavoratore: si consideri, infatti, che nella generalità dei casi il committente e l'appaltatore applicano ai propri dipendenti CCNL diversi; né il committente può sapere con precisione le presenze e gli orari di lavoro effettivamente svolti dai dipendenti dell'appaltatore, né le specifiche mansioni svolte da ciascuno di essi; ancor prima, non sempre il committente è

in grado di sapere se i collaboratori dell'appaltatore siano stati effettivamente pagati per tutti i mesi di esecuzione dell'appalto.

È evidente che, in tutti questi casi, le armi di difesa del committente siano alquanto "spuntate", in assenza di puntuali difese del datore di lavoro diretto.

È pur vero che, anche perdurante la previgente disciplina, poteva capitare che il committente si potesse trovare in giudizio da solo (si pensi ai casi di contumacia dell'appaltatore o di suo fallimento), ma, per le generalità dei casi, era più che ragionevole la scelta del Legislatore di prevedere una sorta di litisconsorzio necessario tra tutti i soggetti protagonisti della catena dell'appalto. Né pareva eccessivo l'onere del lavoratore di convenire in giudizio tutti i suddetti soggetti.

Invece, a partire dal marzo 2017, tale onere è venuto meno e ciò mi pare francamente incomprensibile: è pur vero che nel costituirsi in giudizio il committente potrebbe chiedere di essere autorizzato a chiamare in causa anche l'appaltatore, ma tale meccanismo comporta necessariamente l'allungamento dei tempi processuali (con evidenti svantaggi per tutti i soggetti coinvolti e, soprattutto, dei lavoratori che in tal modo dovranno attendere ulteriori mesi o anni prima di ottenere il pagamento di quanto eventualmente loro spettante). Inoltre, prima di marzo 2017, il committente poteva eccepire, nella prima difesa, il beneficio della discussione del patrimonio dell'appaltatore e degli eventuali subappaltatori.

In tal caso, il giudice accertava la responsabilità solidale di tutti gli obbligati, ma l'azione esecutiva poteva essere intentata nei confronti del committente solo dopo l'infruttuosa escussione del patrimonio dell'appaltatore e degli eventuali subappaltatori.

Tale beneficio della preventiva escussione del patrimonio del committente (introdotto nel 2012) è stato oggi soppresso.

Oggi, quindi, lavoratori (ed Enti) possono liberamente scegliere di agire direttamente in giudizio nei soli confronti del committente e, in ogni caso, una volta ottenuta una sentenza di condanna eventualmente anche in solido tra committente ed appaltatore, possono eseguire la sentenza direttamente nei confronti del primo (che spesse volte offre garanzie di solvibilità ben più ampie rispetto all'appaltatore). Ciò significa, in concreto, che in caso di mancato

pagamento delle retribuzioni da parte dell'appaltatore ai propri dipendenti, il committente potrebbe, ad esempio, vedersi notificato una serie di decreti ingiuntivi immediatamente esecutivi unitamente agli atti di precetto: di conseguenza il committente dovrà iniziare a pagare in luogo dell'appaltatore, salvo poi agire in regresso nei confronti di quest'ultimo e sperare di riuscire a recuperare quanto corrisposto.

**Questo vale anche per gli Enti previdenziali e il Fisco, per le eventuali omissioni di pagamento da parte dell'appaltatore/datore di lavoro?**

Anche INPS ed INAIL possono agire direttamente ed esclusivamente nei confronti del committente in caso di inadempienze ed omissioni contributive ed assicurative dell'appaltatore o subappaltatore al fine di recuperare i contributi e premi assicurativi omessi. Il committente, però, non è tenuto al pagamento delle sanzioni civili, di cui risponde solo il responsabile dell'inadempimento. Quanto alla "famigerata" responsabilità solidale fiscale (che era stata introdotta nel 2006 dall'art. 35, commi da 28 a 35, del D.L. n. 223/2006), la stessa è stata fortunatamente definitivamente abrogata nel 2014 (la fase di abrogazione avviata con l'art. 50 del D.L. n. 69/2013, c.d. "Decreto Fare", convertito, con modificazioni, dalla L. n. 98/2013, si è conclusa con il Decreto Legislativo n. 175 del 21 novembre 2014 emanato in attuazione dell'art. 7 della delega di cui alla Legge n. 23 dell'11 marzo 2014; in precedenza).

Sin dal 2014 è stata quindi abrogata la responsabilità solidale dell'appaltatore per le ritenute fiscali sui redditi di lavoro dipendente dovute dal subappaltatore in relazione alle prestazioni effettuate nell'ambito del rapporto di subappalto, così come sono stati abrogati i connessi obblighi di verifica da parte dell'appaltatore e del committente e le rilevanti sanzioni amministrative (da 5.000 Euro a 200.000 Euro) previste a carico del committente che avesse proceduto al pagamento del corrispettivo all'appaltatore, senza aver prima verificato che gli adempimenti di versamento delle ritenute sui redditi di lavoro dipendente fossero stati correttamente eseguiti (sempre che questi ultimi si fossero rivelati successivamente irregolari).

Si ricorderà che tali disposizioni avevano determinato

rilevantissimi appesantimenti burocratici per tutte le imprese coinvolte nella filiera dell'appalto: in alcuni casi si determinavano dei veri e propri circoli viziosi per cui il committente, che non riceveva la corretta documentazione (anche in ragione di interpretazioni e prassi spesso poco chiare), sospendeva i pagamenti dovuti, il che determinava l'impossibilità per il subappaltatore di adempiere alle proprie obbligazioni nei confronti di lavoratori, enti previdenziali e fisco.

Per fortuna tale meccanismo perverso è venuto meno; speriamo che il Legislatore non decida di tornare sui suoi passi anche su tale aspetto...!

**Il committente è aggredibile in sede giudiziale dai dipendenti dei propri appaltatori anche se ha pagato completamente le prestazioni ricevute, oggetto del contratto di appalto, o la responsabilità solidale è circoscritta agli importi eventualmente non pagati?**

Certo, il committente è aggredibile anche se ha pagato all'appaltatore quanto dovuto per l'opera od i servizi svolti. La responsabilità solidale di cui all'art. 29 d. lgs. n. 276/2003 prescinde dalla sussistenza di un eventuale debito del committente nei confronti dell'appaltatore. Resta però il fatto che tale responsabilità viene meno decorsi due anni dalla cessazione dell'appalto.

Per la giurisprudenza maggioritaria si tratta di un termine di decadenza entro cui occorre depositare il ricorso presso la Cancelleria del Giudice del lavoro; non è sufficiente quindi una mera diffida stragiudiziale da parte del lavoratore.

Una volta che sia decorso tale termine, ai lavoratori rimarrà unicamente l'azione generale di cui all'art. 1676 del Codice Civile che attribuisce ai lavoratori dell'appaltatore un'azione diretta nei confronti del committente per quanto a loro dovuto dal proprio datore di lavoro per l'attività eseguita nell'appalto.

Si tratta di un'azione non soggetta a termini di decadenza, ma questa sì (a differenza dell'art. 29) è esercitabile nei limiti del debito che il committente aveva verso l'appaltatore al tempo della proposizione della domanda da parte dei lavoratori. In questo caso, pertanto, laddove il committente dimostri di avere adempiuto all'integrale pagamento in favore dell'appaltatore del corrispettivo per l'opera od i servizi, i dipendenti di quest'ultimo nulla potranno pretendere nei suoi confronti.

Rivelatori a basso assorbimento  
doppia tecnologia  
con antimascheramento

# Serie HE-100X



PROGETTATI PER LA PROTEZIONE  
DI PORTE E FINESTRE

MADE IN ITALY



- Funzionamento selezionabile in AND o OR
- Conteggio impulsi selezionabile 1 o 2
- Funzionamento LED d'allarme selezionabile On/Off
- Protezione antiapertura
- Lente di Fresnel
- Compensazione automatica della temperatura
- Versioni a basso assorbimento per sistemi senza fili (anche con trasmettitore già installato)



www.hesa.com

**C'è distinzione tra committente pubblico e committente privato e tra committente imprenditore e non imprenditore? In altre parole, privati ed enti pubblici non rientrano nel campo di applicazione della norma?**

La responsabilità di cui all'art. 29 d. lgs. n. 276/2003 si applica al committente imprenditore o datore di lavoro. I privati sono quindi esclusi dal campo di applicazione dell'art. 29: se, come privati cittadini, ci facciamo ristrutturare la casa, non corriamo il rischio che gli operai dell'impresa edile a cui ci siamo rivolti possano venire a richiederci, in forza dell'art. 29, il pagamento delle retribuzioni non percepite (questi ultimi potrebbero però esercitare nei nostri confronti l'azione di cui all'art. 1676 c.c., sempre che non abbiamo ancora pagato l'impresario ed in ogni caso nei limiti di quanto gli sia ancora dovuto). La responsabilità solidale di cui all'art. 29 non trova applicazione neppure nei confronti della Pubblica Amministrazione e degli Enti Pubblici: la giurisprudenza maggioritaria era nel senso di escludere tale responsabilità nel caso in cui il committente fosse un ente pubblico o una Pubblica Amministrazione e il contratto nascesse nell'ambito di una procedura disciplinata dal d.lgs. 163/2006 (oggi d.lgs. 50/2016), in quanto l'attività contrattuale di questi soggetti sarebbe disciplinata esclusivamente dal codice civile e dal codice degli appalti pubblici, con esclusione di leggi speciali tra cui il d.lgs. 276/2003 (così Cass. civ. Sez. lavoro, 10 ottobre 2016, n. 20327). Ogni contrasto è oggi superato a seguito dell'intervento del Legislatore che, con il 1° comma dell'art. 9 D.L. 76/2013, ha espressamente dichiarato che la disciplina della solidarietà di cui all'art. 29 comma 2° D. Lgs. 276/2003 non si applica agli appalti delle pubbliche amministrazioni. Al contrario si ritiene che la responsabilità solidale sia operante per le società in house o partecipate da enti pubblici: trattasi pur sempre di soggetti formalmente di diritto privato.

**In che modo si può tutelare preventivamente il committente - ad esempio una banca o un grande retailer - per non essere chiamato in causa come responsabile solidale dai dipendenti dei propri appaltatori, nei confronti dei quali non può esercitare controlli diretti e continuativi sulla gestione amministrativa? Sono pensabili forme di cauzione e fidejussione o si possono individuare clausole contrattuali sostenibili in giudizio?**

Anche alla luce delle recenti modifiche apportate all'art.

29 d. lgs. n. 276/2003 appare oggi ancor più opportuno per i committenti pretendere, in fase di stipulazione del contratto, idonei strumenti e procedure di controllo circa la correttezza dei pagamenti dei trattamenti retributivi e contributivi da parte dell'appaltatore, oltre che idonee garanzie da parte di quest'ultimo in caso di recriminazioni da parte dei propri dipendenti e collaboratori. Così, ad esempio, è utile prevedere l'obbligo contrattuale dell'appaltatore di fornire gli estremi ed i massimali delle proprie polizze di assicurazione RCT e RCO, l'elenco dei lavoratori impiegati nell'appalto, di periodica esibizione del DURC e del libro unico del lavoro (LUL), nonché di fornire al committente le buste paga quietanzate da parte dei lavoratori. Tali adempimenti burocratici, se da un lato rappresentano un'ideale garanzia circa il fatto che l'appaltatore abbia impiegato lavoratori regolarmente assunti e che gli stessi abbiano percepito la retribuzione, non mette al riparo il committente da eventuali recriminazioni da parte dei lavoratori circa l'avvenuta corresponsione della giusta retribuzione alla luce dell'attività effettivamente svolta. Anche in tale ottica, un committente che voglia "dormire sonni tranquilli" dovrebbe rivolgersi ad appaltatori che applichino ai propri lavoratori il CCNL sottoscritto dalle associazioni sindacali comparativamente più rappresentative del settore di appartenenza ed evitare di rivolgersi ad appaltatori che applichino contratti stipulati da organizzazioni di dubbia o nulla rappresentatività (c.d. "contrattazione pirata"). Purtroppo, in settori ad alta densità di manodopera (facchinaggio, pulizie, ma anche vigilanza fissa armata e servizi di c.d. "portierato non armato") vi sono aziende che ricorrono all'applicazione di tali contratti collettivi, realizzando fenomeni di vero e proprio *dumping* contrattuale; va da sé che, in tali casi, il rischio vertenziale da parte dei lavoratori impiegati nell'appalto è particolarmente elevato (con rischi, come ho detto sopra, direttamente in capo al committente). Il ricorso a cauzioni e/o fidejussioni può certo essere utile (soprattutto negli appalti più importanti), ma gli adempimenti burocratici connessi ed i costi relativi rischiano "ingessare" troppo l'appalto.

Prima d'ogni altra valutazione squisitamente giuridica ritengo, però, sia fondamentale selezionare contraenti seri ed affidabili a cui affidare in appalto lavori e/o servizi. Negli appalti di servizi c.d. *labour intensive* l'unico metro di valutazione nella scelta del contraente non può essere

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



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

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

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

Tutto gestito da una singola ed intuitiva App per Smartphone!



Guarda ora il video

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



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



Scarica HandyApp Ora

App Store Play Store

(come purtroppo spesso avviene) il prezzo più basso: un risparmio attuale di pochi euro potrebbe essere pagato ben più pesantemente un domani. Per quanto riguarda la specifica realtà degli Istituti di vigilanza privata, ricordo che gli stessi dovrebbero essere in possesso della certificazione ai sensi del D.M. 115/2014: si tratta di una certificazione, rilasciata da organismi di certificazione riconosciuti dal Ministero dell'Interno, che attesta il rispetto da parte dell'Istituto di vigilanza della normativa di settore ed il possesso dei requisiti tecnici ed organizzativi necessari per svolgere le varie tipologie di servizi di vigilanza ai sensi del D.M. 269/2010. Nonostante tale certificazione sia necessaria per ottenere e rinnovare la licenza prefettizia ex art. 134 T.U.L.P.S. (Testo Unico Leggi di Pubblica Sicurezza) indispensabile per operare quale Istituto di vigilanza, al luglio 2017 solamente il 30% circa degli Istituti di vigilanza operanti in Italia era in possesso di tale certificazione (fonte: sito della Polizia di Stato). Con circolare 6 luglio 2017, a firma del Capo della Polizia Gabrielli, il Ministero dell'Interno ha ribadito che il possesso della certificazione prevista dal decreto ministeriale 115/2014 è requisito indispensabile per l'ottenimento ed il rinnovo della licenza ex art. 134 TULPS. Alla luce di quanto sopra, gli stessi committenti dovrebbero verificare che gli istituti di vigilanza a cui si rivolgono siano

in possesso di tale certificazione, sia per avere un'adeguata garanzia di serietà dell'istituto prescelto, sia per evitare spiacevoli sorprese per quanto riguarda la regolarità e continuità dei servizi (in caso di sospensioni o revoche delle licenze per gli Istituti non in regola).

**E' possibile immaginare forme contrattuali standardizzate per l'appalto dei servizi di sicurezza sviluppate con la partecipazione delle associazioni di categoria dei committenti e dei fornitori, che garantiscano le parti contraenti nel rispetto della normativa?**

Potrebbe essere un utile suggerimento. I servizi di vigilanza sono certamente peculiari anche perché implicano il coinvolgimento anche di rilevanti interessi pubblicistici, quali la sicurezza e l'ordine pubblico; per tale ragione le imprese che svolgono tali servizi sono soggette normative, anche regolamentari, del tutto particolari e sono sottoposte (o dovrebbero essere sottoposte) a costanti controlli da parte di Prefetture e Questure. Alle problematiche e criticità connesse alla generalità degli appalti, si aggiungono le specificità dell'attività di vigilanza privata.

Come ANIVP, raccogliamo il suggerimento e ci mettiamo a disposizione in tal senso.

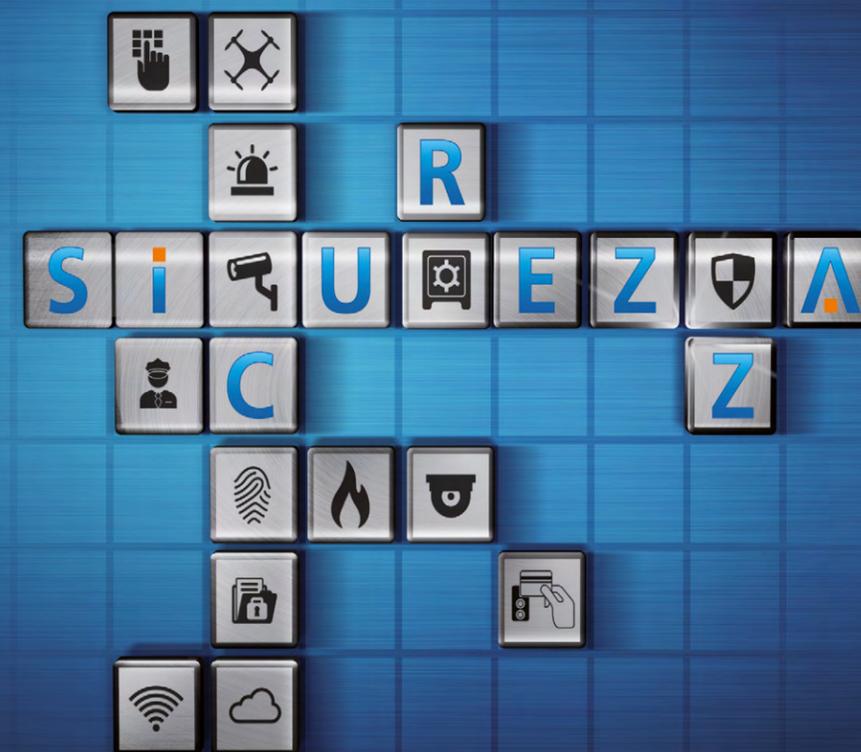


CONTATTI: A.N.I.V.P  
Tel. +39 011 545642

**securindex.com**

**Il primo portale italiano per la security**

IN UNA PAROLA, TANTE SOLUZIONI.



**SICUREZZA**

INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

DOVE PRODOTTI E STRATEGIE CREANO SOLUZIONI

Fiera Milano, Rho  
**15-17 NOVEMBRE 2017**

IN CONTEMPORANEA CON

**SMART  
BUILDING  
EXPO**

f t in [www.sicurezza.it](http://www.sicurezza.it)

PREREGISTRATI ON LINE SU [WWW.SICUREZZA.IT](http://WWW.SICUREZZA.IT)  
RISPARMIA TEMPO E DENARO!

INTERNATIONAL NETWORK



ORGANIZZATA DA



# Certificazioni obbligatorie per la vigilanza privata: parliamone con CERSA

a colloquio con Luciano Riviaccio, responsabile schemi di certificazione di persone e di prodotto Istituti Vigilanza di CERSA Srl a cura della Redazione

## Parliamo di Cersa, un organismo di certificazione che si rivolge in particolare alle aziende di servizi di sicurezza.

CERSA si appresta a festeggiare il 25° compleanno, essendo presente dal 1993 nel sistema delle certificazioni, inizialmente come espressione di alcune associazioni di categoria, enti pubblici e significative società, per certificare le imprese operanti nel campo dei servizi, nessuno escluso. CERSA ha ampliato progressivamente la gamma dei servizi per scelta industriale ma anche, e soprattutto, per soddisfare le mutevoli e crescenti esigenze dei clienti, inserendosi con altrettanto successo in altri segmenti economici.

Questa crescita è stata caratterizzata da un approccio metodologico, rigoroso e strutturato, per soddisfare in ogni caso i criteri di accreditamento in essere, per garantire al mercato competenza e correttezza, oltre alla credibilità dei risultati.

La presenza di CERSA nel mondo dei servizi di sicurezza risale fin dai tempi della sua costituzione, con la certificazione di significative realtà della vigilanza privata, con molte delle quali intercorrono relazioni che si possono definire 'storiche'. Gli aspetti tecnici delle esigenze di certificazione e dello sviluppo dei servizi erogati sono stati sempre prontamente assicurati: CERSA è l'organismo di certificazione che ha saputo interpretare prima di altri le aspettative di innovazione e qualificazione del settore determinate dal DM 269/2010, come viene attestato dal fatto che sia il primo organismo di certificazione indipendente, riconosciuto dal Ministero dell'Interno e iscritto nello specifico elenco, per tutte le certificazioni di conformità obbligatorie richieste agli Istituti di Vigilanza. E non possiamo che esserne fieri!



## Quali supporti specifici offrite agli operatori della vigilanza, per i quali le norme volontarie sono diventate cogenti?

Il complesso dei requisiti di certificazione introdotti dal DM 269/2010, modificato col DM 56/2014, è notevole, spaziando tra gli ambiti societari, amministrativi, tecnici e di servizio. Questo insieme di prescrizioni necessita di un approccio metodologico di analisi e di studio fra le varie componenti aziendali, in particolare i requisiti stabiliti nelle norme tecniche, alcune delle quali sono davvero innovative. Ad esempio, la norma UNI CEI EN 50518:2014 per i centri ricezione allarmi è uno stimolo per la crescita e la qualificazione dei servizi e degli operatori della vigilanza privata.

Sono norme tecniche che si rinnovano e si adeguano agli sviluppi delle tecnologie e dei modelli organizzativi: la

norma UNI 10459:2015 è stata aggiornata dopo appena due anni, della norma UNI CEI EN EN 50518:2014 si vedrà la prossima edizione già quest'anno ed è in progetto anche la revisione della norma UNI 10891:2000 per la qualità dei servizi di vigilanza.

Insomma, il complesso normativo è in continua evoluzione e si comprende che il sistema della vigilanza abbia necessità di un confronto tecnico sulla materia. CERSA può interagire col sistema grazie alle competenze acquisite ed alla partecipazione ai tavoli di lavoro di redazione dei documenti tecnici, anche attraverso la segnalazione di condizioni particolari, gestite attraverso le FAQ.

CERSA può supportare gli operatori senza compromettere la terzietà che un Organismo di Certificazione è tenuto ad osservare, non erogando consulenza alle aziende ma dialogando e approfondendo i requisiti applicabili, senza individuare o suggerire soluzioni operative 'customizzate'. Un altro esempio di supporto è la formazione. CERSA raccoglie costantemente informazioni sugli sviluppi e le innovazioni richieste nel settore. Nuovi mercati e nuovi business richiedono nuove conoscenze specifiche, da acquisire rapidamente. Inoltre, CERSA seleziona e qualifica eventi organizzati da altre realtà, segnalandoli sul proprio sito web, a sostegno della crescita delle competenze dei Professionisti della Security (UNI 10459:2015).

## Come valutate il ritardo con il quale oltre il 70% degli istituti di vigilanza non ha ancora ottenuto le certificazioni previste dalla legge?

Non è certamente la prima volta che in Italia si registrano questi fenomeni: assistere a tutto ciò è frustrante per noi e per i nostri clienti che hanno scelto la via maestra del rispetto delle regole e delle leggi.

Tralasciando le considerazioni sui danni causati dal mancato raggiungimento degli obiettivi politici e strategici che sono stati alla base di questa iniziativa governativa, per quanto

concerne il nostro ambito desidero sottolineare due aspetti. CERSA ha investito ingenti risorse per formare i propri team di audit, al fine di garantire che il rilascio delle certificazioni fosse in linea con i dettami ministeriali e le numerose FAQ di ACCREDIA e del Ministero emesse successivamente. A causa di questo clamoroso ritardo, il ritorno economico appare decisamente insufficiente per giustificare i costi sostenuti.

Il secondo riguarda il mercato: non si può trascurare il fatto che la presenza di istituti certificati che continuano a confrontarsi con concorrenti non certificati e, quindi, probabilmente privi dei requisiti di legge per continuare ad operare, determina una pesante distorsione della concorrenza.

Anche il rapporto professionale tra CERSA ed i propri clienti si complica notevolmente, quando ci sentiamo dire che il nostro rigore di certificatori contrasta con l'assenza di controlli effettuata dalle istituzioni nei confronti di coloro che ignorano totalmente ogni regola.

Indubbiamente, esiste un problema strutturale all'interno delle Istituzioni per quanto concerne la capacità di effettuare controlli efficaci ma, anche, un'altrettanta colpevole superficialità da parte delle stazioni appaltanti, molte di esse pubbliche. Abbiamo assistito alla pubblicazione di più Circolari Ministeriali finalizzate a sensibilizzare i vari attori ad un comportamento più rigoroso, ma, a distanza di quasi due anni dalla cogenza, i risultati sono a dire poco sconfortanti.

Speriamo che la pubblicazione dell'ultima circolare del 6 luglio u.s. che sancisce la perdita della cauzione rilasciata dagli IdV che non presentino in tempi ristrettissimi evidenza della/e certificazioni, possa finalmente dare gli effetti attesi. In base alla circolare, si scopre però che, nella migliore delle ipotesi, ci vorrà almeno un anno per vedere risultati concreti e di vasta portata. Insomma, la soluzione non è ancora dietro l'angolo.



CONTATTI: CERSA S.R.L.  
Organismo di Certificazione gruppo ICMQ  
Tel. +39 02 865737  
www.cersa.com

# Citel: l'evoluzione della vigilanza corre parallela alla sicurezza in banca

a colloquio con Nils Fredrik Fazzini, Consigliere Delegato di Citel spa  
a cura della Redazione

**Dal punto di osservazione privilegiato di Citel, fornitore leader sul mercato italiano di sistemi informatizzati in classe PSIM, come stanno evolvendo gli operatori della vigilanza privata, da istituti di vigilanza vecchia maniera a moderne imprese di sicurezza?**

Una parte significativa del mondo della vigilanza appartiene ormai alla categoria della Società di Servizi di Security in chiave PSIM. E devo aggiungere che non è affatto di una questione di facciata ma di reali contenuti e di professionalità che non hanno nulla da invidiare dalla grande utenza evoluta.

Sul piano dei contenuti siamo rimasti anche sorpresi dalla convergenza immediata tra le rispettive visioni sulla evoluzione informatizzata, multimediale, multiservizi e dell'approccio alla questione dei sistemi aperti.

E questo spiega anche la rapidità con cui si sono stabiliti eccellenti rapporti operativi con grandi nomi del settore, ma anche con interessanti realtà in fascia media. Tutti casi in cui si è stabilito un feeling che si spiega solo con una capacità di intuizione e visione dei nostri interlocutori del tutto allineata con le nostre proiezioni.

Peraltro, non era affatto scontato quello che per noi oggi è un posizionamento di mercato confortante e gratificante, visto che veniamo da una storia ventennale di rapporti che è iniziata con una nostra presenza significativa grazie alle soluzioni aperte su reti radio e telefoniche, ma che nel tempo si era fermata per le vicende societarie di alcuni grandi clienti e per l'avvento dei protocolli chiusi delle periferiche GPRS.

Per Citel, quello della vigilanza è sempre stato un mercato storicamente importante, ma gli orientamenti strategici



sono sempre scaturiti dal rapporto quotidiano con i settori della grande e grandissima utenza, bancaria e industriale, dove l'innovazione di prodotto e di servizio viene da sempre concepita e perfezionata; settori dove le architetture chiuse sono bandite e le comunicazioni sono sempre state su reti dati condivise, con protocolli potenti, bidirezionali e aperti per consentire servizi di telegestione (e non di semplici teleallarmi) per arrivare alla virtualizzazione delle distanze tra Control Room e sito dell'evento.

Per rispondere alla sua domanda, le comunicazioni chiuse e l'interazione esclusiva tra sistema di gestione centrale ed apparati periferici hanno il grave difetto per l'utente di limitare la sua libertà di scelta di marche e prodotti periferici più vantaggiosi o innovativi per tutta la vita utile (spesso ultradecennale) della sistemistica. Di conseguenza, se il vincolo della chiusura può non essere un problema vitale per un piccolo Istituto di Vigilanza con un'utenza poco dinamica, esso sarà una palla al piede per l'Istituto

di Vigilanza attivo, dinamico, innovativo e competitivo, che si rapporta con utenti appartenenti al mondo delle imprese, delle istituzioni e, da poco, anche con utenti maturati nell'era delle comunicazioni personali.

La chiusura architeturale – soprattutto in questa fase storica del mercato della sicurezza – è un fattore di freno o impedimento all'evoluzione degli Istituti di Vigilanza, soprattutto nella transizione da un modello di business basato sui servizi di *teleallarmi* da Control Room al modello della sicurezza erogata come *processo gestionale informatizzato* per un servizio professionale, integrato, interattivo e aperto, partendo dai grandi clienti per arrivare senza forzature anche all'utenza individuale passando

dall'abitazione e dai dispositivi personali.

Solo con l'adozione convinta di una sistemistica in classe PSIM si può parlare di moderna società di security, che sfrutta le tecnologie innovative e sostenibili per proporre modelli informatizzati di servizio, in particolare quelli che sfruttano i nuovi filoni di tele-servizi multimediali, come la Guardia Remota antirapina, la Tele-Reception, la telegestione dei siti non presidiati. Tutte applicazioni in cui un PSIM professionale, affermato e ricco di user-experience è indispensabile, se si non si vuole passare da dolorose esperienze da cavia, con il rischio – per la Società di Security – di pregiudicare quei rapporti con utenti chiave costruiti faticosamente negli anni con i servizi tradizionali.

**CITEL**

CONTATTI: CITEL SPA  
info@citel.it  
www.citel.it

PIÙ PRODOTTI,  
PIÙ SOLUZIONI,  
PIÙ FLIR.



## LA NUOVA SERIE PT HD

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

## IL NUOVO UNITED VMS 8.0

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

Maggiori informazioni  
su [flir.it/security](http://flir.it/security)



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



The World's Sixth Sense®

# Il nebbiogeno made in Italy, il vantaggio competitivo garantito in esclusiva da Defendertech

a colloquio con Antonio Galetti, direttore commerciale di Tek Group srl  
a cura della Redazione

## Come valuta l'evoluzione in corso nel mercato dei nebbiogeni da parte degli utilizzatori finali?

Dal nostro punto di osservazione, possiamo affermare che è in corso senza dubbio una notevole evoluzione da parte dell'utenza finale nella conoscenza e nell'utilizzo dei nebbiogeni, siano piccoli o grandi utilizzatori. Può sembrare un paradosso, ma è proprio l'utilizzatore finale ad essersi evoluto maggiormente, al contrario della filiera commerciale - installatori e distributori - che risultano ancora in molti casi alquanto restii a proporre e promuovere la soluzione del nebbiogeno ai propri clienti. E' probabilmente un atteggiamento dovuto alle note ritrosie degli operatori della sicurezza del nostro paese a recepire le innovazioni ma riteniamo che, come è successo per tante altre novità, sia solo una questione di tempo...

## Quali sono le categorie di utilizzatori finali che si sono dimostrati più sensibili al loro impiego?

Per quanto riguarda gli utilizzatori finali, vanno divisi in tre macro categorie: grandi utenti, piccoli esercizi, utenza residenziale. I grandi utenti (catene retail, mondo bancario, utenti multi- sito), normalmente più attenti alle evoluzioni ed innovazioni tecniche, si stanno avvicinando sempre di più a questa soluzione, comprendendo che, in moltissimi casi, il nebbiogeno permette di alzare, e di molto, la soglia di sicurezza. Alla luce di ciò, si sta riscontrando una grande sensibilità verso il nebbiogeno da parte di questa categoria. I piccoli esercizi e l'utenza residenziale, invece, si stanno interessando ma in maniera non uniforme, con una maggior attenzione da parte dei piccoli esercizi, che subiscono ripetuti attacchi da parte dei malviventi



e sono costantemente alla ricerca di soluzioni che gli permettano di proteggere le proprie attività. Tuttavia, in questa congiuntura economica, si rilevano talvolta difficoltà ad investire in soluzioni di sicurezza da parte delle piccole attività commerciali pur essendo, in realtà, un investimento da preferire a tanti altri.

## Quali sono i partner di canale più coinvolti? Installatori di sicurezza, istituti di vigilanza o altre figure?

Noi vorremmo coinvolgere maggiormente le categorie citate ma, molto spesso, non riscontriamo in loro la stessa nostra visione. Per meglio dire, all'interno di queste categorie ci sono aziende più innovative, che comprendono le potenzialità del nebbiogeno ed apprezzano la qualità e il servizio di quanto vanno a trattare; altre, invece, guardano solo al prezzo delle tecnologie che utilizzano senza curarsi degli altri aspetti. Defendertech ha un ottimo rapporto qualità/prezzo, ma non si mette neppure in concorrenza con altre tecnologie più economiche, sicuramente meno evolute sul piano tecnologico e meno performanti.

## Quali sono i punti di vantaggio di Defendertech rispetto ai principali competitor? A quale quota di mercato puntate nel triennio 2017-2019?

Premesso che Defendertech è stata la prima azienda italiana a produrre nebbiogeni e, di conseguenza, può vantare un'esperienza ed una storicità di prim'ordine, i nostri punti di vantaggio rispetto ai competitori sono molteplici. Vorremmo citarli tutti, ma evidenziamo l'aspetto più significativo: sempre più spesso clienti di ogni categoria - distributori, installatori, grandi utenti o istituti di vigilanza - si rivolgono a noi dopo aver avuto altre esperienze con nostri concorrenti e tutti si stupiscono della nostra attenzione al servizio ed al cliente. Vengono molto apprezzate le caratteristiche tecniche e i notevoli vantaggi offerti dai nostri nebbiogeni in termini di potenza, affidabilità, performance e, non ultima, di economicità. Possiamo garantire tutto questo ai nostri clienti grazie ai continui investimenti ed alla continua ricerca di soluzioni innovative ed evolute che il mercato ci richiede. Poiché i nostri nebbiogeni si posizionano al top della categoria per caratteristiche tecniche, qualità e funzionalità, puntiamo a diventare entro il 2019 l'azienda di riferimento del mercato in Italia e non solo, grazie anche al potenziamento in corso della struttura commerciale. A settembre è infatti previsto l'inserimento di nuove figure commerciali con esperienze e competenze specifiche per

fornire ai nostri clienti attuali, ed a quelli che sceglieranno di utilizzare i nostri prodotti in futuro, un supporto tecnico commerciale adeguato e sempre impostato sull'attenzione al cliente stesso.

## Parliamo dell'evoluzione della vigilanza privata, che sta attraversando un momento molto complesso.

Precisando che io stesso provengo dal settore della vigilanza, avendo lavorato come funzionario commerciale in alcune delle maggiori aziende del settore che, di conseguenza, ha conosciuto "da vicino", ritengo che la vigilanza in Italia non debba essere stravolta, ma debba piuttosto evolvere. Evolvere in modo "ragionato", innalzando cioè gli standard qualitativi e, al tempo stesso, rivedere alcune scelte effettuate in precedenza da molti operatori. L'avvento di competitor stranieri che stanno portando nuovi modelli di business dovrebbe far riflettere gli operatori italiani su cosa fare per non essere superati dal mercato. A mio avviso, dovrebbero rivisitare il proprio modello di business, prima di tutto proponendo ai propri clienti, siano essi nuovi che già acquisiti, soluzioni innovative che li qualificano rispetto ai concorrenti diretti, in uno scenario globale della sicurezza indirizzato all'integrazione sempre più spinta tra sistemi e servizi.

E proprio in questo il nebbiogeno può diventare una validissima soluzione.



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

# Marintec, quando l'assicurazione diventa un elemento determinante nell'attività dell'istituto di vigilanza

a colloquio con *Ciro Carotenuto, amministratore delegato di Marintec srl di Genova.*  
a cura della Redazione

**Il sistema della vigilanza privata italiana sta attraversando una fase di profonda trasformazione, con diversi operatori in difficoltà ad adeguarsi ai criteri selettivi sempre più stringenti imposti dal mercato e dalle nuove normative. Quale può essere il ruolo del sistema assicurativo per supportare le aziende più dinamiche?**

Il settore della vigilanza privata sta evolvendo in modo sostanziale nelle sue determinanti fondamentali: una domanda di servizio non più vincolato alla vigilanza armata, una prospettiva per le imprese del settore di sviluppare business, che ricompensa precipuamente l'innovazione, e la spiccata capacità di intercettare le rinnovate esigenze della domanda di sicurezza.

Il settore è costituito da oltre 1300 aziende con un fatturato di oltre 3 miliardi, con un numero di circa 70.000 occupati (di cui oltre 40.000 guardie armate).

Il settore agisce, nel suo complesso, in perdita, avendo fatto registrare nel 2016 un risultato operativo, prima delle imposte, pari a quasi 60 milioni di deficit, un dato che riflette sostanzialmente lo stato di salute delle aziende, segnatamente quelle di dimensione minore, che non hanno saputo adeguarsi alle istanze del mercato. Al contrario, le grandi aziende presentano, in misura prevalente, risultati positivi.

In questo contesto, la funzione che esercita una buona e innovativa polizza assicurativa risulta fondamentale per la sopravvivenza stessa delle aziende in difficoltà, e costituisce un elemento imprescindibile per la gestione e lo sviluppo di un business sostenibile.



L'esigenza di dinamicità delle aziende di vigilanza, dunque, rappresenta un presupposto essenziale nella ricerca di un corretto Partner assicurativo che consenta di coniugare l'attività di consulenza a favore degli assicurati, la certezza nel rispetto degli impegni contrattuali e l'equilibrio nei costi da sostenere.

**Anche alla luce delle novità introdotte dal DL 25/2017 sulla responsabilità solidale del committente negli appalti, quali sono i prodotti più evoluti oggi disponibili nel ramo RC, un componente sempre più determinante nella valutazione delle prestazioni offerte dagli istituti di vigilanza ai clienti finali?**

Il beneficio della preventiva escussione, introdotto dal D.L. n. 5 del 2012, e successive modificazioni, disponeva, sino all'entrata in vigore del D.L. 17 marzo 2017, n. 25 quanto segue:



## Più colore, stessa robustezza.



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

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

\*Con ordini superiori a 100 pz

**Tsec**  
TECHNOLOGY FOR SECURITY

*“Il committente imprenditore o datore di lavoro è convenuto in giudizio per il pagamento unitamente all'appaltatore e con gli eventuali ulteriori subappaltatori. Il committente imprenditore o datore di lavoro può eccepire, nella prima difesa, il beneficio della preventiva escussione del patrimonio dell'appaltatore medesimo e degli eventuali subappaltatori. In tal caso il giudice accerta la responsabilità solidale di tutti gli obbligati, ma l'azione esecutiva può essere intentata nei confronti del committente imprenditore o datore di lavoro solo dopo l'infruttuosa escussione del patrimonio dell'appaltatore e degli eventuali subappaltatori”.*

La giurisprudenza in materia ha stabilito che il beneficio della preventiva escussione, invocato dal committente, “opera esclusivamente in sede esecutiva”, nel senso che il lavoratore non potesse procedere coattivamente a carico del committente dell'appalto “se non dopo aver agito infruttuosamente sui beni dell'appaltatore”; il beneficio della preventiva escussione “non impediva”, tuttavia, allo stesso lavoratore di agire in sede di cognizione per munirsi di uno specifico titolo esecutivo contro il committente.

La novità normativa del D.L. 17 marzo 2017, n. 25 – nel silenzio del Legislatore – non avrebbe portata retroattiva, incidendo, pertanto, solo per le posizioni creditorie dei lavoratori maturate a far data dal 17 marzo 2017, giorno di entrata in vigore del citato decreto legge.

Con l'eliminazione del beneficio della preventiva escussione, è plausibile che il lavoratore dipendente dell'appaltatore, ovvero gli enti previdenziali, possano agire per il recupero dei rispettivi crediti esclusivamente nei confronti del committente, senza chiamare in causa l'appaltatore.

Sul versante assicurativo, come spesso è successo in casi analoghi, il mercato ha reagito e reagisce con qualche lentezza, atteso che non pare avere ancora recepito le modifiche legislative intervenute. Di conseguenza, gli

assetto delle coperture assicurative offerte dal mercato ricalcano ancora lo “status quo ante”.

E' plausibile immaginare che mercati assicurativi più dinamici di quello italiano, come quello dei Lloyd's di Londra, stiano esaminando le modifiche da apportare ai testi contrattuali per renderli aderenti alle nuove disposizioni legislative.

**Sono prevedibili forme di maggior collaborazione tra assicuratori e security service provider, tali da superare la dicotomia “assicuratore/assicurato” per fornire soluzioni più integrate agli utenti finali nei diversi segmenti consumer, business e corporate per le diverse tipologie di rischi tipici?**

La specificità dei rischi ad elevato, potenziale impatto di questo settore non lascia presagire, allo stato, una maggiore apertura del mercato assicurativo italiano verso questo importantissimo segmento che ruota intorno alla sicurezza, come pure sarebbe auspicabile.

La scarsa sensibilità mostrata fino ad oggi dagli Operatori del mercato assicurativo italiano è solo parzialmente attenuata da una maggiore attenzione e disponibilità di Operatori Internazionali, segnatamente in ambito Lloyd's. Ed è proprio con il supporto di un Sindacato specializzato che Marintec si è dotata di una autonoma capacità sottoscrittiva di 25 milioni di Euro, sufficiente a coprire la massima parte delle esigenze assicurative incidenti in questo ambito, che vertono su garanzie di Responsabilità Civile verso Terzi, in senso lato, su garanzie peculiari di Responsabilità Civile dei Prestatori d'Opera, e nel più sensibile ambito della Responsabilità Civile Contrattuale. L'analisi e lo studio approfondito delle necessità degli Operatori del settore della sicurezza hanno portato, negli anni, alla luce diversi strumenti contrattuali idonei a soddisfare le istanze emergenti quotidianamente.

Solo a titolo esemplificativo, si citano alcuni dei servizi coperti dalla nostra polizza, a disposizione degli Istituti di Vigilanza:

- servizio di vigilanza e sorveglianza, anche con l'ausilio di unità cinofile;
- servizio di trasporto e scorta valori (comprese le operazioni di prelievo e consegna degli stessi) effettuato per conto degli utenti, a piedi o a mezzo di veicoli blindati e non, nonché le attività conseguenti quali servizi di caveaux e casseforti gestiti in proprio direttamente dall'Assicurato presso i suoi locali e di custodia valori tramite cassa continua e/o caveaux, anche presso terzi, nonché la contazione del denaro ed il suo trattamento;
- qualsiasi altra attività accessoria o complementare, nessuna esclusa od eccettuata, compresa l'installazione, la gestione e la manutenzione di impianti tecnologici e di allarme, di proprietà e non, e gli interventi a seguito di segnalazione di allarme e compresa anche la riparazione dei veicoli usati e dei mezzi per lo svolgimento delle attività;
- servizio di radio e televigilanza, videosorveglianza e servizi assimilabili, servizi di portierato, reception e attività di facility (e altre attività di servizi) eventualmente connesse (quali a titolo esemplificativo e non limitativo: ritiro, consegna e smistamento pacchi, colli e corrispondenza, registrazione accessi, prevenzione e sicurezza, accompagnamento, guardasale, accoglienza) nonché controllo accessi e controllo persone effettuati presso attività pubbliche o private, depositi, istituti bancari, aeroporti, istituti di cura, mostre, ecc..
- qualsiasi altra attività anche qui sopra non menzionata che abbia come oggetto l'attività di tutela e protezione di beni.

**Ci può parlare di Marintec e dei partner con i quali collabora, in particolare per lo sviluppo e la gestione delle polizze offerte agli istituti di vigilanza?**

Marintec è un'Agenzia di sottoscrizione che agisce anche con capacità delegata, ed è fra i pochi soggetti che operano sul mercato italiano, offrendo il supporto attento all'estero, a primari broker operanti nel settore, dove persiste sfortunatamente una forte dicotomia fra le posizioni degli Operatori della sicurezza/vigilanza (Assicurati) e il Mercato assicurativo italiano (Assicuratori); quest'ultimo risulta ancora portatore di un atteggiamento, un po' velleitario, molto guardingo e scarsamente propenso ad accedere dinamicamente a queste tipologie di rischio.

La dimostrazione dell'assunto sta nella considerazione che Marintec per offrire coperture adeguate ai propri “target clients” ha dovuto obbligatoriamente guardare a mercati più evoluti e preparati, peraltro già disponibili a sottoscrivere rischi che, per loro natura (vedi “trasporto valori”), richiedono impegno di ingentissime somme a copertura di valori enormi.

E' un dato di fatto incontrovertibile che sul mercato dei Lloyd's di Londra questi rischi vengano analizzati e valutati attuando processi di “risk assessment” lungamente sperimentati in base ad una antica tradizione. Soluzioni squisitamente tecniche supportano la possibilità di aggregare valori che spesso si avvicinano ai 400 milioni di Euro, ed oltre.

Ed è con questi mercati che Marintec interagisce con interesse, onde poter offrire costantemente i prodotti assicurativi ad elevato profilo e contenuto tecnico.



**securindex**  
formazione

CORSI DI FORMAZIONE PER  
PROFESSIONISTI DELLA SICUREZZA

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



CONTATTI: MARINTEC S.R.L.  
Tel. +39 010 8461493  
www.marintec.it

# San Giorgio, la formazione di qualità per le guardie giurate

a colloquio con Paolo Furlan e Gabriele Guarino, Direttore e Amministratore Unico della San Giorgio srl a cura della Redazione

## Quali sono le caratteristiche di San Giorgio srl e quali solo le proposte formative specifiche per il settore dei servizi di sicurezza?

San Giorgio srl è un ente di formazione nato nel 2006 dalla volontà e dall'esperienza di professionisti provenienti da ambiti differenti. Si avvale di team di formatori di eccellenza, con istruttori certificati ENAC ed ICAO per la formazione aeroportuale, e certificati Port & Ship security per la formazione nel settore della maritime security.

San Giorgio è autorizzato dal Ministero dell'Interno per la formazione in materia di sicurezza sussidiaria di cui al D.M. 154/2009 ed offre un catalogo di proposte formative rivolto agli operatori della sicurezza ricco e performante, che va dai percorsi formativi certificati per la sicurezza sussidiaria (ai sensi DM 154/2009 in ambito portuale, terrestre e ferroviario) e per la sicurezza aeroportuale (tutte le categorie AVSEC), ai percorsi più specialistici come quelli per antiterrorismo, portierato non armato e modalità di intervento in situazioni di crimine e di panico.

Inoltre, San Giorgio ha strutturato un percorso formativo professionalizzante e qualificante per la formazione iniziale delle GPG, ed offre un sistema veloce e stimolante per la formazione periodica. Vengono erogati corsi di formazione ai sensi del DL 81/2008 come primo soccorso, antincendio, formazione generale e specifica, patente per muletto, ecc. Infine, San Giorgio è specializzato anche nella formazione finanziata alle imprese per il tramite di Fondi interprofessionali, offrendo consulenza gratuita alle aziende che vogliono accedere ai finanziamenti per realizzare la formazione continua dei propri dipendenti, con la gestione di tutte le fasi del progetto, dalla richiesta di finanziamento alla rendicontazione.

## Qual è il quadro normativo attuale di riferimento per la formazione delle guardie giurate adibite ai servizi di sicurezza sussidiaria?

A seguito degli eventi terroristici e degli atti di pirateria internazionale degli ultimi anni, con un conseguente aumento del livello di attenzione e di guardia nei posti più a rischio (navi, treni, autobus, ecc), nel febbraio del 2015 il Ministero dell'Interno ha pubblicato il Disciplinare per la Formazione delle Guardie Giurate addette ai servizi di Sicurezza Sussidiaria in conformità del Regolamento CE 725/2004, per definire gli argomenti e le modalità formative degli operatori che lavorano e si occupano di sicurezza in questi luoghi.

In particolare, il Disciplinare regola le modalità di accertamento dei requisiti professionali, la formazione, la certificazione e l'aggiornamento del personale addetto alle attività di Sicurezza Sussidiaria, differenziando la formazione in funzione dell'impiego delle Guardie Giurate nella sicurezza portuale e marittima o in quella dei trasporti ferroviari e terrestri.

## Quale livello di attenzione verso il rispetto delle normative riscontrate presso le aziende e gli organi di controllo?

Come affermato prima, il livello di guardia e di attenzione alla sicurezza delle persone è molto elevato. Ciò comporta che gli organi di controllo siano particolarmente attenti alla qualità dei servizi offerti dalle aziende di vigilanza e, conseguentemente, anche alla formazione del personale impiegato. L'obiettivo è quello di far raggiungere alle aziende erogatrici livelli standard di servizio idonei a non disilludere la speranza dei cittadini in una risposta efficiente ed efficace al problema della sicurezza diffusa.



Qualche difficoltà in più deve essere invece rilevata da parte delle aziende. L'attuale situazione economica e la normativa di recente pubblicazione non hanno ancora permesso una completa adesione alle certificazioni richieste. Ed è per questo che la formazione, soprattutto quella finanziata, rappresenta uno strumento fondamentale per il raggiungimento dei livelli di professionalità richiesti.

## Quali sono le possibilità di finanziamento dei corsi e quali percorsi devono seguire le aziende per accedervi?

L'azienda che abbia necessità di formare a vario titolo il proprio personale, potrà farlo ottenendo significativi contributi tramite i Fondi Interprofessionali, partecipando ai bandi/avvisi messi a disposizione da queste strutture o utilizzando le risorse accantonate con il sistema del 'conto formazione', che risulta molto conveniente per le imprese con un organico di almeno 300 dipendenti.

In questo momento, tra i Fondi Interprofessionali presenti sul mercato italiano, la realtà più interessante è costituita da Fon.Ter., che mette a disposizione delle aziende che si associano in forma gratuita una molteplicità di strumenti di

finanziamento. Fon.Ter si caratterizza per la snellezza e la tempestività delle procedure di presentazione, valutazione e gestione dell'attività formativa finanziata (valutazione entro 30 giorni dalla presentazione – avvio entro 60 giorni dall'approvazione) e per il supporto offerto all'utenza, sia in fase di progettazione che di rendicontazione.

Data l'importanza e la consistenza del settore della Vigilanza Privata, Fon.Ter. presenterà in tempi brevissimi un avviso tematico settoriale, che permetterà alle imprese del comparto di ottenere rapidamente il finanziamento dei percorsi formativi che potranno riguardare la sicurezza sussidiaria, avsec, vigilanza e safety.

San Giorgio, per l'esperienza acquisita e per i requisiti posseduti, è tra gli Enti accreditati presso Fon.Ter. per la realizzazione dei corsi dedicati agli operatori della Vigilanza. Per accedere ai finanziamenti messi a disposizione del Fondo, l'azienda potrà aderire gratuitamente a Fon.Ter. in ogni momento dell'anno, comunicando all'NPS tale volontà tramite il Flusso UniEMens, riportando il codice di adesione "FTUS" nella comunicazione, che potrà essere fatta o direttamente o per il tramite del proprio consulente del lavoro.



CONTATTI: SAN GIORGIO SRL  
Tel. +39 0662202255  
www.sangiorgioweb.com

# SAVV, l'evoluzione tecnologica che accompagna la selezione degli istituti di vigilanza

a colloquio con Andrea Arneri, sales manager SAVV srl a cura della Redazione

**Dal punto di osservazione privilegiato di SAVV, come stanno evolvendo gli operatori della vigilanza privata nel nostro paese, da istituti di vigilanza vecchia maniera a moderne imprese di sicurezza?**

A dir le cose come stanno, nel settore della vigilanza privata si sta forse vivendo un terremoto, più che un'evoluzione. L'avvio, che sembra risalire a 3 o 4 anni fa, dovrebbe portare ad un cambiamento epocale entro breve termine, determinato dai vari interventi legislativi. Con l'ultima circolare del Prefetto Gabrielli si constata che, a 2 anni dai termini previsti dal DM 115/2014, solo 393 Istituti di Vigilanza su 1367 hanno superato l'esame ed ottenuto la certificazione: viene da pensare che la qualificazione settoriale indotta dall'alto non sia altro che una selezione pesante degli attori di mercato, non autoprodotta dagli stessi o dalle associazioni di categoria come, peraltro, ci si doveva aspettare ed augurare.

Come osservatore esterno, potrei pensare che una buona fetta delle aziende non sia in grado, per motivi comunque comprensibili, di affrontare tale certificazione se è vero, come mi riferiscono alcuni operatori, che l'impegno procedurale ed economico non sia affatto irrilevante per le aziende di ogni livello. C'è da aspettarsi che le piccole realtà locali tenderanno la resistenza ad oltranza fino all'espulsione coatta.

Appare ormai abbastanza certo che questa rivoluzione indotta lascerà morti e feriti sul campo per fallimenti, concordati in bianco, cessioni di attività, fusioni, indagini della Magistratura e quant'altro, lasciando così libertà d'azione per pochi combattenti, i più armati, sia come numeri reali che per possibilità finanziarie. Sarà un ritorno agli scenari degli anni '60 e '70, ma le prospettive di crescita non saranno di certo a due cifre come allora, dovendosi attendere, almeno



ancora per qualche tempo, una diminuzione della domanda. Sempre dal mio punto di osservazione, questa situazione del nostro mercato della vigilanza è causata soprattutto dalle difficoltà tipiche del nostro paese ad accettare i cambiamenti e adeguare le organizzazioni, quando all'estero ci sono società in grado di lavorare e confrontarsi a 360° sul mercato della sicurezza fisica, elettronica, informatica. Questo non ha escluso le realtà minori, tanto vero che esistono piccole aziende specializzate in pochi e ben focalizzati servizi, basate su solidi rapporti di fiducia "fornitore-cliente", che non delegano le attività di CRM a call center o centrali operative nazionali che aggrediscono top/down la clientela ed il mercato. Un esempio in negativo sono i nostri "network nazionali" gestiti dai big di turno, finalizzati esclusivamente a controllare il mercato a prezzi sempre più bassi, comprimendo la qualità del servizio e i relativi salari, ridotti a livelli da terzo mondo.

Il confronto internazionale è ancora più avvilente, se pensiamo che i pochi potenziali investitori esteri che in momenti diversi hanno affrontato l'Italia della vigilanza privata sono tutti fuggiti, perché non era chiaro chi fosse il regolatore, quali fossero le regole, quali i mercati ecc...

**Nell'era del cloud, quali sono gli strumenti che SAVV propone agli operatori di sicurezza?**

Da un paio d'anni SAVV ha deciso di ampliare la propria proposta, tipicamente basata sulla vendita dei tools hardware e software per la gestione di ronde e presenze di operatori mobili, con l'offerta del servizio software condiviso, inteso come utilizzo in cloud dell'infrastruttura informatica e dei relativi applicativi gestionali, al fine di gestire le attività d'ispezione e le presenze (e da poco tempo anche gli allarmi legati alla "safety"), senza dover acquistare licenze, dedicare risorse informatiche, coinvolgere personale ICT: semplicemente si corrisponde un canone di servizio legato alle proprie dimensioni ed all'utilizzo delle risorse. Riprendendo in parte la risposta precedente, la nostra esperienza fuori dai nostri confini ci conferma la differenza di approccio verso tali tecnologie gestionali tra clienti esteri ed italiani i quali, salvo rari casi, sono trincerati dietro alla paura di perdita di dati (quando spesso sono i primi a non occuparsi della sicurezza dei propri dati), accessi di terzi o di concorrenti, in poche parole riluttanti ad accettare l'evoluzione naturale e tecnologica, preferendo ancora soluzioni in house affidate a mani non sempre esperte. Paure che oltralpe e oltreoceano sono molto meno presenti.

**Quindi, quali garanzie vengono date per la sicurezza dei dati, anche in termini di localizzazione dei server?**

Sulla base della nostra esperienza nel settore e con la consulenza di legali esperti in protezione dei dati, abbiamo sviluppato una proposta tecnologica di gestione in cloud che prevede database dedicato per ogni nuovo sottoscrittore, cifratura dei dati sensibili, backup automatico giornaliero, log di ogni attività, autenticazione ed accesso Utenti tramite certificato SSL, localizzazione server in Italia in primario data center dotato di tutte le certificazioni ai massimi livelli (anche se possiamo replicare la struttura in data center di diversa nazionalità seguendo la specifica esigenza del



cliente/distributore, come peraltro già avvenuto in Sud Est Asiatico), ridondanza delle risorse ed altri particolari tecnici ancora più dettagliati.

**Quali applicazioni ci potremo attendere in futuro delle vostre tecnologie e della vostra esperienza maturata in tanti anni di attività nella sicurezza fisica?**

Purtroppo non è facile fare previsioni, se non a breve termine, vista la volatilità del mercato, dei prodotti e delle tecnologie. Possiamo sicuramente immaginarci, nell'arco di uno o due anni, un allargamento dei nostri sistemi, soprattutto delle piattaforme gestionali, con l'inclusione di tecnologie di identificazione di livello più alto (es. fingerprint), di tecnologie "smart App" di cattura immagini ed eventi in real time, anche con la possibile integrazione di sistemi di varia natura (es. con protocolli proprietari diversi dai nostri), partendo da una base oggi solida che poggia sul nostro portafoglio prodotti, che può essere rappresentato da soluzioni off-line, on-line, applicazioni "mobile" per gestire, come sopra anticipato, ronde, presenze, allarmi, eventi e segnalazioni.

**SAVV**

CONTATTI: SAVV S.R.L.  
Tel. +39 0383 371100  
www.savv.it

# Presentate a IFSEC 2017 le tecnologie radar di AXIS per la protezione perimetrale

A colloquio con Andrea Sorri, Director, Business Development, Government, City Surveillance, Critical Infrastructure at Axis Communications  
A cura della Redazione

**Axis Communications ha presentato a IFSEC 2017 soluzioni innovative per la protezione perimetrale basate sulla tecnologia radar. Quali sono le caratteristiche di queste soluzioni e quali sono i principali ambiti applicativi previsti?**

Se prima l'obiettivo era ridurre al minimo i falsi allarmi visualizzando le intrusioni e proteggendo il perimetro specialmente con le telecamere termiche, oggi con la tecnologia del nuovo rivelatore radar di rete **AXIS D2050-VE Network Radar Detector** i trasgressori possono essere efficacemente localizzati e seguiti tramite telecamere PTZ durante i loro movimenti, portando un vantaggio per quanto riguarda il monitoraggio della struttura nel suo insieme - indipendentemente dalla sua complessità - e le attività forensi. La combinazione di telecamere termiche e PTZ può portare grandi vantaggi per la raccolta di informazioni e per un intervento ottimale in caso di intrusione: la posizione delle persone viene infatti utilizzata per spostare la telecamera che segue i movimenti nel campo di visuale del primo livello di protezione e può fornire rapidamente un feedback visivo più accurato possibile agli operatori di sicurezza. È una soluzione trasversale per ogni scenario dove la protezione perimetrale è importante e ha come ambito applicativo principale quello delle infrastrutture critiche, tra cui ad esempio magazzini e cantieri.

**Quali sono i principali miglioramenti a livello tecnologico introdotti da queste soluzioni radar?**

La tecnologia radar è in grado di fornire il posizionamento



istantaneo delle minacce (anche multiple), rappresentando così un grande beneficio anche per le telecamere PTZ che possono finalmente offrire un servizio di autotracking molto più affidabile e puntuale, costituendo dunque, grazie a una elevata qualità di immagine con un focus ottimale, un'ulteriore possibilità per verificare e identificare i trasgressori. Ad oggi, le richieste da parte delle forze di polizia di ricevere le immagini in movimento delle intrusioni da utilizzare in un secondo momento per svolgere effettivamente l'identificazione o altre operazioni per attività forensi, erano piuttosto basse per quanto riguarda aree di dimensioni relativamente medio-grandi. Il vantaggio introdotto dalla tecnologia radar permette, invece, alla telecamera di seguire i trasgressori anche all'interno di un'area ampia, tenendoli sempre al centro dell'immagine. Se poi le telecamere PTZ sono anche equipaggiate con tecnologie laser per una messa a fuoco ancora più rapida e precisa, si possono ottenere prestazioni video migliorate e dai risultati forensi ancora più utili.

**IFSEC 2017 ha dedicato molta attenzione alle soluzioni per la protezione dei perimetri, sia per la difesa passiva che per quella attiva. In che modo le soluzioni radar-based di Axis possono contribuire a proteggere le persone?**

Considerando il punto di vista della sicurezza personale, le soluzioni radar di Axis Communications possono offrire due diversi scenari di protezione. Da un lato, i dati raccolti aiutano e tutelano chi interviene in situazioni di pericolo o in caso di minacce e intrusioni. Grazie al supporto della sorveglianza del sistema da remoto si possono infatti fornire agli addetti alla sicurezza di una struttura informazioni che prima non si potevano conoscere, come ad esempio il numero, la posizione e la direzione di movimento dei trasgressori, un aspetto quindi cruciale anche per quanto riguarda l'efficacia stessa dell'intervento. Dall'altro lato, queste informazioni acquisite permettono di ottenere una cognizione dei trasgressori migliore e con dettagli più approfonditi, in modo da poter proteggere in maniera adeguata le persone presenti all'interno di un edificio e attraverso l'integrazione con il controllo accessi isolare o non autorizzare ingressi o passaggi attraverso varchi e porte della struttura.

**Quali caratteristiche minime dello spazio fisico da proteggere vengono richieste affinché queste applicazioni siano efficaci?**

AXIS D2050-VE Network Radar Detector utilizza una banda di frequenza 24Ghz per identificare gli oggetti con una copertura di un raggio di circa 50 metri ed è in grado di funzionare tra i 120 e i 150 gradi di inclinazione sopra l'orizzonte a circa 4 metri di altezza. Il requisito fondamentale per il suo funzionamento dev'essere, comunque, sempre un ambiente "sterile", cioè un perimetro da proteggere o uno scenario di evacuazione, o comunque una zona dove normalmente non è prevista la presenza di persone. Infatti l'antintrusione può sicuramente costituire il caso d'uso specifico per questa soluzione, che però risulta essere molto utile anche per identificare e isolare un potenziale aggressore armato, che rimane esposto e al centro della scena mentre tutti cercano un riparo, come dimostrano le numerose sparatorie avvenute negli ultimi anni nei college statunitensi e non solo.



**In Europa sta crescendo l'attenzione per il controllo accessi nelle diverse declinazioni, dai software gestionali alle barriere fisiche, e sempre più i sistemi AC vengono integrati con i sistemi di videosorveglianza e antintrusione per una gestione organica della sicurezza fisica degli edifici e delle aree. Qual è la vision di Axis a questo proposito?**

Sicuramente il controllo accessi gioca un ruolo molto importante all'interno dei sistemi di sicurezza, soprattutto quando si parla di infrastrutture critiche. A questo proposito, ritengo che sia necessario integrare tutti i differenti livelli di protezione all'interno dello stesso sistema e dello stesso processo di protezione: partendo dal primo livello con le telecamere termiche dotate di analitiche a bordo per la protezione del perimetro, passando per il secondo livello che sfrutta la tecnologia radar attraverso le telecamere PTZ e gli altoparlanti di rete, fino al terzo livello, proprio quello del controllo accessi. Per un'integrazione che dovrà essere sempre più completa e sempre più sinergica, in controtendenza rispetto invece a tanti casi attuali che adesso vengono visti solo come sistemi isolati e a sé stanti. Un approccio multi-livello è l'ideale per permettere l'interoperabilità in sinergia dei diversi sensori, al fine di semplificare l'integrazione e la scalabilità del sistema e di tutte le soluzioni che lo compongono.

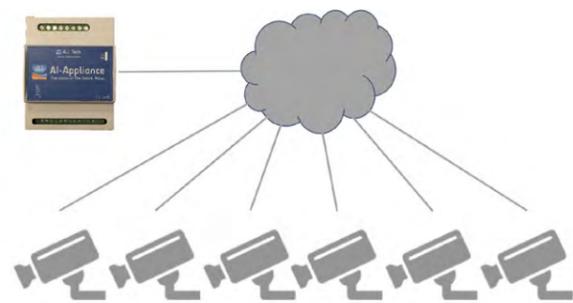


CONTATTI: AXIS COMMUNICATIONS  
Tel. +39 02 84245762  
www.axis.com

# AI-Appliance: la soluzione di analisi video integrata hardware e software

a cura della Redazione

La novità di spicco del portfolio prodotti di A.I. Tech è AI-Appliance, la prima soluzione integrata hardware-software tutta made in Italy. Si tratta di un piccolo box su cui i plugin di analisi video di A.I. Tech sono già pre-installati, e che consente l'esecuzione in contemporanea di fino a 6 differenti funzionalità (una associata a ciascuna telecamera). Insomma, la giusta via di mezzo tra le applicazioni edge side (quelle che si installano direttamente a bordo camera) e quelle server side (che necessitano invece di una macchina server per funzionare); AI-Appliance consente, grazie alle sue dimensioni ridotte e alla sua semplicità di installazione, di dotare di intelligenza gli impianti di nuova costruzione ma allo stesso tempo anche gli impianti esistenti, senza la necessità di acquistare un ingombrante e costoso server, sempre più spesso poco gradito dai clienti finali per dimensioni e costi di gestione e manutenzione.

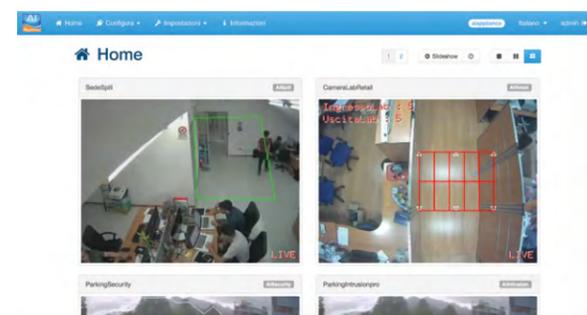


In casa A.I. Tech piace definire AI-Appliance come "la video analisi che vuoi, dove la vuoi, quando la vuoi". Scopriamone il motivo.

## WHERE YOU WANT

AI-Appliance si presenta come un piccolo box (certificato

CE/RoHS) di soli **9 cm x 7.1 cm x 6.2 cm** (si tiene su una mano, può essere installato DOVE vuoi). AI-Appliance è dotato di power supply (9-28 Vdc) e contenitore da guida DIN; relays e open collector output attivabili tramite i plugin di analisi video al verificarsi di eventi di interesse (rilevamento intrusione, rilevamento oggetto abbandonato o altro); input analogici e digitali capaci di attivare e disattivare i plugin di analisi video. L'ideale per abilitare i plugin di video analisi sulla base di notifiche provenienti dall'esterno, ad esempio quando la centrale di allarme viene attivata oppure quando viene registrato un pagamento o l'apertura di una cassa. Inevitabile dire che in questo modo l'affidabilità e le potenzialità dei plugin di video analisi sono notevolmente migliorate.



## WHAT YOU WANT

Quali plugin di video analisi possono essere attivati? Tutti i plugin di video analisi di A.I. Tech possono essere attivati in AI-Appliance. Le funzionalità ad oggi disponibili sono 17, sebbene AI-Appliance sia già predisposto per ospitare anche i plugin che A.I. Tech rilascerà in futuro: conteggio persone ai varchi (AI-People), stima affollamento (AI-Crowd), stima sovraffollamento (AI-Overcrowd), heatmap (AI-Heat), stima occupazione di una area (AI-Occupancy), face detection (AI-

FaceDetect), analisi biometrica del volto per la stima di sesso, età e tempo di permanenza (AI-Bio), rilevamento anomalie ad uno sportello bancomat (AI-ATM), rilevamento improvvise variazioni di velocità (AI-Panic), rilevamento intrusioni in aree sterili e attraversamento di linee virtuali (AI-Intrusion), rilevamento di attraversamento di linee virtuali multiple (AI-IntrusionPRO), rilevamento oggetti abbandonati e/o rimossi (AI-Lost), rilevamento vagabondaggio (AI-Loitering), rilevamento cadute (AI-Spill), rilevamento fiamme (AI-Fire), rilevamento fumi (AI-Smoke) e conteggio e classificazione dei veicoli (AI-Road).

Plugin che possono essere verticalizzati per i più svariati ambiti applicativi, dal mondo del retail a quello del digital signage, dal mondo della sicurezza cittadina a quello della sicurezza nelle banche, fino al monitoraggio del traffico.

## WHEN YOU WANT

AI-Appliance è disponibile in versione LIGHT o in versione BASIC. Nella versione LIGHT (disponibile come LIGHT4 o LIGHT6, sulla base del numero di plugin simultanei che si desidera attivare) è necessario attivare in fase di acquisto del prodotto la specifica licenza del plugin che si desidera utilizzare (ad esempio: 4 licenze del plugin AI-Intrusion per



la versione LIGHT4). Nel caso di BASIC invece, tutti i plugin di analisi video di A.I. Tech sono attivi e in fase di acquisto l'utente sceglie solo il numero massimo di funzionalità che possono essere attivate simultaneamente (4 o 6). Nella versione BASIC (4 flussi) è possibile, ad esempio, attivare la funzionalità di conteggio persone durante il giorno sulle 4 telecamere posizionate all'ingresso, e la funzionalità di anti-intrusione sulle 4 telecamere poste all'esterno della struttura. Insomma, in questo caso, non si acquista la licenza di un singolo plugin, ma la possibilità di usare tutti i plugin di video analisi di A.I. Tech! Si apre il concetto di video analisi come un servizio.

## CHI E' A.I. TECH?

A.I. Tech è una azienda italiana fondata nel 2010 come uno spinoff dell'Università di Salerno. L'esperienza di oltre 25 anni di ricerca e trasferimento tecnologico del suo team di ingegneri e ricercatori nei settori dell'Intelligenza Artificiale e della Visione Artificiale, coniugata con competenze di ingegnerizzazione di soluzioni hardware, software e di progettazione su sistemi embedded, ci consentono di proporre soluzioni innovative e all'avanguardia nel settore della analisi audio e video intelligente. A.I. Tech vanta un'articolata offerta commerciale: prodotti di video analisi intelligente per il rilevamento di eventi di interesse in differenti mercati verticali, dalla sicurezza cittadina alla sicurezza bancaria, dal retail e il digital signage al monitoraggio del traffico. Grazie all'avanzata libreria di analisi video proprietaria di A.I. Tech, tali prodotti possono garantire le massime prestazioni sia su piattaforme general purpose, quali workstation e server, sia su dispositivi embedded (nella soluzione integrata hw+sw), sia in modalità edge, con esecuzione a bordo di telecamere ed encoder dei principali brand di telecamere che supportano l'esecuzione di applicazioni di terze parti.



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

# Gunnebo presenta Custodian, la nuova cassaforte marchiata Chubb safes contro i furti con scasso

a cura della redazione

Progettate per stare a pennello in uffici e altri ambienti come negozi, filiali bancarie, le casseforti **Custodian** sono realizzate con il senso della comodità nella mente. Pratiche e facili all'uso, hanno la maniglia ergonomica e comoda. Il design è raffinato, con un elegante colore RAL 7016 per il corpo e grigio chiaro RAL 7040 per le finiture interne.

La struttura è realizzata in materiale **GRAVITON** all'avanguardia, che assicura una protezione eccellente dai furti. Perfettamente idonea ad aggiungere una barriera ad alta sicurezza in più per proteggere i valori, la cassaforte **Custodian** rispetta le più rigide richieste di qualità e resistenza ai furti in conformità con la certificazione **EN 1143 grado V**.

**Custodian** è disponibile in 6 modelli da **111, 168, 210, 308, 416 e 596 litri** ed è dotata di due serrature di sicurezza che si possono scegliere come standard tra una lista di serrature Classe B approvate dalla certificazione EN 1300. E' possibile applicare una serratura elettronica opzionale che aumenta il livello di sicurezza e previene accessi non autorizzati alla cassaforte.

Vasta scelta di complementi interni: ripiani, anche per cartelle sospese, cassette con serratura.

Caratteristiche:

- Certificata al V° grado secondo la Norma Europea EN 1143-1
- Disponibile in ben 6 differenti dimensioni
- Dotabile internamente di diverse tipologie di ripiani e tesoretti
- Design e praticità di utilizzo
- Qualità certificata ad un prezzo conveniente



**GUNNEBO**  
For a safer world

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

# Securifor®, la soluzione più efficace per la difesa dei siti sensibili



## Securifor®, una gamma completa di sistemi di recinzione anti-intrusione per l'alta sicurezza

L'alta rigidità e l'elevata robustezza anti-taglio ed anti-scavalcamento fanno di Securifor la gamma più adatta per difendere dall'intrusione siti industriali e commerciali, aree ad alto rischio, carceri, caserme ed aree militari. Soluzioni integrabili con sistemi di illuminazione, allarme e videosorveglianza. **Securifor by Betafence: soluzioni tecnologiche per la sicurezza.**

[www.betafence.it](http://www.betafence.it)

**B3 BETAFENCE**

# Non perdetevi nessun dettaglio: Serie Wisenet P, telecamere multi-sensori e multi-direzionali da Hanwha Techwin

a cura della Redazione

La serie **Wisenet P** di **Hanwha Techwin** si arricchisce di due nuove telecamere multi-sensori e multi-direzionali. Disponibili in configurazione da 8MP (quattro sensori da 2MP) e 20MP (quattro sensori da 5MP), le telecamere multi-sensori **PNM-9080VQ** e **PNM-9081VQ** consentono riprese panoramiche a 360° senza angoli ciechi, offrendo flessibilità per monitorare simultaneamente più direzioni. Le quattro lenti zoom motorizzate possono essere posizionate in varie configurazioni in modo indipendente l'una dall'altra, coprendo ampie aree, interne ed esterne. Ideali per ingressi dei centri commerciali, parcheggi, incroci stradali, ferrovie ed aeroporti, garantiscono qualità dell'immagine e flessibilità.

Per permettere una maggiore flessibilità di ripresa, i quattro sensori possono essere impostati indipendentemente l'uno dall'altro; ciascuno di essi può essere configurato per il controllo OSD, il mascheramento privacy, il controllo MD e le impostazioni del profilo codec. Uno dei sensori può essere riposizionato al centro della telecamera.

Le caratteristiche principali delle nuove panoramiche includono lenti varifocali motorizzate (2,8-12mm a 8MP, 3,6-9,4mm a 20MP) per una facile regolazione da remoto ed analisi video integrata, senza necessità di installare alcuna licenza.

Richiedono inoltre un unico cavo di rete e un unico indirizzo IP, risparmiando tempo di installazione, materiale, licenza di gestione video e porte sullo switch di rete.

Grazie all'utilizzo del nuovo chipset **Wisenet 5** di Hanwha Techwin, il più potente processore mai utilizzato a bordo di



una telecamera, le nuove panoramiche offrono immagini con WDR fino a 150 dB, doppio slot per schede SD per edge recording, giroscopio per ottenere una stabilizzazione più precisa e porta USB per una facile installazione.

L'enorme potenza di calcolo del chipset integrato offre agli utenti la versatilità di eseguire contemporaneamente diverse applicazioni di analisi specialistiche come la "gestione code", conteggio passaggi e heatmap, oltre alla funzione di analisi audio in grado di riconoscere suoni critici come spari di arma da fuoco, esplosioni, grida e vetri rotti, per far scattare immediatamente l'allarme.

Grazie all'uso combinato di **Wisestream II**, l'esclusiva tecnologia di compressione Hanwha Techwin, e della compressione H.265, le telecamere panoramiche Wisenet P sono in grado di ridurre il volume dei dati fino al 99% rispetto all'attuale tecnologia H.264.

Le nuove telecamere IP multi direzionali di Hanwha Techwin saranno disponibili a partire da Settembre.

  
Hanwha Techwin Europe

CONTATTI: HANWHA TECHWIN EUROPE LTD  
Tel. +39 02 38608228  
[www.hanwha-security.eu](http://www.hanwha-security.eu)

# EXTREME PERFORMANCE

## WISENET X series

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



eXperience it now [www.WisenetX.com](http://www.WisenetX.com)

 Hanwha  
Techwin

# Studio RISCO Group su italiani e smart home

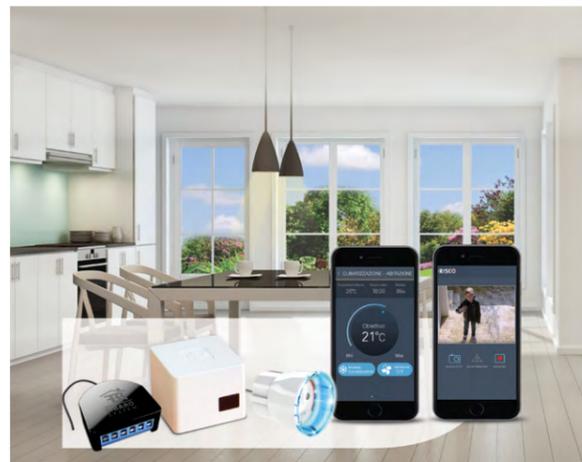
a cura della Redazione

Il mercato smart home rappresenta un trend in costante crescita, nonchè una nuova opportunità di business per le aziende specializzate in sicurezza che, integrando le più recenti tecnologie IoT all'interno della propria offerta, sono sempre più in grado di offrire ai consumatori soluzioni all'avanguardia in termini di innovazione e personalizzazione, senza trascurare ovviamente l'obiettivo primario della sicurezza.

Per approfondire maggiormente il rapporto tra italiani e tecnologia tra le mura domestiche, a meno di un anno dal lancio di **Smart Home, RISCO Group** – azienda indipendente leader a livello globale nel mercato della sicurezza e specializzata nello sviluppo di soluzioni di sicurezza integrate – ha coinvolto i propri utenti italiani in un'indagine volta a comprenderne il livello di conoscenza e le preferenze in ambito smart home e, contestualmente, valutare come indirizzarne al meglio i bisogni. I dati emersi dalla ricerca hanno confermato l'enorme potenziale di crescita delle soluzioni smart home nel nostro Paese: basti pensare che il 64,4% dei rispondenti dichiara infatti di averne già sentito parlare e ben il 20% già possiede almeno un dispositivo intelligente in casa. Lo studio, inoltre, evidenzia la predisposizione degli italiani alla spesa in questo ambito e i fattori che attualmente prevengono i consumatori all'adozione di soluzioni intelligenti all'interno della propria abitazione.

## Italiani e smart home

Il forte interesse degli italiani verso l'introduzione di tecnologie smart all'interno delle mura domestiche è confermato dai dati: il 10,2% degli utenti sta pianificando di acquistare oggetti intelligenti e connessi nei prossimi 2 anni, mentre oltre il 42% è disposto a investire tra i 1.000 e i 5.000 euro per rendere la propria casa più sicura, smart e confortevole. Solo una trascurabile percentuale di italiani (1,9%) non ha invece



intenzione di connettere gli oggetti di casa: tra le cause che prevengono gli utenti all'adozione di soluzioni smart home i costi elevati (47%) si trovano al primo posto, seguiti dal timore di malfunzionamenti (41%) e dalla paura di essere hackerati (37%). Inoltre, una buona parte dei rispondenti (30,9%) ha dichiarato di temere di dover effettuare lavori invasivi in casa, preoccupazione assolutamente superabile se si dispone di sistemi di sicurezza già collegati al cloud – come **Agility™3**, **LightSYS™2** e **ProSYS™Plus** di RISCO – che consentono di arricchire, anche successivamente nel corso degli anni, gli impianti già installati di nuovi servizi e funzionalità senza bisogno di sostituire l'installato o prevedere spesso fastidiosi interventi edili e di ridurre i costi di future espansioni. Inoltre, il Cloud di RISCO – elemento distintivo dell'offerta dell'azienda – permette attraverso internet di archiviare ed elaborare i dati offrendo livelli di sicurezza, protezione di dati e privacy senza precedenti. A questo proposito, RISCO Group ha deciso di affidarsi – a partire dal 2014 – alla piattaforma Azure di Microsoft per garantire la massima trasparenza, scalabilità e conformità alle regolamentazioni in essere e agli standard di mercato.

## Smart Home sinonimo di sicurezza, praticità e comfort

RISCO ha saputo cogliere con tempismo le esigenze in continua evoluzione degli utenti, sviluppando soluzioni in grado di indirizzare al meglio le loro necessità: la sicurezza (79%) infatti si trova al primo posto tra gli aspetti quotidiani che, secondo i risultati della ricerca, vengono migliorati dall'applicazione delle nuove tecnologie alla vita domestica, seguita da riduzione dei consumi (42%) e migliore comfort domestico (41,5%). Inoltre, anche la gestione da remoto di accessi (31%) ed elettrodomestici (28,7%) sono gli ambiti che, secondo i rispondenti, possono maggiormente beneficiare dall'innovazione.

In questo senso, la risposta dell'azienda è **Smart Home**: la soluzione per la casa intelligente che consente di gestire la sicurezza e l'abitazione in maniera semplice e immediata direttamente dal proprio smartphone. Con un solo click dall'App iRISCO (disponibile per iOS e Android) è infatti possibile impostare azioni manualmente – come ad esempio lo scenario "Uscendo da casa" per predisporre spegnimento delle luci, inserimento del sistema di sicurezza o il controllo della temperatura – oppure scenari programmati, potendo così trovare al risveglio la macchinetta del caffè accesa, le tapparelle già alzate e l'allarme disinserito oppure andare in vacanza senza pensieri grazie a video verifica istantanea. Da non sottovalutare l'aspetto relativo al risparmio energetico, sia per quanto riguarda il rispetto ambientale sia il contenimento dei costi in ambito domestico. Smart Home, infatti, oltre a favorire un risparmio in termini di tempo – grazie all'automazione o alla gestione da remoto di alcune azioni – permette di ottimizzare i consumi e controllare costi attraverso una gestione e un impiego smart dell'energia, che viene sfruttata e utilizzata solo quando serve. Ad esempio, grazie a un termostato intelligente e ai sensori presenti in casa, è possibile programmare l'attivazione del riscaldamento o del condizionamento quando ci si sveglia o quando si rientra in casa, nonchè la possibilità di preservare la corretta temperatura domestica.

Consapevole del valore aggiunto portato dal feedback diretto



dei propri clienti, RISCO Group ha inoltre presentato un nuovo sito pensato ad hoc per offrire all'utente finale molteplici funzionalità e vantaggi, tra cui trovare facilmente l'esperto di sicurezza certificato – sinonimo della professionalità dell'azienda – più vicino alla propria zona, oltre alla possibilità di consultare un blog per essere aggiornati sulle novità e i consigli di RISCO su sicurezza e smart home. Inoltre, un'apposita sezione del sito offre la possibilità di configurare il sistema di sicurezza più adatto alle proprie esigenze sulla base della tipologia della propria abitazione.

*"Siamo da sempre impegnati a fare innovazione, con l'obiettivo di offrire soluzioni di sicurezza all'avanguardia che rappresentino lo stato dell'arte del mercato e che indirizzino al meglio le esigenze in continua evoluzione degli utenti. In un contesto moderno in cui mobilità e stili di vita smart basati sull'utilizzo delle nuove tecnologie sono ormai diventati elementi imprescindibili alla base della quotidianità degli italiani, RISCO Group ha accettato la sfida di rendere – con Smart Home – le case degli italiani intelligenti e connesse, migliorandone contestualmente comfort, sicurezza e gestione dei consumi. Inoltre, abbiamo deciso avvicinarci maggiormente all'utente finale indagando il loro rapporto con la tecnologia e sviluppando un nuovo sito pensato più user-friendly e a portata dei consumatori"* ha dichiarato **Ivan Castellan, Branch Manager di RISCO Group Italia.**



**RISCO**  
GROUP

CONTATTI: RISCO GROUP  
Tel. +39 02 66590054  
www.riscogroup.it

# Dahua Retail Solution

a cura della Redazione

Con la rapida espansione dello shopping online, i negozi al dettaglio stanno affrontando un periodo di grandi sfide. In un mercato così competitivo, dove l'ampliamento della base clienti e la fidelizzazione stanno diventando una priorità, è diventato fondamentale aumentare la soddisfazione del consumatore, proteggendo le sue transazioni e la sua sicurezza.

**Dahua Technology**, leader mondiale di prodotti e soluzioni per la videosorveglianza, ha lanciato la **Dahua Retail Solution**. La soluzione punta a aumentare la soddisfazione dei consumatori, assicurando la completa sicurezza dell'ambiente commerciale e ottimizzando al contempo le spese di gestione. Ogni soluzione viene personalizzata per meglio adattarsi alle richieste del cliente.

## CARATTERISTICHE TECNICHE

### • Conteggio Persone e rilevamento altezza

La telecamera 3D è in grado di calcolare con precisione il traffico di clienti in entrata e supporta la creazione di rapporti dati giornalieri, mensili e annuali: dal grande valore commerciale, sono utili riferimenti per ogni futura decisione aziendale.

### • Integrazione POS (Point of Sales)

Il segnale video e le corrispondenti informazioni POS possono essere visualizzate simultaneamente, sia in real-time che in modalità playback. E' supportata anche la funzione di Ricerca Testo per recuperare informazioni specifiche e relative registrazioni video.

### • Super WDR

Le telecamere della serie Ultra Smart raggiungono i 140 dB di *Wide Dynamic Range*, permettendo riprese cristalline anche in ambienti dagli alti contrasti luminosi.

### • Mappa di Calore

Le telecamere fisheye dispongono della funzione *Mappa di Calore*, perfetta per monitorare accuratamente ogni area del negozio e analizzare il traffico clienti.

### • Modalità Dewarping

La *Modalità Dewarping* consente alle telecamere fisheye di restituire un'immagine chiara di tutto ciò che le circonda, riducendo al minimo le deformazioni. Un simile sistema permette di ottenere l'equivalente del campo visivo di otto telecamere standard.

### • Modalità Corridoio

La *Modalità Corridoio*, pensata per gli stretti spazi di un negozio, massimizza l'efficienza di ripresa riducendo la necessità di telecamere addizionali.

## AREE DI APPLICAZIONE

### • Ingresso

Il conteggio del traffico in ingresso aiuta ad acquisire importanti dati commerciali (possibilità finora riservata solamente alle attività di e-commerce).

### • Store Floor

Lo *store floor* è il centro principale dell'esperienza di shopping e richiede grandi sforzi per essere messo in sicurezza. Il monitoraggio video contribuisce a ridurre l'incidenza del taccheggio e crea un ambiente rassicurante. Nel frattempo, i dati sul flusso di visitatori aiutano a comprenderne meglio la distribuzione nel negozio, permettendo la riorganizzazione di merci e scaffali al fine di prolungare la permanenza dei clienti nelle aree desiderate.

### • Banco Cassa

Le controversie col cliente e i tentativi di frode si verificano spesso presso il banco cassa. Il controllo video, la registrazione audio e l'overlay POS contribuiscono a risolvere e prevenire molti di questi problemi.

### • Magazzino

Le telecamere con tecnologia Starlight sono in grado di lavorare perfettamente in tutte le condizioni di luminosità e sono perfette per locali dalla scarsa illuminazione.

### • Uffici

La piattaforma DSS (Dahua Security Software) integra degli applicativi che, basandosi sui dati raccolti dalle telecamere, forniscono dati utili al calcolo delle tendenze dell'attività.

### • Accesso remoto

Con l'accesso remoto al client di gestione DSS, si possono visualizzare le risorse video della propria attività tramite smartphone.

## CONCLUSIONI

La **Dahua Retail Solution** fornisce copertura totale al proprio negozio garantendo la sicurezza di dipendenti e clienti e fornendo statistiche preziose. È inoltre conveniente, personalizzabile e plurifunzionale: la soluzione ideale sia per i negozi al dettaglio che per le catene.

### STORE LAYOUT



### Su Dahua Technology:

**Zhejiang Dahua Technology Co., Ltd.** è leader globale nell'industria della videosorveglianza. Nel 2016, si è guadagnata il quarto posto nella prestigiosa classifica "Security Top 50", stilata da A&S International. Con più di 6.000 ingegneri e tecnici costantemente al lavoro, Dahua si impegna a fornire ai propri clienti prodotti di altissima qualità, dotati delle più moderne tecnologie.



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

# orfix, le soluzioni per la sicurezza del contante aiutano anche l'e-commerce

a colloquio con Diana Trama, amministratore delegato di orfix Italia.  
a cura della Redazione

## Ci può descrivere il gruppo orfix e la storia della sua presenza nel mercato italiano?

Il gruppo orfix si occupa di produzione e distribuzione di prodotti per il confezionamento del denaro e trasporto in sicurezza di valori. La sua storia comincia nel 1910, con una tipografia ad Amburgo che negli anni è cresciuta fino al punto da formare un gruppo internazionale con sedi produttive e commerciali in Francia, Italia, Russia, Polonia e Serbia. Orfix Italia, nello specifico, è nata in concomitanza dell'avvento dell'euro nel nostro paese nel 2001. In questi sedici anni, ci siamo affermati nel mercato italiano come un'azienda affidabile e professionale per la fornitura di soluzioni di sicurezza per la veicolazione di denaro e valori a tutto il ventaglio di operatori del settore, dalle banche agli istituti trasporto valori, fino a enti istituzionali come Banca d'Italia, Istituto Poligrafico e Zecca, per citarne alcuni.

## Quali sono le gamme di prodotti che vengono distribuiti in Italia?

Orfix si concentra su tre tipologie di soluzioni. La prima è il **Cash Packaging**, ovvero tutti quei materiali che servono per confezionare il denaro, manualmente o con macchine specifiche. Per esempio, rotoli di carta avvolgimona e fascettatrici, fascette e tubi preconfezionati per banconote e monete, film in polietilene con caratteristiche specifiche. La seconda è quella che denominiamo **Security Sealing**, ovvero sigillatura di sicurezza. Questa gamma comprende buste di sicurezza antimanomissione, sigilli di sicurezza, etichette e nastri antieffrazione. Sono prodotti che servono per sigillare contanti o altri oggetti sensibili e garantire che nessuno abbia accesso ad essi senza che



l'effrazione venga chiaramente evidenziata. Infine, la terza area di specializzazione di orfix è la **Smart Protection**, ovvero soluzioni avanzate che uniscono i nostri prodotti tradizionali e le più recenti tecnologie. Un esempio è il **tagfix**: una soluzione ideata per gli istituti trasporto valori per la tracciatura in tempo reale del denaro, che integra buste di sicurezza equipaggiate con tag R-FID per il trasporto del contante, hardware e software per la lettura e rielaborazione delle informazioni.

## Quali sono le categorie attuali di utilizzatori dei vostri prodotti e quali potrebbero essere nel prossimo futuro?

Tradizionalmente ci siamo concentrati sulle applicazioni legate al confezionamento e trasporto in sicurezza del denaro, perciò i nostri clienti principali rientrano nel settore bancario e del trasporto valori. Tuttavia, anche



altre tipologie di aziende hanno necessità simili di protezione, sigillatura in sicurezza e tracciabilità di merci o oggetti sensibili. Tra questi, ad esempio i settori trasporti, retail, medicale, farmaceutico, aeroportuale, marittimo, distributori di acqua, gas e diversi altri. Negli anni, la nostra clientela è diventata sempre più varia e multiforme.

## A livello internazionale, quali scenari immaginate relativamente all'impiego del denaro contante, nell'era della digitalizzazione?

Il dibattito sul futuro del denaro contante è sempre molto acceso e, seppure i sistemi di pagamento elettronici si stiano evolvendo rapidamente, crescono anche le perplessità su nuove forme di attacchi alla sicurezza e le preoccupazioni per tutte quelle situazioni in cui tali sistemi potrebbero venire meno (esempio cataclismi o attacchi informatici). Sicuramente, il denaro contante per sopravvivere deve dimostrare la sua convenienza e affidabilità e il nostro lavoro è anche volto a rendere più agevole e sicuro il ciclo del cash nel sistema economico nazionale. Sotto questo

aspetto, collaboriamo attivamente con i principali player italiani e internazionali nell'affrontare e superare le sfide che si presentano in questo settore specifico.

## Le soluzioni per mettere in sicurezza e tracciare plichi contenenti denaro contante possono venire impiegate anche in altre applicazioni?

Certamente! Le soluzioni che proponiamo sono in fondo semplici e flessibili. Ad esempio, nel settore dell'e-commerce le buste di sicurezza con il tag RFID sono un ottimo sistema per la spedizione di prodotti acquistati on-line. La nostra soluzione unisce infatti il confezionamento in sicurezza della merce (per evitare possibili furti o manomissioni durante lo stoccaggio e il trasporto) e il monitoraggio-tracciatura in tempo reale della stessa con la comunicazione immediata al sistema informatico del cliente. Inoltre la busta in polietilene (se richiesto anche eco-compatibile) offre una serie di vantaggi, come la personalizzazione con stampa su richiesta, il ridottissimo spazio di stoccaggio e la facilità di smaltimento rispetto alle ingombranti scatole di cartone.

**orfix**<sup>®</sup>  
protecting values

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

# Barriere Betafence per la sicurezza di obiettivi sensibili permanenti e temporanei

a colloquio con *Ruggero Carpentiere, direttore commerciale Betafence Italia*  
a cura della Redazione

## Quali sono le soluzioni più evolute per la protezione fisica di obiettivi sensibili permanenti, come aeroporti, edifici governativi, stadi?

Oggi offriamo una gamma completa e ad alto valore tecnologico di prodotti e soluzioni per la sicurezza di siti sensibili. Mettiamo a disposizione soluzioni innovative per la protezione fisica, capaci di garantire, con ottimi livelli di protezione, la sicurezza delle strutture sensibili e delle persone; parliamo di barriere anti-taglio ed anti-scavalcamento per la protezione perimetrale che assicurano il rallentamento, ossia sono in grado di resistere ad eventuali tentativi di intrusione fisica, ritardando fino anche 15 minuti il tempo necessario per aprire un varco o scavalcare la recinzione. Questa funzionalità consente, pertanto, di scoraggiare tentativi di accesso non autorizzato e, comunque, di allertare le forze dell'ordine e dei servizi di vigilanza per intervenire in modo mirato nel punto in cui l'evento si sta verificando. Allo stesso modo, sono disponibili soluzioni, ampiamente testate e certificate anche per la protezione di attacchi di veicoli o di armi da fuoco che possono proteggere strutture e persone da attacchi più organizzati e pericolosi. Nella nostra offerta sono incluse soluzioni certificate a test antibalistici e barriere capaci di contrastare lo sfondamento anche di veicoli di grande dimensione.

Nostre soluzioni, in una versione customizzata, progettata appositamente su richiesta del committente, sono state installate, ad esempio, presso la **Stazione Ferroviaria di Roma Termini** per il filtraggio nell'area di accesso ai binari.

**Gli episodi più recenti hanno drammaticamente messo in evidenza che anche strade e piazze possono diventare obiettivo di attacchi compiuti con normali automezzi lanciati contro le persone. E' ragionevolmente possibile**



## trovare soluzioni efficaci, almeno in occasione di eventi prevedibili tipo sagre, feste, popolari, concerti?

Assolutamente sì. Da tempo abbiamo sviluppato delle barriere di protezione fisica che coniugano una notevole capacità di resistenza alla spinta, allo sfondamento e addirittura all'urto frontale di veicoli con la massima flessibilità di impiego, rapidità di posa e facilità di rimozione a fine dell'evento a rischio. Parliamo delle barriere mobili **Publifor**, un sistema brevettato in Italia dalla nostra Divisione Ingegneria, da tempo utilizzato sul mercato italiano e non solo, e certificato proprio per questo genere di situazioni. Il sistema può essere posato nel giro di poche ore e non richiede alcun tipo di fissaggio al terreno, per cui può essere predisposto in poco tempo e rimosso con semplici carrelli elevatori, senza necessità di lavori edili. Purtroppo l'uso di questo genere di sistemi si rende necessario in tutti i casi di grandi affollamenti anche con funzioni di preselezione di flusso e convogliamento delle grandi folle, proprio come le recenti indicazioni del

capo della Polizia - Franco Gabrielli - per la gestione degli eventi a grande affluenza.

In questo senso, da qualche anno e in misura crescente, le nostre barriere Publifor vengono utilizzate per il rafforzamento della sicurezza durante concerti importanti, legati a tour di cantanti nazionali e internazionali molto noti o ricorrenze particolari come Capodanno o, ancora, durante esposizioni, come avvenuto per EXPO e il Salone dell'Auto di Torino, svoltosi a giugno al Parco del Valentino. Senza dimenticare gli eventi religiosi che, senza dubbio, rientrano ancor più di altri nelle situazioni a rischio: ad esempio, per l'Ostensione della Sindone del 2015, abbiamo fornito le barriere Publifor in una versione con telo oscurante per una protezione anche visiva dei fedeli partecipanti all'evento. Oppure per l'ultima visita del Pontefice allo Stadio San Siro per il saluto ai Cresimandi. In ultimo, ricordiamo il recente G7 dei Ministri degli Esteri, dove sono state installate barriere per la protezione da eventuali azioni dimostrative di contestatori.

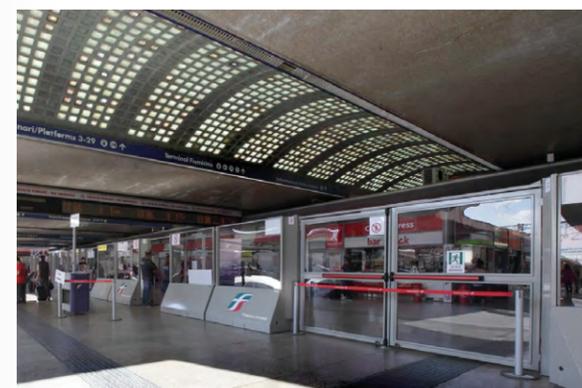
## In che modo oggi è possibile integrare elementi attivi nelle barriere passive per rendere queste ultime "sistemi intelligenti" in grado di raccogliere informazioni e trasmetterle a distanza?

Non esistono limiti tecnologici di alcun tipo alla remotizzazione dei segnali di allarme né, tanto meno, alla precisione dei sensori che possono essere installati sulla recinzione per garantire il massimo grado di protezione

integrata tra sistemi attivi e passivi. Collaboriamo da tempo con CIAS, leader di mercato in questo ambito e proprio in virtù di questa sinergia, possiamo rispondere a qualunque esigenza di protezione integrata.

## Quali sono le principali linee di prodotto di Betafence per il mercato italiano nel 2017?

Oltre ad arricchimenti di gamma importanti in tutti i settori, possiamo ricordare il lancio della gamma di pannelli **HoriZen®**, una novità importante per la decorazione, la privacy, la separazione e l'organizzazione degli spazi interni al giardino ed anche ai terrazzi. Con HoriZen, Betafence esce dall'esclusivo presidio del mercato pertinente alla recinzione perimetrale per fare il proprio ingresso nel settore del complemento d'arredo esterno. HoriZen risponde a molteplici esigenze espresse nell'ambito dell'outdoor: design, estetica, modularità, integrazione di diversi materiali (WPC, vetro, laminato, alluminio) e d'illuminazione. Inoltre, nel settore dell'impiantistica sportiva, ambito in cui Betafence è particolarmente attiva, ricordiamo il lancio del palo **B-Flex**, un unicum del settore e coperto da brevetto; sostanzialmente si tratta di un palo per recinzioni di tipo sportivo in campi da gioco non professionistici (campetti sportivi, oratori, parchi, scuole, aree gioco) che garantisce l'assorbimento dell'urto in caso di urto accidentale da parte del giocatore contro il palo stesso; lavoriamo quindi per ridurre il più possibile il rischio di infortuni per i giovani atleti, soprattutto in ambito non professionistico.



**B** BETAFENCE

CONTATTI: BETAFENCE ITALIA SPA  
Tel. +39 0861 7801  
www.betafence.it

Ingresso gratuito per retailer e GDO

# FORUM RETAIL 2017

## INNOVAZIONE INTERAZIONE ISPIRAZIONE

CONNECTING WITH  
THE DIGITAL CONSUMER

MILANO ATAHOTEL EXPO FIERA  
30 NOV / 01 DIC 2017

WWW.FORUMRETAIL.COM

L'unico evento in Italia dove  
incontrare più di **600 retailer**  
e vivere un'esperienza unica e  
innovativa

### 2 GIORNI

dove i retailer sono protagonisti nella  
definizione della road map evolutiva  
del settore

### 1 NOTTE MAGICA

per celebrare i successi del Retail  
e per dare valore alle nuove idee  
[www.retailawards.it](http://www.retailawards.it)

### 130 RELATORI

del settore retail, inspirational,  
casi internazional

Naviga sul sito [www.forumretail.com](http://www.forumretail.com)

Personalizza l'agenda

Conosci tutti i contenuti  
delle **20 sessioni**

Vivi l'esperienza del **Future Store**  
e del **Future Lab**

Un evento di  
**iKN** ITALY  
YOUR KNOWLEDGE NETWORK



onRetail



OnRetail\_IT@



on Retail

Per informazioni  
[retail@ikn.it](mailto:retail@ikn.it) | tel 02 83847.627  
[www.forumretail.com](http://www.forumretail.com)

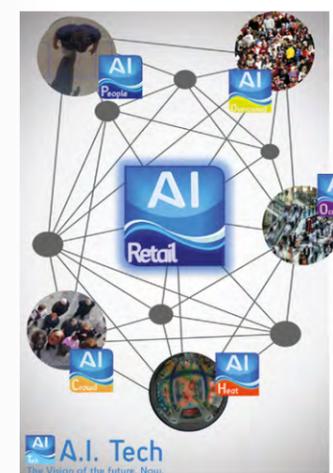
## Redazionali Tecnologie

### AI-RETAIL: la soluzione di analisi video integrata per il retail

A.I.TECH

(+39) 089 968185

[www.aitech.vision](http://www.aitech.vision)



**AI-Retail** è la soluzione di video analisi integrata di **A.I. Tech** che consente di migliorare le performance di vendita della propria attività commerciale: "If you can not measure it, you can not manage it".

AI-Retail incorpora cinque differenti moduli di video analisi, capaci di funzionare in contemporanea direttamente a bordo camera, pensati per gestire tutte le varie problematiche di conteggio che si presentano in una attività commerciale, e una dashboard interattiva che consente di avere a portata di click i dati statistici relativi all'affluenza e alla permanenza dei clienti: conteggio delle persone che transitano ai varchi (**AI-People**), stima del numero di persone in una area, anche in caso di grande affollamento (**AI-Crowd**), stima del sovraffollamento per la gestione delle code (**AI-Overcrowd**), rilevamento delle aree calde e delle aree fredde (**AI-Heat**), valutazione del livello di occupazione di una area di interesse (**AI-Occupancy**). La soluzione si completa con **AI-Dash**, il cruscotto interattivo per l'analisi dei dati, accessibile tramite web browser o tramite una app per dispositivi mobile.

### Axis Communications partner anche nella protezione cyber

AXIS COMMUNICATIONS

(+39) 02 8424 5762

[www.axis.com](http://www.axis.com)



La criminalità informatica tramite reti di telecamere IP è un problema reale e non esiste nessuna magia, nessuna singola soluzione che garantisca la sicurezza: una cybersecurity efficace riguarda la valutazione dei rischi e delle conseguenze e l'adozione di misure adeguate.

Per questo, **Axis Communications** offre tre livelli di protezione: partendo dal primo, con la gestione della sicurezza, si assicura infatti che l'utente finale possa applicare i controlli di sicurezza appropriati in base alle minacce da affrontare e al livello di rischio; passando al secondo, riguardante l'aspetto della gestione delle vulnerabilità, è possibile scoprire come i migliori procedimenti di progettazione e sviluppo, la trasparenza in merito alle vulnerabilità e la risposta immediata siano in grado di garantire una valida protezione; infine nel terzo, relativo alla formazione e alla collaborazione, si può conoscere come Axis Communications collabori con i propri partner e, attraverso gli strumenti pratici, comprendere le minacce da affrontare e come contrastarle.

Per una valutazione più precisa delle diverse esigenze, Axis Communications propone una serie di test profilati a seconda delle diverse figure aziendali (Responsabile IT, Responsabile della sicurezza fisica, Integratore della sicurezza o Proprietario di una piccola azienda) all'interno della nuova pagina del proprio sito dedicata alla cybersecurity:

<https://www.axis.com/it/it/about-axis/cybersecurity>

## La norma EN 81-80:2009 per il controllo remoto degli ascensori

**ERMES ELETTRONICA SRL**  
 (+39) 0438 308 470  
 www.ermes-cctv.com



La norma **EN 81-80:2009**, richiamata dal DL 108/2009 del 23/7/2009 relativo alla messa in sicurezza degli ascensori, prescrive che negli ascensori siano installati "Dispositivi di allarme in cabina e per il recupero di persone intrappolate nel vano di corsa" per assicurare la comunicazione vocale bidirezionale e permanente della cabina e del vano corsa dell'ascensore con un centro di soccorso e il locale dove viene eseguita la manovra di emergenza.

La norma prescrive, inoltre, che tali sistemi siano sottoposti ad una verifica di corretto funzionamento almeno ogni 3 giorni (72 ore) e che tale controllo sia adeguatamente documentato; appare quindi evidente come un semplice citofono collegato in GSM sia del tutto inadeguato a soddisfare la norma e a sollevare i responsabili dell'esercizio da eventuali responsabilità.

Le unità per chiamate di emergenza Over IP del sistema **LifLAN** prodotto da **ERMES** soddisfano tutti i requisiti della norma e consentono di collegare ogni singolo ascensore con un centro di soccorso sia in ambito locale sia in ambito geografico, sfruttando una connessione LAN o WAN. Questi sistemi effettuano un test diagnostico degli apparati e ne documentano il risultato in un file di LOG con frequenza programmabile anche superiore alle 72 ore.

Il sistema messo a punto da ERMES garantisce il rispetto della normativa in vigore sollevando i gestori del servizio dalle responsabilità derivanti dalla non corretta verifica dei dispositivi di comunicazione di emergenza. Grazie alla possibilità di effettuare da remoto le operazioni di verifica in modo semplice ed affidabile, rende efficiente la gestione di questi sistemi specie nelle strutture dove sono presenti un numero elevato di impianti quali ospedali, enti pubblici o simili assicurando una importante riduzione di costi.

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

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



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

I rivelatori hanno due lati di rilevazione con elettroniche completamente indipendenti destra/sinistra, con regolazioni separate e possibilità di escludere il singolo lato, inoltre l'ampio vano interno garantisce la possibilità di alloggiare tutti i moduli trasmettitore disponibili sul mercato. I dispositivi sono disponibili in due versioni - ciascuna con due sensori piroelettrici a doppio elemento indipendenti - la **HE-210X** con doppio sensore passivo di infrarosso e con una portata di 10 mt per ogni lato che consente di proteggere fino a 20 mt, e nella versione doppia tecnologia con doppio sensore passivo di infrarosso più microonda **HE-210XD**, con una portata 9 mt. Quest'ultimo raggiunge una portata totale di 18 mt e grazie alla possibilità di utilizzare due batterie al litio 3,6 Vd.c. /2,6 Ah garantisce una notevole autonomia.

## Arriva la tastiera Aria/HG di INIM: design e funzionalità coniugate alla perfezione

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



**Inim Electronics** lancia sul mercato una nuova tastiera antintrusione e domotica per la gestione dei sistemi **SmartLiving** che coniuga in maniera ottimale esigenze ergonomiche ad una innegabile eleganza. Si chiama **Aria/HG** ed è caratterizzata da display retroilluminato, un'interfaccia con icone intuitive e 4 tasti funzione rapida. Aria/HG è la versione cablata della tastiera wireless Aria/W, già conosciuta ed apprezzata, della quale riprende il riuscito design: ciò crea una uniformità di prodotto tra via radio e cablato molto interessante. Aria/HG è un prodotto atteso che costituisce una valida alternativa alla storica tastiera Joy di Inim, dopo tanti anni di successo di quest'ultima. Aria/HG con un design moderno, una estetica elegante ed attuale, presenta caratteristiche tecniche avanzate simili alla Joy/MAX, della quale integra le funzioni ampliandole ulteriormente. Parliamo del sensore di luminosità a bordo, che regola l'illuminazione di display e tasti in maniera ottimale rispetto all'ambiente circostante, oppure del sistema di rivelazione sabotaggi con accelerometro: il massimo dell'affidabilità. In più, la nuova tastiera di Inim è dotata di un sensore di temperatura di precisione ideale per applicazioni domotiche. Non mancano la funzione cronotermostato, le funzionalità vocali ed un lettore di prossimità per l'autenticazione tramite Tag o Card. Aria/HG è inoltre provvista di due terminali di ingresso/uscita ed è compatibile con le scatole "503" per il fissaggio.

## Ad esempio: X-Safe Per la gestione e la sicurezza del contante nelle piccole e medie imprese del retail

**LBM ITALIA SPA**  
 (+39) 02 48842953  
 www.lbm-italia.com



Il progetto **X-Safe** nasce dalla volontà di **LBM-Italia** di offrire al mondo delle piccole e medie imprese del retail apparati capaci di garantire parametri di sicurezza e affidabilità d'avanguardia a prezzi contenuti.

Insieme all'affidabilità e robustezza fisica e meccanica, LBM-Italia ha sviluppato la connettività e la gestione istantanea dei dati per mezzo di software d'avanguardia, progettati secondo le specifiche e i protocolli d'interscambio più aggiornati.

Il software nativo residente consente il trasferimento dei dati da e per **qualsiasi Banca** e con **ogni Trasporto Valori** senza problemi e senza vincoli.

La certificazione dei dati consente il **pre-accredito** delle somme depositate in **X-Safe** e **miniSafe** come se fossero fisicamente già nella vostra Agenzia bancaria.

L'utilizzo semplice e intuitivo, la diretta comunicazione con i sistemi bancari e di trattamento denaro, la flessibilità d'utilizzo e il dimensionamento pensato anche per esigenze entry-level, fanno delle macchine **X-Safe** e **miniSafe** di LBM-Italia la soluzione conveniente e di grande affidabilità.

### X-Safe

Cassaforte intelligente, completa di valorizzatrice veloce sino a mille banconote al minuto, con inserimento automatico in sacche termosigillate codificate e loro custodia di sicurezza.

### miniSafe

Cassaforte intelligente, dotata di sistema di verifica delle singole banconote inserite e loro messa in sicurezza.

## Redazionali Tecnologie

### Agility™3, il sistema di sicurezza radio bidirezionale

RISCO Group  
(+39) 02 66590054  
www.riscogroup.it



Il nuovo **Agility™3** è il sistema di sicurezza radio bidirezionale di ultima generazione di **RISCO Group** – società indipendente leader a livello globale specializzata nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di un'ampia gamma di soluzioni di sicurezza integrate – in grado di garantire una supervisione affidabile e sicura, una portata radio sensibilmente incrementata rispetto alla versione precedente, oltre a offrire il supporto dei nuovi moduli di comunicazione IP e GSM.

Agility™3 si basa su una tecnologia radio dual core con due canali radio simultanei aventi antenne separate, una per rivelare i segnali d'allarme ed effettuare diagnostica e l'altra per trasmettere immagini. Inoltre, utilizzando il Cloud RISCO e l'app iRISCO disponibile per iOS e Android, Agility™3 abilita la video verifica in tempo reale e la ricezione di immagini in caso di allarme in corso o su richiesta, tramite telecamere PIR radio e/o VUpoint P2P, soluzione avanzata di video verifica live plug&play capace di garantire livelli di sicurezza e praticità senza eguali. Dal design elegante, Agility™3 è una centrale progettata per il mercato residenziale e small business, capace di raggiungere ogni angolo dell'ambiente da proteggere, nonché di garantire tempi di installazione rapidi e lavori strutturali minimi. Agility™3 si avvale di una gamma completa di accessori per la sicurezza delle persone, l'antintrusione e la domotica, tutti via radio monodirezionali e bidirezionali e utilizzabili in contemporanea nella stessa installazione.

**essecome**  
ONLINE

n. 05 luglio 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

LBM ITALIA

LAUREL

MONEY  
COMPETENCE



## Ad esempio.

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

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

Ad esempio, **X-Safe**, per la gestione e la sicurezza del contante nelle piccole e medie imprese del **retail**.

Alla funzionalità e robustezza fisica e meccanica **X-Safe** unisce un software nativo residente che consente la **connessione con qualsiasi Banca e con ogni Trasporto Valori**.

La certificazione dei dati può permettere il **pre-accredito** delle somme custodite come se fossero già nella vostra Agenzia bancaria.

E c'è anche **miniSafe**, che fa le stesse cose in grande, ma è più piccola.

Prendete ad esempio.



LBM Italia SpA

tel. +39 02 48842953  
info@lbm-italia.com  
www.lbm-italia.com