

Tavole rotonde digitali

---

## CASH, WAR OR PEACE?

GLI EVENTI DI  
ESSECOME



Patrocino:



Partnership: ANIMA sicurezza

Conficti





INIM ANTINTRUSIONE E DOMOTICA

# TOTAL PROTECTION FOR LIFE



## Sistemi antintrusione e domotici Inim.

Senti di stare al sicuro quando hai qualcuno accanto a te. Quando la tua famiglia, la tua casa o la tua attività sono protetti dal rischio di intrusione, perché hai attivato il tuo sistema antifurto Inim. Quando la tua abitazione diventa intelligente e puoi azionare tutti i tuoi comfort in un tocco, da ogni dispositivo. Una protezione totale, ovunque tu sia.

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



## Sommario Interattivo

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

-  05 Post-pandemia: sicurezza privata e risparmio di risorse pubbliche. Lettera aperta alla Ministra dell'Interno Luciana Lamorgese.

 24 Integra Group, la rivoluzione nella distribuzione degli automatismi per cancelli
-  06 Retail, cosa è cambiato e cosa cambierà con l'emergenza COVID-19

 26 Pagare in contanti? SICURAMENTE
-  10 La nuova normalità nel settore del retail: le opportunità della sfida del cambiamento

 28 Matera, un progetto Vigilante per la Smart Mobility
-  14 Covid, le lezioni per il mondo della sicurezza: coraggio di innovare, digital trasformation, valore della resilienza

 29 Normativa CPR: ELAN acquisisce la Classe Cca - S1a - d0, a1
-  16 L'evoluzione della vigilanza nel dopo pandemia: l'esempio di CIVIS SpA

 30 Furti in negozio, come SafePay di Gunnebo protegge il denaro
-  18 Dalla Building Automation al open-BMS

 32 Nuove telecamere AI 4K Wisenet P con Videoanalisi Deep Learning
-  20 Con SafeStore Auto il robot aiuta la banca e i suoi clienti

 34 Rilevazione presenze e controllo accessi DORMAKABA per POLIFORM
-  22 RISCO Group presenta il nuovo sensore a tenda da esterno DT AM cablato: Tieni alla larga gli intrusi!

 **Redazionali Tecnologie** 36

## CASH, WAR OR PEACE? CICLO DI EVENTI DIGITALI SULL'IMPIEGO ETICO ED EQUILIBRATO DEL CONTANTE



“Il denaro è sporco fuori ed è sporco dentro” è lo slogan degli abrogazionisti dell’uso del contante, che lo accusano di essere veicolo di contagi sanitari e strumento di evasione fiscale, lavoro nero, corruzione, riciclaggio ecc.

Il contante è invece fattore di resilienza e di democrazia, sostengono i suoi difensori che sottolineano i costi e i rischi del denaro elettronico e guardano all’esempio di paesi ad alto tasso di digitalizzazione come la Svezia che, alla fine 2019, ha raccomandato alle banche di ricevere e versare il contante ai clienti che lo richiedono, per garantire la libertà di scelta ma anche per avere adeguate scorte di banconote in casa come backup in caso di attacchi informatici, guerre e calamità naturali.

L’argomento in Italia è spinoso, essendo purtroppo diffusi comportamenti illegali che si avvalgono dell’anonimato e della non tracciabilità delle banconote. Ma contano anche le abitudini e le condizioni culturali ed economiche, in parte riconducibili all’avanzata età media della popolazione italiana, che hanno finora impedito o ritardato l’accesso agli strumenti di pagamento alternativi.

COVID-19 ha rimescolato le carte, dando una poderosa spinta alla digitalizzazione del paese: smart working, acquisti online, didattica a distanza sono improvvisamente diventati familiari anche da noi, portando le persone ad abituarsi a non usare il contante ed a ricorrere ai sistemi di pagamento elettronici in modo molto più efficace di qualsiasi legge o imposizione calata dall’alto.

Nel dibattito che in qualche momento ha perfino assunto connotati ideologici, è necessario avere presenti sia i costi del contante per il sistema, che ABI stima in 7,4 miliardi di euro all’anno (una cifra importante ma che va doverosamente raffrontata ai circa 14 miliardi di commissioni per i sistemi alternativi pagati dai cittadini a soggetti solitamente esterni all’Eurozona), che delle migliaia di posti di lavoro per figure professionali evolute che utilizzano sistemi tecnologici avanzati per gestire il contante in conformità alle direttive europee e sotto il controllo della Banca d’Italia.

Per approfondire questi temi di estrema importanza e attualità per il Sistema Paese, essecome editore ha organizzato il ciclo di tavole rotonde digitali **CASH, WAR OR PEACE?** in programma tra luglio e ottobre 2020, con il patrocinio di **ASSOVALORI** e la partnership di **ANIMA Sicurezza, Conforti spa, LBM Italia**.

Ad ogni incontro sono invitati rappresentanti delle istituzioni e di associazioni delle categorie interessate, esperti ed operatori internazionali per parlare di modelli concreti e sostenibili per un impiego etico ed equilibrato del contante.

**I contenuti degli incontri, trasmessi in diretta streaming, vengono registrati e rilanciati sulla piattaforma multimediale di securindex.**



## Post-pandemia: sicurezza privata e risparmio di risorse pubbliche. Lettera aperta alla Ministra dell’Interno Luciana Lamorgese.

Gentile Signora Ministra Lamorgese,

Le scrivo in quanto direttore responsabile della rivista essecome e del sito [www.securindex.com](http://www.securindex.com), testate che si occupano di sicurezza dal 1981, assumendomi la responsabilità di dar voce alla filiera della sicurezza privata italiana che, tra guardie giurate, operatori non armati e figure tecniche, si stima occupi 200.000 addetti e fatturi circa 10 miliardi.

Fin dall’inizio della pandemia, Lei ha pubblicamente espresso preoccupazione per quello che potrebbe accadere dall’autunno in poi sul piano sociale, con i possibili riflessi sulla sicurezza pubblica.

Le Sue preoccupazioni sono condivise anche dagli osservatori privati.

Ci si chiede cosa succederà quando cesseranno i sostegni di emergenza, come il blocco dei licenziamenti e la cassa integrazione in deroga, e migliaia di imprenditori dovranno constatare che il loro business è finito perché sono cambiati necessità, abitudini e modelli organizzativi dei loro clienti abituali. Le prospettive della perdita di centinaia di migliaia di posti di lavoro fanno temere violenze di piazza, impennate dei reati predatori, infiltrazioni della criminalità organizzata nell’economia sana del nostro Paese.

Se c’è voluto il coronavirus per far comprendere quanto sia importante la corretta integrazione tra sistema sanitario pubblico e strutture private per difendere la salute dei cittadini, ora non si vorrebbe fosse un’altra emergenza a far scoprire l’importanza della collaborazione tra pubblico e privato per difendere la sicurezza degli stessi cittadini.

Nei mesi scorsi, le guardie giurate e gli operatori di sicurezza hanno dimostrato quanto possono contribuire all’ordine pubblico anche in condizioni limite, presidiando strutture sanitarie e supermercati, assicurando il rifornimento di denaro a banche e uffici postali, vigilando su fabbriche e magazzini chiusi per il blocco. Su un fronte diverso ma complementare, migliaia di tecnici hanno mantenuto ovunque in efficienza i sistemi di sicurezza, videosorveglianza e reti IP di uffici pubblici, obiettivi sensibili, abitazioni private.

Tutti i soggetti che operano nella sicurezza privata hanno collaborato con lo Stato durante la pandemia, pur senza un coordinamento centrale né riconoscimenti organici della “sussidiarietà” del loro lavoro a fianco delle Forze dell’Ordine.

Signora Ministra Lamorgese, con spirito costruttivo e con la dovuta consapevolezza dei limiti della stampa, mi permetto chiederLe se non ritiene sia il momento di ripensare al ruolo della filiera privata affinché lo Stato possa avvalersi in modo concreto e programmato del suo apporto, in particolare, ma non solamente, nelle situazioni di emergenza.

L’avvio di una nuova stagione di dialogo tra il Suo Ministero e le parti sociali che rappresentano le categorie del settore potrebbe valorizzare la collaborazione funzionale di donne e uomini competenti e di strutture tecnologicamente evolute, risparmiando nel contempo risorse pubbliche in una fase di particolare difficoltà per il nostro Paese.

La ringrazio fin d’ora per la cortese attenzione.

Raffaello Juvara  
direttore di essecome - securindex.com

Milano, luglio 2020

# Retail, cosa è cambiato e cosa cambierà con l'emergenza COVID-19

intervista a Jerome Bertrume, professionista della sicurezza  
a cura di Raffaello Juvara

## Possiamo stimare gli effetti del lockdown sul sistema del retail in termini di volumi, confrontando il mercato italiano con gli altri paesi europei?

Nonostante i Paesi europei abbiano affrontato e gestito l'emergenza COVID 19 di maniera diversa in termini di comunicazione, nel tipo di misure di tutela (con relativa privazione della libertà personale) e di aiuto alle persone e alle famiglie, i primi dati in nostro possesso riguardo ai mesi di maggio, giugno e inizio luglio dimostrano un trend europeo molto simile.

Per quanto riguarda il fashion retail, sono diminuite le persone che frequentano i negozi, ma quelle che vi accedono lo fanno con una maggiore intenzione a comprare. Quindi meno ingressi, ma ingressi di maggiore qualità.

Molti studi hanno anche dimostrato che i primi clienti che sono tornati in negozio e che hanno acquistato prodotti (escludendo i prodotti di prima necessità) sono in gran parte i clienti fidelizzati, grazie al lavoro e al successo dei diversi programmi di fidelizzazione sviluppati negli ultimi anni. Bisogna considerare, a questo riguardo, che molti clienti ricercavano sicurezza al termine del lockdown, quindi avevano piacere a tornare in ambienti familiari e conosciuti. Sebbene questi dati siano incoraggianti per il mondo retail - che mi permetto di chiamare "il vecchio mondo", quello dei negozi "brick store" - il forte calo di clienti porta inevitabilmente ad una diminuzione delle vendite, innegabile anche se in parte compensata dal fatto che molte più persone che entrano in negozio acquistano.

Tutti gli studi evidenziano come il mondo retail riscontri uno spostamento molto significativo dal negozio fisico al negozio online. È ancora prematuro determinare in Europa se questo shift sia soltanto frutto di una situazione post lockdown e di incertezza in cui molte persone considerano rischioso



uscire di casa, o se si tratti piuttosto di un "tipping point". Le aziende retail dovranno fare i conti con questo nuovo atteggiamento, questa nuova normalità. Personalmente, penso che l'emergenza COVID abbia soltanto accelerato una tendenza già avviata di digitalizzazione e di vendita omni-channel.

**“Quello che si pensava essere il negozio di domani, con il COVID è diventato il negozio di oggi, cioè non solo un luogo in cui si entrava per scoprire ed eventualmente comprare, ma anche un luogo dove ci si reca per...”**

Quello che si pensava essere il negozio di domani, con il COVID è diventato il negozio di oggi, cioè non solo un luogo in cui si

entrava per scoprire ed eventualmente comprare, ma anche un luogo dove ci si reca per prelevare un bene già comprato, in cui si prova un prodotto simile a quello che realmente si vuole acquistare sapendo che il prodotto desiderato ci sarà consegnato il giorno seguente a casa o sul posto di lavoro. Un luogo in cui tutti i prodotti e le taglie sono disponibili anche se non presenti fisicamente, dove i dati personali e biometrici sono registrati con la corretta notifica e il giusto consenso allo scopo di aiutare i clienti a scegliere i prodotti con maggiore velocità e comodità.

Se questa tendenza si confermasse, gli impatti saranno molteplici e le aziende retail dovranno cambiare radicalmente le loro strategie, non solo di vendita e di CRM, ma anche di real estate, di distribuzione, di pianificazione e di allocazione, di inventory control e di loss prevention, senza dimenticare la selezione e la formazione del personale.

Queste strategie forse porteranno il negozio ad essere più piccolo, con meno prodotti ma con alta tecnologia per un maggiore servizio al cliente e con più professionalità e preparazione da parte degli addetti alla vendita.

## In termini invece di comportamenti dei clienti, cosa è cambiato?

Il cliente è più preparato: entra molto spesso per cercare un prodotto che ha già visualizzato online ed è più deciso (entra perché sa di trovare questo prodotto e lo vuole comprare), ma soprattutto presta molta più attenzione alla sicurezza nel senso ampio del termine.

Se nella fase di preparazione all'apertura post lockdown, molti temevano la possibile reazione di clienti non rispettosi delle nuove misure di prevenzione e di protezione, questi episodi in realtà sono stati molto isolati e marginali in Europa.

Le misure di prevenzione post lockdown hanno cambiato il comportamento del cliente che, logicamente, passa meno tempo in negozio, ci entra con l'intenzione di trovare un prodotto specifico e, in alcuni casi, già riservato o acquistato online.

Al cliente ora piace entrare in un luogo non affollato, ben organizzato e con alti standard di igiene e sicurezza. Molti meno clienti provano i prodotti e, se prima non era un problema comprare un articolo che si trovava nell'area di vendita, quindi già provato da diverse persone, oggi è logico pensare che i clienti richiedano anche in negozio prodotti che provengono direttamente dal magazzino. Anche in questo campo, l'integrazione tra negozio online e negozio fisico apre al cliente un'ulteriore opportunità: quella di pagare in negozio, ma di ricevere a casa un prodotto proveniente dal magazzino centrale.

## Qual è stato il ruolo dei dipartimenti di loss prevention durante e dopo il lockdown?

Prima di tutto l'assenza di pianificazione e l'implementazione "a sorpresa" del lockdown ci ha spinto a dover gestire una situazione complicata e poco comune per il mondo retail, cioè quella di dover monitorare e proteggere per più giorni, settimane o mesi negozi chiusi h24.

**“Chi avrebbe mai immaginato che le chiavi dei negozi sarebbero state affidate a persone tecnicamente in situazione di temporanea disoccupazione e, in alcuni casi, con un contratto in scadenza durante il lockdown?”**

Chi avrebbe mai potuto prevedere a livello contrattuale e operativo la necessità dell'uscita di una pattuglia di pronto intervento per il pomeriggio dei giorni feriali? Chi avrebbe mai immaginato che le chiavi dei negozi sarebbero state affidate a persone tecnicamente in situazione di temporanea disoccupazione e, in alcuni casi, con un contratto in scadenza durante il lockdown? Per le imprese dotate di impianti controllati totalmente da remoto e di soluzioni di reporting e di monitoraggio, si è trattato soltanto di eseguire un rapido aggiornamento. Purtroppo non tutti i negozi e non tutte le imprese retail (e, più in particolare, quelle che hanno più negozi situati in centri commerciali) hanno quella capacità di monitoraggio centralizzato. Quindi è stato fondamentale adattare i processi di controllo e di monitoraggio degli accessi in tempi molto stretti spesso, ma non sempre, con la corretta collaborazione dei centri commerciali.

In un secondo tempo, il contributo dei dipartimenti LP, APP o Security è stato fondamentale per la definizione e lo sviluppo di nuove procedure di prevenzione COVID-19.

Nel mese di aprile, mi sono confrontato con molti altri responsabili del settore che, come me, hanno dovuto aiutare la propria azienda ad elaborare la giusta strategia per avere i mezzi e le giuste regole per la protezione del personale negli uffici, nei centri di distribuzione e nei punti di vendita. Questo, ovviamente, con la difficoltà di elaborare una strategia compatibile con tutte le diverse norme imposte dai governi europei, anche in questo caso molto spesso comunicate all'ultimo momento.

Lo smart working ha permesso di preparare il personale grazie all'investimento e allo sviluppo di diverse tipologie di

formazione online. Nuove modalità di formazione che sono convinto diventeranno sempre più presenti nella realtà delle nostre imprese.

#### **Dal suo punto di osservazione, quali previsioni si possono fare oggi sul futuro del settore?**

Anche il settore della sicurezza e della protezione aziendale conoscerà un'accelerazione dei bisogni di "remotizzazione" e di digitalizzazione dei processi, sia di gestione sia di controllo operativo.

La vera sfida non sarà tanto tecnologica, perché ad oggi i mezzi a disposizione sono molti, ma starà piuttosto nell'implementare questa nuova maniera di programmare le opere di sicurezza nel quadro rigido delle leggi nazionali in materia di privacy e nel rispetto del GDPR.

Un'altra sfida, forse anche più difficile, sarà cambiare la cultura aziendale per fare accettare la tecnologia come mezzo di supporto ma anche di controllo. Non tutti gli ambiti lavorativi considerano questo nuovo passo come un progresso. Anche i security manager devono ormai accettare che la sicurezza fisica e tradizionale deve essere necessariamente supportata da processi di gestione e di data management che permettono di rendere le attività legate alla sicurezza non solo di supporto, ma rispondenti ad una necessità economica per la protezione del patrimonio aziendale. Senza contare che lo sviluppo dell'omnichannel mette la cyber e l'information security in primo piano con la necessità di proteggere le imprese contro nuove forme di criminalità, a volte più organizzate e ancora più preparate. D'altra parte, l'accelerazione del digital retail e l'uso delle nuove tecnologie permetterà di ridurre l'impatto di rischi più tradizionali. Ad esempio, la moltiplicazione e la standardizzazione dei metodi di pagamento digitale limiterà considerevolmente la quantità di denaro nei negozi e velocizzerà la riconciliazione contabile. L'omnichannel permetterà alle aziende retail di immobilizzare meno inventario nei negozi senza perdere vendite. Questa riduzione di volumi faciliterà il controllo quantitativo dei prodotti presenti in negozio rendendo però molto più importante il controllo qualitativo. Forse proprio in questo ambito, la moltiplicazione delle soluzioni RFID e l'integrazione con i tradizionali mezzi anti-taccheggio costituiscono un'ulteriore prova di come i dipartimenti di security e loss prevention potranno contribuire al sostegno delle strategie commerciali.

Più in generale, con lo sviluppo dell'omnichannel i negozi diventeranno piccoli laboratori in cui le aziende potranno meglio studiare e imparare dal comportamento del cliente,



per l'uscita di nuovi prodotti o in merito a nuove politiche commerciali. Con la gestione dei sistemi di sicurezza e di sorveglianza, il security manager avrà la possibilità di contribuire maggiormente, mettendo i sistemi tradizionalmente chiamati "di sicurezza" al servizio della business intelligence.

#### **E cosa cambia nei confronti del real estate, in Italia e fuori dall'Italia?**

È ancora prematuro fare delle previsioni, ma è logico pensare che a fronte di una richiesta uguale o, nel breve periodo, più debole e di una maggiore offerta dovuta allo sviluppo del business online, ci sarà un ridimensionamento del mercato retail real estate, anche se sono convinto che in Europa e, in particolare nei mercati dell'Europa meridionale, il negozio "brick store" rimarrà un elemento fondamentale nella strategia di tutte le aziende retail. Sarà però necessario fare evolvere questo negozio nella direzione descritta all'inizio dell'intervista.

Riguardo all'Europa centrale e settentrionale, la comodità dell'acquisto online (accesso illimitato a tutti i brand e a tutti i prodotti a tutte le ore del giorno) porterà probabilmente un freno al moltiplicarsi dei centri commerciali costringendo gli stessi ad investire maggiormente per offrire ai clienti più di una vasta scelta di negozi, soprattutto più servizi per le persone e le famiglie. Senza contare che i centri commerciali dovranno far fronte a nuovi investimenti per garantire la conformità con le misure di sicurezza sanitaria, oltre che fisica, e quindi questo tipo di business diventerà senza dubbio più complesso e, forse, con margini di guadagno meno interessanti.



## **WISENET** Applicazione **Occupancy Monitoring**

### **Uno strumento per la gestione delle regole di distanziamento sociale**

- Conteggio accurato delle persone presenti in un'area definita
- Soluzione integrata per conteggio e comunicazione al pubblico
- Soluzione Plug & Play
- Aggrega dati da più telecamere senza necessità di server aggiuntivo
- Protezione dell'investimento con la possibilità di utilizzare telecamere anche per analisi statistiche sui flussi (fascia d'età, genere, ecc.)



**Guarda il video**

# La nuova normalità nel settore del retail: le opportunità della sfida del cambiamento

intervista a Alberto Bruschi, South Europe Regional Manager at Milestone Systems

## Quali sono gli effetti dell'emergenza COVID-19 sul retail?

Il mondo del retail sta vivendo un periodo di grandi trasformazioni.

Negli ultimi anni, il settore stava già affrontando una grande innovazione tecnologica alla quale si è sovrapposta in questi mesi un'inevitabile forte evoluzione nei modelli socio-culturali dei consumatori.

L'impatto dell'emergenza COVID-19 è stato indubbiamente fortissimo. Anche se l'evoluzione dello scenario economico stava già preparando il mercato ad un contesto più competitivo – dalla trasformazione dei modelli di business all'emergere di nuove esperienze di acquisto e di pagamento, assieme allo sviluppo di soluzioni di vendita e promozione tecnicamente fattibili, economicamente sostenibili e vantaggiose per le persone - da un giorno all'altro, e senza alcun preavviso, i retailer si sono trovati nella necessità di affrontare queste sfide nella maniera più repentina che mai avessero immaginato. E non più al solo scopo di differenziarsi e di rendersi più competitivi, come era nei piani ma, per qualcuno, addirittura di sopravvivere.

Questo e i prossimi mesi segneranno per molte aziende del settore del retail di qualsiasi dimensione e mercato verticale, la transizione a una "nuova normalità" costituita da nuove modalità ed esperienze di acquisto ma, anche, nuove modalità ed esperienze di vendita perché il contesto si prospetta profondamente mutato rispetto al periodo precedente, sia dal punto di vista del commerciante che dell'acquirente.

## Quali sfide deve affrontare il settore?

Due sono gli aspetti essenziali che dovranno tenere in considerazione: da un lato l'obbligatorietà di adeguamento alle nuove normative imposte dal Governo per la sicurezza propria e dei propri acquirenti; dall'altro, il cambiamento



dell'atteggiamento di fiducia e di comportamento degli acquirenti.

Da recenti indagini, infatti, emerge che il 50% degli italiani intende evitare luoghi affollati come possono essere i negozi, indipendentemente dalla loro dimensione. Allo stesso tempo, e conseguentemente, le vendite online sono aumentate del 180%, con il 75% di nuovi utenti solo nel mese di aprile che prima non avevano mai acquistato tramite e-commerce.

Tra i due aspetti menzionati, negli ultimi mesi la priorità assoluta dei retailer è stata necessariamente quella di adeguarsi alle nuove normative, conditio sine qua non per la loro riapertura dopo il periodo di lockdown.

Ma, immediatamente, hanno dovuto affrontare anche l'altra faccia della stessa medaglia: i vincoli loro imposti in termini di gestione delle code e delle presenze all'interno degli spazi, di sanificazione di distanziamento sociale e di disponibilità di prodotti e servizi, hanno immediatamente svelato che in questo contesto sarà indispensabile interpretare correttamente, preventivamente e proattivamente i nuovi comportamenti d'acquisto, portando i consumatori a rivalutare l'esperienza fisica rispetto a quella virtuale.

## Come può aiutare l'utilizzo appropriato di tecnologie adeguate?

Una cosa è certa: le aziende hanno verificato che la tecnologia rappresenta un asset fondamentale in questo cambiamento, forse l'unico che potrà consentire di superare in modo positivo una situazione di per sé molto critica.

L'equazione è semplice: se possono entrare in un negozio meno persone, ci saranno anche minori possibilità di vendita e, di conseguenza, minori incassi.

Dal momento che la normativa relativa al *social distancing* è un dato non modificabile, l'unica possibilità a disposizione dei retailer per ottimizzare l'attività è l'adozione di strumenti che permettano di essere più efficaci nella proposta, ad esempio per capire su quali prodotti specifici il cliente si soffermi di più e dove di meno, per studiare i percorsi che le persone fanno all'interno del negozio, piccolo o grande che sia, per identificare la tipologia di persona, per esempio in relazione all'età, al sesso, che visita più frequentemente, eccetera. E tutto questo in considerazione di un altro fattore di fondamentale importanza: il rispetto del GDPR sia in relazione alla tutela dei dati personali che degli aspetti di sicurezza informatica.

I veri vantaggi deriveranno soprattutto ai retailer che concepiranno l'impiego della tecnologia in chiave prospettica per lo sviluppo futuro del business, non solo come la soluzione al problema contingente di questo periodo.

L'atteggiamento che garantirà dei ritorni non sarà pertanto quello di chi installerà nuovi prodotti, più o meno costosi, con l'idea di doverli dismettere o sostituire ad emergenza finita ma, piuttosto, quello di chi raccoglierà la sfida di comprendere che un sistema è tanto più performante quanto più offre possibilità di sviluppo futuro.

E' indubbio, ad esempio, che una telecamera dotata di tecnologia termica sia più costosa di un termoscanter ma, mentre quest'ultimo non avrà più ragione di esistere ad emergenza finita, la prima potrà essere utilizzata per garantire

la videosorveglianza, il riconoscimento facciale, il conteggio persone, l'analisi video, eccetera. In altre parole, per la video protection e per il marketing.

Indubbiamente, qualcosa è già cambiato nell'approccio dei retailer, che in questo periodo hanno potuto verificare quanto la tecnologia possa essere considerata non solo come un costo, ma possa portare anche dei benefici.

Purtroppo, resta ancora molta disinformazione, a partire dalle stesse istituzioni che ancora non offrono indicazioni chiare e certe sulle modalità operative e sulla tipologia di prodotti atti ad ottemperare alle nuove normative.

## In che modo Milestone si propone al mondo del retail per affrontare il futuro?

In un contesto non sempre delineato e dove molti operatori stanno cavalcando senza scrupoli l'onda dell'emergenza, il rischio per il retailer è quello di farsi attrarre dal prodotto meno caro.

Non è sicuramente l'approccio di Milestone, che sta cercando ancora una volta di promuovere un uso consapevole della tecnologia, spingendo i retailer a sfruttare questo momento non per risolvere un problema contingente, ma per essere pronti in futuro.

Mai come in questo momento i retailer hanno la possibilità di decidere come lo affronteranno perché, una volta superata la fase emergenziale, il luogo fisico assumerà nuovi significati e il legame tra prodotti, persone e relative esperienze ne uscirà "irrimediabilmente" modificato.

Più la tecnologia è aperta e flessibile, più potrà essere considerata "future proof": la vera competitività del sistema sarà infatti misurabile in funzione della possibilità di integrarvi sempre nuove tecnologie e di rivelarsi abilitante per qualsiasi tipo di esigenza futura.

In un certo senso, sarà proprio la tecnologia che, se usata intelligentemente, colmerà quella distanza sociale con cui abbiamo imparato a convivere ultimamente.





### Safestore Auto

il Sistema di  
Cassette di Sicurezza  
self-service

**ideale**  
efficiente, remunerativo,  
innovativo

**perfetto**  
curato in ogni dettaglio,  
accessibile anche  
da disabili

**gradito**  
personalizzabile,  
discreto e sempre  
disponibile, anche oltre  
gli orari di apertura

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

## Sicurezza 4.0 con il sistema **MACS Fences** L'intelligenza artificiale per recintare il tuo mondo



RECINTHA® SAFETY MACS



RECINTHA® N/L MACS



STEROPE® MACS



**GUNNEBO**  
For a safer world®  
**Lips Vago**

## Safestore Auto

[www.gunnebo.it](http://www.gunnebo.it)  
[www.cassefortilipsvago.it](http://www.cassefortilipsvago.it)

Con **MACS Fences** inizia l'era delle **recinzioni intelligenti**. La sicurezza passiva delle soluzioni in rete e grigliato di Nuova Defim Orsogrill viene integrata da un'elettronica avanzata che porta gli standard di sicurezza ad una nuova generazione. Il risultato è un sistema esclusivo appositamente studiato per la nostra gamma in cui algoritmi elaborati ad hoc interagiscono con la recinzione in modo simbiotico ed efficiente. Discreto ed efficace, rileva puntualmente i tentativi di effrazione e scavalamento, discriminando con grande precisione eventi naturali o accidentali. Facile da installare con la possibilità di monitoraggio da remoto.

**NUOVADEFIM**  
**ORSOGRILL**  
STEEL & STYLE

SEDE AMMINISTRATIVA E PRODUTTIVA  
Via Cavolto, 10 - Anzano del Parco (Co)  
Tel. +39 031 33521

SEDE PRODUTTIVA  
Via dell'Industria, 199 - int. 1  
Alzate Brianza (Co)

[www.nuovadefim.com](http://www.nuovadefim.com)  
[info@nuovadefim.com](mailto:info@nuovadefim.com)

**FERALPI**  
GROUP

# Covid, le lezioni per il mondo della sicurezza: coraggio di innovare, digital transformation, valore della resilienza

di Santi Maurizio Grasso - Direttore Commerciale DAB Sistemi Integrati Srl - Produttore di Galassia PSIM+

Abbiamo vissuto giorni difficili e certamente altri dovremo affrontarne. Questi mesi lasceranno un segno indelebile anche nella storia della società e dell'economia, oltre che nel nostro animo. Il mondo del "dopo Covid" sarà comunque diverso, così come sarà diversa la società.

Come operatori del mondo della sicurezza ci possiamo chiedere cosa possiamo imparare da questa esperienza e, appunto, vorrei condividere con i colleghi della security alcune riflessioni in merito.

Penso che il primo valore che dobbiamo imparare da questa esperienza sia, senza dubbio, il **coraggio di innovare**. Il mondo del "dopo Covid" sarà senza dubbio diverso ed i modelli precedenti andranno modificati ed innovati. Un evento come quello vissuto è un incentivo fortissimo ad introdurre quelle innovazioni lungamente pensate, ma mai realmente adottate nella gestione dei processi della sicurezza.

**“Il momento, del resto, è favorevole ad introdurre tutte le innovazioni strutturali nel modo in cui gestiamo la sicurezza e, in particolar modo, come usiamo la tecnologia per aumentare l'efficienza e l'efficacia”**

Saremo dunque chiamati a creare modelli più efficienti di gestione. In questi ambiti, potremo rifarci a concetti noti nell'ambito della produzione industriale e mutuare una *“lean security”*, ovvero una revisione del modo di fare sicurezza puntando a processi essenziali, organizzati per priorità/



importanza, efficienti, automatizzati e reingegnerizzati sin dalla base. Il momento, del resto, è favorevole ad introdurre tutte le innovazioni strutturali nel modo in cui gestiamo la sicurezza e, in particolar modo, come usiamo la tecnologia per aumentare l'efficienza e l'efficacia.

La tecnologia, appunto, credo sia la seconda grande lezione appresa. Nella nostra esperienza quotidiana, la tecnologia ci ha dimostrato che cose che pensavamo non si potessero fare (come smart working, lezioni remote, spesa online), siano entrate gioco forza nella nostra vita, facendoci superare mille difficoltà dovute all'impreparazione ed alla non completa maturità, dimostrando anche che è possibile un modello diverso, con potenzialità forse inaspettate.

Dunque la **digital transformation** subirà un'accelerazione in tutte le aree delle organizzazioni. Il mondo della sicurezza dovrà e potrà percorrere questa trasformazione, aumentando l'impiego di tecnologie digitali nel processo di protezione degli asset aziendali, oppure ripensando in "maniera digitale" parti di processo precedentemente eseguite in "maniera manuale" o con il ricorso al "presidio fisico".

E' un trend non banale da interpretare poiché, si badi bene, non si tratta semplicemente di inserire tecnologie che permettano di fare sicurezza come la stiamo facendo adesso, oppure di sostituire parti di presidio fisico o attività umane con la tecnologia. Sarà invece necessario ripensare l'intero processo, a partire dagli asset da proteggere e dai rischi che li possono attaccare per arrivare ai processi da seguire ed alle tecnologie da utilizzare.

Insomma, una trasformazione a tutto tondo.

Infine, la terza considerazione che mi sento di fare, riguarda il **valore della resilienza**. In questo periodo, a parte le difficoltà connaturate con la pandemia, molte organizzazioni e processi si sono bloccati perché non erano *“intrinsecamente resilienti”*. E' stata sufficiente la mancanza anche di un solo elemento per inficiare l'intero risultato. Altre organizzazioni o processi sono riusciti invece ad esprimere performance al di sopra di ogni aspettativa, semplicemente perché erano intrinsecamente

progettate in maniera resiliente e si sono adattate bene alla nuova situazione. Le reti di comunicazione sono un buon esempio: nonostante siano state pesantemente sollecitate da condizioni non ordinarie, hanno risposto con performance perfino superiori alle attese.

Così avviene anche per la sicurezza. Organizzazioni predisposte per gestire in maniera strutturata, integrata, digitale e remota i processi di monitoraggio, identificazione delle minacce e coordinamento delle reazioni sono riuscite a garantire comunque la loro efficacia.

La resilienza va in primo luogo progettata. Questi concetti, che sembrano astratti e lontani dal mondo della sicurezza, saranno invece molto presenti nel futuro degli operatori di questo settore e si tradurranno nello sviluppo di nuovi processi di security e nuove soluzioni tecnologiche che li supportino. Ne sono esempi l'adozione di piattaforme e di sistemi di supervisione integrati molto efficaci, di tecnologie di AI (*artificial intelligence*), l'utilizzo di concetti di IoT (*Internet of Things*) applicati alla sicurezza, nonché la progettazione di tecnologie e processi resilienti rispetto ad eventi esterni come quello della pandemia Covid-19, ma anche rispetto a repentini cambi degli scenari dei rischi.

In fondo una nuova sfida che renderà il nostro lavoro complesso ma entusiasmante!



Contatti:  
DAB Sistemi Integrati  
Tel. +39 06 412121  
www.dabsi.it

# L'evoluzione della vigilanza nel dopo pandemia: l'esempio di CIVIS SpA

intervista a Marco Galliani, Presidente CIVIS SpA

## Possiamo delineare un bilancio sulla domanda dei servizi di vigilanza durante il lockdown e nella fase successiva?

Durante l'emergenza sanitaria che ha coinvolto il nostro Paese la vigilanza privata è stata impegnata in prima linea a garantire tutti quei servizi che anche il nostro Governo ha ritenuto essenziali. Abbiamo proseguito il nostro lavoro con ancora più impegno e senso di responsabilità, fornendo un prezioso supporto ad esempio a tutta la grande distribuzione alimentare che ci ha coinvolto nel monitoraggio degli ingressi dei supermercati e nel mantenimento dell'ordinato ingresso del pubblico. Siamo stati molto impegnati a mantenere la sicurezza di tutte le aziende che, a causa della chiusura temporanea imposta dal Governo, rimanevano per giorni e giorni incustodite.

Abbiamo offerto il nostro servizio di pattugliamento nei centri storici, in accordo con le autorità locali. A causa del lock down incominciavano a manifestarsi i primi furti e atti di vandalismo generando una grande preoccupazione tra tutti i gestori e titolari di negozi, di bar e di ristoranti. CIVIS dunque è stata sempre in prima linea divenendo un prezioso alleato per il mantenimento dell'ordine e della sicurezza delle nostre aziende. La ripresa non ci ha colto impreparati, abbiamo proposto ai nostri clienti un servizio di termocamere, portatili e fisse, in grado di rilevare la temperatura corporea e garantire una ripresa in tutta tranquillità. L'iniziativa è stata molto apprezzata e ci ha qualificato non come semplici fornitori di servizi di sicurezza, ma come partners qualificati, in grado di anticipare le loro esigenze fornendo le risposte più appropriate.

## Una guardia giurata del vostro Gruppo ha ricevuto il titolo di Cavaliere del Lavoro dal Presidente Mattarella per l'impegno a favore dei cittadini durante la pandemia. In generale, come hanno reagito le guardie all'emergenza?

Tutte le nostre Guardie hanno reagito in modo responsabile, impegnandosi ancora più del solito, naturalmente noi abbiamo



fornito loro le dotazioni di sicurezza necessarie e previste dal Governo. La risposta del nostro personale è stata davvero encomiabile, nessun assenteismo o ricorso a malattia, ma solo tanta voglia di offrire il proprio prezioso contributo in un momento di grave emergenza e preoccupazione.

La notizia del conferimento del titolo di Cavaliere del lavoro ad una Guardia Giurata ci ha fatto veramente molto piacere. Non solo perché è stato dato ad un "componente" della famiglia del Gruppo CIVIS, ma perché è il RICONOSCIMENTO PUBBLICO dell'utilità sociale del lavoro che ogni giorno svolgono le Guardie Giurate. Purtroppo questa categoria è sotto i riflettori e anche in questa grave situazione nessun telegiornale, giornale o trasmissione di approfondimento gli ha dedicato spazio.

Noi, al contrario, consapevoli dalla dedizione che i nostri collaboratori hanno dimostrato, li abbiamo voluti ringraziare pubblicamente attraverso un'intera pagina pubblicata su un quotidiano nazionale. Un piccolo gesto per far sentire il nostro apprezzamento ma anche una piccola provocazione per chi si occupa di notizie, augurandoci che anche testate non specializzate possano accendere una riflessione sull'intero settore.

## Il trasporto valori ha risentito in modo diretto del blocco delle attività e della conseguente riduzione della circolazione del contante durante la pandemia, ma ci sono preoccupazioni per la ripresa per le misure governative mirate a ridurre strutturalmente l'uso delle banconote e, in parte, per le mutate abitudini degli italiani. Qual è la vostra valutazione in merito?

Il trasporto valori ha risentito sensibilmente della diminuzione della circolazione del denaro che, conseguentemente, ha diminuito i servizi.

Per tutto il periodo del lock down i servizi erano limitati ai prelievi del contante dai supermercati e al rifornimento dei bancomat. Le prospettive annunciate dal Governo ci induce a ritenere che ci sarà una contrattura ulteriore su questa tipologia di servizi. Per fare previsioni certe bisognerà comunque aspettare le decisioni che verranno assunte dal Governo, che probabilmente faranno riconsiderare gli investimenti in questa attività.

## Qual è la vostra visione per il prossimo futuro del settore? Quali sono i vostri programmi per il futuro?

Questo settore è in continua evoluzione e ci presenta costantemente nuove sfide che CIVIS accoglie con responsabile entusiasmo. Le tecnologie, il nostro personale e i nostri servizi sono al centro di continui investimenti.

Abbiamo un'area dell'azienda, composta da giovani informatici, che sviluppa nuove idee per offrire servizi sempre più innovativi e performanti. Nascono quindi app per la gestione del proprio impianto di allarme, app per le comunicazioni di servizio tra il nostro personale e la Centrale Operativa, complessi portali dedicati ai clienti che in qualsiasi momento possono vedere "la vita" del proprio impianto e dei servizi svolti dal nostro personale.

Da alcuni anni abbiamo acquisito la maggioranza di FELMA, azienda di tecnologia al servizio della vigilanza, che il mese scorso ha ottenuto dal MISE il brevetto per invenzione industriale NOD "Metodo e sistema per sorvegliare un'area".

Inoltre, dal 2019 abbiamo avviato un innovativo programma con l'adozione di tecnologie Blockchain. CIVIS è la prima azienda



ad adottare la tecnologia Blockchain in ambito della vigilanza e sicurezza, un importante traguardo verso la trasparenza e inalterabilità dei dati.

Una garanzia ulteriore per i nostri clienti che potranno verificare l'operato di CIVIS in ogni momento con certezza che nessuno, a partire da noi, potrà in alcun modo manipolare o alterare i dati. Sempre nel 2019 abbiamo avviato un ambizioso progetto di formazione di tutta l'area commerciale. Purtroppo l'emergenza Covid ha sospeso tutta questa attività che speriamo possa riprendere a settembre e che si pone l'obiettivo di formare personale qualificato non solo nell'offerta dei nostri servizi, ma facendo diventare la rete commerciale ambasciatrice dei valori del Gruppo CIVIS.

La parola d'ordine di CIVIS per il 2020 sarà "COERENZA", una coerenza tra ciò che siamo e come veniamo percepiti. Abbiamo il desiderio che i nostri clienti e i nostri potenziali clienti si rendano conto della qualità dei nostri servizi e del nostro modo di lavorare.

CIVIS è ciò che sembra.

Le nostre bellissime sedi non sono apparenza, ma sono la sostanza di chi crede in questo settore, ha voglia di investire e di distinguersi per qualità.

Il futuro del mercato della vigilanza appartiene a chi saprà cogliere le opportunità di business in modo serio e responsabile, consapevole del delicato ruolo che il settore riveste per la società civile.



Contatti:  
CIVIS SPA  
www.civisspa.com

# Dalla Building Automation al open-BMS

di Nils Fredrik Fazzini, CEO di Citel spa

## La Building Automation pass e

Quella della **Building Automation**   stata in un passato, anche recente, la storia di una politica delle multinazionali del settore improntata alla "sistemistica chiusa" che puntava alla fornitura di tutta l'elettronica e l'impiantistica per la gestione dei processi di climatizzazione, energia, sicurezza, logistica e flussi, sicurezza fisica compresa. Senza che l'utilizzatore potesse pensare ad una integrazione con altri sistemi e prodotti di altri costruttori.

Una chiusura che, per l'utente,   stata sotto certi aspetti una comodit , perch  poteva voler dire integrazione naturale tra i processi e interlocutore unico; ma che aveva gli handicap della dipendenza totale da un fornitore, della rigidit  delle soluzioni, di una dinamica evolutiva rallentata da una clientela blindata.

Una chiusura che, nel tempo,   perch  diventata una nota sempre pi  stonata rispetto ad un mondo dell'elettronica e dell'informatica che negli anni si sono evoluti in una chiave di interoperabilit  tra devices e tra piattaforme, in contrapposizione a quelle che ormai venivano definite *siloes applications*, un attributo negativo per applicazioni tra loro isolate e separate come lo sono i silos ed il loro contenuto, e di conseguenza, non in grado di sfruttare i vantaggi dell'interoperabilit <sup>1</sup>.

## Citel in continuit  nella transizione grazie all'open-PSIM

Con una lunga storia di sistemi centralizzati e aperti, Citel ha trasferito al singolo building o comprensorio la logica dello

"open-PSIM", scalandolo dalla gestione di migliaia di siti remoti (palazzi compresi) alla gestione di un singolo edificio. E integrando funzionalmente tutto ci  che si lasciava integrare. E cos  Citel, almeno per le applicazioni della sicurezza fisica e il monitoraggio degli allarmi, si   inserita in non pochi casi anche nel settore della Building Automation con Centrax open-PSIM per la gestione autonoma degli eventi rispetto alla climatizzazione ed agli impianti tecnici.

**“Da questo punto di vista l'Italia   molto avanti rispetto ad altri mercati ed il motivo   l'utilizzo diffuso del PSIM per la sicurezza fisica, con la possibilit  di estenderlo alla gestione del building anche per altre applicazioni”**

Dimostrando cos  che poteva esserci una alternativa, sia al produttore unico che alle *siloes applications*.

Da questo punto di vista, l'Italia   molto avanti rispetto ad altri mercati ed il motivo   l'utilizzo diffuso del PSIM per la sicurezza fisica, con la possibilit  di estenderlo alla gestione del building anche per altre applicazioni che, in ogni caso, trattano una casistica riconducibile ad *eventi e situazioni* interagendo con apparati di gestione di sensoristica locale.

Una diffusione alimentata dalla predilezione dell'utente italiano per la libert  di scelta, motivata anche dal fatto che il PSIM, in quanto *Sistema Informatico Dipartimentale*,

<sup>1</sup> **WIKI:** in *Business Management and Information Technology (IT)*, a **siloe** describes any management system that is unable to operate with any other system, meaning it's closed off from other systems. **Silos** create an environment of individual and disparate systems within an organization.

**WIKI:** nell'ambito dell'Informatica Gestionale, il termine **siloe** viene attribuito ad un sistema o applicazione che non   in grado di interagire con altri sistemi o applicazioni; il che vuol dire che   tecnicamente *chiuso* rispetto ad altri prodotti. Pi  **silos** in un'organizzazione creano quindi un ambiente di applicazioni tra di loro disarticolate.

deve essere gestito nel tempo sul modello del progetto permanente. Un modello che   un controsenso affrontare con un produttore di software con una politica di chiusura, come dimostra il fatto che se in passato era accettato per mancanza di alternative, oggi non lo   pi .

## BMS e Digital Transformation

E la politica di chiusura viene sempre meno accettata soprattutto in questo momento evolutivo, in cui l'interoperabilit    diventata la regola nell'informatica personale e la *Digital Transformation* sta introducendo intelligenza in ogni processo anche a livello "edge", ci  a bordo di sensoristica comunicante in campo.

Oggi, in definitiva, anche grazie all'attrattiva per gli utilizzatori finali dei paradigmi della *Digital Transformation*, che   di per s  antitetica alla sistemistica chiusa, l'utilizzatore e/o il progettista sono sempre pi  allineati, sul principio e nei fatti, che il building si deve ormai gestire con una sistemistica aperta, evolutiva, intelligente; quindi con un Sistema Informatico realmente multifunzionale, aperto, specializzato e affinato nella gestione professionale di eventi e di situazioni, basato sull'accumulo di esperienza, scalabile dal singolo building alla gestione unificata anche di migliaia di siti, allineato a tutta la normativa applicabile.

In altre parole un BMS (*Building Management System*), un termine lanciato negli USA che Citel ha deciso di adottare insieme ad una specifica tecnico funzionale che eviter 



le ambiguit  e le classificazioni inappropriate. E che necessariamente dovr  essere alimentato da un Ecosistema di utilizzatori qualificati e proattivi, di partner selezionati e professionali, e da terze parti di produzione, sviluppo specialistico, impiantistica e servizi, coinvolti in chiave ERP con al centro un open-PSIM.

In un quadro che   quello della Building Automation, che si   sviluppato in Citel accanto ai grandi sistemi per infrastrutture critiche e banche anticipando il nuovo paradigma e che si sta completando con la componente di gestione dell'impiantistica tecnica in una chiave inedita di interazione grafica.

### I grandi Building dotati di Centrax open-PSIM

- I grattacieli in Lombardia: Torre Generali, Torre PWC – Price Waterhouse, Crystal Palace di Brescia
- I grandi Edifici Direzionali e CED di Poste, Intesa San Paolo, UBI, ENEL, ENI, SNAM, CAP Holding, Boston Consulting
- I centri commerciali COOP, G&D
- Gli edifici industriali di Leonardo, Stogit, Lamborghini, Berco, Bracco, Ducati, OTO Melara BS
- I centri residenziali di Milano Visconti
- I musei: Gallerie d'Italia a Milano, Musei Capitolini di Roma, Santa Giulia di Brescia, Leone Montanari di Vicenza, Punta della Dogana di Venezia, Zevaillos e San Giacomo di Napoli
- Gli edifici la cui sicurezza   gestita a livello centrale dal PSIM dell'Azienda o Gruppo



Contatti:  
Citel spa  
marketing@citel.it  
www.citel.it

# Con SafeStore Auto il robot aiuta la banca e i suoi clienti

intervista a Paolo Saronni - Senior Key Account Manager Gunnebo Italia SpA

**A poco più di un anno dalla presentazione in Italia come è stato accolto dalle banche italiane SafeStore Auto, l'innovativo sistema robotizzato di cassette di sicurezza di Gunnebo?**

SafeStore Auto è da sempre molto ben visto ed apprezzato dal mondo bancario, in particolar modo dalle banche medio-piccole come le Banche di Credito Cooperativo, le Banche Popolari e le Casse di Risparmio. I grandi gruppi bancari sono molto interessati al prodotto ma con tempi di decisione diversi dalle banche territoriali, che hanno normalmente una filiera decisionale più breve.

**Ci può riassumere gli effetti positivi per la banca e per il cliente della banca offerti da SafeStore Auto?**

Una grande positività è data sicuramente a livello di immagine della banca, che può dimostrare con chiarezza di essere votata all'innovazione ed all'innalzamento del livello dei servizi messi a disposizione dei propri clienti.

L'adozione di SafeStore Auto rende fruibili le cassette di sicurezza al pari degli altri servizi automatizzati offerti dal sistema bancario, partendo dal prelievo del denaro dagli ATM per arrivare al conto corrente online ed a tutte le operazioni disponibili tramite smartphone.

Questo sistema comporta il vantaggio, a mio parere veramente molto importante, di poter rendere il servizio di cassette fruibile da chiunque. L'estensione della platea di potenziali clienti che potranno accedere, in libertà e nella massima sicurezza, alla propria cassetta, apre scenari di ritorno dell'investimento molto significativi.

Proprio qui emerge uno dei punti di forza di SafeStore Auto: un ROI veramente attrattivo assicurato dalla possibilità di un'alta percentuale di locazione delle cassette con canoni adeguati al livello del servizio proposto.

**Dopo pandemia da COVID-19, quali ulteriori vantaggi garantisce il sistema?**

Purtroppo la pandemia che ci ha colpiti ha reso necessario rivedere le modalità di accesso a qualunque tipo di servizio. Pensiamo alla coda per entrare al supermercato piuttosto



che all'appuntamento da prendere obbligatoriamente per poter entrare in una filiale bancaria.

Con SafeStore Auto, il cliente della banca può accedere alla propria cassetta senza dover modificare le abitudini in quanto nel salottino di consultazione può accedere, per prassi consolidata, solo una persona alla volta. Questa caratteristica fondamentale garantisce la non contemporaneità di più persone in un unico locale chiuso, al contrario di quanto succede nelle filiali dotate di cassette di sicurezza tradizionali, dove i clienti non hanno potuto accedere anche per qualche mese ai propri beni custoditi in quella tipologia di cassette.

**Quali saranno i prossimi appuntamenti per far conoscere SafeStore Auto con dimostrazioni 'live'?**

Visto il grande successo dell'evento organizzato lo scorso anno a Napoli, riproporremo il medesimo format anche in altre città italiane, appena si tornerà nella normalità delle abitudini e dei programmi lavorativi di tutti.

Non siamo però rimasti con le mani in mano e, come alternativa agli eventi 'live', abbiamo realizzato un importante avvenimento il 24 giugno. Un webinar online, tenuto da me, dove ho illustrato il sistema sia dal punto di vista operativo con la descrizione dei vantaggi per la banca e per i clienti, sia dal punto funzionale spiegando le caratteristiche tecniche che rendono SafeStore Auto un prodotto unico e all'avanguardia nel mercato bancario.



**In quali configurazioni è disponibile oggi SafeStore Auto?**

La gamma SafeStore Auto è composta da 3 versioni, configurabili a piacimento.

Si parte con il piccolo **MINI** con una capacità fino a 100 cassette ed una possibilità di scelta della configurazione delle cassette su 3 altezze differenti. Con un ingombro poco superiore ad un bancomat, viene consegnato pre-assemblato e pronto all'uso. Si passa poi al **MIDI**, che può arrivare fino a 300/350 cassette, con 5 altezze disponibili per le cassette. Questa versione può essere fornita pre-assemblata oppure montata interamente on-site, in base alle possibilità di introduzione determinate dalla configurazione della filiale.

Si arriva poi al **MAXI**, una macchina senza limiti di capacità. Nel mondo, Gunnebo ha realizzato sistemi da 4000 cassette con 4 terminali per la consultazione. Questa versione, realizzata sul posto e progettata su misura, dispone di 8 altezze di cassette configurabili a piacimento.

Per le versioni MIDI e MAXI c'è anche la possibilità, importante, di poter posizionare il sistema al piano interrato e presentare la cassetta per la consultazione al piano terra. Questo consente un grande risparmio di spazio in filiale e non sono necessari lavori di ristrutturazione o abbellimento dell'interrato (pensiamo, ad esempio, all'installazione di un ascensore o di un montascale per disabili). Non sarà più il cliente ad andare nell'interrato ma sarà la cassetta ad essere portata nel salottino di consultazione al piano terra dal sistema SafeStore Auto. Tutti i sistemi sono dotati di una corazzatura ai massimi livelli secondo la normativa EN1143 e sono monitorabili da remoto tramite un software dedicato web-browser.

Tramite questo software, SafeStore Auto, ovviamente all'interno della medesima rete dati, permetterà di supervisionare i sistemi,

monitorarne il funzionamento e scaricare i dati di accesso mensili per le norme anti-riciclaggio.

**Quali spazi sono necessari per installare un sistema SafeStoreA e quali servizi offrite alle banche per la progettazione degli interventi strutturali e l'installazione?**

Dobbiamo pensare che il sistema si basa su una compattazione delle cassette ed un robot che le movimenta internamente. Pertanto, si tratta di un sistema molto più compatto rispetto ai caveau tradizionali, con un notevole risparmio di spazio.

Grazie all'esperienza di Gunnebo, possiamo supportare il cliente nella progettazione, nel posizionamento e nella configurazione ottimale delle cassette in base alle sue esigenze. Possiamo anche configurare il sistema migliore in base alle locazioni presenti con le cassette tradizionali.

Arriviamo inoltre a poter recuperare e riutilizzare anche i tradizionali caveau in muratura allestendo all'interno solo la robotica e le cassette, recuperando le vecchie strutture con un notevole risparmio di costi e tempi di realizzazione.

**Quali sono i tempi indicativi di consegna?**

I tempi di consegna sono generalmente di circa 8 settimane dall'ordine. Per la realizzazione si va da 1 giorno per la consegna e 2 giorni per l'attivazione e training al personale per la versione MINI, fino a 3 settimane per la realizzazione del caveau di un MAXI, l'allestimento dell'interno, la configurazione e la programmazione per finire con il training al personale di filiale. Durante le inaugurazioni delle filiali e/o dei sistemi SafeStore Auto, garantiamo sempre la nostra presenza al fine di supportare al meglio il personale, la banca ed i clienti finali interessati a questo innovativo servizio di cassette robotizzate.

**GUNNEBO**  
For a safer world

Contatti:  
Gunnebo Italia SPA  
Tel. +39 02267101  
info.it@gunnebo.com  
www.gunnebo.it

# RISCO Group presenta il nuovo sensore a tenda da esterno DT AM cablato: Tieni alla larga gli intrusi!

a cura della Redazione

Il nuovo **sensore a tenda da esterno DT AM** cablato arricchisce ulteriormente la gamma di soluzioni per la protezione dell'esterno di **RISCO Group**. Progettato per offrire una protezione ancora più affidabile grazie a tecnologie avanzate, il nuovo rilevatore da esterno cablato si contraddistingue per le funzionalità uniche di configurazione e diagnostica da remoto, quando connessi al BUS delle centrali ibride di RISCO. Attraverso il software di configurazione, anche via cloud, infatti, l'installatore è in grado di intervenire e apportare le modifiche necessarie ovunque si trovi e programmare l'eventuale visita in loco – se realmente necessaria – quando è più conveniente.

Il nuovo sensore cablato permette al sistema di sicurezza di identificare un intruso prima ancora che entri nell'area che si desidera proteggere, offrendo le migliori prestazioni di rilevazione nella sua categoria e un livello di sicurezza senza precedenti. Per garantire una protezione ancora più elevata e minimizzare i falsi allarmi, la nuova soluzione di RISCO è dotata dell'esclusiva tecnologia di rivelazione DT integrata, che combina microonda in banda K con sensore PIR, e l'immunità alla luce solare per ignorare gli improvvisi sbalzi di intensità luminosa sulla base di un esclusivo algoritmo.

Inoltre, la nuova soluzione di RISCO si avvale della tecnologia antimascheramento ad infrarosso attivo in grado di segnalare eventuali tentativi di manomissione ed è resistente ad acqua e polvere grazie al grado di protezione IP65 e ai raggi UV, evitando il deterioramento e lo scolorimento dell'apparecchio. Il nuovo sensore a tenda DT AM cablato di RISCO è in grado di proteggere in modo efficiente gli spazi adiacenti un muro perimetrale, una finestra o un'area aperta grazie al fascio di rilevazione molto stretto – di massimo 1 m alla massima portata – e alla copertura regolabile fino a 12 m di distanza.

Il sensore avvisa del passaggio di intrusi all'interno del fascio, ma non genera allarmi per chi si muove nelle vicinanze del fascio. In questo modo la zona può rimanere inserita 24 ore su 24, anche mentre ci sono delle persone all'interno degli spazi



protetti o che si muovono all'esterno dell'area protetta. Ciò è molto utile per gli utenti che desiderano lasciare le finestre aperte mentre sono a casa, rimanendo al sicuro ed evitando situazioni di allarmi generati accidentalmente.

**Sensore a tenda da esterno DT AM** cablato è l'unico sensore a tenda in grado di offrire funzionalità di configurazione e diagnostica da remoto tramite tastiera o software di configurazione, quando il sensore è collegato al BUS delle centrali ibride di RISCO (**LightSYS** e **ProSYS PLUS**).

Ciò rende l'installazione e la manutenzione più semplice e veloce. Grazie al software di configurazione, infatti, l'installatore può utilizzare la funzionalità per la diagnostica e regolare da remoto i parametri dalla schermata di configurazione della zona, limitando gli interventi di manutenzione. In alternativa, la modifica temporanea da remoto dei parametri permette di ridurre l'urgenza e posticipare l'intervento in loco necessario al momento più opportuno. L'installazione in modalità Bus è attualmente supportata solo da **LightSYS™2**, con versione firmware 5.92, programmabile con il software di configurazione dalla versione 3.2.1.0006. Per l'installazione BUS su **ProSYS™ Plus** è necessario il firmware versione 1.3 e il software di configurazione versione **3.2.2.0008**, disponibili da luglio.



Contatti:  
RISCO Group  
Tel. +39 02 66590054  
www.riscogroup.it

**NUOVO!**

LA PRIMA LINEA DI DIFESA  
DEL TUO SISTEMA DI SICUREZZA!

## Sensore a Tenda da Esterno DT Radio

RISCO è lieta di presentarvi l'atteso Sensore a Tenda da Esterno Radio, progettato per offrire le migliori prestazioni nella rilevazione, un'installazione facile e veloce e un'altezza di montaggio flessibile.

- ➔ **Tecnologia DT in Banda K**, per prestazioni di rilevazione senza paragoni.
- ➔ **Antimascheramento ad Infrarossi Attivi**, per una protezione avanzata contro ogni tentativo di bloccare le capacità di rilevazione.
- ➔ **Completamente integrato con tutte le attuali centrali RISCO**, per una gestione ottimale dello stato di funzionamento oltre che la Diagnostica.
- ➔ **Configurazione e Diagnostica da Remoto**, per una manutenzione rapida ed efficiente.



Per maggiori  
informazioni



riscogroup.it



# Integra Group, la rivoluzione nella distribuzione degli automatismi per cancelli

intervista a Maurizio Giannangelo, owner di Integra Group

## Come nasce l'idea di un portale di e-commerce riservato agli installatori professionali di automatismi per cancelli?

Volevamo difendere la nostra identità di Distributore specializzato e, di conseguenza, dare nuove opportunità agli specialisti di questo settore attraverso strumenti di uso comune e già largamente utilizzati. In buona sostanza, l'idea di base era quella di replicare un banco vendita alla portata di un click, con annessi servizi e contenuti che, per abitudine, quotidianamente eroghiamo già ai nostri clienti.

La scelta di farlo in un contesto B2B, solo dopo la verifica del codice Ateco del richiedente, ci è parsa la soluzione ottimale, sicuramente a discapito dei volumi di vendita, ma nella consapevolezza che il nostro interlocutore possa venire seguito come è nostra abitudine fare.



## Quali linee di prodotto inserirete nel catalogo online?

Ad oggi, il portale gestisce 12.000 codici con l'obiettivo entro l'anno di arrivare a 20.000 articoli esclusivamente per l'automazione per cancelli.

Per i nostri partner web gestiamo l'intera gamma prodotto e, di conseguenza, tutta la ricambistica correlata, offrendo al nostro cliente gli "esplosi" dei singoli prodotti in una veste grafica professionale ma, nel contempo, di facile utilizzo. In aggiunta a questi, sono presenti molteplici brand per i quali la scelta è stata invece dettata dalle caratteristiche tecniche di alcuni prodotti, nonché una miriade di accessori a completamento, a nostro avviso indispensabili e di non facile reperibilità da parte dell'installatore.

## Quali sono i vantaggi per gli installatori?

All'installatore che accede al portale viene messo a disposizione prima di ogni cosa un contenitore di informazioni tecniche ed un contatto diretto con la nostra struttura tecnica di supporto.

Non meno importante è la disponibilità reale dei prodotti a magazzino per i quali garantiamo la consegna in 24h o 48h nelle isole.

Sottolineo "reale" per un motivo molto semplice: molti dei contatti che abbiamo avuto fino ad oggi ci hanno segnalato che altri siti web, generalmente B2C, non danno le disponibilità a magazzino, ma si limitano a dare un semaforo che, casualmente, è sempre verde e che, solo dopo il pagamento della merce, indica i tempi di evasione. Forse l'utilizzatore privato è disposto ad aspettare anche due settimane in quanto l'unico beneficio che cerca è risparmiare qualche euro, ma un professionista necessita di soluzioni ben più rapide e certe.

Il servizio tecnico pre/post vendita è forse il nostro vero punto di forza, un meccanismo che si è evoluto in 30 anni di stretto contatto con i professionisti. Oggi ci permette di dare consigli nella scelta del prodotto più idoneo ma, soprattutto, di garantire il supporto nell'eventualità ci fosse un problema o anche una semplice non conoscenza del prodotto.



## Come reagiscono i costruttori ad un'idea che potrebbe modificare significativamente le abitudini dei clienti e gli equilibri nel canale distributivo?

Molti hanno colto il senso di questo progetto, mentre altri stanno alla finestra a guardare per timore di rovinare equilibri commerciali che, spesso, sono proprio il freno all'espansione del loro brand. Non abbiamo la presunzione di modificare le abitudini del professionista né, tanto meno, quella di riscrivere le regole della distribuzione. Vogliamo solo fare in modo che in 24 ore si possa soddisfare la richiesta di un nostro cliente nella consapevolezza che anche lui ha "virtualmente" 20.000 codici in magazzino.

Ad un mese dal lancio del portale che, per scelta, non abbiamo ancora voluto pubblicizzare per verificare fino in fondo che tutte le procedure fossero corrette, abbiamo già raccolto due indicazioni per noi fondamentali. La prima è che si sono proposti dei fornitori nuovi che a breve accoglieremo nel nostro shop; la seconda, ancora più importante, è l'arrivo di quelli che in gergo vengono chiamati "acquisti di ritorno", ovvero professionisti che, dopo il primo ordine, hanno riordinato due o tre volte perché hanno finalmente trovato in noi l'interlocutore che forse a loro mancava.

## In buona sostanza, cos'è Integra Shop?

Simpaticamente noi lo chiamiamo "lo shop online a terminale umano".

Il cliente, prima di ogni cosa, deve percepire la presenza di un interlocutore fisico e costruire una relazione con il nostro staff, non possiamo limitare questa esperienza e aspettarci di ricevere un ordine senza che prima non vi sia uno scambio di informazioni.

Integra-Shop.com è il Portale dell'Automazione per Cancelli. La pagina Facebook in otto mesi ha accreditato oltre 5200 utenti che ogni giorno fanno domande, chiedono consigli e, in molti casi, acquisiscono informazioni gratuitamente interagendo con colleghi sparsi in tutta Italia.

Anche se l'emergenza Covid ha inevitabilmente rallentato il progetto, a breve attiveremo i nostri Integra Point su tutto il territorio nazionale: saranno i nostri punti di ritiro dove l'installatore potrà ricevere consulenza e scambiare due parole con i nostri partner.

L'investimento economico è stato rilevante: un nuovo sistema gestionale, la piattaforma web e, non ultimo, una logistica ad hoc capace di processare un ordine in tre minuti e spedire. Il nostro obiettivo nel medio periodo è consolidare la leadership di Distributore Specializzato nelle automazioni per cancelli. Lo shop online e una nuova acquisizione nel corso dell'anno sono parte di un progetto articolato ed innovativo. La vera sfida sarà come sempre farlo meglio ma, soprattutto, farlo esclusivamente per la risorsa più importante che abbiamo: l'installatore professionista! Gli utenti privati non sono graditi...



Contatti:  
Integra Group  
www.integra-shop.com

# Pagare in contanti? SICURAMENTE

a cura della Redazione

L'offerta **LBM-Italia** nel settore del trattamento denaro è in continua espansione. Nata dieci anni fa in società con la giapponese Laurel, di cui cura la distribuzione e l'assistenza delle prestigiose macchine per la verifica e la quadratura, LBM-Italia ha esteso l'offerta a tutti gli apparati più evoluti per la gestione e controllo dell'intero ciclo delle banconote e delle monete.

## Colmare il gap italiano.

Per il mondo del Retail, **LBM-Italia** ha selezionato le più veloci e affidabili **Casse Automatiche Rendi Resto**. Prodotte da **CashDev**, un'azienda francese con una notevole diffusione mondiale nel commercio al dettaglio, s'interfacciano con ogni software esistente già in dotazione dei punti vendita.

La complessità e i reali rischi connessi ai pagamenti elettronici, come i furti d'identità, la memorizzazione dei codici pin, l'indisponibilità del saldo "in saccoccia" (sapere cioè quanto denaro si ha disponibile), oltre all'elevata età media dei consumatori e alla scarsa familiarità con gli strumenti, continuano a favorire, spesso a ragione, i pagamenti in contanti.

Ma i pagamenti in contanti si portano dietro operatività e costi di gestione, scarsa igiene, ammanchi di cassa, elaborate operazioni di chiusura turno o giornaliera.

Tutto questo è risolto in modo eccellente dalle Casse Automatiche Rendi Resto, che riuniscono tutti i vantaggi ed escludono tutte le criticità di entrambi i metodi.

## Tutti i dati in memoria.

Di ogni operazione e di ogni banconota si conservano la cronologia, i dati abbinati allo scontrino, al pagamento

e all'operatore. Lo stato di cassa, anche di più casse e di più punti vendita di una catena, è istantaneo ed è controllabile con App anche da remoto.

## Riduzione dei costi, aumento del profit e della sicurezza.

I tempi d'incasso sono rapidissimi, nessuna monetina da cercare, ogni banconota e ogni moneta sono verificate, il resto è sempre esatto e senza possibili falsi. Non c'è contatto fisico con il denaro: maggiore igiene, nessuna possibilità di furti interni. Il denaro è custodito e protetto: anche in caso di tentata rapina, il contante non è nel cassetto, ma ben sigillato e irraggiungibile.

I valori custoditi possono essere conferiti in banca con meno frequenza, con meno costi e avendo nel contempo il pre-accredito sul conto.

Il monitoraggio costante da remoto e l'assistenza territoriale garantiscono la soluzione rapidissima di inceppamenti o altri, altrettanto poco eventuali, problemi.

## Accanto a voi, sempre.

Le versioni da terra, da appoggio sul banco e da incasso nel bancone, soddisfano ogni esigenza secondo gli spazi disponibili, tipo di arredo, merce, numero di apparati per punto vendita, utilizzo da parte del cliente o – altra possibilità – da parte del cassiere di turno.

## Agevolazioni fiscali e noleggio.

Le macchine possono sfruttare le agevolazioni fiscali attualmente in vigore; possono essere acquistate in leasing oppure nolleggiate. Un investimento che consente nel tempo tranquillità, efficienza, risparmio garantito.



Nelle immagini:

a) SCM-B cassa automatica rendi resto

b) CPK-L chiosco multifunzione

I dispositivi CPK-L – Complete Payment Kiosk – sono l'evoluzione dei più diffusi terminali multifunzione al mondo per il pagamento di bollette, biglietteria, acquisti di merci.

CPK-L accetta contanti con emissione del resto, carte di credito (pin-code e contactless), smartphone, buoni pasto, assegni.



Contatti:  
**LBM Italia**  
Tel. +39 02 48842953  
[www.lbm-italia.com](http://www.lbm-italia.com)

# Matera, un progetto Vigilante per la Smart Mobility

a cura della Redazione

**Vigilate**, tramite il system integrator **SIT Puglia**, ha da poco portato a termine un ambizioso progetto di Smart Mobility nella città di Matera, capitale della cultura 2019.

Il progetto si è articolato principalmente sul monitoraggio del traffico veicolare all'esterno del centro storico, e del traffico pedonale nei punti più importanti dei "Sassi di Matera".

Si è proceduto infatti con l'installazione di 6 **Smart Box Vigilante** (box autonomi a 2-3 camere tamponate con archiviazione e analisi video on-board) e 10 **Plate Box Vigilante** (box tamponate con sistemi ANPR v-LANE Vigilante). I 6 Smart Box sono stati installati in Piazza San Pietro Caveoso, Piazza Duomo, Piazzetta Pascoli, Piazza San Francesco, Piazza Vittorio Veneto ed in Stazione ferroviaria, con funzioni di controllo assembramenti e people counting sulle varie direttrici.

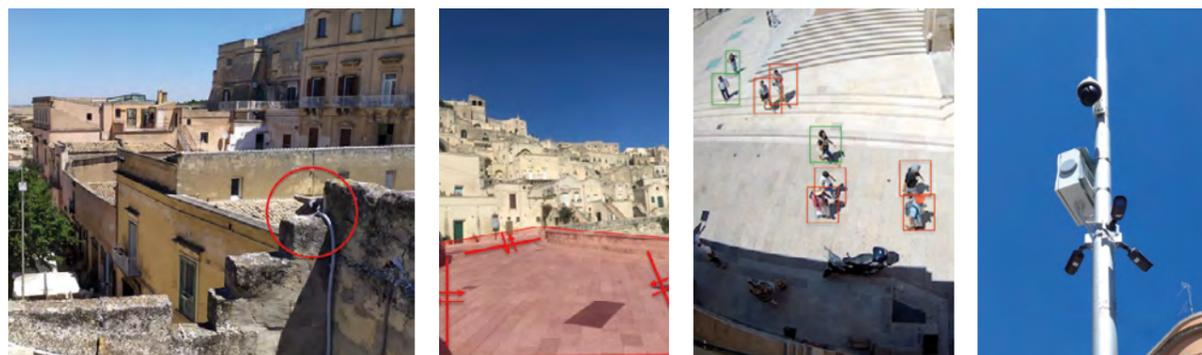
I 10 Plate Box sono stati installati invece sulla via di ingresso all'ospedale, presso il parcheggio La Nera, il parcheggio del Comune, Via Timmari, Via Dante e all'uscita della città

verso San Vito.

Le funzioni abilitate sugli Smart Box sono il censimento dei transiti dei veicoli, la classificazione per tipo, la nazionalità, la provincia di appartenenza, il rateo di mezzi non revisionati o non assicurati, la velocità media tra i varchi nelle varie fasce orarie, il transito di veicoli con merci pericolose a bordo. Il progetto si è poi completato con sensoristica per il conteggio di biciclette, stazioni di ricarica elettrica per i veicoli elettrici, sensoristica ambientale e pannelli a messaggio variabile.

La piattaforma di analisi dati e supporto decisionale v-SUITE di Vigilante ha aggregato dati da diverse fonti, in modo da fornire una supervisione completa ed una stima affidabile delle condizioni di viabilità sia veicolare che pedonale in tempo reale e predittiva dei successivi 60 minuti.

Grazie ad una serie di API messe a disposizione da v-SUITE, è stato possibile trasferire i dati raccolti ed elaborati anche nei sistemi gestionali del Comune.



**VIGILANTE**

Contatti:  
Vigilate  
Tel. +39 030 8081000  
www.vigilatevision.com

# Normativa CPR: ELAN acquisisce la Classe Cca – S1a – d0, a1

a cura della Redazione

Malgrado le difficoltà per tutto il settore industriale, sin dall'inizio dell'emergenza **ELAN**, azienda marchigiana di Camerano (AN), sta portando avanti l'attività nel rispetto dei decreti emanati dal Governo e delle norme di sicurezza per clienti, fornitori e dipendenti.

L'azienda, riconosciuta come uno dei principali fornitori sul mercato internazionale per la produzione di cavi e batterie, è nota con i marchi **ELAN** (cavi) e **BIGBAT** (batterie) e viene scelta ormai da anni da una vasta schiera di installatori e distributori del settore della Sicurezza.

Sotto il marchio ELAN, l'azienda produce e distribuisce un vasto assortimento di cavi a bassa tensione. Nel portafoglio aziendale troviamo **cavi allarme in PVC e in LSZH, cavi antincendio** con il prodotto più conosciuto sul mercato, **l'Elanfire, cavi di rete (UTP, FTP,...)** e una vasta gamma di **cavi coassiali e cavi segnale**.

Già da alcuni mesi la Elan stava lavorando per aggiornare ed implementare alcune certificazioni in ambito CPR ed oggi è possibile comunicare importanti novità.

Come noto, da luglio 2017 tutti i cavi allarme e i cavi sicurezza immessi sul mercato devono rispondere alla normativa **EN 50575** che specifica "i requisiti di prestazione alla reazione al fuoco, alle prove e i metodi di valutazione dei cavi elettrici utilizzati per l'alimentazione elettrica, il controllo e la comunicazione utilizzati nei lavori di costruzione soggetti a prescrizioni di resistenza all'incendio".

L'obiettivo della CPR è quello di garantire la libera circolazione dei prodotti da costruzione all'interno dell'UE, adottando un linguaggio tecnico armonizzato che definisca le prestazioni e le caratteristiche dei prodotti. Naturalmente, fanno parte dei materiali da costruzione anche i cavi elettrici per energia, controllo e telecomunicazione di qualsiasi tensione e tipo di conduttore. In questo caso specifico, l'obiettivo è di limitare la generazione, la propagazione dell'incendio e l'emissione di fumo, valutando la loro reazione e il loro comportamento in caso di incendio.



Perché i cavi allarme, i cavi dati, e qualsiasi altro tipo di cavo siano rispondenti alla CPR, devono disporre di una D.O.P. (Declaration of Performance) redatta dal produttore. Per emettere la D.O.P. il produttore deve fare in modo che i prodotti rispondano ai requisiti per la marcatura CE. La D.O.P. dovrà accompagnare ogni cavo immesso sul mercato fino all'utilizzatore finale, il quale dovrà esibirla alle autorità competenti, qualora esse la richiedano. Oltre che dalla D.O.P., i cavi conformi alla CPR possono essere riconosciuti dalla loro marcatura o etichettatura. Le informazioni necessarie da apporre sulla marcatura sono (EN 50575 art.7): Nome del produttore o marchio di fabbrica - Descrizione del prodotto o codice - Classe di reazione al fuoco.

E' compito del singolo Stato membro definire le classi nazionali di reazione al fuoco opportune, per le proprie tipologie di installazione. Le classi di reazione al fuoco devono essere scelte tra quelle definite dalla norma EN 13501-6. ELAN dopo avere lavorato internamente sulle prove di resistenza al fuoco, ha ottenuto la **Classe Cca – S1a – d0, a1** per specifici cavi allarme LSZH schermati, cavi allarme LSZH twistati, cavi antincendio Elanfire e cavi Konnex.

**Per chi fosse interessato, sul sito Elan sono disponibili tutte le dichiarazioni di conformità e le classi per cui i cavi sono certificati.**

**ELAN**  
CAVI & BATTERIE

CONTATTI: ELAN SRL  
Tel. +39 071 7304258  
www.elan.an.it

# Furti in negozio, come SafePay di Gunnebo protegge il denaro

a cura della Redazione

La notte tra il 7 e l'8 giugno è avvenuto un tentativo di furto al punto vendita di via Newton a Roma della catena **GESPAC** mirato a sottrarre il denaro depositato nelle casse. Il furto non è andato a buon fine in quanto il negozio era dotato di casse **SafePay SCL 20 di Gunnebo** con sistema di macchiatura delle banconote, entrato in funzione quando i ladri hanno tentato di asportare la valigia che contiene il denaro.



essecome ha intervistato un responsabile della Gruppo GESPAC per una ricostruzione dei fatti:

**Come è avvenuta l'intrusione nel negozio di via Newton?**  
il punto vendita è attualmente interessato da lavori di ristrutturazione che coinvolgono l'intero edificio di 3 piani e la zona circostante. Nel corso dei lavori sono state create delle aperture nei muri perimetrali che, pur non comunicando direttamente con il nostro negozio, sono stati utilizzati come passaggio attraverso altri locali.

**L'obiettivo dei ladri era la cassa del sistema SafePay. Come hanno cercato di asportarla o di aprirla?**  
I ladri hanno manomesso facilmente il rivestimento esterno non corazzato in quanto la protezione è garantita dalla

valigia di trasporto delle banconote. La valigia è stata subito abbandonata dai ladri perché si è attivato il sistema di macchiatura già durante l'asportazione. SafePay utilizza un sistema di inchiostrazione che si attiva quando rileva un tentativo di manomissione del contenitore, quando viene asportato di forza dal suo alloggiamento oppure se è scaduto il tempo che era stato pre-determinato.

**Quali altri danni ha subito il negozio?**  
Vista l'impossibilità di asportare il danaro all'interno della valigia della SCL20, i ladri hanno provato a scardinare i cassetti di deposito dove vengono inserite le banconote

eccedenti la normale lavorazione che, a fine giornata, vengono versati all'interno della SCL20. Ma erano chiaramente vuoti, in quanto ogni sera effettuiamo lo scarico del contante. Si sono quindi rivolti alla cassaforte, anch'essa Gunnebo, dove viene conservato il contante per alimentare le casse (monete e banconote di piccolo taglio), provando a segare i giunti di apertura dello sportello. Anche in questo caso non hanno ottenuto alcun risultato in quanto la cassaforte ha dei perni che si inseriscono nella struttura quando viene chiusa, proprio per impedire questo tipo di effrazione.

**Ci sono stati altri precedenti? E come si erano conclusi?**  
Il negozio di via Newton non aveva subito attacchi in precedenza. Circa due anni fa abbiamo subito un tentativo simile ad una SCL20 nel nostro punto vendita di via Nocera Umbra a Roma con effetti analoghi: allo scoppio

del macchiatore d'inchiostro. la valigia è stata lasciata sul posto, in quanto le banconote all'interno sono state rese inservibili. Il furto si è risolto con poche centinaia di euro di bottino dopo che i ladri hanno lavorato per ore per creare un foro nella cassaforte dove vengono conservate le monete e le banconote di piccolo taglio per il rifornimento delle casse. Di recente, nel nostro punto vendita di Fiumicino c'è stato un tentativo di effrazione su alcuni mobili cassa che si è concluso anche lì con il furto di alcune centinaia di monete, perché la struttura dove vengono conservate le banconote ha retto egregiamente. Il furto è avvenuto di notte e noi, grazie al programma di Cash Management di Gunnebo per la gestione del contante, già alle 17 di sera avevamo la barriera casse completamente funzionante con una macchina arrivata dal deposito di Roma e tre direttamente dalla sede di Milano.

**GUNNEBO**  
For a safer world

Contatti:  
Gunnebo Italia SPA  
Tel. +39 02267101  
info.it@gunnebo.com  
www.gunnebo.it



trova il tuo  
installatore  
**certificato**

[www.securindex.com/installatori](http://www.securindex.com/installatori)

# Nuove telecamere AI 4K Wisenet P con Videoanalisi Deep Learning

a cura della Redazione

Hanwha Techwin lancia una gamma completa di telecamere che, oltre alla risoluzione 4K, offrono funzionalità avanzate di analisi video per un coordinamento più accurato delle attività di gestione, controllo e prevenzione. In aggiunta all'acquisizione di immagini di qualità elevata, le nuove telecamere della serie **Wisenet P** sono dotate di funzioni di analisi video con Deep Learning che offrono un livello elevato di accuratezza del rilevamento, minimizzando al contempo i falsi allarmi.

## Uno strumento per l'attuazione delle regole di distanziamento sociale

Grazie al Deep Learning, le telecamere AI serie Wisenet P trovano molteplici campi di applicazione per nuovi servizi come il conteggio presenze all'interno di un'area per garantire l'attuazione delle regole di distanziamento sociale senza necessità di acquistare alcuna licenza aggiuntiva, per fornire a negozi, luoghi di culto e musei, oltre che strutture ricreative, pub, circoli e ristoranti dati precisi e in tempo reale sul numero di clienti presenti nei propri locali. L'applicazione **"Occupancy Monitoring"** a bordo camera per il conteggio delle presenze conta contemporaneamente quante persone entrano o escono da un edificio. Raggiunto il numero massimo di persone consentito, l'applicazione genera allarmi per il controllo dei movimenti delle porte automatiche o delle luci di un segnalatore luminoso, oltre che per la visualizzazione di messaggi su un monitor che invitano ad "attendere" o "entrare".

La soluzione per il conteggio presenze è in grado di aggregare ed elaborare dati provenienti da più telecamere ed è quindi ideale per edifici con più ingressi e uscite. L'analisi e l'aggregazione dei dati viene effettuata a



bordo camera, senza la necessità di un server dedicato, riducendo quindi in modo significativo costi e tempi per l'installazione.

## Tecnologia all'avanguardia

### Analisi accurata e dettagliata

La funzione di analisi video con Deep Learning rileva e classifica simultaneamente varie tipologie di oggetti, incluse persone, veicoli, volti e targhe di veicoli, ed è supportata dagli algoritmi AI Wisenet, esclusiva di Hanwha Techwin, che sono in grado di identificare le caratteristiche di oggetti o persone, come la fascia d'età, il genere (uomo o donna) o il colore dei vestiti indossati.

Le informazioni sono salvate come metadati in associazione alle immagini acquisite, consentendo così una ricerca più rapida e precisa di oggetti o eventi specifici.

Per ottimizzare ulteriormente l'efficienza dell'operatore, nonché minimizzare i requisiti in termini di archiviazione dati e larghezza di banda della rete, le nuove telecamere

AI Wisenet includono la funzione **"BestShot"** che, come suggerisce il nome, seleziona le immagini migliori di una persona o un oggetto e le invia insieme ai metadati associati ad un server di archiviazione.

Gli operatori possono quindi ricercare le immagini in modo rapido ed accurato. Tutte queste funzioni sono già attive sia all'interno di **Wisenet Wave** e **Wisenet SSM**, le due suite VMS di Hanwha Techwin, che sui maggiori VMS più diffusi sul mercato.

## Riduzione dei falsi allarmi

Le analisi video possono essere configurate in modo da ignorare disturbi ambientali di qualsiasi genere come, ad esempio, movimento di alberi, nuvole ed animali, che sono spesso causa di falsi allarmi. L'elevata accuratezza consente quindi di ottimizzare l'efficienza delle attività di monitoraggio e controllo, ottimizzando il carico di lavoro degli operatori.

## Business Intelligence

Le nuove telecamere AI Wisenet offrono anche una serie di funzioni particolarmente indicate per il mondo retail. Grazie alla tecnologia Wisenet Retail Insight (v2.0) integrata, le nuove telecamere possono essere di supporto per applicazioni dove il conteggio dei passaggi, lo stato di affollamento, il tempo di permanenza, sono parametri importanti in ottica sia di analisi dei comportamenti e delle abitudini, sia in ottica di controllo del distanziamento sociale.

La soluzione di business intelligence Wisenet Retail Insight utilizza applicazioni di contapersone, heatmap e gestione delle code per mostrare analisi statistiche su

una dashboard centralizzata. Con l'ausilio degli algoritmi AI Wisenet, Retail Insight è inoltre in grado di visualizzare la fascia di età ed il genere dei visitatori del negozio, consentendo analisi interessanti per la gestione delle politiche di vendita.

Altre caratteristiche importanti delle nuove telecamere AI Wisenet P includono: tracking automatico digitale, WDR fino a 120 dB, uscita 12V DC per alimentare un qualsiasi dispositivo all'attivazione di un evento rilevato e due slot per schede SD fino a 512GB ognuna.

Qui di seguito sono elencate le nuove telecamere **AI Wisenet P**:

- **Wisenet PNB-A9001 – Telecamera box AI 4K**
- **Wisenet PNO-A9081R – Telecamera bullet AI 4K**
- **Wisenet PNV-A9081R – Telecamera dome antivandalo AI 4K con illuminazione IR integrata**
- **Wisenet PND-A9081RF – Telecamera dome a incasso AI 4K con illuminazione IR integrata**
- **Wisenet PND-A9081RV – Telecamera dome AI 4K con illuminazione IR integrata**

Con l'eccezione del modello Wisenet PNB-A9001, tutti i modelli sono dotati di un obiettivo varifocale motorizzato 4,5 ~ 10mm (2.2x).

Le telecamere dome presentano un design modulare e magnetico in quattro parti che le rende estremamente semplici da installare. La capacità di preconfigurare le impostazioni di rete IP senza dover rimuovere i moduli delle telecamere dalla confezione, contribuisce a ridurre il tempo di set-up e messa in servizio in fase di installazione.

  
Hanwha Techwin Europe

Contatti:  
Hanwha Techwin Europe LTD  
Tel. +39 02 36572 890  
www.hanwha-security.eu/it

# Rilevazione presenze e controllo accessi DORMAKABA per POLIFORM

a cura della Redazione

Fondata nel 1970 come evoluzione di un'impresa artigiana nata nel 1942, **Poliform** è oggi una realtà industriale tra le più significative del settore dell'arredamento internazionale. L'azienda ha fatto della continua ricerca della qualità la propria missione, rinnovando le proprie proposte per interpretare sempre al meglio gli stili di vita e le tendenze più contemporanee. Uno degli elementi fondamentali che hanno consentito la crescita e l'affermazione di Poliform sta nell'apporto creativo dei molti, prestigiosi designer che hanno collaborato e collaborano con l'azienda, architetti di fama internazionale quali Rodolfo Dordoni, Jean-Marie Massaud, Marcel Wanders, Carlo Colombo, Vincent Van Duysen, Paolo Piva, Paola Navone, Studio Kairos, Roberto Barbieri, Roberto Lazzeroni.



Poliform si sviluppa su alcune sedi produttive e vari laboratori e showroom:

- HEADQUARTERS - POLIFORM FACTORY Inverigo (CO) Italy
- POLIFORM FACTORY 2 Arosio (CO) Italy
- POLIFORM FACTORY 3 Anzano del Parco (CO) Italy
- POLIFORM FACTORY 4 Alzate Brianza (CO) Italy
- KITCHEN DIVISION Lurago D'Erba (CO) Italy
- CONTRACT DIVISION Inverigo (CO) Italy
- COMMUNICATION CENTER Inverigo (CO) Italy

## Esigenza del cliente

Rinnovare completamente l'apparato hardware al fine di utilizzare un unico media di accesso (badge) per il controllo accessi all'interno dell'azienda. Lo stesso media ad esempio per la registrazione delle presenze, per l'utilizzo della fotocopiatrice e per la produzione.

## Sviluppo del progetto

Il progetto si è sviluppato grazie al supporto del partner **Vulcano**, che ha costruito negli anni una relazione di fiducia e di piena collaborazione con il cliente.

**Dormakaba** è stata selezionata tra i fornitori delle apparecchiature hardware per il design di elevato impatto estetico dei suoi prodotti, che è stato oggetto anche di riconoscimenti e premi internazionali.

All'interno dell'headquarter di **Poliform** sono stati installati circa venti terminali dormakaba **96 20** in tecnologia *mifare*. Il Terminale **96 20** è la soluzione perfetta in quanto unisce le funzionalità della rilevazione presenze, il controllo degli accessi e la comunicazione con i dipendenti. Oltre al design, elegante e moderno, il terminale si contraddistingue per la compattezza e robustezza, con un touchscreen 4" che può essere personalizzato nel layout grafico in linea con le esigenze del cliente.



I terminali si interfacciano con il software di controllo accessi e rilevazione presenze del partner Vulcano, in una versione personalizzata sulla base di specifiche del cliente. Oltre alla rilevazione delle presenze, sono stati aggiunti altri moduli quali la gestione della **formazione** e delle **visite mediche**, nonché la versione web per la **gestione preventivata delle assenze**.

Per il controllo degli accessi alle porte degli uffici e

dello showroom, il cliente ha scelto l'**antenna 90 04**, un dispositivo dalla forma compatta e sottile. L'unità di rilevamento può essere montata direttamente su telai porta in metallo, legno o plastica, inserendosi quindi in modo discreto e armonioso in edifici moderni. Impermeabile all'acqua e resistente agli agenti atmosferici, il dispositivo è perfettamente adatto anche all'impiego in ambienti esterni.

**dormakaba**

Contatti:  
dormakaba Italia  
Tel. +39 051 41 78311  
Tel. +39 02 494842  
info.it@dormakaba.com  
www.dormakaba.it

**VULCANO Sas**  
SOLUZIONI CON L'INFORMATICA

Contatti:  
Vulcano Sas  
Soluzioni Con L'Informatica  
Tel. +39 0341 631058  
info@vulcanosas.com  
www.vulcanosas.com

### Con SOL di Inim puoi programmare il tuo impianto in un solo tocco

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

**SOL** è la centrale professionale "tutto in uno" e completamente via radio della **Inim**. SOL è un sistema antintrusione di alto design e di facile installazione, capace di soddisfare ogni richiesta nell'ambito di protezione residenziale e commerciale di piccole dimensioni.

Una centrale a struttura modulare che ti consente di gestire fino a 30 dispositivi via radio semplicemente inserendo moduli esterni opzionali.

La centrale SOL ha una linea estetica raffinata ed essenziale, tale da essere idonea ad ogni spazio grazie alle 3 tipologie di pannello frontale: **display touch-screen a colori 4.3"**, **display LCD grafico e tastiera touch capacitiva, LED**.



Attivare SOL è incredibilmente semplice e veloce: attraverso la app **InimTech Security** di Inim, infatti, la programmazione dei dispositivi via radio sarà possibile in tempi record. SOL è inoltre connessa a Inim Cloud e offre ad installatori e utenti informazioni complete e comandi facili, attivabili in un solo tocco.

Scopri la centrale SOL dai rivenditori autorizzati Inim della tua zona e su [www.inim.biz](http://www.inim.biz)

### MACS FENCES, la recinzione 4.0

**NUOVA DEFIM S.P.A.**  
(+39) 031 33521  
www.nuovadefim.com

L'intelligenza artificiale applicata ai sistemi di recinzione perimetrale è a portata di mano: la soluzione sviluppata da **Nuova Defim Orsogril**, insieme al partner tecnologico **TSec**, è innovativa e decisamente smart.

**MACS Fences** (MEMS-based anticlimbing system), integrato con le recinzioni prodotte da **Nuova Defim Orsogril**, rileva in maniera puntuale i tentativi di effrazione e scavalco, discriminando con grande precisione eventi naturali o accidentali.

Grazie alla facilità di installazione e alla possibilità di monitoraggio da remoto, è un importante passo avanti verso la ricerca di soluzioni efficaci per la sicurezza perimetrale.

**MACS** è una tecnologia unica che reinterpreta gli acceleratori **MEMS** già presenti negli smartphone, in chiave di sicurezza.

Grazie a speciali algoritmi elaborati ad hoc per i modelli della linea **Recintha** e per le recinzioni in grigliato, è un sistema affidabile perché identifica in modo univoco ciascun sensore, fornendo una precisa indicazione del punto in allarme. Il Sistema MACS è veloce e flessibile, due caratteristiche che lo rendono adatto all'integrazione con sistemi di allarme già presenti.

Gli sviluppi futuri saranno garantiti da aggiornamenti firmware.

Il sistema si compone di una catena di sensori ed un master. La catena è precablata e composta da 120 sensori. L'installazione avviene lungo la recinzione, fino a coprire un perimetro massimo di 1,2 chilometri per singolo master.



**essecome**  
ONLINE

n. 5/2020  
Anno XXXX  
Periodico fondato da Paolo Tura

**DIRETTORE RESPONSABILE E  
COORDINAMENTO EDITORIALE**  
Raffaello Juvara - editor@securindex.com

**HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO**  
Nils Fredrik Fazzini e Santi Maurizio Grasso

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

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

**EDITORE**  
essecome editore srls  
Milano - Via Montegani, 23  
Tel. +39 02 3675 7931

**REGISTRAZIONE**  
Tribunale di Milano n. 21 del 31 gennaio 2018

**GRAFICA/IMPAGINAZIONE**  
Lilian Visintainer Pinheiro  
lilian@lilastudio.it

# securpedia

## trova le informazioni per la tua sicurezza

[www.securindex.com/securpedia](http://www.securindex.com/securpedia)