



SIAMO PRESENTI A
SiCUREZZA
PAD 22
STAND K11
3-5 NOVEMBRE 2015
Fiera Milano, RHO

HESAVISION

Videosorveglianza professionale



www.hesa.com

Fidati del miglior team della sicurezza

VANDERBILT

Un nuovo livello di protezione

Puoi fare affidamento sul più grande produttore globale indipendente nel settore della sicurezza, pronto a fornire la soluzione di protezione più completa per ogni tua esigenza. Avrai la certezza di essere in ottime mani, contare su 30 anni di esperienza, prodotti innovativi e affidabili e un supporto tecnico e commerciale completo.

Lavorando con un'azienda indipendente avrai a disposizione un team reattivo, flessibile e versatile, in grado di affrontare con successo qualsiasi problematica.

ANTINTRUSIONE
CONTROLLO ACCESSI
TVCC

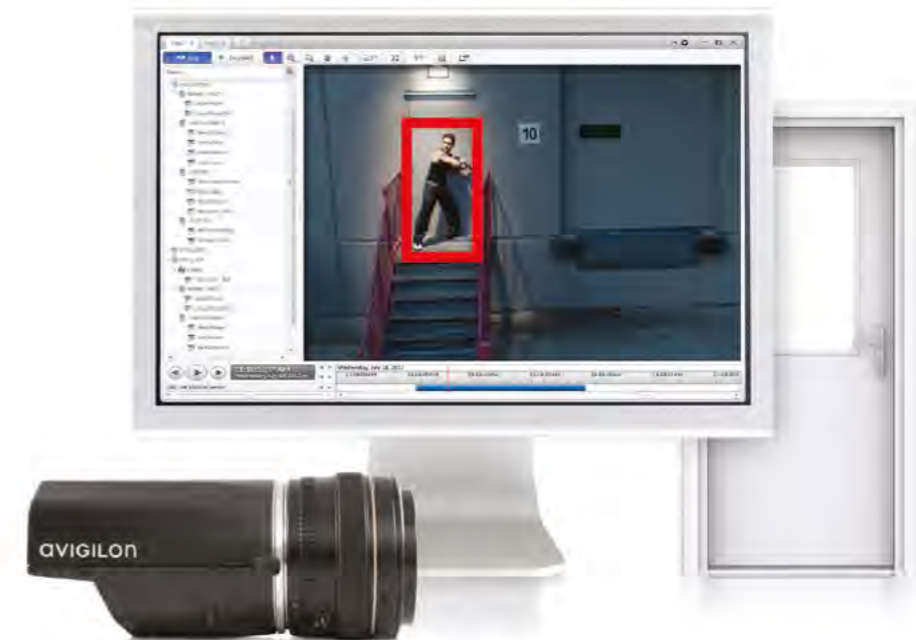


www.vanderbiltindustries.com

Vieni a trovarci in fiera! **SICUREZZA**
Pad. 24 stand M30

10th Edition 2013
11-13 SEPTEMBER 2013

Le soluzioni di sicurezza end-to-end più potenti e facili da usare del mondo



Il software di gestione video HD in rete, le telecamere megapixel e le soluzioni di controllo degli accessi e video analisi leader del settore di Avigilon stanno reinventando il concetto di sicurezza.

Scopri come su avigilon.com

AVIGILON

Eco-Savvy Series 2.0

4-Megapixel IP Camera

- 4M@20fps; 3M@25/30fps
- Triplo stream video
- IP67 e IK10
- Analisi video integrata
- Ultra WDR (Wide Dynamic Range) fino a 120dB
- Zoom ottico 30x (telecamere speed-dome)



Le telecamere Dahua della serie Eco-savvy2.0 sono in grado di fornire prestazioni più elevate grazie al nuovo processore Ambarella S2LM che offre maggiori vantaggi con l'aggiunta di nuove funzioni tra cui la cui la risoluzione 4MP, WDR e analisi video. Inoltre, il sensore e la struttura meccanica delle nuove telecamere sono state migliorate per raggiungere una qualità di altissimo livello. Tutte queste innovazioni rendono la serie Eco-savvy2.0 di Dahua una soluzione con un ottimo rapporto prezzo/prestazioni e, quindi, ideale per una vasta gamma di applicazioni nella videosorveglianza in alberghi, fabbriche, negozi, edifici commerciali e nel terziario.



Modelli raccomandati:

- >> IPC-HFW5121/5220/5221/5421E-Z <<
- >> IPC-HDBW5121/5220/5221/5421E-Z <<
- >> SD59212T/220T/230T-HN (2MP) <<

- >> PC-HDBW4120/4220/4221/4421E <<
- >> IPC-HDBW4120/4220/4221/4421F <<
- >> SD50220T/230T-HN (2MP) <<



SECURITY FOR RETAIL FORUM 2016

23 FEBBRAIO 2016 | PALAZZO DELLE STELLINE, MILANO

SEMINARIO A INVITI RISERVATO AI TOP SECURITY MANAGER DEL MONDO DELLA DISTRIBUZIONE

- ✓ LO STATO DELL'ARTE DELLA BUSINESS INTELLIGENCE
- ✓ CASH-MANAGEMENT: ESTERNALIZZARE O GESTIRE IN PROPRIO?
- ✓ QUALI PROVIDER SCEGLIERE PER PREVENIRE LE DIFFERENZE INVENTARIALI?
- ✓ TUTELA DEI BENI AZIENDALI VS PRIVACY DEL DIPENDENTE

LE TECNOLOGIE PIÙ INNOVATIVE E GLI ESPERTI PIÙ QUALIFICATI
PER UN INCONTRO ESCLUSIVO TRA PROFESSIONISTI

PER INFORMAZIONI SULLE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: MARKETING@SECURINDEX.COM

Crescita del mercato della sicurezza: fatto congiunturale o strutturale?

Sicurezza 2015 arriva in un momento favorevole per la nostra industria della sicurezza. Il mercato sta dando segnali di vivacità perfino inaspettata, sotto la spinta di fattori tra loro diversi e talvolta contrastanti.

Da una parte, gli sforzi dei produttori per "smartizzare" i sistemi di sicurezza stanno inducendo anche i consumatori a dotarsi delle soluzioni più aggiornate. Non è un caso che Nando Pagnoncelli, presidente di IPSOS Italia, presentando l'indagine realizzata per Sicurezza 2015, abbia affermato che *"gli italiani guardano con un favore crescente ed un maggiore interesse ai sistemi di sicurezza tecnologicamente avanzati, fino ad arrivare a quelli gestiti da remoto, via smartphone o tablet, che offrono soluzioni più affidabili ed immediate"*. Secondo l'indagine, il 75% degli italiani è oggi dotato di un sistema di sicurezza, ma solo il 22% di quelli che utilizzano sistemi tradizionali si sente "sicuro"; una percentuale che sale al 33% per coloro che utilizzano sistemi "evoluti".

Su un altro fronte, il Ministero dell'Interno ha comunicato che i delitti in Italia sono diminuiti del 13% nei primi sette mesi dell'anno, tanto da far dichiarare al ministro Alfano, nella tradizionale conferenza stampa di mezza estate, che *"l'Italia è un posto sicuro nel quale vivere"*.

Vista la diminuzione in percentuale dei delitti risolti nello stesso periodo, come dichiarato dallo stesso ministero, si potrebbe desumere che l'Italia sia diventata un posto più sicuro per una migliore attività preventiva da parte delle Forze dell'Ordine, ma anche per la maggiore diffusione dei sistemi di sicurezza acquistati in proprio dai cittadini. Sempre durante la scorsa estate, è stato pubblicato un piccolo ma significativo bando di gara pubblica. Il Centro Informativo per l'Immigrazione (CINFORMI) del Dipartimento Salute e Solidarietà Sociale della Provincia Autonoma di Trento ha annunciato la ricerca di *"immobili ad uso abitativo/residenziale - che posseggano le caratteristiche minime da poter utilizzare per le esigenze connesse all'accoglienza di migranti inviati dallo Stato"*. Tra le caratteristiche richieste erano indicati: *"impianto di videosorveglianza dell'area perimetrale esterna; impianto telecamere interne a circuito chiuso ed impianto controllo accessi centralizzato (accesso ai piani, ascensori, montacarichi, cancelli, sbarre automatiche, controllo libero/occupato, ecc.) da collegare al sistema di supervisione; impianto antintrusione ed antieffrazione sia interno che esterno"*.

Anche *"l'accoglienza di migranti inviati dallo Stato"* rappresenta dunque un fattore di spinta per la diffusione dei sistemi di sicurezza? Sarebbe la conferma che il fenomeno dell'immigrazione è, tutto sommato, un affare per l'intero sistema-paese: la Fondazione "Leone Moressa" di Mestre ha segnalato che nel 2014 i contribuenti immigrati hanno dichiarato redditi per 45 miliardi e pagato irpef per 6,8 miliardi, con un saldo positivo di 3,9 miliardi, al netto dei costi sociali (sanità, welfare, politiche di accoglienza). Evoluzione tecnologica, maggiore consapevolezza dei cittadini, gestione dell'immigrazione sembrano dunque essere alla base della crescita dell'industria della sicurezza in questo momento. In realtà, nessuno di questi fattori appare congiunturale, tutto fa pensare che si tratti di una situazione strutturale che potrebbe durare a lungo.



IN COPERTINA: HESAVision, una gamma completamente rinnovata per la videosorveglianza più evoluta



Nell'ambito della sicurezza, la videosorveglianza è il settore in più rapida evoluzione, con soluzioni sempre più complete. In occasione di SICUREZZA 2015, HESA presenta una serie completamente nuova di telecamere Over IP di **HESAVision**, un marchio che è sinonimo di affidabilità e innovazione nell'ambito della videosorveglianza.

La nuova gamma di telecamere si compone di una serie di modelli da 2 Megapixel 1080p e di due telecamere 2K da 4 Megapixel, disponibili nei classici formati Bullet e Mini-Dome da esterno, oltre a due Speed-Dome con ottica zoom 20x e 30x con illuminatori IR integrati e portata fino a 100 metri.

Tra i vari prodotti della nuova gamma, segnaliamo la telecamera **WT2BRF3**, dotata di un sensore da 2 Megapixel 1080p, con ottica fissa da 3,6 mm e LED IR capaci di illuminare la scena fino a 30 metri di distanza, permettendo una videosorveglianza notturna a "zero Lux", ovvero senza alcuna necessità di illuminazione aggiuntiva.

Stesse caratteristiche di base, con in più un'ottica varifocale motorizzata in dotazione, ha la nuovissima **WT2BRVZ**, progettata per le esigenze installative che prevedono variazioni di inquadratura e lunghezza focale dell'ottica, operazioni che si possono comodamente eseguire da remoto tramite PC, agendo sulla telecamera attraverso la pagina Web di configurazione dedicata.

All'interno della gamma ricordiamo inoltre la Mini-Dome da esterno 2K da 4 Megapixel modello **WT4DRV**, che offre una risoluzione di 2688x1520 pixel ad una velocità di 20 immagini al secondo. In esecuzione antivandalò IK10 e dotata di un grado di protezione IP66, garantisce una visione eccellente anche nella più totale oscurità e grazie ai suoi LED ad alta potenza è in grado di illuminare la scena fino a 30 metri. Questa telecamera è dotata di un'ottica varifocale 2.8-12mm che, unita alla funzione Wide Dynamic Range a 120dB, le permette di ottenere inquadrature eccellenti sia in installazioni da interno che da esterno.

Le telecamere Speed-Dome **WSD220** e **WSD320** completano l'offerta, con sensori da 2 Megapixel 1080p e ottiche zoom motorizzate 20x e 30x, garantendo una copertura a 360° dell'area da sorvegliare, anche in situazioni con temperature critiche da -40° a +65°. Anche queste telecamere sono dotate di illuminatori IR, che permettono la visione in assenza totale di luce.

Tutte le telecamere della nuova serie HESAVision sono compatibili con lo standard ONVIF Profilo S, grazie al quale si possono selezionare diverse tipologie di terminali di registrazione.

A questa gamma di telecamere si aggiunge una linea di NVR compatti e da rack. Tra questi si segnalano gli **NVR Serie WN** con porte PoE per alimentare le telecamere, disponibili da 4 fino a 32 canali per le applicazioni più importanti, dove è necessario l'utilizzo del software dedicato EZ Station, disponibile anche in versione Mobile per iOS e Android.

Questa gamma assolutamente completa dispone inoltre di una serie di accessori di montaggio in grado di soddisfare qualsiasi esigenza di installazione.

HESA PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND K11

SICUREZZA

CONTATTI - HESA S.p.A.

Via Triboniano, 25 - 20156 Milano (MI)
Tel. +39 02 380361
www.hesa.com
info@hesa.com

Attualità

- 08 Le Eccellenze per la Sicurezza, le quattro tendenze che cambieranno il settore
- 16 'Business Magnetism', il libro di Lars Thinggard, CEO e presidente di Milestone Systems
- 18 Business continuity e resilienza, in Italia deve aumentare la consapevolezza
- 22 MT Distribuzione, un esempio di valore aggiunto nella distribuzione
- 26 INIM, un'eccellenza italiana che investe in R&S, crea occupazione ed esporta nel mondo
- 28 Il Mercato della Sicurezza, il punto di vista di un esperto: Pierluigi Aloisi, Presidente del Gruppo DAB S.p.A.

Technologies

- 30 P.S.S, dall'esperienza degli installatori la gestione 2.0 della post-vendita degli impianti di sicurezza
- 34 Da Betafence le recinzioni "intelligenti" per le esigenze di alta sicurezza
- 36 La tecnologia Dahua per la sicurezza della Grande Parata Militare di Pechino
- 38 Il Secondo Paradigma di Citel: il PSIM come Sistema Informativo dipartimentale e non semplice applicazione software
- 41 Video Analisi e Forensics Analysis: cosa sì, cosa no, cosa forse...
- 46 ELAN, l'eccellenza italiana nei cavi e nelle batterie per impianti di sicurezza
- 50 PARADOX INSIGHT Il sistema creato intorno a te
- 52 Da ERMES gli interfonni della serie EASY: facili da installare, facili da usare, facili da manutendere
- 54 Integrazione, affidabilità, praticità, facilità di gestione sono le parole d'ordine di FRACARRO per la sicurezza
- 57 Da ISEO l'integrazione tra sicurezza attiva e passiva per l'edificio intelligente
- 61 L'evoluzione del controllo accessi per la sicurezza globale dell'azienda con le soluzioni Microntel

- 66 Alta sicurezza integrata per gli accessi in banca
- 68 Il gruppo SAET, lo stato dell'arte delle tecnologie per la sicurezza
- 71 Dahua presenta le telecamere PTZ Eco-Savvy 2.0

Security for Retail

- 74 Gunnebo a Sicurezza 2015 con nuove soluzioni per ogni esigenza
- 76 C.S.A Security: chiarezza normativa e professionalità per ridurre le differenze inventariali
- 80 Il Cash-In secondo Conforti garantisce l'indipendenza del retailer nella gestione del denaro nel punto vendita
- 84 Pimkie avvia un nuovo progetto RFID con Nedap

Cultura e Formazione

- 88 Il Premio Paolo Tura 2015 assegnato a uno studente dell'Istituto Aldini Valeriani di Bologna che ha partecipato al Progetto Campus Came
- 89 I racconti della Sicurezza - 3
- 90 I giovani e la protezione del patrimonio culturale, un nuovo progetto della Fondazione Enzo Hruby

Vigilanza & Dintorni

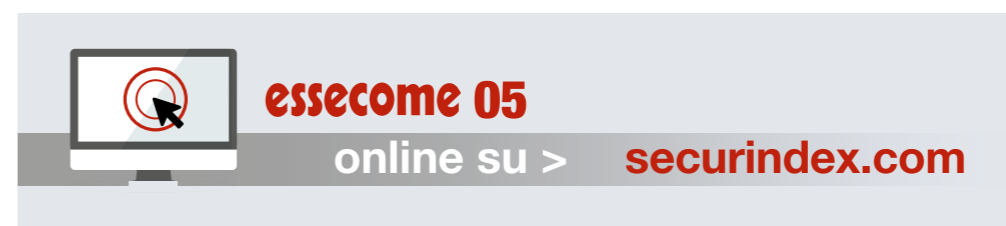
- 94 Certificazione degli istituti di vigilanza: il punto con ICIM SpA
- 96 Le novità 2015/2016 di Aelettronica Group srl

Fiere

- 98 Cresce il bisogno di sicurezza, in casa e fuori. Le opinioni degli italiani e il progresso del settore in mostra a Fiera Milano

Redazionali Technologie

102-103-104-105-106



Le Eccellenze per la Sicurezza, le quattro tendenze che cambieranno il settore

a cura di Raffaello Juvara

Dovendosi riferire alla prima edizione di **Le Eccellenze per La Sicurezza**, è forse riduttivo parlare di semplice seminario riservato ai professionisti della sicurezza, o di una mera conferenza privata per esperti del settore. Quanto avvenuto il 21 Settembre 2015, nell'esclusiva cornice delle **Gallerie d'Italia Piazza Scala** a Milano, è stato un evento che ha introdotto nuove modalità di comunicazione nel settore, con la partecipazione di protagonisti a livello internazionale che hanno dibattuto in modo approfondito sui temi proposti dagli organizzatori, assieme ai relatori ospiti e alle

aziende partner del seminario. Temi legati tra loro da un unico filo conduttore: l'analisi delle tendenze che modificheranno il mondo della sicurezza nel prossimo futuro, per offrire spunti alla riflessione dei decisori in materia di protezione degli asset dei grandi utilizzatori. Un lavoro improntato al confronto diretto tra utilizzatori e fornitori che, inoltre, consente a questi ultimi di recepire dalla viva voce degli opinion leader tra gli utilizzatori quali siano le priorità attuali e, soprattutto, le previsioni per il futuro, potendo di conseguenza indirizzare meglio lo sviluppo delle proprie soluzioni.



iseo.com

ISEO

**LA MIA
CHIAVE È
SMART.**



**Apri, controlla e gestisci gli accessi.
Basta lo smartphone e Argo App di ISEO.**

Con Argo e il cilindro elettronico Libra Smart, apri la porta con il tuo smartphone. Puoi anche consentire l'accesso a locali riservati, a persone selezionate e per periodi prestabiliti, verificando orari, giorni di ingresso e... molto altro ancora.

>> INFO.ISEOZERO1@ISEO.COM

Numero Verde
800 101971



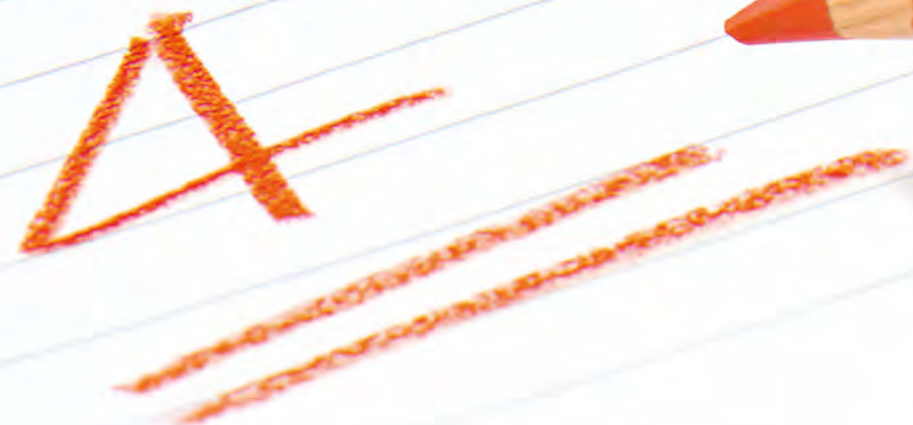
Non è un caso che uno dei partecipanti del seminario abbia commentato: *“La location straordinaria e l'eccellente livello delle presentazioni ha tenuto alto l'interesse verso un tema che, finalmente, viene evidenziato ed affrontato in modo esplicito. Essendo oltre 10 anni che mi occupo di questi argomenti e che “lotto” contro il silenzio e la non conoscenza degli stessi, ho avuto una particolare soddisfazione personale nell'ascoltare i contenuti e l'attenzione al percorso formativo specifico”.*

Quattro sono state le tendenze messe a fuoco durante il seminario, grazie alle relazioni degli ospiti (Gianna Detoni, Giuseppe Mastromattei e Frediano Di Carlo), al lavoro delle due tavole rotonde e agli speech dei partner:

- Le competenze, le risorse e le infrastrutture per la security sono in via di integrazione nei sistemi di continuità operativa (business continuity) delle organizzazioni pubbliche e private, come diretta conseguenza della diffusione della consapevolezza di quest'ultima. Tra gli effetti più immediati di questa tendenza, la funzione di security management sarà sempre più aperta e trasversale con le altre funzioni aziendali; le competenze richieste ai security manager saranno sempre più ampie, in relazione alle caratteristiche dell'organizzazione in cui opera; le tecnologie e i servizi di sicurezza dovranno supportare e contribuire alla continuità operativa, in un'ottica coordinata e razionale. Il concept di



MIX COMUNICAZIONE - MI



Siamo gli unici ad aver preso un 4.
E ne siamo fieri.

Brevetto TSec

Coded
Sensor
Technology



CST. Gli unici sensori passivi al mondo brevettati e codificati **quadruplo bilanciamento.**

Tsec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

Coded Sensor Technology offre la massima sicurezza di varco oggi disponibile: il sensore CST riconosce il proprio magnete, pur essendo passivo e compatibile con ogni centrale. CST: un'esclusiva brevettata TSec. [Seguitemi su www.tsec.it](http://www.tsec.it)

“Smart City” sarà il contesto paradigmatico di questa tendenza.

• In contemporanea, la dottrina di security management è interessata da un'altra tendenza, di “alleggerimento” complessivo delle strutture, procedure e risorse dedicate, secondo il principio di *lean thinking* alla base del modello industriale di Toyota, che si è imposto a livello mondiale per l'efficienza del processo produttivo. Una tendenza che si imporrà nel tempo, malgrado le resistenze al cambiamento siano connaturate al contesto culturale tradizionale dei security manager.

• Ogni tecnologia per la sicurezza, dalla sensoristica perimetrale ai software di analisi video, è coinvolta nello scenario dell'Internet of Things (IoT). Tutti i dispositivi in rete diventano dei sensori, con uno spettro di possibilità di impiego e di rischi di attacco non confrontabili con il passato. Da qui il superamento della divisione tra sicurezza fisica e sicurezza informatica, con la ricerca dei produttori di apparati e di sistemi di sicurezza fisica di tutelare i prodotti e gli utenti da cyber attack. Questa tendenza avrà anche l'effetto di favorire lo sviluppo autonomo di dispositivi di sicurezza fisica “nativi digitali”, accelerando il turn-over di tecnologie obsolete, alcune concepite in contesti diversi dalla sicurezza e solo successivamente adattate.



ekey
IL TUO DITO. LA TUA CHIAVE

Comfort unico con la massima sicurezza!

ekey presenta soluzioni per l'accesso senza chiave
Chiacchi perse, schede smart o codici dimenticati appartengono finalmente al passato!

Perché scegliere i lettori d'impronte digitali ekey

- Impossibile chiudersi fuori casa - la chiave è sempre "con te"!
- Liveness detection mediante tecnologia dei sensori RPI
- Mai più chiavi perse o rubate!
- I dati vengono trasformati in un codice binario
- 1000 volte più sicuro di un codice a 4 caratteri!
- Altissima sicurezza contro manipolazioni
- Registrare/consultare utenti velocemente!
- Archivio completo di tutti gli accessi e fasce orarie!

Venite a trovarci alla **Sicurezza 2015!**
Pad. 22 / stand P17 R20



ekey biometric systems Srl., Via del Vigneto 35/A, 39100 Bolzano, Italia@ekeynet

P A R A D O X
SECURITY SYSTEMS

Antintrusione e videosorveglianza racchiuse in un unico dispositivo

Rivelatore PIR con telecamera integrata

Paradox *Insight*TM
Creato intorno a te

SIAMO PRESENTI A
SICUREZZA
PAD 22
STAND M12
3-5 NOVEMBRE 2015
Fiera Milano, RHO



dias
Sicurezza quotidiana.

• Lo sviluppo dell'analisi video sta aprendo fronti di utilizzo sempre più vasti per la videosorveglianza, anche al di fuori della sicurezza. Dagli impieghi in ambito forense a quelli di business intelligence il passo è molto breve, anche per lo sviluppo dei metodi di impiego dei metadata che, opportunamente integrati nei software

di analisi video, consentono l'abbattimento dei tempi di ricerca dei target prefissati. L'estensione degli impieghi della videosorveglianza apre la strada a service provider in grado di integrare competenze IT e di sicurezza fisica, garantendo la copertura globale delle esigenze di ogni tipologia di utilizzatore.




Rilevazione eccellente. Sempre.

FLIR TOX
TERMOCAMERA MINI-BULLET

LA TERMOCAMERA PIÙ ACCURATA PER LA RILEVAZIONE DI MOVIMENTO.

- Riduce i falsi allarmi, con una rilevazione di movimento ancora più affidabile
- Il più conveniente sistema antintrusione e verifica video degli allarmi
- Facile integrazione – PoE/12 V CC, IP/MPX(HDCVI)/ analogico, ONVIF

Ulteriori informazioni su www.flir.com

FLIR | The World's Sixth Sense™



La Sicurezza inizia con DAB.

**Prevedere.
Analizzare.
Progettare.
Realizzare.
Gestire.
Proteggere.**

Da **40** anni il Gruppo DAB è al vostro fianco con le migliori soluzioni per la Sicurezza Integrata. Una lunga storia di tecnologia, efficienza, flessibilità e competenza. E di passione, quella che ogni giorno ci spinge a cercare nuovi modi per farvi sentire sempre più sicuri.

Gruppo DAB, il tuo Security Partner

La Sicurezza a Sistema.

www.gruppodab.it
info@gruppodab.it



‘Business Magnetism’, il libro di Lars Thinggard, CEO e presidente di Milestone Systems

traduzione a cura della Redazione

Lars Thinggard, CEO e presidente di Milestone, ha pubblicato di recente “Business Magnetism – The Power of Partnership”. Nel libro vengono spiegate le chiavi del successo imprenditoriale di Milestone utilizzando le tecnologie di piattaforma aperta come supporto per l’innovazione, e viene descritta l’importanza dello sviluppo di un ecosistema di partner internazionali per la moltiplicazione delle energie.

Nell’arco di 17 anni, Milestone Systems è passata dalla condizione di start-up neonata a quello di protagonista assoluto nel mondo della videosorveglianza, guidando l’intero settore della sicurezza nell’avvicinamento verso l’Era Digitale e ridefinendo le aspettative su *cosa può essere e cosa può fare* un sistema di videosorveglianza. Quando i co-fondatori John Blem e Henrik Friberg Jacobsen hanno iniziato l’attività, avevano intuito le opportunità che avrebbe potuto avere un software in grado di monitorare, registrare e riprodurre le immagini video in formato digitale. Questo è stato il cambiamento di paradigma rispetto al mondo della tv analogica a circuito chiuso.

Lars Thinggard è entrato nel 2003 come presidente e CEO di Milestone, portando con sé un bagaglio di esperienze imprenditoriali e un forte spirito di leadership con il tipico stile aperto scandinavo, con i quali ha condotto la società ai massimi livelli del mercato.

Il libro è la storia di Lars e anche la storia di Milestone. ‘*Business Magnetism*’ parla della riunificazione di un settore frammentato attorno a un concetto unitario. Tratta della leadership necessaria per tenere insieme un ecosistema di soggetti multi-nazionali, e del coraggio necessario per adattarsi e cambiare, di fronte alle turbolente economie globali. Parla anche dello sguardo al futuro imparando dal passato, avendo la mente



aperta alle nuove idee.

Il libro è la storia di una piccola, ambiziosa attività fiorita all’inizio del 21° secolo puntando su tre concetti base: *leadership, apertura, partnership*.

“Il modo con il quale Lars racconta la storia di Milestone è una guida pregevole per gli imprenditori e per quanti si relazionano con il mondo delle start-up. Chiunque si avvicini al venture capital dovrebbe prima leggere questo libro” ha detto **Giuseppe Zocco**, co-fondatore e partner del fondo svizzero Index Ventures.

“E’ stato davvero un privilegio conoscere lo stile manageriale unico ed estremamente efficace di Lars. Nel libro svela alcuni suoi segreti e ho obbligato tutti gli imprenditori che lavorano con me a leggerlo!” ha



affermato **Tony Zappala** di Highland Capital Partners Europe

“Mi fa fatto molto piacere leggere questo grande libro e conoscere le penetranti idee di Lars Thinggard sul video IP, sulle partnership e sulle modalità per costruire un ecosistema di imprese. Le piattaforme aperte sono certamente nel DNA di Milestone e anch’io ne sono fermamente convinto. Questo libro descrive come il settore abbia beneficiato della concezione di approccio aperto” ha dichiarato **Martin Gren**, fondatore e direttore dei nuovi progetti di Axis Communications.

“Questo libro dimostra quanto un’immaginazione illimitata possa produrre un grande cambiamento nel mondo della sicurezza fisica. L’acutezza di Lars e dei co-fondatori di Milestone è stato il riferimento per una visione unitaria del futuro, che non era stato intuito da altri. Sarete stupiti dal vedere come siano riusciti a portare insieme i protagonisti per aumentare il successo del loro business con l’ecosistema” ha detto **Cheolkyo Kim**, CEO di Samsung Techwin.

“Il tema centrale del libro è la bussola della leadership,

che definisce i comportamenti misurabili. Sono sicuro di aver mai visto altri far questo nella stessa misura. Lo utilizzerò nel nostro prossimo meeting sulla leadership” ha detto **Phil Aronson**, CEO e presidente di ASG (Aronson Security Group Inc).

Durante il primo decennio sotto la guida di Lars Thinggard come CEO, il fatturato di Milestone Systems è aumentato oltre dieci volte. Oggi, Milestone è un leader globale nel settore del video management software (VMS), acquistato da Canon (Fortune 500) in giugno 2014.

Lars ha concluso: “La mia carriera è stata dedicata all’importanza della leadership, e sono costantemente alla ricerca di aggiornamenti e di nuovi approcci. “Business Magnetism” descrive il taglio e la flessibilità necessari per guidare un’azienda innovativa e indipendente”.

Leggi il libro ‘Business Magnetism – The Power of Partnership’ ordinandolo ad [Amazon.com](https://www.amazon.com) o scaricandolo da [Kindle](https://www.amazon.com).

Business continuity e resilienza, in Italia deve aumentare la consapevolezza

a colloquio con *Gianna Detoni, presidente di PANTA RAY*
a cura di *Raffaello Juvara*

Business Continuity e Security: in che modo devono interagire nelle organizzazioni pubbliche e private queste due discipline per garantire i migliori risultati agli stakeholder?

Che la Business Continuity sia una materia fondamentale a supporto dell'intero processo di Security di un'organizzazione è ormai convinzione diffusa. Spesso mi viene posta la domanda su dove sia meglio posizionare una funzione di Business Continuity nell'organigramma aziendale. La mia risposta è sempre la stessa: in qualsiasi dipartimento o servizio nel quale ci sia una visione trasversale di tutela e protezione degli asset e delle risorse (incluse, naturalmente, le risorse umane). La Security risulta quindi essere un'area di competenza perfetta per questo scopo: per sua natura, infatti, ha già un'attitudine trasversale e l'esperienza dei Security Manager in materia di gestione delle crisi e delle emergenze non può che aiutare. Inoltre, il Sistema di Gestione della Business Continuity attinge dai processi di Security e al tempo stesso li alimenta. Per cui le sinergie sono molteplici.

Come viene raggiunto il livello di competenza richiesto ai responsabili della BC?

Come per tutte le altre materie gestionali, l'esperienza pratica rappresenta certamente un valore aggiunto. Ma è altrettanto necessario lo studio degli standard e delle linee guida di buona pratica internazionali. Mi capita spesso infatti di confrontarmi con professionisti che hanno radicato nella pratica delle convinzioni metodologiche completamente sbagliate. Il miglior percorso di formazione è sicuramente il Corso di Certificazione del Business Continuity Institute. La



Società di cui sono Presidente - PANTA RAY (www.pantaray.eu) - è dal 2010 unico BCI Licensed Training Partner in Italia e questo per noi è motivo di grande orgoglio: ci sentiamo un po' i depositari della cultura di Business Continuity così come promossa proprio dal BCI (www.thebci.org), che poi è l'ente di riferimento a livello internazionale per lo sviluppo di competenze in materia. Nel mondo i professionisti certificati a livello avanzato sono oltre 8.000, mentre in Italia abbiamo un network di professionisti (BCI Italian Forum, www.thebci.it) di dimensioni ancora contenute, ma che registra numeri in forte crescita. Nel 2014 ho avuto l'onore di essere nominata BCI Italian Forum Leader e con il supporto di diversi colleghi stiamo lavorando sodo per creare una cultura e una consapevolezza sull'importanza di questa tematica anche nel nostro Paese. Uno dei passaggi fondamentali in questo senso sarà certamente la BCI Italian Forum Annual



Pensato piccolo per farvi pensare in grande

OPAL rivelatore da esterno doppia tecnologia PIR+MW

- antimascheramento
- lente inferiore antistrisciamento
- seniore crepuscolare integrato
- pet immunity
- protezione tamper per il distacco
- regolazione da remoto sia della microonda che del crepuscolare
- OPT-1 telecomando infrarossi
- staffa angolare ed a sfera

Visita il nostro stand a Fiera Sicurezza Stand F13-G20, Padiglione 24

Satel
— ITALIA —

Conference che si terrà a Milano in data 17 novembre 2015. Un evento di altissimo profilo che vedrà coinvolti i Business Continuity Manager delle principali aziende italiane.

Come si pone l'Italia rispetto agli altri Paesi sul tema della Continuità Operativa e della Resilienza?

Purtroppo tocca constatare come l'Italia sia ancora decisamente arretrata su questo tema, specialmente rispetto ai Paesi anglosassoni (USA e UK in testa). Le imprese italiane non sono certamente stimolate a riflettere sull'opportunità di investire in Business Continuity, ma c'è anche una forte componente di resistenza culturale a livello sociale. La capacità di prevenire non è proprio una caratteristica italiana, soprattutto finché continuiamo a crogiolarci nella nostra capacità di reazione e di improvvisazione. Non ci rendiamo conto che questa mancanza costante di prevenzione e di programmazione ci costa svariati miliardi di euro ogni anno e non si vede alcun tentativo di invertire la rotta a livello amministrativo e politico. La stampa generalista e l'accademia, su questa problematica, non sono pervenute. Ed è un dato di fatto che nessun governo italiano si è mai preoccupato di sensibilizzare il tessuto economico sull'importanza del Crisis Management e della Business Continuity per prevenire, ad esempio, il fallimento di un'impresa e/o i danni alla salute delle persone, dell'ambiente e della reputazione dell'Italia nel mondo.

Social Continuity: cosa si prefigge questo specifico indirizzo?

La Social Continuity integra i già esistenti concetti di Service Continuity e Business Continuity con l'obiettivo di estendere la resilienza al rischio e la gestione delle crisi non solo ai servizi essenziali e agli operatori economici fondamentali, ma anche a tutto il territorio. Le Istituzioni si sono attivate con norme cogenti al fine di imporre - con scarso successo peraltro - alle maggiori organizzazioni pubbliche e private la gestione

della continuità operativa e della crisi per garantire un livello minimo di servizio a tutto il territorio (Service Continuity). Gli esperti però sanno benissimo che - in caso di una crisi trasversale - tali enti devono rendere resilienti non solo i processi e le funzioni alla base dell'erogazione di tali servizi critici, ma l'intera struttura organizzativa (Business Continuity). Nessuno però finora ha pensato concretamente al fatto che ogni organizzazione è resiliente tanto quanto l'anello più debole della sua catena del valore! Pertanto, ogni azienda dovrebbe preoccuparsi del livello di resilienza dei propri stakeholder (e tra essi il territorio circostante è quello principale, visto che le crisi sono sempre locali) per garantire la continuità delle operazioni critiche e sopravvivere a una crisi (Social Continuity).

In che modo partecipa la BC nei concept di Smart City che pongono al centro dell'attenzione la qualità della vita dei cittadini?

Una nota polemica che indirizzo sempre durante i Convegni in cui sono relatrice è la mancanza di informazione dei cittadini sul diritto alla continuità operativa. I giornali non informano sull'esistenza di leggi molto chiare sui requisiti minimi di Business Continuity che le Pubbliche Amministrazioni e le Infrastrutture Critiche devono rispettare per non recare danni alla popolazione. Purtroppo la qualità della vita dei cittadini è fortemente e negativamente influenzata dalla mancanza di una cultura di Continuità Operativa. Una Smart City non potrà fregiarsi dell'aggettivo Smart se non dimostrerà di avere a cuore i concetti di continuità operativa e di continuità sociale. Le discontinuità che soffriamo quotidianamente, dai black-out alle interruzioni di telecomunicazione, dai problemi di trasporto alle carenze tecnologiche della Pubblica Amministrazione, sono sempre trattate con sufficienza e in modo quasi folkloristico dai media. Bisognerebbe smettere di sorridere e ricordare quanti danni collaterali, sia economici sia umani, provoca annualmente tale superficialità.



Sicurezza a portata di mano



Total Connect 2.0E è un'applicazione web che dà i proprietari di casa il controllo completo del loro sistema di sicurezza tramite computer, smartphone o tablet. Con un'interfaccia facile da usare, Total Connect 2.0E permette all'utente finale di eseguire azioni essenziali, quali l'attivazione e la disattivazione del sistema da remoto, o la possibilità di avere immagini a colori della vostra installazione. **Offri il controllo completo dell'installazione ai tuoi clienti! Visita www.lesucre.honeywell.com per saperne di più su Honeywell Cloud Services!**



 PANTA RAY

Honeywell | Security

©2015 Honeywell International

MT Distribuzione, un esempio di valore aggiunto nella distribuzione

a colloquio con Tiziano Mantello, owner e direttore commerciale di MT Distribuzione a cura della Redazione

Signor Mantello, parliamo di MT Distribuzione, uno dei più dinamici distributori a livello territoriale nel mercato della sicurezza e della domotica.

MT Distribuzione è stata fondata a Verona nel 1996, mettendo a frutto le esperienze acquisite in precedenza nel campo della sicurezza. E' una realtà che, negli anni, ha saputo conquistare una posizione importante in una delle zone più dinamiche del nord-est, nella distribuzione di prodotti per la sicurezza, l'antincendio, la videosorveglianza e la domotica. Negli anni, MT Distribuzione si è evoluta di pari passo con le richieste di un mercato sempre più tecnico ed esigente; questo ha portato ad una crescita costante, non solo in termini di fatturato, ma anche di know-how aziendale, indispensabile per offrire ai clienti servizi di consulenza e assistenza pre e post vendita. "Distribuiamo per Passione", è questo il leitmotiv che spinge MT Distribuzione a non classificarsi solo come box mover, ma a identificarsi come un system integrator, partner attivo dei propri clienti. Se fino ad oggi la videosorveglianza, l'antintrusione, l'automazione e la domotica - intesa anche come risparmio energetico - si sono mantenute entità separate, ora la contaminazione e la fusione di questi settori è sempre più accentuata, portando i produttori ad evolvere costantemente i loro prodotti per soddisfare le richieste di end-user sempre più evoluti ed esigenti. La mission di MT Distribuzione, in questa realtà, è quella di selezionare i prodotti, testarli e formare attraverso corsi periodici i clienti installatori per trasmettergli il know-how necessario per svolgere al meglio il lavoro di tutti i giorni.

In che modo avete allargato la platea dei vostri clienti?

In primis, creando un rapporto unico con ogni singolo cliente. Consideriamo il rapporto umano la base su cui costruire una partnership fedele e duratura. La vendita "One-Shot" non fa per noi, per questo abbiamo una rete di funzionari commerciali tecnicamente formati e presenti in modo capillare sul territorio, che seguono i clienti installatori giornalmente, consigliando dove e quali prodotti utilizzare per ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo. Abbiamo una divisione tecnica interna composta da uno staff di persone con anni di esperienza nel settore, in grado supportare i clienti in ogni modo ed in qualsiasi momento. Vogliamo fidelizzare i nostri clienti facendoli sentire unici. Il 2016 segnerà per noi 20 anni di presenza costante sul territorio veronese e non solo. Per i nostri clienti, avere un partner solido alle spalle che lo sostiene giornalmente, è sinonimo di tranquillità.

Stiamo iniziando a lavorare anche con nuove figure di installatori, dalle realtà informatiche che avendo di base una solida conoscenza del mondo IP si affacciano alla videosorveglianza, all'antintrusione e alla domotica, ai "General Contractor", realtà aziendali composte da diverse figure professionali provenienti da settori che vanno dalle opere murarie agli impianti domotici, nate negli ultimi anni per soddisfare le richieste dei clienti finali i quali cercano un fornitore unico che si occupi di tutto.

Con l'entrata in vigore dell'attestazione SOA, la normativa europea per la partecipazione a gare d'appalto per l'esecuzione di appalti pubblici di lavori,

 **Pyronix**[®]
www.pyronix.it

 Pyronix Cloud



PCX46APP

centrale ibrida con
tecnologia bidirezionale senza fili Enforcer

Prodotto inglese
con spirito italiano

 HomeControl+

SiCUREZZA
Visitateci allo stand **D15-E20**



sono cadute le barriere tra le diverse discipline. Per questo motivo, abbiamo puntato ad allargare la nostra platea di clienti. Agli incontri periodici che organizziamo con i nostri vendor, abbiamo solitamente da 100 a 150 partecipanti e può succedere che alcuni di loro provengano da ambienti o realtà limitrofe a quelle degli installatori elettrici tradizionali.

Come scegliete i vostri vendor, ai quali mettete a disposizione opportunità di mercato così ampie?

La scelta di un partner commerciale è il compito più importante e delicato della nostra attività in quanto le nostre scelte si ripercuotono sul lavoro dei nostri installatori. Come si può vedere dal portafoglio dei

marchi che trattiamo, puntiamo su brand conosciuti per la qualità dei prodotti, l'assistenza e la serietà commerciale. Per noi è fondamentale che un fornitore ci dia garanzie di comportamento, in particolare nel rispetto delle politiche di distribuzione. MT offre un supporto molto importante di ricerca dei clienti, di formazione e di relazione, un impegno costante che richiede tempo, fatica e comporta anche costi; vogliamo essere trattati come noi trattiamo i nostri clienti, sentirci unici, seguiti e sostenuti: per questo motivo, pretendiamo dai nostri partner un comportamento etico ed impeccabile, che non crei situazioni che, sul lungo termine, gli si possono ritorcere contro.

CONTATTI - MT DISTRIBUZIONE SRL
 Tel. +39 045 509826
www.mtdistribuzione.it



SICUREZZA Pad. 22
 Stand C21- D28
 Fiera Milano, Rho 3-5 NOVEMBRE 2015
 Contattaci per ricevere un invito personalizzato



SECURITY

parti dalle soluzioni più adatte
 al tuo business

WiseNet Lite

Qualità, semplicità, affidabilità. Queste sono le tre caratteristiche distintive della nuova serie WiseNet Lite: una gamma completa di telecamere Dome e Bullet, con risoluzione FULL HD 2 Megapixel e HD 1.3 Megapixel, progettate per assicurare prestazioni professionali di alta qualità.

Funzioni innovative che offrono la possibilità di utilizzo in molteplici applicazioni, come la funzione Hallway View, per la ripresa di aree strette e verticali come corridoi, tunnel o tratti stradali, e la possibilità di gestire multistreaming per l'invio

contemporaneo delle immagini a differenti utenti con diverse risoluzioni per ottimizzare la visione anche su dispositivi mobile.

E per completare la gamma, i nuovi NVR PoE, ideale completamento della gamma WiseNet Lite, per una soluzione di VideoSorveglianza IP Full HD standard e a prova di futuro.

Quando si parla di Security, con le nuove telecamere WiseNet Lite e i nuovi NVR PoE Samsung, è più semplice trovare la soluzione a prova di futuro più adatta al tuo business.

INIM, un'eccellenza italiana che investe in R&S, crea occupazione ed esporta nel mondo

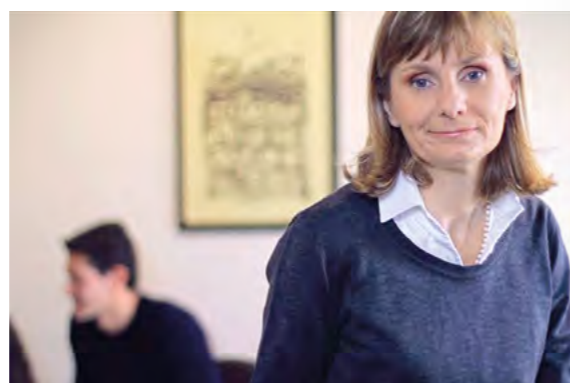
a colloquio con Elisabetta Saini, direttore commerciale INIM
a cura di Raffaello Juvara

INIM è un'eccellenza italiana nello sviluppo e la costruzione di sistemi antincendio e antintrusione. Quali sono le linee guida che vi hanno consentito di raggiungere questi risultati in meno di 10 anni?

Celebrando quest'anno il decennale della sua fondazione, Inim è un'azienda relativamente giovane, ma il team di base che la forma vanta un'enorme esperienza nel settore. Dagli albori fino all'affermata realtà di oggi, abbiamo sempre tenuto a mantenere forte la coesione e il concetto di squadra. Una squadra composta da tutti i reparti aziendali, che si estende ai collaboratori esterni fino alla nostra rete di distribuzione e agli installatori. Una squadra all'interno della quale riteniamo fondamentale mantenere sempre un dialogo costante. Ci consideriamo come parte di un unico sistema che lavora unito per raggiungere insieme i nostri obiettivi. Due sono gli aspetti che hanno caratterizzato costantemente l'evoluzione di Inim: gli investimenti massicci e continui nella ricerca e nello sviluppo di nuove tecnologie, per rispondere sempre prontamente alle richieste del mercato e, spesso, di anticiparle; la forte convinzione nel mantenere questa realtà rigorosamente Made in Italy: una scelta che comporta delle difficoltà, ma che perseguiamo senza dubbi, con la certezza che Made in Italy sia sinonimo di qualità, riconosciuta sia all'interno dei nostri confini nazionali che nel resto del mondo.

Qual è la vostra capacità produttiva attuale e quali sono i programmi per il futuro?

Inim è un'azienda in espansione, con crescita annue percentuali a due cifre, a ritmi superiori a quelli del mercato in questo settore. Uno sviluppo che si è



concretizzato, quindi, anche in nuove assunzioni, fatto che ci rende fieri di poter contribuire all'occupazione in un periodo fondamentalmente depresso per il nostro paese, soprattutto per i giovani. Ma parlando di capacità produttiva, ci prepariamo a crescere ulteriormente, tramite l'ampliamento della nostra struttura con una nuova sede aziendale, nella quale contiamo di trasferirci completamente entro il primo semestre 2016. Il nuovo stabilimento quasi triplicherà gli spazi, per fare posto a nuove linee di produzione. Questo porterà ad un sensibile incremento delle nostre capacità produttive per rispondere alla crescente richiesta, ma anche ad un'espansione del settore Ricerca & Sviluppo, che ci permetterà un'accelerazione ancor maggiore nella progettazione di nuove tecnologie.

Cosa significa per INIM il mercato italiano e quali sono gli altri vostri mercati di riferimento?

Siamo un'azienda italiana, quindi è naturale l'importanza che può avere per noi il mercato del nostro paese. Inim crede nell'Italia e l'Italia crede in Inim: il nostro paese ci ha sempre sostenuto ed è la piattaforma sulla quale

Inim ha poggiato le basi e creato i presupposti per espandersi poi all'estero. Attualmente, il nostro mercato si divide tra il 60% in Italia e il 40% all'estero. Inim ha avuto fin dall'inizio una forte vocazione internazionale ed ha continuamente affiancato agli investimenti in Italia quelli sui mercati esteri. Intendiamo continuare a spingere sull'internazionalizzazione incrementando la quota delle esportazioni. Ora siamo presenti in gran parte del mondo, con una particolare diffusione nei paesi europei, nell'America Latina, in Australia e in Medio Oriente.

Nell'evoluzione tecnologica in corso con i dispositivi in rete, come affrontate la protezione delle intrusioni informatiche?

Nelle nostre tecnologie di rete la protezione è una assoluta priorità. Ad esempio, il servizio di Cloud che stiamo sviluppando, così come tutte le nostre connessioni di rete, integra i medesimi algoritmi di criptazione dei dati utilizzati dai grandi colossi informatici americani, come Apple. Parliamo di sicurezza, ed è superfluo dire quanto questo sia un tema cruciale sul quale investire, per assicurare il massimo grado di protezione per i dati sensibili e scongiurare eventuali sabotaggi informatici.

SISTEMI ANTINTRUSIONE, ANTINCENDIO E DOMOTICI INIM.

Inim Electronics: tecnologia Made in Italy per una vita comoda e sicura.

In un'Italia che tende a delocalizzare, c'è un'azienda che fa dell'italianità la sua bandiera: Inim Electronics. Dalla progettazione alla produzione, dal collaudo alla commercializzazione, ogni prodotto Inim è sviluppato e realizzato nel cuore delle Marche. Qui nascono sistemi di sicurezza antintrusione e antincendio semplici da utilizzare. Sistemi che vantano decine di migliaia di installazioni in prestigiose strutture nazionali e internazionali, private e pubbliche. Inim Electronics propone sistemi di sicurezza che oltre a dare protezione offrono grandi potenzialità sul fronte della domotica, garantendo la massima integrazione tra dispositivi fissi e mobili. Parlando di sicurezza e automazione domotica, scopriamo il sistema **SmartLiving**. Con prodotti di punta come **Alien**, tastiera utente touchscreen per automatizzare la casa in un semplice tocco. Se si è in mobilità, la app **AlienMobile** mette a disposizione tutte le funzioni necessarie su smartphone e tablet. E con le potenti funzionalità di videoverifica ONVIF è possibile visionare in tempo reale cosa sta accadendo presso l'installazione accedendo alle telecamere via web oppure ricevere e-mail contenenti le immagini precedenti e successive all'evento. Nel campo della rivelazione incendio Inim schiera le centrali **SmartLoop**, versatili e integrabili tra loro in un unico sistema. Ci sono poi i rivelatori incendio **Enea**, che permettono di personalizzare la sensibilità della rivelazione di fumo e temperatura e di ricostruire la mappa dei dispositivi installati. Tutti i dispositivi di rivelazione incendio Inim sono certificati IMQ e LPCB in accordo con le normative nazionali ed europee, mentre le centrali **SmartLiving** hanno ottenuto il grado 3 della certificazione EN50131. Inim Electronics è vicina al cliente con un'ampia rete di distributori che copre il territorio nazionale, europeo ed extraeuropeo, garantendo pronta assistenza tecnica.



INIM PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 24 - STAND B11-C20

SICUREZZA

CONTATTI - INIM ELETRONICS SRL
Tel. +39 07 3570 5007
www.inim.biz

Il mercato della sicurezza, il punto di vista di un esperto: Pierluigi Aloisi, Presidente del Gruppo DAB S.p.A.

a colloquio con Pierluigi Aloisi, presidente del Gruppo DAB "Primo Polo Tecnologico della Sicurezza in Italia" a cura della Redazione

Presidente Aloisi, parliamo del Mondo della Sicurezza. Come si presenta ai suoi occhi di esperto?

Il Mondo della Sicurezza appare oggi ben definito: si parla di Sicurezza a 360°, si discute di Cultura della Sicurezza, di Security, di Cyber Security, di Droni ma 40 anni fa, quando nasceva il Gruppo DAB "Polo Tecnologico Sicurezza", era tutto molto più semplice, eravamo in pochi a trattare di Security e le risorse a nostra disposizione erano minori. Ciascuno era esperto nella propria area di riferimento, si percepiva una sana competizione ed era ben definita la strategia da perseguire.

Ricordo che i primi dispositivi di antifurto - all'inizio così definiti - erano per tutti noi del settore affascinanti e complessi, mentre oggi sono superati da una tecnologia che richiede continui aggiornamenti, professionalità, qualità, esperienza e capacità di interoperabilità e di affidabilità. Oggi le esigenze di Sicurezza sono notevolmente cambiate: si percepisce sempre più la Sicurezza come un qualcosa di necessario e, grazie alle nuove proposte di soluzioni e tecnologie, si possono raggiungere livelli di vera soddisfazione. Tutto ciò richiede una più attenta competenza ed expertise e, in particolare, una professionalità che coniughi la conoscenza dell'analisi del rischio, della potenzialità delle tecnologie e della loro ingegnerizzazione, con la conoscenza delle normative di riferimento. Questo è il mix necessario per raggiungere il giusto livello di protezione e affidabilità, tradotto in una semplice frase "la Sicurezza non si improvvisa". Un valido sistema di sicurezza impone la massima integrazione dei sistemi e sottosistemi di sensoristiche adeguate,



semplici e complesse, ben ingegnerizzate tra loro; l'impiego di reti di qualsiasi natura e di SW sempre più evoluti con utilizzo di algoritmi per analisi complesse: in sostanza, oggi si parla di soluzioni over IP, di rete, di cloud. La rete più che mai ha aperto le frontiere, ha sostanzialmente ridotto le distanze, i limiti di accesso e ha aumentato, nel contempo, la possibilità di comunicare con il mondo esterno ed essere più interattivi. Per affrontare coerentemente, efficientemente e con il giusto investimento tale attività, si devono possedere competenze diverse e professionalità adeguate.

E come si è evoluto il mercato?

Di seguito riporto la sintesi di un recente studio condotto da Anie Sicurezza, pubblicato il 7 Maggio 2015:

" +5% DEL FATTURATO NEL 2014: + 2% per l'Antincendio; +7% l'Antintrusione; +10% per la Videosorveglianza: innovazione tecnologica e customizzazione dell'offerta il segreto del successo del comparto.

Oggi, se da un lato il settore della security è cresciuto in modo esponenziale - i dati ne sono una prova - d'altro canto questo progresso ha generato nuovi attori e originato una competizione non sempre corretta e coerente. Attualmente il Mercato della Sicurezza si è notevolmente diversificato e, soprattutto, polverizzato. Tutti "fanno" sistemi di sicurezza perché si pensa che la tecnologia risolva qualsiasi tipo di problema ma, di fatto, non è così per i motivi che ho appena evidenziato. Un bravissimo sistemista informatico non ha una competenza specifica delle componenti e della tecnologia di sicurezza né, tantomeno, delle normative di riferimento. Pertanto il risultato non potrà essere soddisfacente, tutto questo a discapito della credibilità del settore, ancora oggi non giustamente riconosciuto dal mercato, e anche della qualità dei sistemi realizzati. I recenti fatti di cronaca ci portano ad alzare i livelli di sicurezza e a riflettere. Proviamo a pensare a quello che è accaduto all'aeroporto di Fiumicino - Terminal 3, dopo l'incendio che ha provocato ripercussioni sull'aeroporto, mandando lo scalo romano completamente in tilt. Voli con ritardi e cancellazioni che hanno arrecato ingenti danni alle infrastrutture, al personale, ai visitatori e, da non trascurare, all'immagine che è emersa del nostro Paese. E' fondamentale realizzare sistemi di sicurezza in grado di garantire la continuità dei processi e delle procedure (Business Continuity) all'interno delle infrastrutture critiche, offrendo soluzioni di protezione sostenibili e gestendo anche la prevenzione della minaccia psicologica dovuta alla paura dell'interruzione di servizi considerati primari. C'è bisogno di più attenzione, di professionalità e di piani di manutenzione che, il più delle volte, vengono ahimè trascurati a discapito della funzionalità dei sistemi per la protezione di tutte le infrastrutture.



Come vede il futuro della Sicurezza?

Certamente la parola chiave, denominatore della Sicurezza di "domani", è *integrazione di tecnologie*, ovvero la capacità di correlare dati e immagini video con i sottosistemi presenti in campo.

L'impiego di una tecnologia moderna non è però sufficiente, i sistemi devono essere integrati e gestiti da una Centrale Operativa che possa monitorare, attivare e coordinare piani di intervento rapidi e mirati, cioè una vera Governance del processo, massimizzando l'efficacia del risultato e minimizzando i costi di gestione. Per ottenere il giusto risultato, è importante la scelta di una Piattaforma di supervisione PSIM (Physical Security Information Management) che abbia caratteristiche di nuova generazione: aperta, scalabile e affidabile, in grado di centralizzare e governare apparati e sistemi multi-brand di varie tecnologie finalizzate alla Security, alla Safety e al Controllo Tecnologico. DAB Sistemi Integrati, società del Gruppo, dopo oltre quaranta anni di esperienza maturata nei diversi segmenti di mercato e dopo aver realizzato e protetto importanti e significativi siti, è ben consapevole che oggi sempre di più è importante una gestione dei sistemi attraverso l'utilizzo di una piattaforma evoluta. La raggiunta leadership nel settore ci ha portato a realizzare una nostra Piattaforma capace di rispondere alle complesse esigenze del mercato. DAB Sistemi Integrati può offrire la Soluzione che il Mercato aspettava: "Galassia 3.0 Global PSIM Solution", la Piattaforma di supervisione e gestione integrata di sistemi complessi di Sicurezza fisica. Galassia 3.0 Global PSIM Solution rappresenta una soluzione multi-sito, scalabile, interoperabile, flessibile e aperta, in grado di centralizzare sistemi di Security, Safety e Controllo Tecnologico esistenti e altre informazioni provenienti dai processi aziendali, incrementando i livelli di Sicurezza ed ottimizzando i costi totali. La Sicurezza di domani è GALASSIA 3.0 Global PSIM Solution.

**GRUPPO DAB PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 24 - STAND N11-N13**

SICUREZZA

CONTATTI - Gruppo DAB SPA
www.gruppodab.it

P.S.S, dall'esperienza degli installatori la gestione 2.0 della post-vendita degli impianti di sicurezza

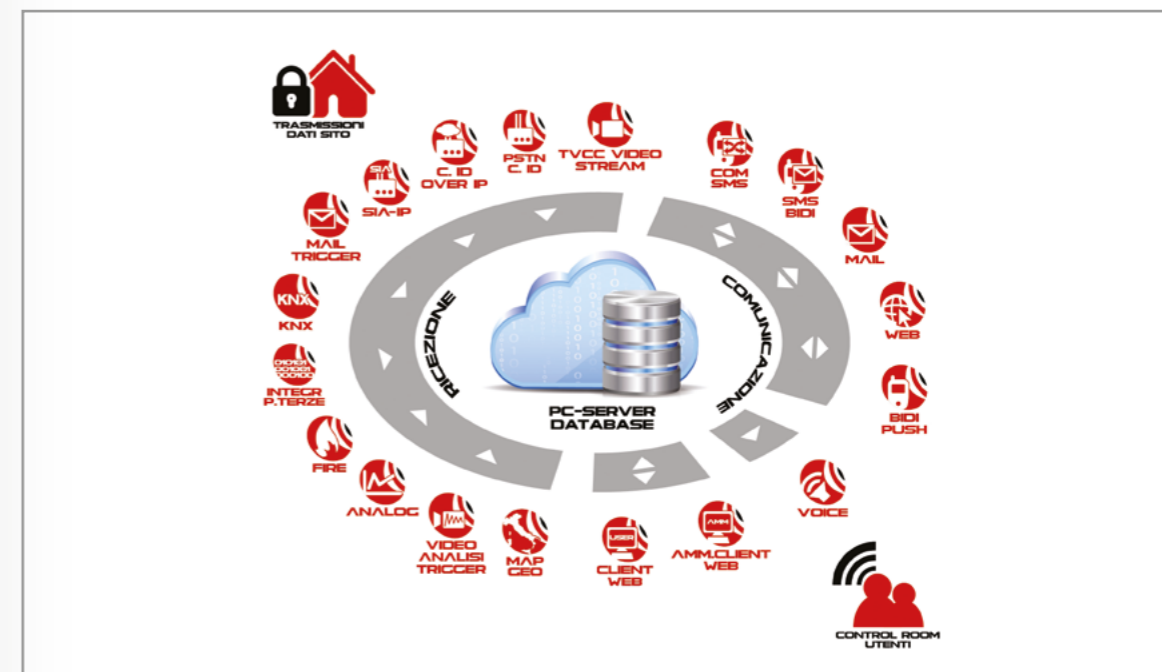
a cura della Redazione

Nella spettacolare evoluzione di questi anni delle tecnologie per la sicurezza – uno per tutti, il passaggio dall'analogico al digitale – l'attenzione degli operatori viene attirata dal cambiamento degli apparati (sensori, centrali, videocamere ecc), dei software applicativi (VMS, supervisor) e dei sistemi informativi (PSIM), ovvero dalle novità dei componenti che possono venire prodotti in grandi quantità e venduti in ogni parte del mondo senza eccessive modifiche, contribuendo alla crescita a due cifre del mercato globale della sicurezza negli ultimi anni che, secondo le previsioni degli analisti, è destinata a durare ancora a lungo.

Solitamente, passa in secondo piano l'evoluzione delle tecniche da "ultimo miglio" inerenti alla progettazione, all'installazione, alla manutenzione e alla gestione post-vendita. Sono attività tipicamente demandate ai partner di canale locali che si interfacciano con i clienti finali, per i quali devono realizzare soluzioni personalizzate e adeguate alle normative e alle abitudini dei rispettivi mercati, orizzontali e verticali. Questi aspetti contribuiscono in modo determinante alla creazione del valore economico della fornitura dell'impianto, ma anche alla soddisfazione del cliente finale, legata soprattutto al buon funzionamento del sistema nel tempo. Da qui l'esigenza sempre più sentita dagli installatori di poter gestire direttamente l'intero ciclo post-vendita, con un progressivo spostamento della creazione di valore alla fornitura di servizi che, oltre tutto, per la loro stessa natura consolidano il rapporto con il cliente.



Questo è il contesto nel quale si inserisce **Point Security Service (P.S.S.)**, un progetto concepito da un gruppo di installatori (Focus Group) operanti in tutta Italia, per rispondere alle esigenze concrete di coloro che installano i sistemi di sicurezza antintrusione, rilevazione incendio, controllo accessi e di gestione tecnologica. P.S.S. è un software di supervisione OEM, sviluppato sulla base delle esperienze maturate sul campo da operatori professionali che, nel corso degli anni, hanno ben compreso quanto sia importante gestire direttamente le tecnologie installate. **Alessandro Alessio**, coordinatore del Focus Group di installatori, descrive ai lettori di essecome/securindex.com il progetto P.S.S.



Signor Alessio, quali sono stati i presupposti che hanno fatto partire il progetto P.S.S.?

Il motivo principale è stata la constatazione, maturata nel tempo e condivisa dai colleghi del Focus Group, che un sistema di allarme in sé, senza il supporto del servizio, è come un castello di sabbia. Dirò di più: il servizio è un cordone ombelicale che tiene legato l'installatore alla tecnologia che ha installato al suo cliente, monitorandola e gestendola in ogni fase di funzionamento. Il Focus Group che ha sviluppato l'idea del P.S.S. chiedeva nuovi strumenti perché il mercato è sempre più competitivo e impone la continua ricerca di nuove modalità per creare valore. I servizi sono ancora un mercato relativamente nuovo per gli installatori che, per affrontarlo in modo adeguato, devono poter ottimizzare la gestione delle tecnologie che hanno installato, riducendo il più possibile i costi. P.S.S. risponde a questa esigenza perché è un progetto che parte dall'utilizzatore, che sa bene cosa è necessario per fidelizzare il rapporto fiduciario cliente/installatore, dandogli valore aggiuntivo nel tempo.

Nella pratica, in che modo P.S.S. risponde a questa richiesta?

L'esempio più chiaro è la gestione dell'intervento di manutenzione. In caso di apertura di un ticket, il tecnico può - tramite semplici manovre, sms e mail - abilitarsi e richiedere sulla piattaforma P.S.S. un nuovo numero di ID e programmarlo tramite sms. Il tutto molto semplicemente e senza sprechi di tempo verso control room o uffici preposti. Queste attività servono anche per la gestione di telecontrollo per molti altri fattori, ad esempio i livelli di temperatura, diventando così uno schema esemplare per la riduzione di costi e di tempi dovuti all'interazione di strutture o persone non indispensabili per la gestione dell'evento. Per ogni evento, l'apertura e la chiusura del ticket sono automatizzate e decentrate, consentendo di ottimizzare l'intero ciclo dell'intervento, con la gestione di tutte le fasi operative del post-vendita sia tramite app che sms o mail. Un altro aspetto vincente di P.S.S. è la sua capacità di "aumentare la realtà" di dispositivi e di centrali di allarme anche di 10-15 anni fa, combinando l'affidabilità dei prodotti di altri tempi con le prestazioni dei sistemi interattivi di oggi.

Si può dunque parlare di una sorta di gestione 2.0 del post-vendita?

In effetti, nel flusso della comunicazione per la gestione dell'eventi, abbiamo superato la concezione piramidale tradizionale, con un centro operativo che filtra e governa i processi e che, in alcuni casi, potrebbe anche interferire negativamente nei rapporti installatore/cliente. Almeno da questo punto di vista, si può certamente parlare di "gestione 2.0". E' opportuno sottolineare che, per tutelare in ogni modo l'installatore e i suoi clienti finali, il software di supervisione non è sul cloud ma è installato in server in house.

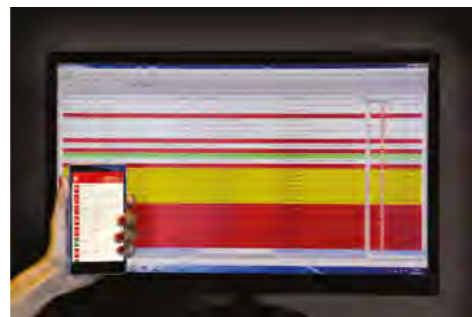
P.S.S. offre questa modalità di gestione solo i per sistemi di sicurezza o anche per altre applicazioni?

P.S.S. è una piattaforma flessibile, sviluppata per rispondere alle richieste dal mercato anche di soluzioni personalizzate: dai sistemi di gestione dei parcheggi alla safety, dall'antincendio alla protezione ambientale, per arrivare agli "impianti speciali", ovvero a realizzazioni completamente su misura per clienti con esigenze particolari. Vorrei evidenziare anche la possibilità di applicazioni nel campo della telemedicina, una delle frontiere più promettenti per i sistemi di telegestione e di supervisione come P.S.S., per le quali è indispensabile implementare moduli di ricezione di dati analogici.

Una proposta così aperta deve evidentemente essere sostenuta da uno sviluppo continuo. Qual è l'approccio degli sviluppatori di P.S.S.?

P.S.S. è una piattaforma aperta e i suoi sviluppatori sono, di conseguenza, molto attenti all'evoluzione del mercato e alle innovazioni introdotte dai produttori. Sono già stati integrati i **TCP/IP** (Transfer Control Protocol - Internet Protocol) di produttori di termocamere, rendendo così possibile il loro impiego come sensori di allarme, e decine di protocolli, gestibili e centralizzabili da un unico software. Grazie alla sua struttura modulare, è possibile aggiungerne di altri in qualsiasi momento. I principali moduli di ricezione già implementati sono: **PSTN** (ricezione allarmi su linea telefonica tradizionale); **SIA IP** e **SIA over IP** (ricezione allarmi tramite ethernet nel protocollo SIA IP o con il SIA standard attraverso la rete); **EAD4** (ricezione allarmi da schede EAD4 - convertitore da **Contact ID-PSTN** a **Contact ID over IP**); **MicroReceiver** (ricezione allarmi da linea telefonica convertiti in USB o ethernet tramite MicroReceiver); **Analogico** (Ricezione di dati analogici attraverso schede specifiche da impianti fotovoltaici, sensori di temperatura ecc); **Mail** (ricezione di mail da NVR e DVR bufferizzati e triggerizzati). P.S.S. integra inoltre le stk per controllo di analisi video e segnalazioni sul settore tvcc ed nvr.

Desidero infine sottolineare che è stato sviluppato con INIM un modulo per la gestione da remoto delle centrali degli impianti di allarme.



**POINT SECURITY SERVICE
PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 24 - STAND M26**

SICUREZZA

CONTATTI - POINT SECURITY SERVICE
Tel. +39 0423 493602
www.pointsecurity.it

Ideale:
elegante, compatto,
personalizzabile.

Perfetto:
robusto, sicuro,
facile da integrare.

Gradevole:
silenzioso, discreto,
anche per disabili.

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

In una parola:
SpeedStile

*il Varco per il controllo
degli accessi*

*Vi aspettiamo
a Sicurezza 2015!*



Soluzioni che creano valore

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



GUNNEBO
For a safer world®
www.gunnebo.it

Pad. 22P - Stand M21-N24
SICUREZZA
Fiera Milano, 11-13 NOVEMBRE 2015

Da Betafence le recinzioni “intelligenti” per le esigenze di alta sicurezza

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

La sicurezza delle aree e degli edifici che ospitano Infrastrutture Critiche e, più in generale, le organizzazioni pubbliche e private rientranti tra gli “obiettivi sensibili”, tende a integrare sempre più le componenti di sicurezza passiva (barriere, porte, chiusure) con quelle di sicurezza attiva (controllo accessi, videosorveglianza, antintrusione). Quali sono le valutazioni di Betafence, leader internazionale delle recinzioni passive?

Guardiamo al mercato dell'alta sicurezza in ottica globale e dalla prospettiva del cliente, quindi con soluzioni integrate e “chiavi in mano”, frutto di sinergie tecnologiche importanti tra protezioni passive e protezioni attive, che comprendono anche i servizi di assistenza e manutenzione post-vendita. Esempio concreto in questa direzione sono i pacchetti assicurativi volti proprio a tutelare il cliente finale nella globalità dell'intervento realizzato. A livello internazionale, il Gruppo Betafence ha già sviluppato numerose e prestigiose esperienze di successo in questo senso, con committenti di primo livello, istituzioni governative, enti per l'alta sicurezza etc..

Quali soluzioni propone Betafence per rispondere a questa tendenza verso l'integrazione tra sicurezza attiva e passiva?

La proposta commerciale si è ampliata in modo rilevante: oltre ai prodotti di recinzione tradizionali, si estende a soluzioni fortemente innovative di protezione perimetrale, comprendendo molteplici servizi: ingegneria, risk analysis, studi di fattibilità e consulenza specializzata nell'ambito dell'alta sicurezza. In chiave di offerta, ci avvaliamo inoltre di partnership tecnologiche con aziende specializzate del mercato, nonché di accordi quadro che abbiamo a livello gruppo in ambito internazionale con i principali player del settore.



Basti pensare alle recenti operazioni statunitensi: dalla recente acquisizione di Secure USA, leader negli Stati Uniti nelle soluzioni perimetrali intelligenti, nata con l'obiettivo di far fronte a una crescente domanda di soluzioni di sicurezza complete per progetti ad alta criticità; oppure alla recente operazione conclusa con Gibraltar che - grazie all'acquisizione dei diritti di proprietà intellettuale delle barriere antisfondamento (anti-ram) prodotte da Gibraltar US -ha consentito di migliorare l'offerta sul mercato globale dell'alta sicurezza, nei settori di Oil & Gas, Difesa ed Energia. Anche in Italia si iniziano a vedere i primi risultati, con

i recenti progetti di sicurezza eseguiti completamente da Betafence, nell'ambito di importanti snodi nevralgici del paese, stazioni, aeroporti, stadi, infrastrutture di esposizione permanente etc.. A titolo di esempio, in alcune importanti stazioni ferroviarie del paese sono già stati installati i nostri sistemi innovativi di barriere e controllo accessi integrati, proprio per aumentare la sicurezza all'interno della stazione nelle attività di prefiltraggio dei viaggiatori in avvicinamento ai binari, a stretto supporto del personale di sicurezza delle Ferrovie dello Stato.



Quali sono le linee guida della vostra strategia per il mercato italiano?

In Italia manteniamo una posizione di primo livello su tutta la filiera distributiva nazionale specializzata (grossista, rivenditore specializzato, etc.) che continuano ad essere i nostri partner storici di riferimento per i sistemi di recinzione tradizionali e per le nuovissime soluzioni di design dedicate all'utenza residenziale di alto livello. Chiaramente, le installazioni professionali di alta e altissima sicurezza coinvolgono sempre figure specializzate nella posa della protezione perimetrale e, anche in questo ambito, siamo da molti anni il riferimento principale di un network di installatori specializzati

e delle principali imprese del settore. L'altissima sicurezza, infine, richiede spesso un approccio diretto, con soluzioni progettate direttamente con il proprio cliente. In questi casi, ci muoviamo a stretto contatto con il cliente finale fin dalle fasi iniziali della concezione del sistema, la progettazione di massima, l'industrializzazione e la messa in opera. Stiamo assistendo ad una crescente domanda di sicurezza nelle protezioni perimetrali da parte di tutti i grandi enti del paese: dall'energia alle telecomunicazioni, alle infrastrutture di trasporto, agli enti ministeriali, etc., realtà importanti con le quali operiamo sempre in massima sinergia.



**BETAFENCE PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 – STAND F04**

SICUREZZA

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

La tecnologia Dahua per la sicurezza della Grande Parata Militare di Pechino

a cura della Redazione

Dahua Technology, produttore e fornitore di prodotti di videosorveglianza professionale con sede ad Hangzhou, in Cina, e leader a livello mondiale, ha fattivamente collaborato con i propri sistemi e la propria tecnologia nella parata militare che si è svolta a Pechino lo scorso 3 settembre.

Nella massiccia parata militare di Pechino, organizzata per commemorare il 70° anniversario della vittoria della seconda guerra mondiale, erano presenti centinaia di nuove attrezzature e veicoli militari ed oltre 12.000 soldati. La Cina si è presentata di fronte al mondo intero per mostrare non solo la forza militare, ma anche per mettere in evidenza il sistema di sicurezza e sorveglianza nazionale in un caso reale di più elevato livello.

In una giornata così importante, è stato richiesto sia alla tecnologia sia ai responsabili della sicurezza delle forze di polizia, militari e vigili del fuoco di garantire lo stato di "zero minaccia, zero pericolo", prima, durante e dopo la sfilata. Dahua ha partecipato

attivamente a questa splendida parata come unico fornitore di prodotti professionali di sicurezza e videosorveglianza.

Dahua ha adempiuto al proprio obbligo di mantenere monitorato ogni singolo movimento delle truppe in marcia durante la sfilata. Utilizzando il sistema professionale di sicurezza di Dahua, si è potuto guidare e controllare le persone e i veicoli presenti al corteo. Sono state installate centinaia di telecamere di sicurezza in HD sulla West Chang'an Avenue, nella Piazza Tiananmen e in altre posizioni circostanti. In tutte queste installazioni, le telecamere Dahua HD Bullet Camera dotate di **Network Positioning System**, sistema adottato principalmente sulla via Chang'an, hanno svolto un ruolo fondamentale durante tutta la sfilata, con un monitoraggio a 360° per catturare in modo chiaro ogni singolo dettaglio. Il Network Positioning System, dotato di telecamere della serie **Starlight**, è il fiore all'occhiello tra tutti i sistemi di sicurezza. Può operare sino a max 60fps @720p o 30fps @1080p e consente la registrazione



di più scenari e particolari anche se l'intensità della luce varia notevolmente. Il sistema vanta la tecnologia WDR per l'ottimizzazione delle immagini, triplo flusso video e l'Intelligent Video Surveillance. Il Wide Dynamic Range (WDR) arriva sino a 120dB e offre riprese nitide anche in presenza di aree scure o in controluce. Inoltre i led IR offrono una visione nitida fino a 200 metri. La cupola PTZ ha un movimento panoramico continuo di 360°, con una

velocità massima fino a 160° al secondo.

La loro qualità e versatilità hanno garantito pienamente la sicurezza del corteo.

L'ottima performance di sicurezza di Dahua, riflette lo sviluppo della scienza e della tecnologia della nazione stessa. Dahua, grazie alla sua capacità innovativa, è fermamente decisa a continuare a garantire la sicurezza non solo nella propria patria ma ovunque nel mondo.



Videotrend S.r.l.
Distributore ufficiale Dahua
Tel. 0362 1791300
www.videotrend.net / Info@videotrend.net

DAHUA PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND K01-M10

SICUREZZA

CONTATTI - DAHUA
Tel. +39 0362 1791300
www.dahuasecurity.com

Il Secondo Paradigma di Citel: il PSIM come Sistema Informativo dipartimentale e non semplice applicazione software

di Nils Fredrik Fazzini, general manager Citel spa

In quanto apripista nell'introduzione del PSIM in Italia, tocca a Citel affrettarsi a diffondere delle precisazioni e distinzioni prima che il successo del concetto porti all'abuso del termine e quindi alla confusione e alle prime delusioni tra gli utenti che per la prima volta ne vengono coinvolti.

Le precisazioni sono iniziate con l'articolo sul n. 4/2015 di *essecome*, in cui si riprendevano recenti commenti di IHS che implicitamente puntavano a ricordare che il PSIM non corrisponde a un semplice software di supervisione allarmi. Effettivamente, la fioritura improvvisa di "PSIM" nel mercato genera qualche ragionevole dubbio e impone di fissare dei paradigmi condivisibili con il mercato per contenere i rischi derivanti da quell'ambiguità che accompagna spesso l'esordio di nuovi concetti e che danneggia i produttori di PSIM ma, soprattutto, gli utenti.

L'idea di Citel è che i valori del concetto di PSIM in quanto sistema informativo possano essere tutelati con il riferimento a tre paradigmi, il primo dei quali è l'Ecosistema dinamico costituito dalle comunità di utenti e partner, senza i quali un vero sistema informatico non può crescere ed evolvere. L'Ecosistema Centrax – il PSIM di Citel – è già stato pubblicato su *essecome*; questo articolo tratta il PSIM e la sua natura di sistema informatico professionale e aperto. A conclusione seguirà un articolo sul terzo paradigma: la Telegestione professionale, quell'insieme di requisiti strutturali che sono irrinunciabili per un sistema informatico costituito da moduli e funzioni distribuite in una rete locale e/o geografica.



La distinzione fondamentale, più importante di quanto non si possa pensare e la più insidiosa, è che il PSIM non è un software di gestione eventi, ma è un sistema informatico dipartimentale.

È una distinzione immediatamente chiara solo agli informatici di professione, ma che può diventare definitivamente chiara per chiunque, facendo un parallelo con i sistemi informatici tipici della gestione aziendale, ovviamente adottando delle semplificazioni. Semplificando, i software di gestione della distinta base, della fatturazione, dell'elaborazione delle buste paga, sono moduli di software applicativo specializzato che forniscono dei risultati utili in sé e per sé, ma che solo una volta integrati e armonizzati costituiscono un ERP.

Un ERP è invece il sistema informatico gestionale che integra e armonizza dati e funzionalità di vari moduli specializzati, che potranno essere di un solo produttore oppure di più produttori, diversi e specializzati ma comunque collaborativi per l'integrazione nell'ambito di un progetto multifunzionale e multifornitore.



Ritornando alla security, e sempre semplificando, si può sostenere per analogia che:

- il PSIM corrisponde all'ERP
- i vari moduli della sicurezza fisica (accessi, video, intrusione, ecc.) corrispondono ai moduli specializzati gestionali
- il supervisore di gestione eventi non è altro che uno dei moduli suddetti, quello che assicura le funzioni che richiedono il coinvolgimento umano, essenzialmente orientato all'operatività di monitoraggio e gestione degli eventi.

Il supervisore di gestione eventi, quindi è un software applicativo connesso agli impianti di sicurezza ma non è sinonimo di PSIM, così come il software di contabilità non corrisponde all'ERP.

Ma allora come si può descrivere e qualificare un sistema informatizzato della sicurezza fisica in modo adeguato, oggettivo e concreto? Nell'articolo precedente avevamo anticipato che è sufficiente combinare tre paradigmi:

- quello (già pubblicato su *Essecome*) di un ecosistema dinamico di utenti, fornitori, partner, nel ruolo insostituibile di ispiratori, promotori dell'evoluzione tecnico/applicativa e dell'affinamento di soluzioni realistiche, efficienti e sostenibili;
- quello dei requisiti tecnico/funzionali di una infrastruttura di telegestione professionale perché sia capace di garantire la correttezza e la completezza dei dati e della loro integrità, e di assicurare una continuità pressoché assoluta di erogazione del servizio (il terzo paradigma di prossima pubblicazione)
- quello del PSIM, ma non limitato alla enunciazione semplicistica dei 7 requisiti, che viene sviluppato nel seguito.

I 7 requisiti PSIM, sono appunto riportati di seguito

con il titolo, la descrizione, ma soprattutto le precisazioni per evitare le criticità tipiche dei progetti di sistemi informatizzati, quelle che possono risultare determinanti ai fini del successo e che possono essere fronteggiate soltanto dalla professionalità e soprattutto dalla esperienza specifica del produttore del PSIM e dei suoi partner.

Requisito 1 - Connettività e integrazione: ricezione di dati da un numero qualsiasi di apparati o sistemi di sicurezza; capacità di integrazione sia nell'ambito della sicurezza fisica che rispetto ad altri sistemi di gestione dell'azienda (sia nei siti periferici che nell'interazione tra essi e il sistema centrale)

Requisito 2 - Gestione Real Time e configurazione controllata: possibilità di configurare e modificare da centro procedure e parametri a bordo dei vari sistemi e dispositivi in ogni livello dell'infrastruttura (antintrusione, controllo accessi, videosorveglianza, ecc.)

Precisazioni e criticità per i requisiti 1 e 2: Nessuna limitazione a priori degli apparati gestibili vuol dire scalabilità, modularità, multifunzionalità. Ai fini della capacità di integrazione di altri sistemi non è sufficiente che il produttore sia disponibile a integrare: deve anche essere *in grado di realizzare direttamente interfacce hardware e software con apparati, sottosistemi e sistemi diversi per tecnologie, funzionalità, tipologie di connessione, costruttore*. Solo in tal caso tempi, costi, qualità della integrazione, manutenibilità nel tempo saranno praticabili e sostenibili.

La coerenza con il requisito comporta che il protocollo di trasmissione centro – periferia sia pubblico, bidirezionale, in grado di garantire la massima protezione dei dati, il monitoraggio continuo del funzionamento

degli apparati periferici, della connessione in rete; e in grado di gestire la commutazione automatica della connessione su un vettore alternativo.

Requisito 3 - Correlazioni e Verifiche: connessione automatica centro-periferia e correlazioni multiple tra diversi apparati per la sicurezza; verifiche real-time e gestione flessibile delle interazioni correlate.

Precisazioni e criticità per il requisito 3:

Funzioni configurabili di correlazione in grado di trattare segnali elementari dagli apparati e dal campo per generare eventi (allarmi certi, inattendibili, falsi positivi, ecc.) corredati dalla precisa descrizione e localizzazione:

- per rendere immediata per un operatore qualsiasi di assumere la consapevolezza più attendibile di ciò che ha generato l'evento (event awareness)

- per tenere aggiornato in tempo reale l'operatore sull'evoluzione della situazione (situation management).

Con la possibilità di generare correlazioni sia a bordo di un dispositivo/nodo locale presso il sistema centrale e anche presso il software centrale di supervisione

Requisito 4 - Visualizzazione: in caso di evento il PSIM deve essere in grado di visualizzare graficamente informazioni sulla situazione in modo da dare a chi deve gestire l'evento un'idea anche complessiva della natura dell'evento, del contesto locale e dell'ampiezza della minaccia.

Precisazioni e criticità per il requisito 4:

Cruscotti per operatori unificati rispetto agli apparati che originano gli eventi. Suite di cruscotti per la libertà di scegliere tra diversi tipi di gestione operatore: con la grafica animata, con la video-ispezione correlata, con la video-sorveglianza interattiva e multimediale

Requisito 5 - Processi di gestione eventi basati su procedure guidate: avvio immediato dell'operatore su un percorso guidato passo-passo, basato su procedure mirate al contenimento o al contrasto della minaccia,

monitorizzando pro-gressivamente l'esito delle attività svolte sul posto

Precisazioni e criticità per il requisito 5:

Funzioni da cruscotto operatore per la gestione guidata per fasi successive lungo un percorso guidato e obbligato, con la presentazione contestualizzata delle informazioni necessarie all'accertamento degli eventi, alla gestione degli interventi e all'acquisizione **dei feed-back**

Requisito 6 - Affidabilità e Resilienza: caratteristiche di robustezza e ripristino della piattaforma di sistema per ogni modulo ed a tutti i livelli, per assicurare la continuità del servizio e il ritorno alla normalità della gestione sia in caso di guasto parziale che di disastro totale.

Precisazioni e criticità per il requisito 6:

Struttura di sistema e componentistica progettati e configurati con il requisito prioritario di una continuità di servizio non inferiore al 99,8%. Pertanto:

- processi distribuiti ai vari livelli della sistemistica,
- moduli di riserva in stand-by e servizio di teleassistenza specializzata H24 del fornitore per ripristini guidati

- possibilità di disaster recovery center

Requisito 7 - Reportistica e Riesame post-evento: tracciabilità e verbalizzazione documentata della gestione dell'evento anche ai fini della ricostruzione criminologica dell'accaduto e della sua gestione.

Precisazioni e criticità per il requisito 7:

Tracciamento di ogni singola attività operativa. Funzioni di generazione guidata e facilitata di report nel corso della gestione dell'evento, con possibilità di allegare al report snap-shot, video-clip e book-mark. Riesame di video pertinenti a partire dallo storico eventi e non dall'archivio video.

Nel prossimo numero di esecome il terzo e ultimo paradigma, quello dell'infrastruttura adeguata alla telegestione professionale.



The Open Platform Company



Le soluzioni sui Metadata del partner Milestone presentate a MPOP 2015

Terza parte - la prima e la seconda parte sono state pubblicate in esecome n. 3 e 4/2015

Video Analisi e Forensics Analysis: cosa sì, cosa no, cosa forse... 2^a puntata

di Simone De Titta, managing director di Technoware srl

Rilevazione ed archiviazione di eventi

Nel paragrafo precedente abbiamo parlato delle feature di base dei target rilevati. Adesso ci concentriamo invece su come (e se) sia possibile a posteriori ritrovare degli eventi specifici.

Intrusione in un'area.

Questo evento è concettualmente il più semplice e standard da rilevare e ritrovare. E' sufficiente avere l'informazione della presenza di un target e della sua posizione. Si possono poi utilizzare altre informazioni descrittive, se presenti e se affidabili, per filtrare i target su base colore, dimensione, forma...

Una cosa a cui fare attenzione, come descritto in precedenza, è la scelta (se possibile) di punto di interesse del target appropriato a seconda della prospettiva dell'immagine e di come si disegna l'area.

Attraversamento di linea

Questo evento è invece già più complesso del precedente, perché qui si deve ricostruire un processo dinamico: appunto l'attraversamento di una linea. Sembra banale, ma non lo è.. Occorre quindi avere da qualche parte una funzione che, data una linea disegnata sull'immagine, prenda le posizioni dei target rilevati e crei una correlazione nel tempo: frame x target prima della linea, frame x+1 target dopo la linea. Quindi, la query da fare in realtà al database dei dati in questo caso comincia già ad essere una query complessa, che va ad individuare una vera e propria traiettoria. Questo è in tutto e per tutto una piccola funzione di alto livello di video analisi: deve essere implementata nella piattaforma di gestione, altrimenti non è possibile, per definizione, questo tipo di rilevazione di evento a posteriori.

Conteggio

Anche in questo caso, possiamo avere bisogno di contare all'interno di aree o attraverso gate configurati a posteriori. Nel primo caso, può essere sufficiente rilevare tutti i target la cui posizione sia dentro l'area configurata e contarli, in un intervallo di tempo.

Nel secondo caso invece, come per l'attraversamento di linea, è più complesso. Anche qui infatti occorre

CITEL PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 24 - STAND K17-L20

SICUREZZA

CONTATTI - CITEL SPA
Tel. +39 02 2550766
www.citel.it

prima di tutto implementare la regola di attraversamento di linea e poi contare il numero di eventi ritrovati nell'intervallo di tempo di interesse. Anche qui quindi deve esserci necessariamente nella piattaforma di forensic analysis la possibilità di generare query più complesse.



Oggetti abbandonati

Purtroppo un target fermo nella stessa posizione per un tot di tempo, non necessariamente è un oggetto abbandonato: sfortunatamente, non è così semplice. La dinamica della rilevazione di un oggetto abbandonato è un processo che si sviluppa correlando varie feature dei target nel tempo. Non può quindi essere una banale query a dati di base archiviati, ma deve esserci un motore specifico che lavora in diretta per correlare efficacemente questi dati. In poche parole, se si vuole avere una corretta rilevazione a posteriori, il modulo deve necessariamente essere presente e lavorare a priori in diretta, e salvare i dati già come evento, al più descrivendo poi l'oggetto per colore, dimensioni, forma,...



Ma il fatto che l'oggetto sia abbandonato deve essere rilevato prima, in diretta. Questo fa sì che il modulo di video analisi che acquisisce i dati in diretta deve necessariamente essere più pesante, se si presuppone che a posteriori sia interessante cercare oggetti abbandonati.

Oggetti rimossi

Stesso discorso vale per gli oggetti rimossi. Anche in questo caso, purtroppo non basta dire che un oggetto è rimosso quando i suoi pixel relativi cambiano colore. In una parete con luci fisse per sempre e nessuno che passa davanti, come si vede in qualche bel video su YouTube, forse sì; ma purtroppo le scene reali non sono generalmente di questo tipo. Rilevare un oggetto rimosso è anche in questo caso un processo che deve lavorare in diretta ed essere salvato come evento in quanto tale.



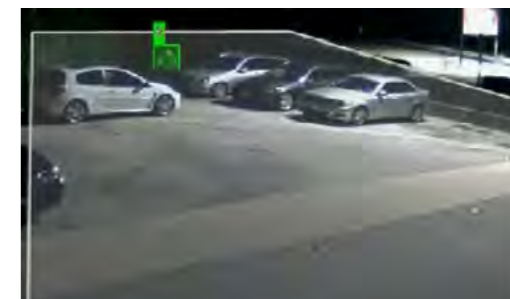
Rilevazione di assembramenti, livello di affollamento

In teoria, avendo dei target e dei tracker perfetti, l'assembramento o il livello di affollamento sono informazioni semplici da ritrovare a posteriori: basta contare i target presenti dentro un'area in un dato tempo oltre una certa soglia. Purtroppo non è sempre così semplice contare e inseguire target uno a uno: pensiamo, per esempio, a una piazza affollata, o a una stazione ferroviaria nell'ora di punta. In questi casi, un metodo molto semplice è il tenere semplicemente traccia delle aree dove ci sono target in movimento. In pratica, si tiene comunque una griglia dell'immagine e si archivia ogni sua casella come occupata se si rileva un'occupazione entro una certa soglia al suo interno. Chiaramente più fitta è la griglia e più precisa potrà essere la rilevazione a posteriori, ma anche l'onere di archiviazione. Anche in questo caso però, non basta avere feature di base per rilevare questo evento efficacemente, ma occorre che il modulo lavori già in diretta salvando poi casella per casella la specifica informazione di occupazione.



Bighellonaggio

Anche in questo caso, l'informazione primitiva che serve è semplicemente la posizione del target. Tuttavia anche qui occorre comunque una funzione di alto livello in grado di correlare, data la specifica area disegnata adesso, la posizione del target dentro questa area per almeno il tot di tempo configurato. Non si può quindi anche qui parlare di una semplice query, ma occorre prendere i dati archiviati ed elaborarli comunque in una funzione di alto livello.



Rilevazione di panico, aggressioni, risse, disordine pubblico in genere

Dando per scontata la difficoltà di discriminare questo tipo di evento cercando velocità di target anomale, per quanto scritto in precedenza, quello che si può efficacemente fare è salvare delle griglie di vettori medi di movimento e poi richiedere a posteriori quando nell'area configurata la media dei vettori supera una certa soglia. Questo però è un metodo molto semplice e non sembra efficace, perché in realtà il "disordine" non è una soglia fissa, ma è un'improvviso cambiamento anomalo del movimento. Quindi anche qui in realtà ci vuole un motore di alto livello che elabori a posteriori i dati archiviati e li correli al fine di individuare i momenti in cui effettivamente ci sia un brusco cambiamento del movimento dei target.



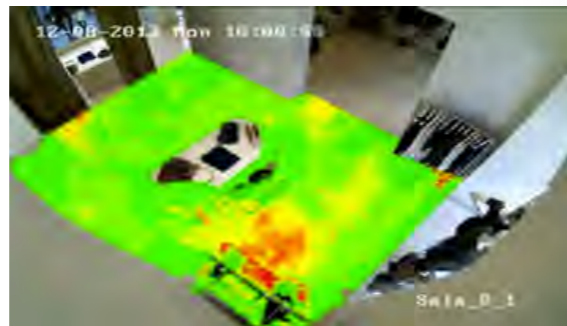
Rilevazione di fumo e fuoco

Per rilevare il fumo e il fuoco occorrono specifici motori di video analisi che ne implementino i modelli di comportamento. Purtroppo “vedere qualcosa che si muove” può andare bene solo in specifici (e rari) casi in cui davvero nella scena niente si deve muovere e se succede sicuramente è fumo o fuoco. Quindi, anche in questo caso l’evento deve essere necessariamente rilevato in diretta da un algoritmo di video analisi che sia già installato e funzionante a regime; e va archiviato in quanto tale per poterlo richiamare a posteriori. Può essere poi chiaramente salvata la sua posizione e la query a posteriori potrà comunque filtrare in base a questa.



Rilevazione di zone “calde/fredde”

Per zone “calde” o “fredde” si intende le zone dove è maggiore o minore la presenza di persone in un certo arco temporale. Si usa molto soprattutto a livello di analisi marketing, per sapere dove le persone stazionano di più in un negozio; ma può essere utile anche in ambito sicurezza per sapere per esempio in una piazza dove ho avuto più assembramenti. In teoria per avere una mappa di presenza basta avere la posizione dei target ed aggregare nel tempo richiesti questi dati. Ovviamente, anche in questo caso non basta una semplice query, ma è necessario avere un motore di alto livello che elabori questi dati e generi questa mappa. Oppure avere il motore che funziona a monte e salva già immagini statiche mappate, che non potranno però poi essere chiaramente rielaborate e peseranno parecchio a livello di storage.



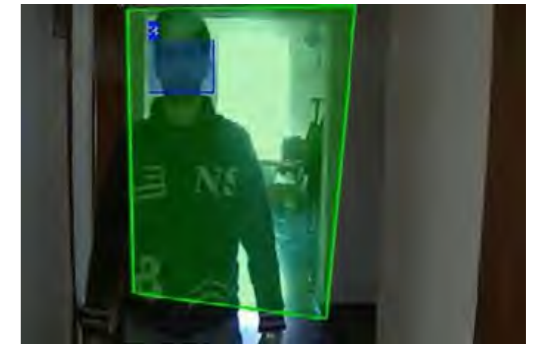
Analisi della postura di un target

Una persona che cade per terra non necessariamente genera un blob basso e largo. Quindi purtroppo cercare un target basso e largo non necessariamente darà come risultato una persona che cade a terra. Anzi, anche in questo caso l’analisi di postura è lo studio di un processo: persona in piedi, che cadendo modifica il suo asse principale e permane a terra oltre un certo tempo. E, quindi, anche in questo caso se si vuole richiamare a posteriori un evento di persona che cade a terra, bisogna avere già rilevato questo evento a priori ed archiviato in quanto tale in una certa posizione dell’immagine.



Rilevazione e/o riconoscimento di volti

Tempo fa a CSI vedevo una scena dove, da un video archiviato di una telecamera di video sorveglianza panoramica, i tizi inserivano nel loro miracoloso software la faccia di un sospetto e magicamente in un nanosecondo gli compariva a schermo il momento del passaggio di quella persona. Che poi, ovviamente, aveva la faccia totalmente oscurata e poco risolta e con un click diventava meglio di quella della sua carta d’identità. Ecco, credo non ci siano epiteti sufficienti per definire questa scena. Non tanto per la scena in sé, perché un film di fantascienza ha tutto il diritto di far vedere un po’ quello che vuole per fare audience, quanto per il fatto che, qualche settimana dopo, dagli Emirati Arabi mi è arrivata esattamente la stessa richiesta, perché qualche personaggio, evidentemente con il supporto di un forte dosaggio di peyote, li aveva convinti che si potesse fare e ci hanno scritto sopra un capitolato... Il riconoscimento facciale è purtroppo ancora uno degli argomenti in assoluto più millantato nel mercato. E comunque, ammesso e non concesso che qualcosa funzioni al di fuori di ambienti e di situazioni perfettamente controllati, va da sé che anche in questo caso il motore che estrae e archivia i reticoli biometrici che poi possono essere richiamati a posteriori deve necessariamente funzionare in diretta.



Riconoscimento di targhe

La targa stessa è un dato che viene salvato in ogni modulo LPR. Attenzione, perché anche in questo caso il modulo deve naturalmente lavorare a priori in diretta.



Conclusioni

Per concludere, il principio da chiarire bene quando si parla di forensic analysis è che, per tutte le funzioni che non prevedano la semplice presenza di un target, è comunque necessario che la video analisi lavori a priori in diretta e per molte di queste funzioni il dato da salvare è l’evento stesso. Attenzione quindi a chi racconta che con un motore snello di video analisi che archivia i dati a monte, poi a posteriori si è in grado di ritrovare “tutto”. Purtroppo non funziona così...

Detto questo, parrebbe che quanto scritto metta definitivamente freno all’utilizzo della video analisi e della forensic analysis. In realtà è il contrario: proprio perché al di fuori di questi chiarimenti, la video analisi ha oggi un valore enorme e proprio perché la capacità di cominciare a standardizzare e archiviare tali dati in maniera aperta, come fa Milestone, apre la porta a un mondo in cui la video analisi sarà sempre più utile e importante. Questi dati possono inoltre essere rielaborati da altre piattaforme di alto livello per i più svariati utilizzi, e questo aprirà le porte al futuro della cognitive analysis e dell’ambient intelligence sempre più spinto. Il tutto, a patto che, per l’appunto, si vada pragmaticamente con le cose realizzabili giorno per giorno, smettendo di continuare a pompare inutili e controproducenti fantascientismi che non fanno altro che continuare a buttare il mercato in confusione e creare danni.

ELAN, l'eccellenza italiana nei cavi e nelle batterie per impianti di sicurezza

a colloquio con Cristiano Montesi, amministratore delegato di ELAN srl
a cura di Raffaello Juvara

ELAN è un leader nella produzione di cavi e batterie per impianti di sicurezza. Quale è stato il percorso che avete compiuto per arrivare a questo livello di eccellenza, riconosciuto dal mercato a livello internazionale?

ELAN è presente sul mercato nazionale ed internazionale da 25 anni, grazie alla competenza e al forte spirito imprenditoriale del suo fondatore Adrio Andreoni. Sin dalla nascita dell'azienda, abbiamo messo due elementi al centro della nostra attività: la qualità ed il cliente. La gamma offerta da ELAN per i professionisti della sicurezza è la più completa e specifica in Europa ed il servizio che offriamo ai clienti è essenziale: riusciamo a consegnare in 24/48 ore in Italia tutti i prodotti presenti nel nostro catalogo.

I rigidi controlli e l'efficiente processo produttivo garantiscono un'alta e costante qualità. La cosa principale che differenzia ELAN da tutti gli altri produttori di cavi e batterie è l'assistenza che offriamo ai nostri clienti: tutti i giorni rispondiamo ai quesiti di distributori, installatori ed utilizzatori finali per suggerire loro il prodotto più adatto alle loro esigenze. Anche questo ci ha permesso di attraversare il momento di crisi mondiale senza alcun trauma facendoci addirittura superare i 7 milioni di euro di fatturato in cavi bassa tensione e batterie al piombo. Tenendo presente che il mercato di riferimento è quello della sicurezza ed antincendio, quindi molto di nicchia, questi risultati ci collocano tra i leader in Italia. La nostra politica ci ha dato ragione in questi anni, ed i clienti apprezzano sempre di più quello che facciamo e la bontà dei nostri prodotti.



In occasione di Sicurezza 2015, ELAN presenta un'immagine aziendale rinnovata, con un nuovo catalogo e nuovi prodotti. Ce li può descrivere?

In questi anni le novità sono state molteplici, oltre alla rinnovata immagine ELAN. Il nuovo sito internet www.elan.an.it è online da giugno 2015 ed è il più ricco di contenuti del settore: oltre alle schede tecniche e certificati di conformità prodotti, già presenti nel sito ELAN da più di 10 anni, i nostri clienti possono trovare estratti delle normative di riferimento, test di qualità e tabelle di conversione; il tutto a portata di click. I nuovi prodotti spaziano dai nuovi cavi coax per la videosorveglianza HD (SDI, CVI e TVI); i cavi allarme in CCA per chi cerca la convenienza senza rinunciare alla qualità ELAN; i nuovi connettori anche dorati a crimpare con relativa pinza e

le ultime arrivate, le batterie al litio di alta qualità. Ma le novità non sono finite: nei prossimi mesi, sia dal punto di vista della comunicazione sia dal punto di vista di nuovi prodotti, faremo ancora qualcosa. Il lavoro è tanto, ma la risposta da parte del mercato ci spinge a fare sempre meglio.

Cosa vi ha spinto ad introdurre nel vostro portafoglio queste nuove batterie al litio? Quali sono le caratteristiche principali e cosa le contraddistingue da quelle già presenti sul mercato?

Abbiamo deciso di lanciare la gamma di batterie al litio in quanto vogliamo essere presenti anche laddove il cavo non è richiesto (wireless) e perchè un numero sempre maggiore di clienti lamenta la scarsa qualità delle batterie disponibili sul mercato. Le nostre nuove batterie al litio sono in acciaio inox e sono saldate al laser; questo sempre per garantire un'alta qualità nel tempo e grande sicurezza dei prodotti. Inoltre garantiscono massima capacità di scarico con una stabilità eccezionale. Le batterie al litio BIGBAT hanno una minima autoscarica, meno dell'1% all'anno in stoccaggio. Questo garantisce al cliente un prodotto sempre "fresco" in magazzino. Abbiamo pensato anche all'innovativo packaging con confezioni di 10 pezzi per i distributori ed installatori, e di 100 pezzi per i produttori di apparecchiature wireless.

Quali sono gli altri prodotti che completano la gamma di ELAN?

La gamma ELAN copre tutto quanto richiesto dal settore sicurezza ed antincendio: cavi allarme in PVC e LSZH (bassa emissione di fumi e gas tossici); cavi per automazioni cancelli; cavi per connessioni RS485; cavi resistenti al fuoco (EN50200 - PH120) in grado di resistere più di 120' a 850°C; cavi dati Cat5e e Cat6 e tutta la gamma di cavi coax per antenna e videosorveglianza. Infine l'ampia gamma di batterie al piombo e al litio; tutto sempre disponibile a magazzino per consegne



veloci in Italia e nel resto del mondo. Il nuovo catalogo è il più completo del settore ed offre più di 200 articoli a magazzino. Siamo poi in grado di offrire a produttori di sistemi e cablatori cavi personalizzati in 15 giorni. Quello che forse non tutti sanno è che ELAN produce cavi anche per i più importanti produttori del settore sicurezza ed antincendio.

Come evolveranno nel prossimo futuro cavi e batterie, elementi fondamentali per la qualità, l'efficienza e la durata di ogni tipologia di sistemi di sicurezza?

Come tutti i prodotti elettronici, anche quelli legati alla sicurezza subiscono un rinnovamento tecnologico molto veloce e con standards sempre più alti; ELAN deve aggiornarsi continuamente per offrire soluzioni in grado di soddisfare le tecnologie più avanzate. Sono innumerevoli le prove interne che facciamo collegando i nostri cavi e le nostre batterie alle apparecchiature di ultima generazione, in modo da apportare modifiche che mantengano i nostri prodotti sempre al passo con i tempi. Questo metodo ci permette di offrire sempre cavi e batterie aggiornate. Il cliente medio vede il cavo e la batteria come accessori, perchè pensa sia importante avere una centrale affidabile e tecnologicamente avanzata per poter affrontare il mercato. Sempre più spesso però lo stesso cliente si dimentica che la centrale deve essere collegata a tutte le periferiche con un cablaggio efficiente ed efficace, in grado di supportare tanta tecnologia. Sono oramai innumerevoli i casi che ci vengono segnalati di impianti da ricablare o batterie da sostituire perchè non sono stati utilizzati i prodotti giusti o qualitativamente adeguati. Quello che può sembrare un risparmio (anche se irrisorio) al momento dell'installazione, si dimostra una perdita di tempo e denaro quando l'installatore deve ritornare a sostituire i cavi o le batterie o solamente un connettore BNC.

L'incendio che alcuni mesi fa ha bloccato un intero terminal dell'aeroporto di Fiumicino ha fatto comprendere all'opinione pubblica che i cavi sono un fattore critico poco conosciuto. Anche in un sistema di videosorveglianza la qualità delle immagini di telecamere HD può essere inficiata dall'utilizzo di cavi non adatti, così come quella di ogni altro tipo di connessione. Come si potrebbero diffondere le informazioni necessarie perchè anche l'utilizzatore finale sia sensibilizzato sul tema?

Sicuramente se nel terminal 3 dell'aeroporto di Fiumicino ci fosse stato un cavo ELANFIRE resistente al fuoco per più di 120 minuti collegato ad un sistema sprinkler efficiente, il danno si sarebbe contenuto molto. Anche nella videosorveglianza, spesso gli installatori sono

portati fuori strada dalle pubblicità di produttori di telecamere HD che dichiarano la possibilità di utilizzare i cavi già esistenti negli impianti e sostituire solamente l'hardware. Sarebbe bello, ma è difficile pensare di portare l'HD con cavi di tecnologia vecchia di 20-30 anni. Il fatto di poter utilizzare cavi già presenti nell'impianto con telecamere di ultima generazione HD è valido per le piccole installazioni, quando ci si trova di fronte a distanze veramente minime (15-20mt). Se invece l'installatore si trova a dover sostituire telecamere su un impianto medio-grande, allora bisognerà per forza ricablare il tutto se non si vogliono utilizzare ripetitori di segnale che fanno aumentare notevolmente i costi, con il rischio di portare dentro l'impianto disturbi elettromagnetici non indifferenti che potrebbero influire sulla qualità dell'immagine.



I PRODOTTI ELAN

CAVI

- Allarme Sicurezza PVC Schermati
- Non Schermati
- Schermati CCA
- Non Schermati CCA
- Twistati (Bus/RS485)
- Doppia guaina twistati
- Doppia guaina schermati
- Barriere doppia guaina
- Allarme Sicurezza LSZH
- Twistati (Bus/RS485)
- Schermati guaina LSZH
- Allarme incendio
- Twistati Schermati PVC
- Twistati LSZH
- Elanfire Twistati Schermati
- Elanfire Twistati Non Schermati
- Elanfire EVAC
- Cavi Rete LAN
- Rete dati interno
- Rete dati esterno
- Alimentazione + dati
- Coassiali
- Coassiali 75 OHM
- Coassiali 75 HD OHM
- Coassiali TVCC
- Coassiali TVCC HD
- Segnale FROR / CANCELLI
- Segnale citofoni / Fror
- Doppia guaina automazione cancelli
- Cavi adesivi

Anche quest'anno, come ormai da diverso tempo, ELAN sarà presente a Milano per la Fiera SICUREZZA. Cosa rappresenta per voi questo importante appuntamento?

SICUREZZA è sicuramente un punto d'incontro importante per le aziende e gli installatori del comparto. In Italia questa Fiera rappresenta da anni un appuntamento fisso a cui difficilmente rinunciamo. Visti i tanti clienti stranieri però sono anche altri gli eventi a cui periodicamente prendiamo parte, su tutti IFSEC INTERNATIONAL di Londra e INTERSEC a Dubai. Queste manifestazioni sono senza dubbio importanti luoghi d'incontro e occasioni per aumentare i propri contatti e allargare il proprio network. Allo stesso tempo, però, è bene ricordare che la Fiera da sola non fa la differenza. La relazione con il cliente va costruita giorno dopo giorno sulla base di un rapporto di fiducia e rispetto reciproco. Crediamo infatti siano proprio questi i fattori che negli anni hanno garantito la crescita della ELAN, permettendoci di arrivare dove siamo oggi.



BATTERIE

- Batterie Standard 6V
- Batterie Standard 12V
- Batterie Long Life 12V
- Batterie Long Life 2V

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

Quante aziende italiane conosci che da oltre 80 anni portano innovazione e tecnologia in tutto il mondo?

Sofitel Bali Nusa Dua Beach Resort
Bali - 2014

Impianto di videosorveglianza con oltre 200 telecamere ad alta definizione, focale fissa, variabile e speed dome.

Fracarro è un'azienda italiana che opera in tutto il mondo da prima che tu nascessi. Ha portato la TV nella casa dei tuoi nonni e negli anni '80 ha scelto di mettere a frutto le sue competenze tecnologiche anche nel settore Sicurezza. Così anche oggi puoi contare su soluzioni per la protezione antintrusione e videosorveglianza sempre all'avanguardia.

Impianto filare o wireless?
Da oggi Defender Hybrid.



La nuova centrale Defender Hybrid rivoluziona il modo di progettare i sistemi antintrusione perché consente la totale libertà nella scelta di utilizzare, nello stesso impianto, dispositivi filari e wireless, rendendo semplice anche la protezione di zone difficilmente raggiungibili con la tradizionale cablatura.

- ✓ 40 zone wireless e 8 filari
- ✓ 16 telecomandi e 4 sirene wireless
- ✓ Espansioni opzionali su BUS fino a 64 zone wireless o filari
- ✓ Combinatori telefonici PSTN e GSM con sintesi vocale integrata
- ✓ Completamente gestibile da web



fracarro.com

FRACARRO
shaping the future

PARADOX INSIGHT

Il sistema creato intorno a te

a cura della Redazione

La potenza e l'affidabilità dei sistemi di sicurezza **PARADOX** distribuiti da DIAS da oggi si uniscono alle più avanzate tecnologie audio e video ad alta definizione per dar vita a **Paradox Insight**, una soluzione integrata altamente innovativa, in grado di offrire prestazioni straordinarie. Paradox Insight permette all'utente di controllare da remoto tutto quello che succede nella propria abitazione o nel proprio ufficio, sempre e ovunque, comodamente attraverso il proprio smartphone tramite l'app gratuita.

Vero gioiello del sistema Paradox Insight è il rivelatore a raggi infrarossi con telecamera integrata **HD77W**, in grado di fornire le alte prestazioni e l'affidabilità caratteristiche dei prodotti Paradox unite ad una straordinaria qualità audio e video. HD77W permette di visualizzare e ascoltare in streaming, in ogni momento e in ogni luogo, tutto ciò che accade nel luogo protetto. In caso di allarme, tramite la verifica audio e video, l'utente ha il grande vantaggio di poter immediatamente comprendere se il problema è reale o se si tratta di un falso allarme. Quando viene attivato un allarme, riceve immediatamente un video ad alta risoluzione a colori con 10 fotogrammi jpg al secondo, contenente la registrazione di ciò che ha provocato l'allarme. L'utente può accedere in qualsiasi momento ai filmati audio-video HD 720p registrati e solo le persone autorizzate possono accedere a riprese in diretta. Inoltre, a seconda delle varie esigenze, la telecamera può essere impostata per registrare automaticamente i movimenti all'interno dell'area protetta (ROM) o per registrare su richiesta (ROD).

Per gestire appieno queste e le numerose altre funzioni del rivelatore HD77W, PARADOX ha creato per il sistema Insight la nuova centrale d'allarme **EVOHD**, un prodotto estremamente affidabile e sicuro, controllato da un

potente processore. La comunicazione degli allarmi avviene su IP, GSM, GPRS, linea PSTN o in qualsiasi combinazione. Progettata per offrire un'installazione facile e veloce e favorire l'espansione futura del sistema, la centrale EVOHD può supportare fino a 254 moduli e 192 zone. La funzione "zona flessibile" della centrale consente, durante la programmazione, di assegnare un rivelatore a qualsiasi zona indipendentemente dalla posizione fisica della connessione.

Paradox Insight è un sistema affidabile e modulare progettato per adattarsi alle più specifiche esigenze di sicurezza degli utenti e può essere facilmente ampliato con una vasta gamma di dispositivi Paradox da esterno e da interno. È ideale in moltissimi contesti, come le abitazioni private, gli esercizi commerciali, i negozi, i ristoranti, le farmacie, le banche e le aree di stoccaggio delle merci. La possibilità di programmazione da remoto si traduce per l'installatore in una migliore assistenza per il cliente.

Paradox Insight è un prodotto della serie **Paradox EVO** ed è compatibile con tutti i prodotti supportati dalla centrale **DIGIPLEX EVO**. Per un perfetto connubio tra sicurezza e design, può essere abbinato alla tastiera **TM50** touchscreen. Dotata di un ampio schermo ad alta risoluzione di 5 pollici, la tastiera **TM50** è disponibile in ben 7 colori e consente di gestire l'impianto di allarme in modo intuitivo grazie al menu guidato, con la possibilità di personalizzare le zone, le aree, i codici utenti e le uscite programmabili. Permette all'utente di caricare fino a 32 planimetrie e foto a colori dei locali protetti e di visualizzare al loro interno ogni porta, finestra o rivelatore di movimento attivi e può essere impiegata anche per attivare e disattivare fino a otto dispositivi domestici, quali gli impianti di illuminazione e gli accessi.



Caratteristiche della centrale DIGIPLEX EVO HD:

- Centrale a microprocessore a 8 zone cablate (16 con la funzione duplicazione zone) espandibile fino a 192 zone cablate/senza fili, fino a 8 aree indipendenti
- Memoria 2048 eventi
- 999 codici utenti/telecomandi
- Possibilità di collegare fino a 254 moduli sul BUS.
- Possibilità di inserimento Totale, Perimetrale Istantaneo, Perimetrale e Disinserito per singola area
- Combinatore su linea VOIP a 1200baud
- Compatibile con: modulo combinatore telefonico vocale VDMP3; modulo comunicatore PCS250 per linea GSM/GPRS; modulo Internet IP150; rivelatore HD77; sensori indirizzabili; tastiere TM50, K656, K641+, K641R, K641LX e K641LX/86
- Integrazione con sistema controllo accessi
- Firmware aggiornabile localmente tramite interfaccia 307USB e software WinLoad
- Con ricevitore RTX3: fino a 192 trasmettitori senza fili, fino a 999 telecomandi bidirezionali REM2, fino a 8 moduli uscite PGM senza fili 2WPGM e fino a 8 sirene senza filo SR130 e SR150.
- Alimentatore switching da 2.5°
- Conforme EN50131 Grado 3

Caratteristiche del rivelatore HD77W:

- Rivelatore passivo d'infrarossi con telecamera a colori incorporata
- Verifica evento allarme in HD con audio (jpg immagini fisse e file video H.264)
- Video on Demand (VOD) / Record on Demand (ROD)
- Più flussi multimediali simultanei
- Tre secondi audio/video pre-allarme
- Rivelatore passivo d'infrarossi digitale, portata m 12x12, angolo 100°
- Telecamera con sensore da 1.4 mega pixel, risoluzione 1280 x 720p
- Telecamera con IR per visione notturna
- Telecamera HD dotata di video controllo automatico del guadagno, bilanciamento del bianco ed esposizione automatica
- Connessione rete LAN
- Conforme EN 50131

DIAS PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND M12

SICUREZZA

CONTATTI - DIAS SRL
Tel. +39 02 3803 6901
www.dias.it

Da ERMES gli interfoni della serie EASY: facili da installare, facili da usare, facili da manutendere

di Filippo Gambino, CEO di ERMES ELETTRONICA s.r.l.

Gli interfoni **Over IP** della serie **EASY** costituiscono una completa gamma di apparati che consentono di realizzare, in maniera semplice ed a costi contenuti, sistemi di comunicazione Over IP nei più diversi ambiti applicativi.

La gamma include apparati da parete, da incasso, da tavolo ed apparati per applicazioni speciali da utilizzare in particolare ambiti con specifiche caratteristiche funzionali o di esecuzione meccanica.

E' inoltre disponibile una gamma di apparati industriali realizzati in contenitori di particolare robustezza, atti anche ad essere installati in contesti specifici come quelli con presenza di atmosfera corrosiva (industrie chimiche o ambienti marini) o in aree soggette a normativa ATEX (Oil&Gas).

Gli interfoni utilizzano una rete LAN ETHERNET con caratteristiche standard che può essere realizzata in qualsiasi tecnologia (rame, fibra, WiFi, ...) ma possono essere utilizzati altrettanto bene su WAN che sfruttino collegamenti della rete pubblica. Inoltre il protocollo è fully TCP/IP compatibile e pertanto possono coesistere sulla medesima infrastruttura dati con qualsiasi altro tipo di installazione.

Gli apparati della serie EASY implementano a bordo della scheda l'interfaccia alla rete ETHERNET e utilizzano un protocollo di comunicazione Peer-To-Peer. Grazie a queste caratteristiche, possono essere connessi direttamente alla rete (senza interfacce o adattatori di nessun tipo) e possono funzionare senza la necessità di server o altri tipi di unità centrale di gestione del sistema.

Queste caratteristiche assicurano da un lato la massima flessibilità in termini di installazione, in quanto consentono di espandere il sistema con nuovi apparati in base al mutare delle esigenze senza particolari limitazioni; dall'altro, assicurano una elevata affidabilità sistemistica in quanto, in un sistema server-less (ad intelligenza distribuita) come quello con protocollo P2P, non sono presenti apparati il cui cattivo funzionamento possa pregiudicare il funzionamento dell'intero sistema,

come invece avviene nei sistemi master-slave (ad intelligenza concentrata).

Gli interfoni IP per fissaggio a parete sono caratterizzati da linee essenziali, esaltate dall'adozione di soluzioni meccaniche innovative che hanno completamente eliminato dal frontale feritoie o griglie per il posizionamento di microfono ed altoparlante come anche le viti di fissaggio a vista. Il corpo dell'apparato è realizzato in acciaio inox, mentre le parti non metalliche sono in nylon caricato vetro, in modo da rendere l'interfono robusto ed adatto all'utilizzo in applicazioni sia all'interno sia all'esterno nei più diversi contesti estetici.

L'installazione di questi interfoni IP è resa agevole dalla disponibilità dell'alimentazione POE che consente di collegare l'apparato alla rete con un solo cavo CAT5 e dalla predisposizione per il montaggio con l'ausilio di scatole da incasso tipo Ticino 504E, che permettono un facile raccordo dei cavi semplificando e velocizzando al massimo le procedure di montaggio.

La gamma degli interfoni per applicazioni standard è completata dagli interfoni da tavolo disponibili in tre diverse versioni: viva-voce, con cornetta e con asta microfonica mentre, tra le versioni per applicazioni



speciali, è disponibile un interfono per ambienti sterili (sale operatorie, laboratori di analisi, camere bianche), un apparato per chiamate di emergenza (SOS), un interfono per le celle degli istituti di pena.

L'elettronica utilizza componenti a basso consumo caratterizzati da elevato MTBF ed è realizzata su una mono-scheda che implementa tutte le funzioni: dalla gestione del collegamento LAN al pilotaggio di microfono ed altoparlante.

Questa soluzione consente di rendere disponibile anche solamente il kit elettronico per i clienti che vogliono integrare la funzione di citofono IP su apparati di loro produzione come il controllo accessi, la bigliettazione automatica per parcheggi, i tornelli o le porte girevoli per accesso a locali bancari.

Da sottolineare poi il fatto che gli interfoni IP della serie EASY dispongono di un bus di espansione (Ex-Bus)

che consente di moltiplicare le funzionalità ottenibili a partire dall'apparato di base.

Ad esempio, tramite questo bus è possibile pilotare una o più trombe o altoparlanti esterni amplificati per implementare la funzione di diffusione sonora senza la necessità di utilizzare un apparato con autonomo indirizzo IP, pur mantenendo la completa indipendenza delle funzioni di interfonia e di diffusione sonora.

L'utilizzo del bus di espansione non si limita all'implementazione di funzioni strettamente connesse alla gestione dell'audio, ma prevede moduli per la gestione di I/O o l'integrazione di funzioni come la lettura di impronte digitali o di badge RFID.

Flessibilità, affidabilità, semplicità di gestione e completezza di gamma rendono questi interfoni adatti all'utilizzo negli ambienti più disparati sia nell'industria, nella distribuzione e nei servizi.

ERMES PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 24 - STAND D19-E10

SICUREZZA

CONTATTI - ERMES ELETTRONICA SRL
www.ermes-cctv-com

Integrazione, affidabilità, praticità, facilità di gestione sono le parole d'ordine di FRACARRO per la sicurezza

a colloquio con Emanuele Squizzato, responsabile marketing, customer service e comunicazione a cura della Redazione

Il mercato della sicurezza sta evolvendo, con una domanda in crescita - in particolare dal segmento residenziale e SOHO - di sistemi semplici, economici e efficienti. In che modo risponde Fracarro a questa tendenza?

In questi ultimi anni il mercato sicurezza è uno dei pochi ad aver mantenuto un trend in costante crescita nonostante gli scossoni della crisi.

Senza dubbio, l'evoluzione tecnologica e la conseguente disponibilità di soluzioni sempre più interessanti per l'utilizzatore finale - basti pensare al mondo della domotica - hanno rappresentato uno dei fattori trainanti più importanti per lo sviluppo del mercato.

Tuttavia, non dobbiamo dimenticare che, parallelamente alla situazione di incertezza generale, è cresciuta, e di molto, anche l'esigenza di proteggere i beni e le persone da intrusioni esterne; lo conferma un recente studio di IPSOA Italia che ha rilevato come oggi ben 3 italiani su 4 abbiano scelto di installare un sistema di sicurezza per sentirsi più protetti all'interno della propria abitazione.

Accanto agli impianti ad alto contenuto tecnologico, quindi, il mercato richiede anche soluzioni alla portata dell'utente medio, meno complesse, ma comunque affidabili, e soprattutto maggiormente accessibili sotto il profilo dei costi.

L'impegno di Fracarro, in questo senso, è quello di fornire anche a questo segmento di mercato sistemi di alta qualità, capaci di adattarsi alle esigenze dell'utilizzatore, con un'attenzione particolare alla flessibilità e alla semplicità di utilizzo.



Per farlo mettiamo in campo non solo le competenze acquisite in oltre 30 anni di attività nel campo della sicurezza attiva, ma anche la sinergia con lo storico settore SMATV, in particolare in ambito radiofrequenza, messa a frutto dal reparto interno di Ricerca e Sviluppo. La gamma sicurezza Fracarro comprende oggi soluzioni complete per la realizzazione di impianti antintrusione semplici e molto affidabili, con centrali innovative come ad esempio la nuova **Defender Hybrid**, in grado di gestire - nello stesso sistema - dispositivi filari e wireless, senza alcun problema di integrazione. In ambito videosorveglianza, l'offerta Fracarro garantisce

anche agli impianti residenziali soluzioni di alta qualità, con particolare attenzione alle tecnologie più adeguate per le reali esigenze dell'utente.

Quali sono le soluzioni di Fracarro per la videosorveglianza di questo segmento che, a livello globale, sta appena iniziando adesso a impiegare le tecnologie over IP?

Il passaggio alla tecnologia digitale ha comportato anche nel settore della videosorveglianza importanti innovazioni, che hanno consentito al mercato di svilupparsi con proposte differenti sotto il profilo tecnologico. Le soluzioni IP, che utilizzano la rete ethernet come vettore di trasmissione, offrono certamente importanti vantaggi in termini di flessibilità e facilità di implementazione, mettendo a disposizione dell'utilizzatore le più avanzate funzionalità.

La preferenza per questo tipo di tecnologia, però, è molto spesso limitata agli impianti di nuova realizzazione o di grandi dimensioni, anche per ragioni legate ai costi. In ambito residenziale, quindi, la maggioranza degli impianti videosorveglianza si basa ancora su tecnologie più accessibili che, comunque, grazie alle evoluzioni tecnologiche nell'ambito del trattamento dei segnali video, sotto il profilo della qualità e delle prestazioni possono risultare molto interessanti. È il caso ad esempio del protocollo AHD (Analogic High Definition), che consente di realizzare impianti ad alta definizione utilizzando il semplice cavo coassiale e la banda a disposizione. Si tratta di un sistema molto interessante, soprattutto in caso di revisione dell'impianto di videosorveglianza perché, nel momento in cui si sceglie di passare all'alta definizione, anche solo per una sezione dell'impianto, è sufficiente sostituire il DVR e le telecamere interessate, senza intervenire sulle altre. Scegliere le soluzioni AHD, inoltre, significa garantire la massima flessibilità rispetto ai dispositivi da utilizzare, tenendo conto della reale esigenza di protezione: ad esempio è possibile mantenere le telecamere analogiche nelle zone interne meno sensibili, installando i dispositivi HD nelle aree che necessitano di una definizione superiore e versioni full HD solo negli spazi esterni più estesi, in modo da poter effettuare precise operazioni di riconoscimento.

La gamma AHD Fracarro comprende una serie di telecamere di tipo IR e Dome, che si differenziano per l'ottica diversa e la differente potenza dell'illuminatore infrarosso. Ciascuna telecamera è disponibile nella versione HD (720p) oppure full HD (1080p), utile in caso di installazioni professionali che richiedano ingrandimenti per il riconoscimento di persone o

targhe. Della gamma AHD Fracarro fanno parte anche 5 modelli di DVR, serie DVR-TRI, che si caratterizzano per l'estrema flessibilità, rendendo possibile la gestione nello stesso impianto sia di telecamere analogiche tradizionali, sia di telecamere AHD, indipendentemente dalla definizione, senza alcun problema di integrazione anche in caso di implementazioni successive.

Vedendo invece la rete come strumento di gestione dei sistemi di sicurezza sia da parte degli utenti finali che degli installatori, cosa proponete?

La gestione degli impianti di sicurezza tramite rete internet è una tendenza in costante crescita, che risulta particolarmente apprezzata per la possibilità di aumentare l'efficacia della protezione dei beni e degli ambienti. Anche nell'ambito della Sicurezza si sono ormai diffusi DVR e centrali d'allarme equipaggiati con moduli, integrati o opzionali, che consentono l'accesso al web. La risposta di Fracarro a questa esigenza si è concretizzata in particolare con lo sviluppo di due Applicazioni, progettate dal reparto Ricerca e Sviluppo aziendale. Disponibili gratuitamente per dispositivi iOS e Android, in quattro anni le App Fracarro sono state scaricate oltre 30.000 volte: un risultato che ci soddisfa molto.

Per gli impianti antintrusione, proponiamo l'applicazione iDefender che consente di gestire da remoto tutte le centrali della serie Defender Fracarro, dotate di connessione a internet attraverso il modulo di rete opzionale MOD-LAN. A ogni autenticazione, l'App acquisisce e comunica sia le informazioni sullo stato del sistema sia le denominazioni di ingressi, uscite e partizioni. Con **iDefender** è possibile verificare on demand e con notifiche push alarm lo stato dell'impianto e attivare o disattivare il sistema in pochi istanti: in caso di dubbio sull'effettiva accensione, ad esempio, bastano pochi tocchi per gestire gli inserimenti, totali o parziali; così come diventa molto semplice autorizzare l'accesso ai locali protetti senza fornire password o telecomandi. iDefender, inoltre, permette di controllare le uscite disponibili per effettuare comandi di tipo domotico come l'accensione delle luci, del climatizzatore, l'apertura di un cancello e molto altro. Per la gestione dei DVR da remoto è invece disponibile l'applicazione iDVR, che consente di gestire con estrema facilità tutti i DVR Fracarro direttamente da dispositivo mobile.

Fracarro iDVR è semplice da utilizzare ma nello stesso tempo permette un completo controllo di tutte le funzioni del videoregistratore, rendendo possibile la gestione degli allarmi, così come la visualizzazione e



la ricerca delle immagini trasmesse da ognuna delle telecamere installate. In caso di telecamere Speed Dome, inoltre, l'applicazione consente di intervenire sul loro posizionamento.

Per rendere ancora più semplice l'accesso a internet, i DVR Fracarro utilizzano lo standard UPnP, che permette la configurazione automatica delle porte del router, evitando programmazioni manuali, anche in presenza di indirizzo IP dinamico.

Grazie a un server Fracarro dedicato, inoltre, le centrali antintrusione e i DVR si collegano a internet direttamente dal menu del dispositivo, senza necessità di registrarsi a servizi esterni come No-IP o DynDNS e senza bisogno di utilizzare il PC.

In questo modo è possibile identificare univocamente il dispositivo anche in presenza di indirizzi IP dinamici.

L'evoluzione tecnologica del mercato influenza anche i canali di distribuzione e il profilo dei clienti/installatori. Quali sono le vostre strategie a supporto dei partner di canale?

Per cogliere le opportunità di business generate dalla rapida evoluzione tecnologica che stiamo vivendo in questi anni, è fondamentale che gli operatori del settore rimangano adeguatamente aggiornati sulle più moderne tecnologie e sulle loro implicazioni in ambito impiantistico.

Per questo Fracarro da sempre supporta i professionisti con una formazione continua sia in azienda, attraverso veri e propri corsi di approfondimento tenuti dai nostri tecnici, sia direttamente presso le sedi dei rivenditori. È un servizio che secondo noi riveste un ruolo strategico, molto importante anche per accrescere le competenze del comparto.

Accanto a ciò, Fracarro mette a disposizione un servizio di assistenza tecnica in grado di rispondere alle diverse problematiche degli installatori; i nostri esperti possono essere contattati non solo telefonicamente o tramite e-mail, ma anche attraverso i social network e WhatsApp.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

L'impegno di Fracarro per i prossimi anni è quello di continuare a offrire soluzioni affidabili e tecnologicamente avanzate, con un'attenzione particolare alla praticità di installazione e alla facilità di gestione da parte dell'utilizzatore. La parola d'ordine sarà certamente integrazione: i sistemi antintrusione e videosorveglianza saranno infatti sempre più organizzati secondo un'unica logica, per realizzare veri impianti domotici, in linea con le future esigenze del mercato.

CONTATTI - FRACARRO RADIOINDUSTRIE SRL
Tel. +39 0423 7361
www.fracarro.it

Da ISEO l'integrazione tra sicurezza attiva e passiva per l'edificio intelligente

a colloquio con Maurizio Zama, strategic development manager e Claudio Clerici, key account - projects a cura della Redazione



Dopo un periodo in cui la sicurezza passiva degli edifici - porte e serrature - sembrava passata in secondo piano dai sistemi di sicurezza attiva, si sta assistendo a un nuovo interesse a livello globale per l'integrazione tra le protezioni fisiche e i sistemi di controllo accessi per assicurare all'utente non solo le funzionalità di security ma anche quelle di safety e di business intelligence. Come si pone ISEO, un'azienda italiana tra i leader mondiali del settore, di fronte a questa tendenza?

Da alcuni anni ISEO sta effettuando importanti investimenti sia in risorse umane che in R&D, per sviluppare una nuova linea di prodotti evoluti: si chiama **ISEO Zero1**, e raggruppa tutte le soluzioni più innovative del gruppo ISEO.

La tendenza è integrare prodotti "tradizionali" con prodotti con funzioni elettroniche ed elettromeccaniche. Garantiscono da una parte un'elevata sicurezza passiva, grazie ai più moderni sistemi anti-manipolazione e anti-intrusione e,

dall'altra, consentono di interagire con funzioni di controllo degli accessi grazie ai componenti elettronici ed elettromeccanici, combinando in un unico prodotto safety e security.

Della linea ISEO Zero1 fanno parte anche prodotti appositamente sviluppati per il controllo degli accessi: ad esempio, il cilindro meccatronico **F9000**, il cilindro elettronico **Libra**, la maniglia elettronica **Aries**, il lettore di credenziali **Stylos**. In particolare, il cilindro meccatronico F9000 abbina l'affidabilità della meccanica con la flessibilità dell'elettronica. È compatibile con tutti i cilindri meccanici del sistema CSF e consente di realizzare impianti misti meccanici ed elettronici. La chiave è unica, non duplicabile, e può essere programmata in modo semplice tramite PC per l'apertura di varie porte, anche in giorni e orari determinati. F9000 è anche in grado di rilevare i tentativi di accesso non autorizzati.

Tutti i prodotti della linea ISEO Zero1 si integrano nella piattaforma di gestione e controllo degli accessi online e offline **Sirio**.

Con quali prodotti ISEO risponde alle nuove richieste del mercato?

Le richieste del mercato vanno sempre di più nella direzione di prodotti in grado di garantire sicurezza attiva e passiva allo stesso tempo, e le nostre nuove soluzioni sono in grado di funzionare sia come terminali di un sistema di controllo accessi che come soluzioni stand-alone.

Ad esempio, la serratura autorichiusente motorizzata **Multiblindo eMotion EXIT**, con funzione antipanico, è stata concepita per interfacciarsi con i più moderni sistemi elettronici di controllo degli accessi.

Dall'interno si aziona elettronicamente in modo semplice ed immediato con una normale pulsantiera, che permette la programmazione della chiusura con opzioni a scelta in funzione dell'esigenza del cliente: richiusura automatica di catenacci e scrocco, richiusura parziale solo con scrocco, oppure catenacci e scrocco completamente retratti, per avere la porta in stato di apertura libera nella classica situazione "fermo a giorno". Anche il tempo di cortesia è personalizzabile: l'utente può infatti decidere quanto tempo intercorrerà fra l'impulso d'apertura e la richiusura automatica della porta, in base alle sue esigenze. Catenacci e scrocco sono richiamati dalla barra di azionamento antipanico, alla quale può essere applicato un microswitch che permette di rilevare l'apertura di emergenza.

Un'altra soluzione della linea ISEO Zero1 è **Top Exit DGT**, una serratura intelligente progettata e realizzata appositamente per uscite di emergenza su serramenti metallici in acciaio e alluminio. Il movimento motorizzato di catenacci e scrocco è controllato da appositi sensori e da un potente microprocessore, che assicurano una costante messa in sicurezza del serramento. **Top Exit DGT** è stata progettata e costruita in conformità alle normative europee **EN12209**, **EN15685** e **EN14846**. Se abbinata ad una barra antipanico, alla quale può essere applicato un microswitch che permette di rilevare l'apertura di emergenza, è certificata anche secondo la norma europea **EN1125**. L'elettronica di gestione è predisposta per consentire l'apertura della serratura dall'esterno del locale attraverso l'utilizzo di accessori quali lettori di prossimità, radiocomandi e chiavi elettroniche.

Abbiamo una serratura specifica anche per l'ambito bancario, si chiama **Thesis 2.0**. È in grado di trasformare una semplice porta in un ingresso intelligente e, grazie alle sue prestazioni, può renderlo più sicuro e funzionale. Diversamente dalle serrature elettriche tradizionali, è infatti in grado di ripristinare il suo stato di sicurezza automaticamente, con un tempo di richiusura regolabile per ogni specifica necessità. I diversi modelli sono comunque dotati tutti di un elevato standard anti-effrazione ed è possibile comandarne l'apertura attraverso transponder, tessere RFID e/o codici PIN. La nostra gamma di lettori di credenziali **Stylos** e controllers dialoga con le elettroserrature **Thesis 2.0 Standard** in modo diretto tramite l'interfaccia **Lockbus**, ovvero senza ulteriori dispositivi elettronici intermedi. **Thesis 2.0** è stata progettata anche per installazioni complesse, come un ingresso interbloccato bancario o l'integrazione a sistemi di governo dei varchi che dialogano su rete BUS. L'elettronica di cui è dotata la serratura, senza l'aggiunta di ulteriori devices e facendo viaggiare alimentazione e dati unicamente su tre fili, può gestire il tipico passaggio "a bussola" degli ingressi bancari. Ricevuto l'impulso elettrico, la prima serratura si apre e consente l'ingresso, mantenendo in sicurezza la seconda. Solo dopo essere stata richiusa, la prima serratura "invia" il consenso di apertura alla seconda, che si libera e permette l'apertura della porta. Tutto in automatico. Una consolle posizionata all'interno dei locali e controllata dal personale delegato alla sicurezza, può gestire ogni eventuale



situazione di emergenza. Sempre grazie alle capacità del software installato, altrettanto semplice risulta essere la connessione a reti locali.

Per le applicazioni in ambito residenziale, la serratura elettronica per porte blindate **x1R** è il prodotto ideale, poiché rende non solo la porta più sicura contro intrusioni non autorizzate, ma anche l'accesso più intelligente e più pratico. **x1R** presenta i medesimi standard dimensionali delle più comuni serrature meccaniche. La versione funzionante a batterie



alcaline rende ancora più semplice l'installazione: non sono, infatti, necessari collegamenti elettrici esterni alla porta. A seconda delle esigenze, si possono scegliere diverse soluzioni di apertura: il lettore transponder posto sulla porta permette l'apertura solo avvicinando la chiave. La chiave meccanica assicura sempre l'azionamento della serratura anche in caso di assenza di alimentazione. Un'altra possibilità è accedere al varco digitando un codice segreto su un tastierino, retroilluminato per favorire la visione notturna. Il radiocomando, invece, prevede che il codice trasmesso in radiofrequenza venga modificato ad ogni pressione del tasto di comando. Oltre all'azionamento della serratura può interagire con altri controlli d'accesso già installati (cannelletto, basculante, ecc.). Dotando la serratura elettronica **x1R** della scheda di interfaccia I/O, è possibile la comunicazione e l'interazione con tutti i sistemi di domotica, permettendone il controllo anche da remoto.

Un tasto posizionato nel lato interno della porta permette di azionare la serratura in modo rapido e la predisposizione per un comando consente l'apertura

da un ambiente vicino. Una segnalazione acustica, inoltre, informa l'utente sullo stato di carica delle batterie.

La versione **Smart** di **x1R**, che viene presentata ufficialmente alla fiera Sicurezza di Milano (3-5 novembre, stand C11-D14 Pad. 22) permette di interagire anche con dispositivi Bluetooth Smart Ready (iPhone, smartphone Android, smartwatch, etc.). L'interazione tra **x1R Smart** e i dispositivi di apertura, come gli smartphone, avviene grazie all'applicazione **Argo**, con la quale l'amministratore può gestire le autorizzazioni all'accesso dei vari utenti in modo intuitivo e senza il bisogno di alcun software aggiuntivo o connessione internet. È possibile aggiungere, cancellare o modificare le autorizzazioni fino a 300 utenti. La lista degli utenti, inoltre, può essere trasferita da una porta all'altra. È anche possibile consultare lo storico degli ultimi 1000 eventi rilevati su ogni porta, e inviare il report via e-mail. La tecnologia Bluetooth Smart, inoltre, consente di utilizzare qualsiasi smartphone come controllo remoto di apertura della porta fino ad una distanza di 10 metri.

Per quanto riguarda le soluzioni nell'ambito del



controllo degli accessi puro, la tendenza è quella di sviluppare prodotti alimentati a batterie a lunga durata, che non richiedono alcun cablaggio per l'installazione, tra cui il cilindro elettronico con doppio pomolo **Libra Smart** e la maniglia elettronica **Aries Smart**. I lettori di credenziali incorporati consentono di utilizzare diversi devices per l'apertura e il controllo degli accessi: card, TAG RFID, smartphone NFC e Bluetooth Smart Ready. **Libra** può essere installato

su porte nuove, in abbinamento a qualsiasi serratura dotata di foro per cilindro europeo, e anche in retrofit su porte già esistenti, in sostituzione a qualsiasi cilindro, anche meccanico, a profilo europeo (secondo lo standard EN1303). Anche Aries può essere installata su porte nuove o già esistenti, in abbinamento a serrature con entrata minima di soli 25 mm.

Trovate che l'evoluzione del mercato, determinata dal cambiamento delle richieste degli utenti finali, stia cambiando anche il profilo del canale e dei partner tradizionali?

Sicuramente i nostri partner commerciali stanno cambiando. Si tratta di un cambiamento di tipo evolutivo quando parliamo dei nostri clienti tradizionali, che si stanno rivolgendo sempre di più al comparto delle nuove tecnologie applicate al controllo degli accessi. Il nostro canale distributivo sta cambiando anche perché ci stiamo interfacciando con una diversa tipologia di partner, che sono i system integrator e gli operatori della building e della home automation. Non solo sono in grado di usare le tecnologie di controllo accessi fornite da ISEO, ma le integrano in ambienti industriali o residenziali, rendendole parte integranti di sistemi domotici e

di energy saving (ad esempio, viene segnalata una porta lasciata aperta).

Come ritenete influirà la diffusione dei dispositivi in rete (IoT) nel vostro segmento? Qual è la vostra strategia per il futuro in materia?

L'interesse da parte degli utenti finali verso soluzioni ISEO che possono diventare terminali di una rete IT è una realtà che sta diventando sempre più concreta. Nella maggior parte di questi casi, l'utente ha uno skill molto elevato per la parte informatica, ma non ha sufficiente know-how relativamente a tutti quegli aspetti legati alla sicurezza del varco e, di conseguenza, alla tipologia di prodotti da installare sulla porta. Per questo riteniamo sia fondamentale formare e mantenere sempre aggiornata la nostra rete di vendita, al fine di offrire all'utente un'assistenza specializzata e specifica, da parte di esperti della sicurezza sempre competenti. **ISEO for You** è una rete di centri di servizio dislocati in tutta Italia (ce ne sono circa 25), ma anche all'estero attraverso le nostre consociate e i nostri distributori (Spagna, Francia, Germania, Middle East, Sud Africa e Malesia), in grado di offrire assistenza in fase di progettazione e post vendita anche per tutti i prodotti elettronici della linea ISEO Zero1, a cui si può rivolgere l'utente finale per qualsiasi tipo di intervento.

ISEO PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 – STAND C11-D14

SICUREZZA

CONTATTI - ISEO SERRATURE SPA
Tel. +39 0364 8821
www.iseo.com

L'evoluzione del controllo accessi per la sicurezza globale dell'azienda con le soluzioni Microntel

*a colloquio con Giuseppe Migliasso, presidente Microntel spa
a cura della Redazione*

Dalla sicurezza dell'edificio alla protezione di aree riservate, dalla rilevazione delle presenze del personale alla valorizzazione delle risorse umane, dal controllo dei tempi in produzione alla verifica dell'efficienza dei processi produttivi. Sono alcuni degli aspetti, essenziali per ogni tipo di impresa, che vengono gestiti dalla tecnologia di Microntel, società italiana fondata a Torino nel 1986, specializzata nella progettazione, nella realizzazione, nella distribuzione e nell'assistenza di sistemi di controllo accessi e sicurezza, rilevazione presenze del personale e raccolta dati di produzione.



Presidente Migliasso, quali sono i punti di forza di Microntel, che stanno alla base delle preferenze dei vostri clienti?

I nostri punti di forza sono principalmente due. Innanzitutto, le soluzioni Microntel sono tutte rigorosamente "made in Italy" e totalmente web. Disponendo di un know-how interno per la progettazione, la messa in esercizio e l'assistenza degli impianti realizzati, sia hardware che software, le nostre soluzioni sono sempre personalizzabili per rispondere a qualsiasi esigenza del cliente.

In secondo luogo, abbiamo collocato la soddisfazione del cliente al centro della nostra attenzione, nella realizzazione delle soluzioni su misura, nell'integrazione e interattività con i sistemi preesistenti e nella resa del servizio.

Più in dettaglio, su cosa si fonda la proposta di controllo accessi di Microntel per il mercato della sicurezza?

L'innovazione e l'evoluzione tecnologica costituiscono i principi cardine sui quali Microntel ha costruito la propria proposta per il controllo accessi, rispondendo in questo modo alle esigenze del mercato della sicurezza. Vengono richieste sempre maggiore flessibilità, scalabilità ed interoperabilità tra i sistemi per ottenere il massimo livello di protezione dell'edificio, dalla identificazione e gestione dei transiti alla organizzazione degli spazi in funzione dei livelli d'accesso.

La modularità delle soluzioni offerte consente di risolvere dalle più semplici esigenze di tipo "stand alone", alle richieste più articolate, basate su architetture complesse e con elevato grado di integrazione con funzionalità ausiliarie.



Micronpass® è la soluzione software di controllo accessi, totalmente web, dinamica e flessibile, progettata da Microntel per assicurare la massima protezione e sicurezza del Building.

Micronpass® nasce come strumento di definizione delle regole di accesso alle aree da controllare, fornisce in tempo reale la situazione del personale presente negli edifici, effettua il monitoraggio completo dei varchi e produce una vasta reportistica riepilogativa degli eventi rilevati.

La versatilità di Micronpass® consente di gestire il controllo accessi in diverse modalità, in funzione delle esigenze infrastrutturali, del livello di sicurezza richiesto e della tipologia di varco da controllare.

Con numerosi moduli opzionali ed articolati sottosistemi che completano la soluzione Micronpass® e la rendono tra le più performanti soluzioni di controllo accessi presenti sul mercato, Microntel mette a disposizione degli utenti interessanti funzionalità, mirate a semplificare ed ottimizzare processi operativi e ad ottemperare alla normativa in materia di sicurezza.



Ci può descrivere un esempio di funzionalità che contribuisce a facilitare l'attività degli addetti alla Security dell'Azienda?

Abbiamo realizzato recentemente un modulo software che fornisce una risposta concreta ed efficace per tutte le Aziende che hanno la necessità di consentire l'accesso alle Imprese Esterne: è la "Gestione Aziende Esterne completa di Gestione Documentale".

Tutte le aziende, oggi, necessitano dell'apporto operativo di Aziende Esterne sulle quali devono esercitare controlli preventivi di regolarità, in ottemperanza alle normative di sicurezza.

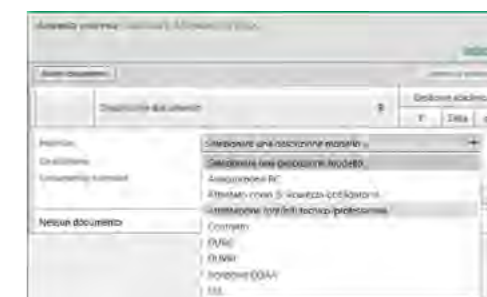
Le aziende esterne che operano all'interno di un certo stabilimento /edificio, per ottenere l'autorizzazione all'ingresso compatibile con la tipologia di servizio che dovranno fornire o opera che dovranno svolgere, devono

presentare preventivamente all'ufficio competente, una serie di documenti previsti da normative di legge sulla sicurezza (Testo unico sulla salute e sicurezza sul lavoro Decreto Legislativo N.81/2008).

Tali documenti sono, ad esempio: DURC – DUVRI – Posizione assicurativa INAIL – Posizione assicurativa INPS – LUL – Informativa sui rischi – Autodichiarazioni, ecc..

Grazie al colloquio on line tra hardware e software, è possibile consentire/inibire l'accesso in azienda, in base all'esito del controllo di regolarità/validità della documentazione presentata dall'azienda esterna.

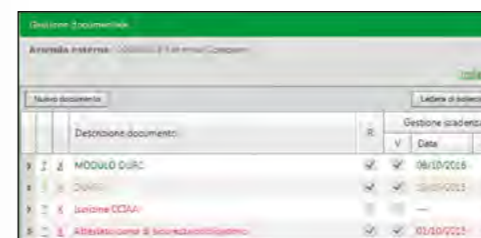
La gestione documentale è un modulo software che consente di archiviare per ogni azienda esterna i documenti forniti e indicare, per ognuno di essi, una data di avviso scadenza e la data di scadenza del documento stesso.



Questa gestione documentale si pone ad un livello superiore rispetto alla validità del profilo d'accesso. Il modulo introduce un meccanismo software automatico che determina la disabilitazione dei badge assegnati ai collaboratori esterni di una determinata azienda, per la quale è scaduto uno dei documenti sulla sicurezza precedentemente forniti.

La gestione documentale introduce un nuovo report, attraverso il quale è possibile estrarre sinteticamente tutti i documenti in scadenza prossima per ogni azienda esterna.

E' possibile automatizzare l'elaborazione di questo report ed effettuare l'inoltro via email a determinati account, in modo che sia il sistema di controllo accessi a restituire un riscontro delle aziende da contattare per il rinnovo della documentazione in scadenza. Il modulo, inoltre può generare una lettera di sollecito, con contenuto parametrizzabile, da destinare all'azienda esterna che ha fornito documentazione irregolare/scaduta.



Rispettivamente per ogni azienda esterna è possibile:

- Archiviare fino a 99 documenti
- Indicare la data di avviso scadenza del documento
- Indicare la data di scadenza del documento
- Effettuare il caricamento del documento acquisito dall'Azienda (formato PDF o JPEG)
- Effettuare una scansione del documento attraverso uno scanner collegato al pc client.

In fase di ricerca di una certa azienda esterna o di un suo collaboratore, il modulo fornisce indicazioni cromatiche in base allo stato della validità della documentazione allegata.

E' possibile inserire i documenti richiesti all'azienda, la loro eventuale scadenza, i giorni di warning richiesti pre-scadenza ed eventualmente, la scansione del documento.

Il modulo fornisce quindi una risposta concreta ed efficace nella gestione dell'accesso delle Imprese Esterne e contribuisce alla semplificazione e razionalizzazione dei processi di controllo, garantendo l'ottemperanza alla normativa.

Microntel spa è una società italiana, fondata a Torino nel 1986, che progetta, realizza, distribuisce ed assiste sistemi di Controllo Accessi e Sicurezza, Rilevazione Presenze del Personale, e Raccolta Dati di Produzione.

Seguendo l'evoluzione del mercato di settore, Microntel ha orientato le proprie scelte strategiche verso un contenuto tecnologico sempre più all'avanguardia, nell'hardware e nel software, con l'obiettivo di realizzare prodotti e fornire servizi, per soddisfare le esigenze di oltre 5.000 clienti, tra i quali si annoverano aziende di prestigio nazionale ed internazionale.

Il know-how tecnologico, unito ad un design raffinato ed elegante curato dal Centro Stile di Microntel, ha consentito la progettazione e la realizzazione di sistemi innovativi, tutti in ambiente web, con un'ampia gamma di prodotti e soluzioni, rigorosamente "made in Italy": dai terminali di raccolta dati ai lettori di controllo accessi, disponibili in vari modelli e per ogni tecnologia di comunicazione e di lettura dati, con procedure software gestionali affidabili, flessibili e personalizzabili per risolvere qualsiasi esigenza operativa.

L'organizzazione Microntel ha sede in Torino, in un edificio recentemente realizzato con le più moderne infrastrutture e tecnologie di Building Automation, ed è presente con società del gruppo e filiali in Lombardia ed in Umbria.

Microntel è costituita da un team di oltre cinquanta risorse e dispone di una rete di partner tecnico-commerciali, operativa su tutto il territorio nazionale. Microntel è presente sul mercato estero in Europa, Russia e Medio Oriente e sta collaborando con organizzazioni internazionali per espandersi ulteriormente.

Prestigiose multinazionali, leader nel mercato della Building Automation e dei Servizi HR, hanno scelto Microntel come partner tecnologico di riferimento.

MICRONTEL PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND R11-S14

SICUREZZA

CONTATTI - MICRONTEL SPA
Tel. +39 011 2234811
www.microntel.com



Nessuno passa inosservato

**SISTEMI DI CONTROLLO ACCESSI
RILEVAZIONE PRESENZE DEL PERSONALE
RACCOLTA DATI DI PRODUZIONE**



MICRONTEL S.p.A.
Via G. Reiss Romoli, 147
10148 Torino (TO)
Tel. 011 2234811
www.microntel.com

Alta sicurezza integrata per gli accessi in banca

Kaba exos 9300 permette di avere sotto controllo non solo i transiti delle persone, ma anche i varchi strategici e per la custodia dei valori. Con il modulo CardLink la sicurezza è centralizzata!

a cura di Kaba

Proteggere aree, valori e informazioni in modo rigoroso. Una sfida per le banche, che fondano la loro reputazione anche sulla capacità di difesa dagli attacchi. Da qui la necessità di adottare tutte le misure necessarie per identificare chi può accedere alle risorse, fisiche o logiche, in maniera efficace. Un forte stimolo all'incremento della sicurezza a 360° deriva dalla diffusione delle soluzioni PSIM (Physical Security Information Management) che comportano un continuo miglioramento dei livelli e sistemi di sicurezza proprio per i loro processi di monitoraggio ciclico. Ne consegue che, perché una soluzione PSIM sia efficiente, è inevitabile un adeguamento evolutivo di tutti i sotto-sistemi di sicurezza coinvolti, evoluzione imposta dall'esigenza di ricevere dai dispositivi tecnologici in campo tutte le informazioni possibili in modo completo e in tempo reale. Uno dei sistemi di sicurezza basilari in una soluzione PSIM è proprio il Controllo Accessi.

Se analizziamo nel dettaglio lo stato odierno dei sistemi di Controllo Accessi, è evidente che, nella maggior parte dei casi, la strada da percorrere è ancora molta lunga per arrivare ad un reale situazione di controllo degli accessi degna di tale nome. E' mandatario andare oltre, estendere il concetto di

'controllo accessi' a tutte le varie attività lavorative e/o flussi di persone, che si sviluppano durante la giornata in un dato ambiente, in un edificio o in una agenzia bancaria.

Per supportare le banche in questa attività, Kaba ha sviluppato il sistema exos 9300, una soluzione completa e integrata per il controllo di ogni tipo di accesso, gestendo e monitorando in tempo reale l'intero impianto, realizzato in un solo edificio o esteso a tutte le agenzie dislocate sul territorio.

Oltre ai transiti delle persone, sono integrabili e controllabili altri tipi di varchi strategici per la protezione dei valori, per esempio le casseforti di vario genere presenti in ogni agenzia bancaria, delle quali è necessario sorvegliare il corretto utilizzo. Con **Kaba exos 9300** è possibile realizzare anche il controllo e la supervisione di tutte le chiavi meccaniche in dotazione al personale o ad aziende terze di servizi.

Non va però dimenticato, come spesso accade, che l'efficienza e la sicurezza di un Controllo Accessi è strettamente legata al mezzo identificativo utilizzato ovvero alla tecnologia del chip RFID inserito nei 'media' (badge e/o chiave meccatronica). Oggi il badge non è più un semplice elemento di



identificazione, ma rende disponibili varie funzioni in più ambiti. E' fondamentale che il chip RFID venga programmato in modo sicuro mediante 'token di sicurezza', ad esempio crittografia DES, 3DES o AES-256.

Inoltre, con l'impiego di dispositivi di chiusura stand alone Kaba, ad esempio i cilindri meccatronici, si può ottenere una gestione remota degli stessi con una conseguente notevole riduzione dei costi. La gestione remota dei componenti stand alone (non cablati) si basa sul modulo **CardLink**, una soluzione innovativa che consente l'integrazione in un unico sistema di componenti Kaba (meccatronici) stand alone e componenti online. Con il modulo CardLink i criteri di accesso relativi a componenti stand alone sono gestiti centralmente e il trasferimento delle informazioni avviene mediante il chip RFID installato nel media utilizzato, ad esempio nella testa di una chiave meccanica o in un badge.

Il modulo CardLink di exos 9300, con un esclusivo metodo di validazione a tempo, verifica se le

autorizzazioni lette dal dispositivo meccatronico nel chip RFID siano valide; nel caso non lo siano, il possessore viene immediatamente informato del necessario aggiornamento che può essere effettuato rapidamente mediante una validazione su un lettore Kaba online, semplicemente avvicinando la chiave meccatronica al dispositivo di lettura.

Questo meccanismo di validazione temporanea delle informazioni costituisce una soluzione vantaggiosa e pratica per risolvere problemi che si verificano quotidianamente, come lo smarrimento di una chiave o l'assegnazione di un accesso ad una azienda di servizi. La chiave meccatronica diventa essa stessa il veicolo per le abilitazioni all'apertura delle porte, in tal modo gli elementi stand alone remoti non devono essere riprogrammati on site e non si devono inviare chiavi o addirittura personale per la riprogrammazione dei cilindri. La combinazione integrata di elementi stand alone e online rende Kaba exos 9300 adattabile a qualsiasi esigenza e permette un rapido recupero dell'investimento.



Cilindro meccatronico - versione da appoggio



Cilindro meccatronico - versione compatta

KABA[®]
BEYOND SECURITY

CONTATTI - KABA
www.kaba.it
info.it@kaba.com

Il gruppo SAET, lo stato dell'arte delle tecnologie per la sicurezza

a colloquio con Gianluca Cocorocchio, product manager di SAET Italia
a cura della Redazione

Dopo anni in cui i sistemi antintrusione sembravano messi in secondo piano dall'avanzata della videosorveglianza, dal 2014 si sta assistendo a una ripresa del segmento sia in termini quantitativi (+ 1,4% nel 2014 secondo ANIE Sicurezza) che qualitativi, con la presentazione di numerosi nuovi prodotti da parte dei principali costruttori, sia italiani che stranieri. Come interpreta SAET questo andamento?

Condividiamo pienamente questi dati. Dopo un periodo molto florido per i sistemi TVCC, l'utente finale ha compreso che, quando è assente, non è sufficiente proteggere il bene solamente con un sistema di videosorveglianza, anzi ha compreso che la miglior soluzione è far lavorare in piena condivisione i due sistemi. Il clima di incertezza e di insicurezza che ci sta accompagnando in questi ultimi anni, ha portato a prendere in seria considerazione il bisogno di proteggersi e di tutelarsi. Anche il Censis ha pubblicato una recente ricerca che attesta un aumento record dei furti, con un aumento del 127% negli ultimi dieci anni. Di conseguenza, i nostri prodotti sono sempre più ricercati e raffinati, cercando sempre di essere al passo con le nuove tecnologie e le modalità tentate di eluderle. Per questo, disponiamo di un intero team presso le fabbriche del gruppo (Saet IS e Tervis) dedicato alla ricerca e sviluppo, per aggiornare costantemente i nostri prodotti.



Quali sono i più importanti prodotti innovativi presentati da SAET nel 2015?

I prodotti più importanti presentati quest'anno sono sostanzialmente due. Il primo è formato da un'intera nuova linea di antintrusione denominata **Miura**, che rappresenta un punto di arrivo per i sistemi professionali di sicurezza. Il nostro obiettivo è stato quello di mettere a disposizione degli installatori un sistema potente, ricco nelle prestazioni e che permettesse di realizzare sistemi di sicurezza totalmente personalizzati per le esigenze dell'Utente finale, consentendo quindi all'installatore di esprimere tutta la propria professionalità.

Chi intendesse acquistare un sistema elettronico

di sicurezza, controllo e automazione Saet valido per molti anni a venire, non deve avere dubbi: il sistema Miura è la risposta che fa per lui. Gli elementi innovativi che lo distinguono sono molteplici, tutti con lo scopo di creare valore per l'Utente finale. Fra questi, sono di particolare rilievo:

- **Multitasking:** sebbene basata su processori per dispositivi embedded, la centrale è dotata di un algoritmo di scheduling che permette l'esecuzione di più operazioni in contemporanea, senza dover uscire dal processo principale di funzionamento.
- **Comunicazione integrata:** invia sotto forma di messaggi vocali, SMS, oppure e-mail ma è anche in grado di centralizzare gli eventi verso un centro di raccolta dati tramite TCP/IP. Consente, inoltre, di accedere alle informazioni sia consultando la consolle locale che collegandosi da remoto tramite smartphone o PC.
- **Funzioni vocali:** oltre alle chiamate di allarme, consente di effettuare altri tre importanti servizi: la gestione da remoto tramite guida vocale; l'aiuto vocale con le istruzioni per effettuare le principali operazioni sulla consolle; l'eco vocale sull'esito delle operazioni di attivazione e disattivazione.
- **Personalizzazione del menu**
- **Metodo di attivazione**
- **Automazione integrata**

La seconda importante novità è un ulteriore sviluppo di prestazioni e di periferiche wireless in 868Mhz dedicata alla già celebre linea di antintrusione modello Facile. Di fatto, si arricchisce di una nuova linea di prodotti che pongono l'offerta SAET ai massimi livelli per affidabilità, portata e rapidità di installazione degli impianti. L'esperienza e l'innovazione convergono in un risultato in grado di soddisfare i più esigenti system integrator. La frequenza 868 criptata garantisce livelli di portata e standard di affidabilità senza precedenti sul mercato; la bidirezionalità di ogni singolo componente risponde all'esigenza di monitorare

ogni periferica e gestire ogni singolo stato e comando (livello della batteria, portante, parametri di taratura); contribuisce inoltre alla robustezza del sistema in termini di immunità ai disturbi. L'ottimizzazione dei consumi garantisce la durata delle batterie, grazie ad un sofisticato algoritmo di controllo della potenza di trasmissione. Infine, l'estetica dei componenti e delle soluzioni, raggiunta grazie alla miniaturizzazione dell'elettronica e all'impiego di batterie di volume ridotto, soddisfa i clienti più esigenti, garantendo l'armonia estetica e la piena applicabilità.

Quali saranno le linee guida che seguirete nello sviluppo dei nuovi prodotti a marchio SAET, tenendo conto da una parte dell'avanzata di IoT e dall'altra del processo di interazione con le tecnologie di controllo accessi e di videosorveglianza per realizzare sistemi di sicurezza integrati?
La linea guida ormai è chiara, proseguiamo ancor più con l'integrazione delle tecnologie e delle



piattaforme di comunicazione, facendo convergere le potenzialità delle linee di prodotto reinterpretate e rese disponibili per applicazioni di ogni taglio, piccolo, medio e grande. I nostri sistemi, grazie all'elevato grado di modularità, consentono l'impiego in contesti applicativi che vanno dal singolo impianto stand-alone fino alla gestione di impianti distribuiti sul territorio e supervisionati con applicativi dedicati. I nostri sistemi ormai godono di Web Server integrato, che consente di utilizzare qualunque connessione di rete (wired / wireless) senza richiedere l'utilizzo di un indirizzo fisso. SAET mette a disposizione dei propri clienti un server cloud di gestione, al quale le centrali FACILE si connettono tramite ADSL o GPRS. L'utente finale può gestire i propri impianti da qualunque device connesso ad internet (smartphone / tablet / laptop) con un'interfaccia utente semplice ed intuitiva che richiama fedelmente la Tastiera Touch Screen. Il system integrator può assistere il proprio parco clienti da qualunque device connesso alla rete, migliorando le SLA di intervento ed abbattendo i costi per l'erogazione del servizio. Non ultima, la possibilità di offrire soluzioni che garantiscono una maggiore fidelizzazione al cliente e, quindi, una continuità di dialogo e di relazione commerciale.

SAET rappresenta tuttora un modello unico in Italia, molto focalizzato a garantire la qualità per l'utente finale attraverso un'attenzione molto elevata verso i partner di canale. Quali sono i progetti per il prossimo futuro?

"Sentirsi al sicuro", oggi, è un sentimento che non si esaurisce con il solo gesto di chiudere la porta di casa. La sicurezza è un tema complesso che richiede la giusta attenzione. Non dimentichiamo che sentirsi al sicuro e sentire al sicuro i propri affetti, significa vivere più serenamente, innalzando la qualità

della propria vita. Il gruppo Saet nasce proprio per rispondere a questa esigenza di sicurezza e di protezione, rendendo più serena la vita di ciascuno. Cerchiamo di farlo al meglio, attraverso la nostra rete di concessionari distribuiti su tutto il territorio nazionale. Si tratta, a seconda dei casi, di artigiani, di piccole e medie imprese e di grandi società, che interpretano tutti in poche parole la filosofia SAET della sicurezza, ovvero un insieme di modalità progettuali, installative e manutentive tese alla ricerca del massimo coefficiente di sicurezza con il giusto impiego di apparecchiature e del know-how specifico del settore. Viene assicurato anche un eccellente servizio post-vendita, attraverso una piattaforma web che consente al singolo installatore di monitorare in tempo reale lo stato di corretto funzionamento del campo radio (il livello della portante, la tensione della batteria) e di regolare i parametri di sensibilità della rilevazione. Attraverso notifiche specifiche inviate per mail, l'installatore viene informato sulla necessità di organizzare interventi di manutenzione o regolazioni. In questo contesto, la vocazione di Saet Italia è di fornire ai propri concessionari dei prodotti che esprimano lo stato dell'arte delle tecnologie nello specifico settore.



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

Dahua presenta le telecamere PTZ Eco-Savvy 2.0

a cura della Redazione

Dahua Technology, produttore e fornitore di prodotti di videosorveglianza con sede ad Hangzhou, Cina, leader a livello mondiale, e **Videotrend**, distributore Dahua per l'Italia, presentano le nuove telecamere **PTZ Eco-Savvy serie 2.0**.

La serie Eco-Savvy 2.0 propone i modelli SD59 e SD50 che abbinano al risparmio energetico, uno zoom ottico 30x e le funzioni evolute, per rendere ancora più semplice la sorveglianza.

Con la serie delle telecamere PTZ Eco-Savvy, si ottiene una videosorveglianza con immagini nitide e ad alta risoluzione anche a lunga distanza, 24 ore su 24, in tutte le condizioni di illuminazione.

Compatte e veloci

Il design compatto, di soli 5 pollici, le rende molto veloci nei movimenti. Ruotano orizzontalmente (Pan) con una velocità max. di 400°/s e verticalmente (Tilt) con una velocità max. di 300°/s.

Funzioni evolute

Le telecamere PTZ Eco-Savvy serie 2.0 sono fornite con una funzione di rilevamento intelligente, in grado di rilevare oggetti in movimento e di inviare l'allarme nel caso di anomalie riscontrate all'interno della zona coperta.

Il meglio ad un prezzo accessibile

Il modello SD59 supporta con i led IR la distanza massima 100 metri. Il grado IP66 garantisce che la telecamera possa operare anche negli ambienti o con le condizioni atmosferiche più avverse.

Il modello SD50, senza led IR, grazie alle sue caratteristiche, è estremamente efficace nel catturare i più piccoli dettagli, mentre, grazie ai gradi IP67 e IK10, è in grado di sopportare ambienti avversi e sollecitazioni violente. Questa serie trova applicazione in molti ambienti come scuole, hotel, parchi, centri commerciali, supermercati, fabbriche, strade urbane. Integrata con la tecnologia avanzata di Dahua, offre un'alta qualità ad un prezzo accessibile, unitamente a sicurezza e durata.



A proposito della tecnologia Dahua:

Dahua Technology Co. Ltd. è un produttore nel campo della sicurezza e videosorveglianza professionale. Negli ultimi 15 anni, Dahua Technology ha acquisito un patrimonio di esperienza nella ricerca e progettazione di apparecchiature di sorveglianza all'avanguardia della tecnica. Hardware e software sono entrambi progettati da Dahua e sono previsti per ogni esigenza; sono modulari, sono in grado di essere utilizzati in diverse configurazioni, per una varietà di diverse applicazioni e predisposti per le future espansioni. L'azienda è classificata, nel 2013, nella sesta posizione tra i 50 più importanti produttori. Secondo il rapporto di IMS, Dahua, nel 2014, si è attestata con la seconda più grande quota di mercato tra i produttori di videosorveglianza. Per ulteriori informazioni www.dahuasecurity.com



Security for Retail

- 74 *Gunnebo a Sicurezza 2015 con nuove soluzioni per ogni esigenza*
a cura della Redazione
- 76 *C.S.A Security: chiarezza normativa e professionalità per ridurre le differenze inventariali*
a colloquio con Luigi Alfieri, presidente di C.S.A. Security
a cura della Redazione
- 80 *Il Cash-In secondo Conforti garantisce l'indipendenza del retailer nella gestione del denaro nel punto vendita*
a colloquio con Silvio Carcereri, direttore commerciale di Conforti spa
a cura della Redazione
- 84 *Pimkie avvia un nuovo progetto RFID con Nedap*
case history a cura della Redazione



Abbonati!
6 numeri a soli 60€



Gunnebo a Sicurezza 2015 con nuove soluzioni per ogni esigenza

a cura della Redazione

Gunnebo Italia SpA, azienda del gruppo multinazionale svedese leader nel settore delle soluzioni di sicurezza ad alto valore aggiunto, ritorna a Sicurezza dopo alcuni anni di assenza, durante i quali ha privilegiato contatti diretti e personalizzati con i propri clienti a livello locale, rispetto a manifestazioni ad ampio spettro; le novità che l'azienda ha lanciato sul mercato in questi anni sono peraltro numerose e rilevanti, ed è stato deciso che fosse opportuno cogliere l'occasione per dimostrarne il contenuto innovativo ad un ampio pubblico di addetti ai lavori. Naturalmente, Sicurezza, fiera di riferimento del settore, è la vetrina ideale per raggiungere questo obiettivo.

I visitatori dello stand Gunnebo (**Pad. 22P, Stand M21-N24**) potranno scoprire le ultime novità dell'azienda per le esigenze di sicurezza di vari settori, dalla protezione di siti sensibili alle banche, passando per il secure storage.

Fra i prodotti esposti, spiccheranno ben 5 modelli dei nuovi **SpeedStile** (www.speedstiles.com).

La gamma di varchi SpeedStile rappresenta una rivoluzione nel segmento del controllo accessi: unendo la competenza tecnica al design, trasformano il concetto stesso di barriera. Da ostacolo alla circolazione questa diventa un elemento decorativo che impreziosisce il suo contesto; l'attraversamento dei varchi è gradevole e non presenta alcun elemento negativo.

La nuova gamma comprende soluzioni per tutte le esigenze. A Sicurezza saranno presenti il varco **FLS EV 1400**, con ante a battente motorizzate e innovativi sensori, che unisce un ingombro ridotto a un'elevata sicurezza, e il varco **FL BA 1800**, completamente rinnovato nel design con ante di cristallo a battente a tutta altezza; ma soprattutto saranno esposti tre varchi della serie DS, progettata appositamente per soddisfare le esigenze di architetti e progettisti alla ricerca di materiali innovativi. Finiture nuove e

originali, effetti di luce sorprendenti, una vasta gamma di colori garantiscono possibilità di personalizzazione praticamente illimitate e permettono di inserire perfettamente questi varchi in qualsiasi progetto, come risulterà evidente osservando i varchi con ante scorrevoli BP e FP DS, disponibili con pannelli e inserimenti in una varietà di colori e materiali, e FLS DS, con coperchi personalizzabili in diversi colori, con finiture lucide e opache.

Gunnebo presenterà anche l'innovativa soluzione per la gestione delle monete **SafeCoin**, ideale per il settore del credito. In grado di cambiare banconote in monete e viceversa, non richiede l'intervento di un operatore per essere utilizzato; il funzionamento intuitivo e le sue caratteristiche di sicurezza rendono possibile installarlo anche in aree accessibili 24 ore al giorno, 7 giorni su sette, offrendo un interessante servizio aggiuntivo ai clienti.



Naturalmente non potevano mancare i mezzi forti: Gunnebo produce e distribuisce infatti storici marchi di casseforti quali **Lips Vago**, **Chubb Safes** e **Fichet Bauche**, acquistabili anche mediante il nuovo sito di e-commerce www.cassefortilipsvago.it.

A Sicurezza sarà presente la cassaforte Evolve, un mezzo forte veramente evoluto, come suggerisce il nome. Intelligente, elegante e sicura, Evolve è una cassaforte dalle caratteristiche eccezionali: ergonomica, certificata EN 1143-1, con apertura automatica motorizzata e battente senza maniglia privo di fori. **Evolve** è stata studiata pensando alle persone che quotidianamente si trovano a utilizzare un mezzo forte, e questo è evidente nella comodità di accesso al contenuto, che avviene agendo sulla tastiera nella parte alta del battente.

Ma la caratteristica più evidente che differenzia Evolve dalle altre casseforti della sua categoria è il design,

particolarmente elegante e moderno grazie alla finitura satinata e ai bordi arrotondati e smussati. Disponibile in tre misure con uno o due ripiani spostabili e, su richiesta, ripiano e cassetto scorrevole, Evolve ha una linea che favorisce l'altezza rispetto alla profondità; questo non solo rende agevole riporre e prelevare anche oggetti piccoli, ma consente alla cassaforte di adattarsi con notevole flessibilità a spazi diversi, all'interno di abitazioni, uffici o negozi.

Certificata per il grado 1 da ECB.S, Evolve è dotata di serratura elettronica di sicurezza (EN 1300 classe B) con 1 codice master, 1 supervisore, 7 operatori, un ritardo di apertura programmabile da 0 a 99 minuti con possibilità di modifica e segnale di apertura e chiusura.

Maggiori dettagli su Evolve sono disponibili all'indirizzo www.cassefortilipsvago.it



GUNNEBO PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND M21-N24

SICUREZZA

CONTATTI - GUNNEBO ITALIA SPA
Tel. +39 02 267101
www.gunnebo.it
info.it@gunnebo.com

C.S.A Security: chiarezza normativa e professionalità per ridurre le differenze inventariali

a colloquio con Luigi Alfieri, presidente di C.S.A. Security
a cura della Redazione

Quali sono le esigenze espresse attualmente dal mondo della distribuzione (retailer, gdo) relativamente al grave problema delle differenze inventariali?

Le esigenze attuali sembrano tutte convergere sull'unanime necessità di contenere le perdite dovute alla sempre più incalzante presenza di bande organizzate che saccheggiano letteralmente i negozi. A peggiorare la situazione non aiuta sicuramente il momento congiunturale che il nostro paese sta vivendo, inducendo anche la "normale" clientela a commettere atti predatori.

Una situazione delicatissima che, affiancata alla sempre più stringente necessità dei rispettivi C.F.O. e dei C.E.O di contenere i costi, induce le aziende della distribuzione a limitare il ricorso a società specializzate nelle attività di controllo delle differenze inventariali, ad appannaggio di soluzioni meno onerose che però, alla fine, potrebbero non produrre i risultati attesi, mettendo in seria difficoltà la stessa resilienza delle aziende committenti.

In conclusione, è indiscutibile la necessità di protezione degli asset da parte degli operatori della distribuzione, ma tutti dimostrano una particolare attenzione ai costi.

In relazione ai servizi cosiddetti "antitaccheggio", come valuta l'attuale situazione normativa?

E' un tema che richiede un adeguato approfondimento non essendoci, allo stato attuale, la necessaria chiarezza.

Con l'emanazione del D.M.269/2010, per la prima volta si parla ufficialmente di "antitaccheggio" in testi di legge. Precisamente, l'allegato D, punto 3.B.1 reca la disposizione che puntualizza gli ambiti nei quali deve ritenersi necessario l'impiego delle guardie giurate,



e sottolinea la differenza tra i servizi di portierato e quelli di vigilanza privata, come osservato nel Vademecum operativo allegato alla circolare n. 557/PAS/4935.10089.D(1)REG, del 24 marzo 2011.

Paradossalmente nulla emerge in merito nell'art. 257 Bis (Regio Decreto 6 maggio 1940, n. 635) che dispone: "1. La licenza prescritta dall'articolo 134 della legge per le attività di investigazione, ricerche e raccolta di informazioni per conto di privati, **ivi comprese quelle relative agli ammanchi di merce ed alle differenze inventariali nel settore commerciale**, è richiesta dal titolare dell'istituto di investigazioni e ricerche anche per coloro che, nell'ambito dello stesso istituto, svolgono professionalmente l'attività di investigazione e ricerca.... - omissis"

Appare chiaro come il legislatore, già con il D.P.R. 4 agosto 2008 n. 153, quindi due anni prima dell'emanazione del D.M. 269/2010, intendesse regolamentare questa specifica attività con uno strumento che, essendo fonte di legge primaria, dovrebbe avere maggiore peso di un decreto ministeriale. Il D.M. 269/2010 ha carattere di fonte normativa secondaria, anche in considerazione del suo status di regolamento.

Va inoltre osservato che la maggior parte delle licenze di investigazioni e vigilanza recavano, prima dell'ingresso delle nuove norme, tra le attività permesse proprio quella di "antitaccheggio", con apposite prescrizioni che differenziavano la sfera operativa tra l'investigatore e la guardia giurata.

Invece, nulla riguardo ai portieri è stato scritto, a parte in qualche circolare o vademecum che hanno solamente valore di traccia per gli "addetti ai lavori" i quali, approfittando oggi di questa grossa confusione normativa, hanno potuto far scendere in campo società sprovviste di apposito titolo autorizzatorio, sia esso abilitante all'attività investigativa che di vigilanza.

E' dunque evidente che, in un mercato dove l'attenzione ai costi diventa di fondamentale importanza, l'utilizzo di servizi di portierato "a buon mercato" può sembrare un'ottima soluzione al problema delle perdite quando il cliente, ignorando la reale situazione normativa, non è messo nella condizione di comprendere i problemi ai quali può andare incontro attraverso l'errata assegnazione di servizi di controllo delle differenze inventariali.

Temo di risultare noioso nella risposta a questa domanda, nel tentativo di chiarire la netta distinzione tra i servizi che oggi ricadono sotto la sfera dell'antitaccheggio o di controllo delle differenze inventariali (c.d. C.D.I. o antitaccheggio investigativo) rispetto all'attività di portierato, che nulla ha a che fare con la ratio delle norme sopra menzionate. Mi limito a dire che, quando un cliente necessita di operatori che, oltre a svolgere attività di *courtesy service* o *welcome service*, contribuiscano a contenere le perdite della catena commerciale, la soluzione va cercata attraverso l'impiego di Investigatori o guardie giurate, in funzione della specifica attività richiesta. Per rispondere più chiaramente alla domanda, a mio avviso l'attuale situazione normativa, oltre a non aderire alle esigenze del settore, mette in seria difficoltà i fruitori del servizio, esponendoli a violazioni sia di carattere amministrativo che penale.

In un quadro evolutivo in ambito security di integrazione tra servizi e tecnologie e di integrazione della security con le altre funzioni aziendali dei retailer, quali sono secondo lei le caratteristiche del "security service provider"?

Le caratteristiche sono sicuramente molteplici. Innanzitutto andrebbe considerato il fattore "storicità", ovvero da quanti anni esercita sul mercato la specifica attività.

Oltre questo fattore andrebbero analizzati i volumi di affari specificatamente prodotti in ambito retail e il portafoglio clienti posseduto. La capacità finanziaria di un security service provider per poter resistere alle anomalie del mercato lo rendono un partner più affidabile.

Oltre a queste note di carattere finanziario, il background della dirigenza del provider incide notevolmente sui risultati operativi nonché sulla resilienza stessa dell'azienda.

L'utilizzo integrato di uomini e tecnologie diventa oggi l'elemento chiave per razionalizzare i servizi e renderli più efficaci. Si pensi all'impiego di telecamere smart, di droni di sorveglianza, di dispositivi *man down*, e di sistemi ancora più sofisticati che, inevitabilmente, richiedono la presenza di uno specifico dipartimento IT all'interno di un security service provider che voglia definirsi strutturato.

La capacità, infine, di poter dialogare con il cliente, il più delle volte un Security Manager molto preparato, e di essere capaci di dare sostenibilità economica alle proposte e alle idee che lo stesso Security Manager intende sviluppare nella propria azienda, gioca un ruolo primario nel mondo della sicurezza.

Può raccontare la storia di CSA Security?

Credo fortemente che l'espressione dello status attuale della nostra azienda rappresenti chiaramente la cifra stilistica che abbiamo inteso dare nel corso degli ultimi 18 anni di attività, un percorso compiuto senza scorciatoie o discese.

L'headquarter di oltre 1000 mq è ubicato a Verona, con filiali a Milano e Londra.

Nella sede veronese abbiamo investito in un progetto di informatizzazione estrema, andando controcorrente rispetto alle tendenze che vedono le aziende spingersi sempre più verso il cloud. In C.S.A. operiamo in house, con la creazione di un potente datacenter in grado di erogare servizi a tutto il nostro staff operativo attraverso

sistemi di virtualizzazione che permettono di poter trattare sia i dati interni che quelli dei nostri clienti, con il massimo livello di sicurezza e privacy.

Per quale motivo una società che eroga servizi investigativi e di sicurezza pone così forte l'accento sul profilo IT?

La risposta è che siamo convinti che l'evoluzione dei servizi di sicurezza proceda sempre più verso l'integrazione tra l'uomo e le tecnologie, una tendenza irreversibile dalla quale non è possibile prescindere. L'analisi delle nostre attività passa attraverso l'utilizzo di software di business intelligence e di CRM che assistono il nostro personale nelle attività lavorative quotidiane. Una marcia in più, che ci ha permesso di creare all'interno dell'azienda centri di assistenza utili al miglior governo aziendale. Inoltre, la continua ricerca e lo studio delle normative che riguardano il nostro settore, sia quelle legate al Testo Unico Leggi di Pubblica Sicurezza, che quelle relative alla disciplina giuslavoristica, ci permettono di operare con la nostra clientela nel pieno rispetto dei parametri legali.

Abbiamo una clientela di importanti aziende del retail, in ambito Luxury, GDO, elettronica, food e anche corporate, che hanno scelto C.S.A quale partner strategico e affidabile, in grado di garantire la continuità operativa richiesta dalle grandi aziende.

Quali sono le proposte di C.S.A. Security che la distinguono sul mercato?

Premettendo che, in ambito investigativo e di security, la verifica della qualità di un partner viene necessariamente riscontrata sul campo, C.S.A può dimostrare le proprie peculiarità a seguito di un rapporto di collaborazione.

Oltre a quanto evidenziato prima, un elemento di forte distinzione sul mercato, ben noto alla nostra clientela, è il fatto che C.S.A. non si avvale di altri provider in outsourcing, ma utilizza solo ed esclusivamente personale assunto direttamente e formato per gli specifici incarichi ricevuti dalla clientela.

Il raggio di azione dei nostri servizi ci vedono in grado di dare copertura nazionale con SLA Time dalle 2 alle 24 ore.

Questo significa che i nostri clienti hanno un unico interlocutore in grado di assolvere ad ogni esigenza legata al mondo della sicurezza.

Il risultato della nostra attività presso i clienti, a seguito dell'utilizzo di servizi di "antitaccheggio investigativo", ha prodotto nel corso degli ultimi anni benefici misurabili in termini di maggior redditività, riuscendo a contrarre le perdite già nel primo anno di attività anche del 45%.



CSA PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND N11-P18

SICUREZZA

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

Stop your loss!

Try&Buy!

csasecurity.com



Controllo Differenze Inventariali

Servizi Fiduciari

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



* Valido esclusivamente per nuovi clienti.
Il programma è attivabile esclusivamente a discrezione della CSA.

Il Cash-In secondo Conforti garantisce l'indipendenza del retailer nella gestione del denaro nel punto vendita

a colloquio con *Silvio Carcereri, direttore commerciale di Conforti spa*
a cura della Redazione

La gestione del denaro sta assumendo un ruolo di primaria importanza nella sicurezza dei punti vendita. Qual'è la visione della Conforti, un marchio che si identifica con la storia della sicurezza del denaro?

Come ha ben specificato, Conforti si occupa da sempre della protezione del denaro e della sua gestione presso i punti vendita, applicando ad essa le più moderne soluzioni tecnologiche sviluppate internamente. I nostri punti fermi sono tre: *Sicurezza Fisica, Sicurezza Elettronica, Sicurezza Organizzativa*. Questi tre elementi, ciascuno imprescindibile e nessuno sufficiente da solo, devono cooperare per ottenere la *Sicurezza Fisitronica*, il massimo livello di protezione possibile. Nel campo delle soluzioni "Cash-In", diversamente da altri nuovi competitors, continuiamo a sostenere l'importanza della protezione fisica. Anche se il denaro, una volta versato, non è più sotto la responsabilità del punto vendita, la disponibilità di somme importanti all'interno di contenitori dalla resistenza troppo blanda costituisce una forte attrazione per i malviventi, che sono tentati a compiere facili rapine o furti, mettendo così a repentaglio l'incolumità del personale e dei clienti o, quanto meno, arrecando seri danni al punto vendita nel caso di "spaccata" notturna. Per questo, è importante che la struttura dell'apparecchiatura "Cash-In" abbia un ottimo livello di resistenza e non sia, come spesso accade, un semplice involucro di sottile lamiera. L'altro aspetto fondamentale riguarda la gestione elettronica della apparecchiatura "Cash-In". Impiegare un PC on-board con relativo Sistema Operativo è, a nostro avviso sconsigliabile,



in termini di sicurezza e di affidabilità nel tempo. Non dimentichiamoci che queste apparecchiature sono connesse a Internet e gestiscono informazioni essenziali, come le transazioni relative agli incassi. Farlo mediante un Sistema Operativo di pubblico dominio espone a rischi d'attacco esterno, senza considerare che la durata nel tempo degli S.O. non è garantita ed è soggetta a licenze ed aggiornamenti. Noi riteniamo più sicuro e durevole l'impiego di una nostra scheda elettronica proprietaria, in grado di comunicare con il mondo esterno, ma senza aprire porte ad alcun accesso indesiderato. In sintesi, non ci preoccupiamo solo della funzione delle apparecchiature, ma anche della sicurezza globale.

Quali sono i prodotti che proponete a Sicurezza 2015?

Secure Cash Flow (SCF) è una filosofia di gestione integrata del denaro. A Sicurezza 2015 ne presentiamo due diverse applicazioni, se vogliamo le più estreme. **SCF1-8F-12** è la versione più compatta, studiata per il collocamento sotto un banco operativo/cassa, dotata di un accettatore di banconote con cassetto da 1200 unità e struttura anti rapina in acciaio da 8 mm con opzione di macchiatore di banconote. Adatto alla funzione di custodia con presidio. **SCF2-92F-12** invece è il "bunker", la versione più resistente per il back-office. I due accettatori con altrettanti cassette, per un totale di 2400 banconote gestibili, sono posizionati all'interno di una vera cassaforte ad altissima resistenza in grado di proteggere il denaro dal furto in orario di chiusura. Durante gli orari operativi, la porta della cassaforte rimane aperta consentendo l'utilizzo di SCF ma, alla chiusura dell'attività, anche la porta della cassaforte viene chiusa, eliminando ogni punto di attacco presente nelle versioni anti rapina. Gli accettatori impiegati sono dell'americana "MEI CRANE" e ovviamente sono certificati BCE. Le applicazioni SCF1 ed SCF2 sono certificate "Knox" per la funzione di "Early Credit" in connessione al sistema bancario e sono tele gestibili e monitorabili via Internet attraverso l'applicazione proprietaria "Mercurio" di Conforti.

A quali tipologie di punti vendita si rivolgono le vostre soluzioni?

Le soluzioni SCF vengono configurate sulle esigenze di ogni singolo cliente. Si rivolgono a tutte quelle attività in cui vi è conferimento di denaro e necessità di gestirlo in modo sicuro e certificato, permettendo di conseguire tre vantaggi, in aggiunta, ovviamente, alla protezione fisica ed elettronica del denaro acquisito: l'eliminazione della "infedeltà" da parte dei soggetti che a vario titolo entrano in contatto con il denaro; la contabilizzazione certa e in tempo reale degli incassi, in connessione con il Gestionale del cliente; l'accredito veloce sul conto corrente, nel caso di connessione al sistema bancario. Qualunque punto vendita del Retail può trovare beneficio dall'adozione di SCF, ma anche gli esercizi della ristorazione, dell'intrattenimento, eccetera. Esiste una applicazione di SCF adatta ad ogni tipologia di cliente, sia per il front-office che per il back-office.



In che modo entrano nelle soluzioni di cash-management integrato, con la partecipazione di CIT, banche e assicurazioni?

Come già accennato, le soluzioni SCF hanno ottenuto la certificazione "Adam-Knox" ed operano già sulla piattaforma Knox che, al momento, è la più diffusa. Pertanto, qualunque End-User si appoggi a CIT e Banche che impieghino tale piattaforma può adottare la soluzione Secure Cash Flow di Conforti a colpo sicuro. Si consideri, inoltre, che il software di gestione delle apparecchiature è proprietario Conforti: non vi è alcuna difficoltà a personalizzarlo per connettersi e operare su altre piattaforme proposte dai clienti. Il nostro approccio al mercato è proprio questo: ci proponiamo agli utilizzatori (Retail, etc.) come partner/fornitori diretti di uno strumento valido ed efficace, in grado di operare indipendentemente dal variare degli altri soggetti (CIT, Banca).

In altre parole, uno strumento scelto per le sue qualità e non perché "imposto" in un pacchetto di servizio. Abbiamo infatti rilevato un crescente malcontento da parte dei clienti che, per accedere allo "Early Credit", si vedono costretti a siglare contratti pluriennali di servizio bancario/CIT che comprendono il comodato dell'apparecchiatura Cash-In ricompreso in un canone. Nei casi in cui il cliente non sia soddisfatto anche di una sola parte del servizio o del Cash-In, è costretto a penali altissime per recedere anticipatamente, proprio a causa dell'apparecchiatura inserita nel contratto. Da qui la nostra proposta di adottare SCF direttamente, per potersi rendere indipendenti.

Sottolineo, infine, l'importanza strategica del sistema di monitoraggio e gestione remota "Mercurio" di Conforti, indipendente dalla piattaforma "Knox" o altre. Con la Sicurezza Fisitronica andiamo a gestire e monitorare in locale una miriade di parametri di funzionamento

del Cash-In, compreso il comportamento degli utenti su ambo i fronti (versamento/prelievo), mentre con Mercurio portiamo tutto ciò a distanza in tempo reale, nel quartier generale del cliente utilizzatore, al quale forniamo una visione oggettiva e indipendente dagli altri soggetti, CIT e Banca. Questo permette la piena tracciabilità di ogni operazione e la chiara

individuazione delle responsabilità in caso di attività anomale. Soprattutto, la presenza resa nota di tale strumento di monitoraggio produce uno straordinario effetto preventivo e deterrente sia dei crimini più classici (furto/rapina) che di quelli più moderni e subdoli come la frode da infedeltà da parte dei vari soggetti interni/esterni che operano sul Cash-In.



Conforti S.p.A.

Impresa attiva da oltre cent'anni, con sede alle porte di Verona, è produttore leader di casseforti e mezzi di custodia in genere. Tra le prime ad adottare l'elettronica per la gestione delle Casse di Servizio, sia in ambito Bancario che Retail, oggi è all'avanguardia nelle soluzioni di gestione integrata del denaro presso i punti vendita. Vanta una capillare copertura del territorio nazionale, sia in termini commerciali che di assistenza tecnica, con oltre trenta service point. La peculiarità di Conforti è il saper interpretare le esigenze dei clienti e progettare soluzioni specifiche per ciascuno di essi, sia nel campo della protezione fisica (mezzi forti) che di quella elettronica (impianti antifurto, TVCC), integrandole. Grazie a ciò, i principali Gruppi dei settori Bancario, Retail, Oil con esigenze evolute e diffusione nazionale scelgono Conforti.

CONFORTI PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 – STAND N11-P18

SICUREZZA

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

LA SICUREZZA DEL CONTANTE

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



La sicurezza Conforti

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

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

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

Le soluzioni SCF - Secure Cash Flow

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

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

Conforti

www.conforti.it



Pimkie avvia un nuovo progetto RFID con Nedap

case history a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Pimkie, rinomato marchio di abbigliamento fast fashion francese, presente in 28 paesi con oltre 690 negozi, accelera il processo di riposizionamento del brand sul mercato internazionale attraverso una riformulazione dei propri flagship store, volta rendere i punti vendita più digital oriented, più smart e più vicini alle consumatrici.

Proprio da questa volontà nasce l'esigenza di adottare sistemi di protezione che garantiscano un'apertura totale, senza togliere visibilità alle collezioni, contribuendo a veicolare l'idea di libertà e condivisione creativa alla base del concept "Fashion Factory", inaugurato la scorsa primavera a Parigi. In questa cornice si inserisce il restyling del **Flagship Store Pimkie di Via Torino a Milano**, uno spazio in grado di coinvolgere da subito la consumatrice nell'esperienza d'acquisto grazie alle grandi entrate che caratterizzano la facciata, volte ad eliminare ogni tipo di barriera tra interno ed esterno. Per l'importante opening, Pimkie si è affidata all'expertise **Nedap**, scegliendo soluzioni EAS RFID di nuova generazione in grado di esaltare il look&feel del punto vendita.

LA SOLUZIONE

Per assicurare il miglior impatto estetico, unitamente a una protezione ottimale all'interno dell'imponente flagship store di Milano, **Pimkie** ha adottato i nuovi dispositivi **!D Top** di Nedap, potenti lettori RFID overhead dal design compatto ed essenziale, che accentuano il senso di spaziosità dando massima visibilità all'interno del punto vendita e fornendo, oltre che un valido sistema di loss prevention nell'immediato, anche una soluzione per il tracciamento merci in un'ottica futura di gestione inventariale tramite RFID. La tecnologia avanzata delle antenne consente, infatti, di impostare parametri di lettura ottimali per ciascuna situazione



di impiego, offrendo vantaggi significativi in ogni ambiente e per ogni processo operativo in-store. All'ingresso del Flagship Store Pimkie, sei dispositivi **!D Top** sono installati in corrispondenza degli ampi accessi e utilizzati come sistema RFID di sorveglianza elettronica degli articoli: la configurazione intelligente delle antenne e la sincronizzazione di tutti i lettori assicura il più elevato livello di rilevazione, riducendo i limiti dell'RFID.

Grazie al sistema brevettato di **orientamento dinamico del fascio**, **!D Top** genera costantemente una serie dinamica di fasci indipendenti orientati in tutte le direzioni, consentendo di rilevare con assoluta precisione la direzione delle etichette e di evitare rilevazioni indesiderate. La tecnologia brevettata



ATF (Advanced Tag Filtering) permette di rilevare solo le tag che devono essere lette, ignorando automaticamente merci etichettate nelle immediate vicinanze e riducendo così i falsi allarmi.

Oltre a performance di rilevazione superiori, **!D Top** garantisce costi minori e maggiore facilità di installazione, poiché non sono necessari interventi di ristrutturazione: le antenne, interconnesse tramite un unico cavo Ethernet ed alimentate tramite Power Over Ethernet, possono essere installate su controsoffitti, con montaggio VESA o attraverso cavi d'acciaio, e spostate facilmente se viene modificato il layout del punto vendita.

Anche l'installazione e la configurazione dei sistemi sono rese estremamente semplici e veloci. Grazie ad interfacce API (Application Programming Interface) aperte, tutti i sistemi possono essere integrati in una soluzione RFID completa direttamente dal retailer o da software house esterne.

La gestione online dei dispositivi consente, infine, aggiornamenti firmware e supporto da remoto per assistenza tecnica e manutenzione post-installazione. Le antenne **!D Top** sono dotate di indicatori LED, generano segnali audio e rispettano gli standard EPC Gen2 di GS1 e le norme internazionali sulle frequenze radio-elettroniche.

A completamento della soluzione, etichette rigide RFID testate al 100% e distaccatori Nedap massimizzano la resa dei sistemi.

I VANTAGGI

“Per rafforzare il concept alla base del restyling del Flagship Store Pimkie di via Torino a Milano, riformulato per interpretare al meglio i valori di marca in uno spazio dove il prodotto viene esaltato dall'atmosfera luminosa e aperta dell'ambiente, l'azienda necessitava di soluzioni di protezione che garantissero il minimo impatto sull'estetica e sul layout del punto vendita, senza tuttavia minacciare le performance a livello di sicurezza e prevenzione perdite”, afferma **Daniele Raffele, Service & Maintenance Manager South Europe di Pimkie**.

“La necessità di mantenere libero l'accesso al negozio e ampia visuale sui prodotti, unitamente alle caratteristiche dell'ingresso, con varchi molto ampi e non facilmente proteggibili, ha trovato piena soddisfazione nella scelta della nuova soluzione **!D Top** di Nedap, con montaggio VESA a soffitto di sei lettori RFID in corrispondenza dei varchi all'entrata del punto vendita, che lasciano piena visibilità sulla collezione esposta ed invitano le clienti ad entrare. L'installazione di soluzioni RFID per la sorveglianza elettronica degli articoli, avvenuta in tempi rapidi e senza interventi invasivi sul layout del negozio, ha già permesso un significativo recupero delle differenze inventariali. Il sistema di filtering brevettato integrato nelle antenne, ci consente di eliminare completamente i falsi allarmi. La possibilità di identificare e tracciare

il percorso degli articoli attraverso il codice EPC specifico delle tag costituisce, inoltre, un primo passo verso future applicazioni della soluzione anche per la gestione degli stock tramite RFID”.

“Il restyling del Flagship Store Pimkie di Milano rappresenta un’eccezione e un sicuro motivo d’orgoglio per **Nedap Italy**, non soltanto per la rilevanza strategica che il punto vendita ha nel percorso di riposizionamento del brand sul mercato italiano e internazionale, ma soprattutto perché è il primo store in Italia ad implementare la nuova soluzione !D Top compatta per la sorveglianza elettronica degli articoli tramite RFID, ponendo le basi per un futuro progetto applicativo anche in ambito stock management e movimentazione degli articoli”, afferma Mauro Barosi, Managing Director di Nedap Italy Retail.

“Rendere i prodotti sempre disponibili per i clienti è infatti oggi un aspetto cruciale, sia nei negozi fisici che in quelli online. Diventa, quindi, fondamentale disporre di informazioni accurate e in tempo reale

sul livello di scorte per prevenire situazioni di out-of-stock, overstock e perdite. Con la tecnologia RFID la gestione degli stock può essere completamente automatizzata, ottimizzando la disponibilità dei prodotti a scaffale. I manager possono disporre di dati certi e istantanei, utili a gestire le squadre di vendita e orientare i processi decisionali.

Nedap aiuta i retailer a superare le sfide legate all’implementazione su scala globale di tecnologie avanzate come l’RFID, attraverso soluzioni che hanno un impatto minimo sul design del punto vendita, sono semplici da utilizzare e si possono installare in breve tempo in centinaia di negozi.

La costante attenzione di Nedap nell’unire innovazione tecnologica e design d’avanguardia, rispondendo alla crescente richiesta di soluzioni versatili ed integrate, in grado di supportare diversi processi operativi in-store, trova in realizzazioni come il Flagship Store Pimkie il campo di studio ideale per lo sviluppo di applicazioni sempre più personalizzate e market-oriented”.

Informazioni su Pimkie

Pimkie ha origine nel 1971 in Francia dove rivoluziona il sistema di distribuzione e pone le basi del fast fashion con la produzione in tempo reale di ciò che le donne desiderano. Pimkie è oggi presente in 28 paesi con più di 690 negozi e un giro d’affari di 540 milioni di euro. L’headquarter ha sede nel cuore dell’area metropolitana di Lille, nel nord della Francia, in una regione leader per il tessile e la distribuzione. Inoltre, il marchio è presente in Europa con sedi nazionali in Francia, Germania, Spagna, Italia e Polonia. In Italia Pimkie è presente con 89 punti vendita.

Informazioni su Nedap

Nedap crea tecnologie intelligenti ad alto valore aggiunto, con un impatto concreto sul progresso sociale. Le soluzioni Nedap sono mirate alla risoluzione delle grandi problematiche globali: cibo a sufficienza per una popolazione in continua crescita, acqua potabile nelle zone che ne sono prive, sistemi intelligenti per il risparmio energetico. Ecco come Nedap interpreta la sua mission di creare “tecnologia che fa la differenza”. Nedap, fondata in Olanda nel 1929 e quotata alla Borsa Euronext dal 1949, impiega oltre 730 dipendenti ed è presente in tutto il mondo con filiali e partner certificati. Nedap aiuta i retailer a ridurre in maniera permanente le differenze inventariali, ottimizzare i livelli di stock e semplificare la gestione delle catene retail. In altre parole, Nedap rende più profittevoli i punti vendita.



CONTATTI - NEDAP
Tel. +39 02 2670 8493
www.nedapretail.it



LA MIGLIOR DIFESA PER LA TUA CASA

Sicurezza e controllo: connessi



Scopri Ermet
con Fabio Cannavaro
came.com/ermet

Came lancia le più avanzate tecnologie per garantire **sicurezza e controllo: connessi!**

Sicurezza e alte prestazioni per Came hanno la stessa importanza e si fondono insieme nella nuova generazione di centrali radio Ermet. I nuovi impianti di sicurezza per la casa sono caratterizzati da un sistema innovativo che raccoglie tutte le funzioni, l’affidabilità e la praticità dei prodotti antintrusione Came. Grazie all’integrazione con la domotica di Came, queste caratteristiche sono affiancate dalle più innovative funzioni di controllo che rendono il sistema antintrusione parte integrante di un progetto domotico evoluto, in grado, attraverso la tecnologia Came Connect, di essere gestito da remoto in qualsiasi momento.



INTERNET
READY



PSTN



MESSAGGI
VOCALI



WIRELESS



SMS



DOMOTICA

CAMECONNECT
CLOUD CONNECTED TECHNOLOGY

Ermet, il miglior sistema per difendere la tua casa.
Scopri lo con Fabio Cannavaro.

Visita il sito came.com/ermet



CAME
safety & comfort

Il Premio Paolo Tura 2015 a uno studente dell'Istituto Aldini Valeriani di Bologna nel Progetto Campus Came

a cura della Redazione

Il 3 novembre, primo giorno di apertura della fiera Sicurezza 2015, viene assegnato il **Premio Paolo Tura** a un allievo dell'Istituto di **Istruzione Superiore Aldini Valeriani di Bologna**, che ha ottenuto i migliori risultati tra i 100 studenti che hanno frequentato la prima edizione dei corsi di formazione professionale organizzati da **Campus Came** presso cinque Istituti (IIS) in Italia. Il premio viene consegnato da Valerio Tura, figlio del creatore di **essecome** Paolo, per ricordare il suo impegno per la diffusione della cultura della sicurezza in Italia (vedi articolo pag. 88 di *essecome* n. 4/2015). Un impegno che lo ha collocato di diritto tra i fondatori di un settore che, in questo periodo, sta vivendo una fase particolarmente positiva con la domanda in crescita, nuove tecnologie in continuo sviluppo e la conseguente creazione di nuovi posti di lavoro per tecnici qualificati. Affiancando Valerio nella realizzazione dell'iniziativa, abbiamo condiviso l'idea che il premio fosse da assegnare a un progetto rivolto ai giovani per aiutarli ad avvicinarsi al mondo della sicurezza e della domotica in modo concreto ma, nello stesso tempo, con la garanzia istituzionale dalla scuola pubblica. Tra le iniziative prese in esame, il progetto Campus Came è risultato il più rispondente a questa idea, per diversi motivi. Innanzitutto, interagisce con il sistema pubblico per formare all'interno degli istituti di istruzione superiore figure professionali specializzate; ha una prospettiva a lungo termine, a livello nazionale; incoraggia gli studenti migliori, offrendo un percorso di reale avviamento al lavoro, con stage in azienda e presso gli operatori locali; infine, e questa era una condizione essenziale, il criterio per individuare il vincitore del premio - consistente in una borsa di studio in denaro - è oggettivo: è lo studente che ha ottenuto



i migliori risultati tra tutti gli istituti tecnici coinvolti dal progetto, in base alle autonome valutazioni dei rispettivi insegnanti.

Elisa Menuzzo, vice presidente di Came Group e ideatrice del progetto Campus Came, ha dichiarato: *"nel primo anno di attività del progetto di formazione ideato da Came per diffondere la cultura dell'automazione e della domotica e formare personale altamente specializzato è stato davvero soddisfacente. Nell'anno scolastico 2014/2015 Campus Came è partito in cinque istituti tecnici presenti sul territorio nazionale, coinvolgendo un centinaio di ragazzi del quarto anno e una ventina di insegnanti. Nello specifico, il progetto è stato attivato nelle scuole di Vittorio Veneto, Pordenone, Magenta, Bologna e Verona, selezionate in base al prestigio riconosciuto sul territorio. Con l'anno scolastico 2015/2016, Campus Came verrà esteso in altri cinque istituti superiori in Piemonte, Trentino Alto Adige, Liguria, Toscana e Lazio."*

I racconti della Sicurezza - 3

Il ritrovamento del "Bambino malato" di Medardo Rosso

Racconto di Claudia Bulow Boje Ferrentino, tratto dalla rivista "EHF-Sicurezza per la cultura", organo ufficiale della Fondazione Enzo Hruby, anno XXIII, n. 4 - Dicembre 2014

L'aria è frizzante lunedì mattina, il sole si nasconde dietro uno strato spesso di nuvole. Marco si strofina gli occhi, è stanco, molto. Gli ultimi giorni sono stati infernali, dalla scoperta del furto del bimbo (così come chiama il *Bambino malato* di Medardo Rosso), è stato un susseguirsi di interrogatori, richieste pressanti dal suo responsabile e giornalisti ficcanaso. Marco era in servizio nell'orario del furto e anche se si stava occupando di un'altra area della Galleria Nazionale d'Arte Moderna, ha subito strigliate di ogni genere, domande intimidatorie e impertinenti da parte degli investigatori e della direzione. Sotto torchio come gli altri addetti alla sorveglianza, ha passato giorni di nervosismo alle stelle. Marco spera di poter presto lasciarsi alle spalle questo brutto episodio.

"Chissà cosa mi aspetta oggi? Troveranno dei validi indizi dalle registrazioni delle telecamere di videosorveglianza?" pensa mentre si beve il terzo caffè della mattinata. Sospirando entra in galleria, sente i colleghi mormorare a bassa voce, li saluta con un cenno di capo. Dopo la prima ora di vigilanza di routine nell'ala est, Marco si dirige con il suo passo lento e pesante verso la segreteria all'ingresso. Oggi c'è un bel via via di persone, tra visitatori, curiosi e giornalisti.

Per andare alla toilette passa per l'area degli armadietti e qualcosa attira la sua attenzione: uno degli sportelli è spalancato e pieno di carta di giornale.

"La gente non riesce ad usare il cestino? È troppo difficile?" dice ad alta voce con tono rabbioso dirigendosi verso l'armadietto 86.

Prende la carta per buttarla via quando si accorge che si tratta di un "pacco", qualcosa di pesante. Sgrana gli occhi quando si accorge di avere tra le mani il "bimbo". Guarda per un momento in contemplazione quell'opera, quel viso così delicato, quanta purezza e innocenza è riuscito a trasmettere l'artista in quella



scultura. È come se lo guardasse con occhi nuovi, in fondo non gli aveva mai prestato molta attenzione prima del furto.

Poi grida d'istinto: "Eccolo! L'ho trovato!".

Corre verso la direzione con mezzo milione di euro tra le mani, un piccolo capolavoro che fonde impressionismo e bronzo.

"Cosa grida, De Paolis? Non lo vede che sono con delle persone..." sbotta la Direttrice Inges alzandosi di colpo dalla sedia. Ma non servono spiegazioni, Marco mostra tutto fiero il capolavoro di Medardo Rosso e la Direttrice strabuzza gli occhi.

Seguono chiamate alla Polizia, sopralluoghi vari, domande, interviste. Marco confuso e allo stesso tempo sollevato, finisce in questa spirale di eventi, ma dentro di sé cerca di rispondere a tante domande. "Chi ha riportato il "bimbo", ma soprattutto perché?" "Si tratta di un ladro pentito? Il ladro non riusciva forse a "pizzarlo" dopo il furto?"

Tra i pensieri si insinua il dubbio che sia stato un gesto plateale per mettere in discussione il sistema di sicurezza forse insufficiente, oppure un atto di protesta contro la direzione.

Marco non riesce a trovare risposta, l'unica cosa che sa è che non dimenticherà mai questa giornata e che questo è proprio il lieto fine che in cuor suo non osava sperare.

I giovani e la protezione del patrimonio culturale, un nuovo progetto della Fondazione Enzo Hruby

a colloquio con Carlo Hruby, vice presidente della Fondazione Enzo Hruby
a cura della Redazione

Dopo numerosi convegni e una fiorente attività editoriale, oggi la Fondazione Enzo Hruby si rivolge alle nuove generazioni con il progetto "I giovani e la protezione del patrimonio culturale". Qual è il senso di questa iniziativa?

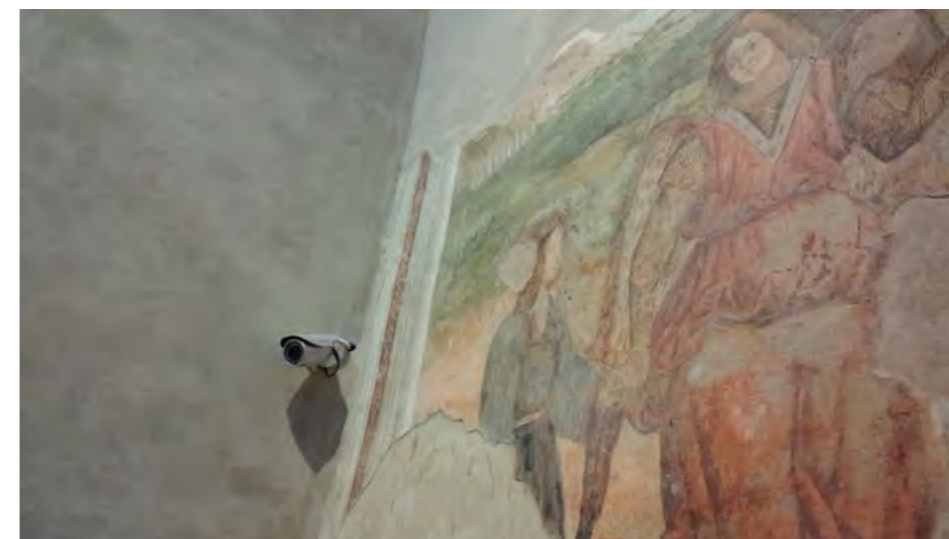
L'obiettivo primario che la Fondazione Enzo Hruby si è posta fin dalla sua nascita è quello di diffondere la cultura della sicurezza. Accanto alla carenza, in termini sia quantitativi sia qualitativi, di sistemi di sicurezza adeguati alla straordinaria diffusione del patrimonio culturale nel nostro Paese, in Italia stenta infatti ad affermarsi un adeguato livello di conoscenza delle possibilità che le moderne tecnologie offrono per la protezione di chiese, musei, biblioteche e opere d'arte. E di come queste tecnologie possono essere utilizzate per la protezione e la valorizzazione degli stessi beni che devono proteggere. Dopo la pubblicazione del volume *Un capolavoro chiamato Italia* abbiamo intrapreso un vero e proprio tour in tutta la penisola per sensibilizzare i cittadini verso le tematiche della protezione dei beni culturali contro i furti, le sottrazioni e gli atti di vandalismo e abbiamo constatato che nel nostro Paese vi è una sensibilità maggiore di quello che comunemente si pensa per il tema della tutela del patrimonio culturale. Questo ci ha spinto a proseguire con sempre maggiore determinazione sulla strada intrapresa rivolgendoci nello specifico ai giovani. Quale pubblico migliore ci potrebbe infatti essere se non le nuove generazioni? I giovani devono essere resi consapevoli del valore del tesoro che ereditano per



poter diventare custodi attenti alla cura e alla protezione del patrimonio culturale. Parliamo di consapevolezza intesa come conoscenza del valore che hanno i beni culturali che costituiscono la ricchezza del nostro Paese. Un valore storico, artistico, estetico. Ma anche un valore economico.

In che modo verrà attuato questo nuovo progetto?

Si tratta di un ciclo di incontri rivolto alle ultime classi dei licei e agli studenti universitari che si propone di far conoscere ai giovani il valore del nostro patrimonio culturale, l'importanza della sua protezione, ma anche quali sono le tecnologie oggi disponibili per la protezione delle diverse tipologie di beni culturali. Nell'ambito di questi incontri sono coinvolti alcuni



degli autori del nostro volume *Un capolavoro chiamato Italia*, ovvero responsabili di importanti esempi del patrimonio maggiore e del patrimonio minore, ma anche del patrimonio ecclesiastico, di realtà museali, di biblioteche e di aree archeologiche, per entrare nello specifico di questi mondi e delle esigenze di protezione che gli sono proprie. Ciò che vogliamo maggiormente trasmettere con questo progetto è che la sicurezza non è un tema circoscritto e riservato ai soli addetti ai lavori ma ha molteplici connessioni con il mondo dei beni culturali e riveste un'importanza pari a tutte le altre attività ad essi legate, dalla tutela al restauro, fino alla valorizzazione. Penso ai giovani iscritti ai corsi di laurea in Scienze dei Beni Culturali, a Lettere, Archeologia, agli studenti degli istituti turistici: è in loro che deve crescere la consapevolezza che la sicurezza rappresenta la prima forma di tutela del patrimonio culturale. Quello che infatti manca storicamente in Italia è una formazione degli operatori dei beni culturali dedicata alla sicurezza del patrimonio. Ovviamente la nostra Fondazione non può sopperire a questa mancanza, ma può sensibilizzare i giovani, le istituzioni e più in generale i cittadini verso questi temi così importanti. Insieme alla consapevolezza che oggi la tecnologia offre soluzioni estremamente efficaci, che solo pochi anni fa non potevamo neppure immaginare, dai sistemi senza fili ad elevata affidabilità ai dispositivi accelerometrici, alla videosorveglianza over IP, alle termocamere, fino all'analisi video intelligente.

E' la prima volta che la Fondazione Enzo Hruby si rivolge nello specifico ai giovani, un pubblico diverso rispetto a quello degli interlocutori abituali della Fondazione. Pensa ci potranno essere delle differenze nella veicolazione del messaggio?

Questo è un aspetto molto importante, che va tenuto in adeguata considerazione. I giovani nati dopo il 1993 - la cosiddetta "generazione google" - sono cresciuti in un mondo pervaso dai media digitali e sono subissati di informazioni. Per questo risulta più difficile farsi ascoltare e trasmettere l'importanza di una corretta protezione dei beni culturali. Di contro, una volta ottenuta la loro attenzione, siamo avvantaggiati dal fatto che è semplice far comprendere ai giovani l'evoluzione delle tecnologie di sicurezza perché è molto simile a quella che è avvenuta nel mondo dell'elettronica di consumo con cui hanno una grande familiarità, e in fondo le moderne tecnologie di sicurezza e di videosorveglianza sono ormai interamente legate al mondo dell'informatica. Pensiamo ad esempio ai telefonini: dai modelli ingombranti e costosi di soli pochi anni fa si è passati a smartphone con elevate prestazioni e costi decisamente contenuti. La chiave per essere "ascoltati" dai giovani credo sia proprio quella di trovare il linguaggio giusto che li sappia coinvolgere, facendogli capire che il patrimonio culturale non è un concetto astratto ma fa parte del nostro paesaggio quotidiano e rappresenta il più grande tesoro delle nostre città e dell'Italia intera.

THE WORLD'S BIGGEST SECURITY TRADESHOW
110,000m² 1,500 Exhibitors 130,000 Visitors 6,000 Booths

CPSE 2015

THE 15TH CHINA PUBLIC SECURITY EXPO
Oct 29 - Nov 1, 2015 | SHENZHEN CHINA
www.cpse.com.cn

The CPSE Golden Excellence Award 2015
CPS Forum 2015 - The 13th China Public Security Forum
The Public Security Academic Forum



Exhibitor partial list

AIRONIX AXIS BOSCH Canon CHANGHONG CSST COSHIP CNS alhua EverFocus FERMAX FUJICA HIKVISION
Honeywell H3C HUAWAI Infinova JinPeng JSST LG Panasonic Relong SANYO
SONY SIEMENS SKYWORTH SECOM Salscan TAMRON TDL VIDEOTREC WAPA WAT YAAN ZTE NetView

Vigilanza & Dintorni

- 94 Certificazione degli istituti di vigilanza: il punto con ICIM SpA
a colloquio con Massimiliano Florio, responsabile area prodotto & energia e area risorse professionali di ICIM SpA a cura della Redazione
- 96 Le novità 2015/2016 di Aelettronica Group srl

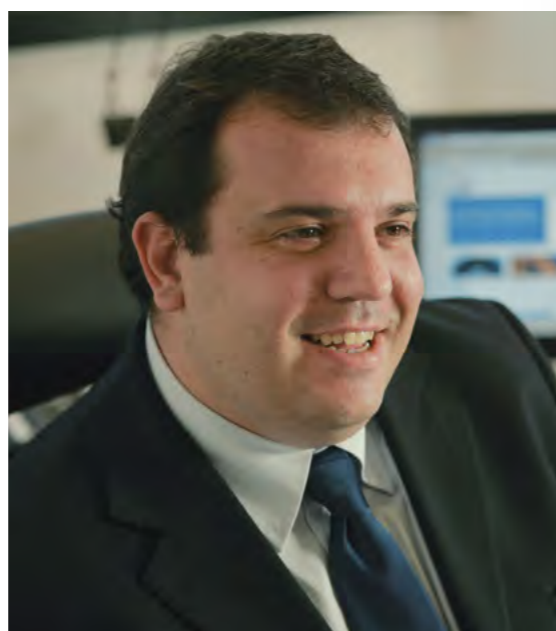


Certificazione degli istituti di vigilanza: il punto con ICIM SpA

a colloquio con Massimiliano Florio, responsabile area prodotto & energia e area risorse professionali di ICIM SpA a cura della Redazione

Ingegnere Florio, la scadenza del 5 settembre, indicata dal Decreto 115/2014 come termine entro il quale gli istituti di vigilanza, i security manager e le centrali di controllo avrebbero dovuto certificarsi secondo le norme indicate o, quantomeno, esibire un contratto con un ente di certificazione accreditato è ormai un ricordo: a che punto siamo?

A oltre un anno dall'entrata in vigore del Decreto, la certificazione degli istituti di vigilanza da parte di organismi di certificazione indipendenti è ormai una realtà ma, alla scadenza del 5 settembre scorso erano ancora numerosi gli istituti che dovevano ottemperare alle nuove normative, un obbligo per poter continuare a svolgere l'attività di security. Come è noto, la verifica riguarda la conformità di prodotti, servizi e professionisti agli standard normativi di riferimento, ossia le norme UNI 11068 (in fase di sostituzione con la nuova norma CEI EN 50518) per i centri di monitoraggio e ricezione allarme; UNI 10891 per gli istituti di vigilanza e UNI 10459 per i professionisti della security. Come ICIM SpA siamo pronti da tempo: siamo, infatti, tra i pochi organismi di certificazione che hanno già ottenuto l'accreditamento da Accredia e l'autorizzazione dal Ministero dell'Interno per tutte e tre le norme e siamo dunque in grado - accertate le relative conformità - di rilasciare un certificato che vale tre anni per le norme che riguardano le centrali operative e la vigilanza privata e cinque anni per i security manager. ICIM può affiancare le aziende nell'ottemperare a tutti gli obblighi legislativi, infatti gli istituti di vigilanza possono richiedere la certificazione per una, due o tutte e tre



le norme, secondo le esigenze. Tra le certificazioni già emesse da ICIM, importanti istituti di vigilanza, anche internazionali, e numerosi security manager di primarie aziende italiane di comparti assai diversi tra loro: utilities, gruppi industriali, grandi nomi della GDO.

La sicurezza è un tema di interesse generale, riguarda grandi ma anche piccolissime realtà: cosa può dirci del settore, gli operatori sono pronti?

La vigilanza privata è, in effetti, una componente trasversale fondamentale di settori vitali per l'economia del Paese. Facendo riferimento ai dati dell'Osservatorio

ASSIV - l'Associazione italiana vigilanza e servizi fiduciari aderente a Confindustria - in Italia esistono poco meno di 1200 aziende per la fornitura di servizi di vigilanza privata, che impiegano oltre 60.000 addetti, per la stragrande maggioranza guardie giurate private armate. La fotografia è estremamente composita: accanto a consorzi, cooperative e società di capitali vi sono numerose ditte individuali e piccole associazioni. È inevitabile che si presentino, dunque, differenze di profilo e di performance tra le varie realtà, anche in presenza di condizioni di mercato che hanno schiacciato la competitività delle compagini di minori dimensioni. Ma se la crisi del settore è fortemente legata allo stato di salute delle imprese che si rivolgono alla vigilanza privata, il nuovo ordinamento emesso dal Ministero dell'Interno si iscrive nel segno di una maggiore qualificazione professionale degli addetti - guardie giurate, in primis - e di un'organizzazione basata sull'efficienza delle aziende, sulla qualità dei servizi di vigilanza e sull'efficacia degli interventi di sicurezza sussidiaria. In questi primi mesi di lavoro sulle tre norme di riferimento indicate dal Decreto 115 abbiamo lavorato con realtà molto diverse e abbiamo toccato con mano alcune difficoltà del comparto che, se per un verso soffre l'obbligo dell'adeguamento normativo, dall'altro vede la certificazione quale opportunità per proporre il proprio reale valore, chiedendone altresì una più equa remunerazione. Dal punto di vista strettamente operativo, l'iter di certificazione è comprensibilmente più semplice per gli istituti e le aziende che hanno già conseguito la certificazione di qualità e hanno maggiore familiarità con i processi organizzativi e la relativa produzione documentale.



La certificazione degli istituti di vigilanza è per ICIM un settore relativamente nuovo: qual è il vostro punto di osservazione, quale il valore aggiunto?

Ottenendo l'accreditamento per la certificazione degli Istituti e dei relativi servizi - vigilanza ispettiva, fissa, antirapina e anticaccheggio, telesorveglianza, intervento, custodia e trasporto valori, trattamento denaro e valori - ICIM ha aggiunto un importante tassello alle numerose competenze già acquisite in oltre 25 anni di attività. Siamo, infatti, leader di mercato nella certificazione di prodotti e componenti per la sicurezza antieffrazione - serrature, sistemi anti-intrusione ed elettronici di rilevamento - nonché primo ente accreditato per la certificazione delle figure professionali dei serraturieri e dei tecnici di casseforti; operiamo con autorevolezza nell'ambito dell'antincendio - certificazione dei prodotti antincendio, manutenzione certificata, certificazione delle figure professionali degli operatori su impianti e presidi; siamo, infine, tra i leader in Italia per la certificazione di contact center, simili, per gli aspetti organizzativi e gestionali, alle centrali di controllo per la sicurezza. ICIM è, dunque, in grado di porsi come punto di riferimento per le imprese che operano nel settore della sicurezza a 360 gradi.

ICIM PARTECIPA A SICUREZZA 2015
PADIGLIONE 22 - STAND N11-P18

SICUREZZA

CONTATTI - ICIM SPA
Tel. +39 02 725341
www.icim.it

Le nostre tecnologie...
...la vostra sicurezza



AElettronica Group Srl

Novità 2015/2016

AE-ULIXSERVER



AE-UlixServer è integrabile ai sistemi di centralizzazione che dispongono di canali radio in grado di gestire Periferiche Radio Bidirezionali impostate con "Protocolli Compatibili", ma non aperte alla gestione dei protocolli di rete delle Periferiche Gprs-Lan prodotte da AElettronica Group.

Con l'installazione di AE-UlixServer viene data la possibilità ai committenti di ampliare significativamente le possibilità di scelta nelle forniture, adottando criteri di mercato più aperti alla concorrenza.

Le Periferiche Gprs-Lan di AElettronica Group sono gestite integralmente dal concentratore AE-UlixServer, e da questo vengono ridirette via radio verso la centrale operativa di supervisione esistente nella vigilanza.

Il concentratore AE-UlixServer converte tutte le Periferiche di rete (Gprs-Lan) in periferiche "Radio Bidirezionali Virtuali" a 8 ingressi e 8 uscite, con protocolli radio compatibili e accettati dai concentratori radio tradizionali, conservando in questo modo la possibilità di mantenere un unico centro di supervisione.

i

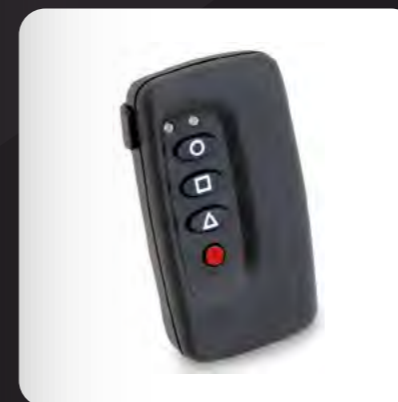
AElettronica Group Srl
Via Palestina 5 - 20083 Gaggiano (MI)
Tel. 02 87.21.47.97 | Fax. 02 87.21.47.96
www.aelettronicagroup.com | info@aelettronicagroup.com

AE-NET



La Periferica AE-Net può essere impiegata come Periferico Gprs/Lan Bidirezionale di tipo classico che si interconnette con impianti di allarme tradizionali, oppure può svolgere la doppia funzione di Centrale d'Allarme Integrata multi area a disposizione dell'utente, unitamente a quella di strumento per l'interconnessione multi vettore con le Centrali Operative EOS-X, Dunia Link e Perseo, via Gprs e tramite collegamento diretto alla Lan dell'utente finale nelle modalità: Connessione Gprs tradizionale, Connessione Gprs in modalità Always-ON, Connessione via LAN Always-ON, tutto questo permette alla periferica AE-Net di garantire un elevato grado di sicurezza e affidabilità nelle comunicazioni con il centro di supervisione.

AE-POCKET RADIO / AE-POCKET GPRS



AE-Pocket nelle versioni Radio e Gprs/Gps è un dispositivo tascabile utilizzabile per la Protezione della Persona in grado di trasmettere informazioni di stato e di allarme via radio, nelle gamme VHF e UHF, verso i tradizionali apparati Periferici Radio Bidirezionali o verso i micro ricevitori compatibili, mentre nella versione Gprs/Gps il pocket è in grado di connettersi direttamente e da qualunque zona esso si trovi sul territorio nazionale interfacciandosi direttamente con i sistemi di centralizzazione AE-UlixServer, Dunia Safe e GeoNav nella edizione stand-alone.

La linea AE-Pocket si presta ad un'ampia gamma di applicazioni:

Come semplice supporto per richieste di soccorso

In qualsiasi momento, premendo il pulsante rosso viene trasmesso un allarme al centro di supervisione.

Come rilevatore dello stato di operatività dell'utente

AE-Pocket ha al suo interno un "accelerometro" che permette di svolgere diverse funzioni di controllo basate sulle condizioni di movimento, di fermo prolungato, di inclinazione non ammessa, garantendo un alto grado di sicurezza dell'utente.

Come controllo temporizzato per operazioni di ispezione a rischio

Il pocket dispone di un "timer", programmabile con tempi opportuni, che può essere attivato e disattivato dall'utente a seconda delle necessità operative.

Come tracking di persone o cose

AE-Pocket nella versione Gprs/Gps può monitorare e gestire gli spostamenti di persone che lo indossano o di beni che lo contengono in modo occultato e silente, tutto questo permette in qualsiasi momento ed in qualsiasi luogo sul territorio nazionale di rintracciare e gestire segnalazione d'allarme riguardanti le persone che lo indossano o di furto nel caso di beni che lo contengono.

AE-Pocket nelle sue versioni Radio e Gprs/Gps apre nuove frontiere nella gestione e prevenzione di: aggressioni, malori, infortuni, tentativi di furto o rapimenti.

Cresce il bisogno di sicurezza, in casa e fuori. Le opinioni degli italiani e il progresso del settore in mostra a Fiera Milano

a cura della Redazione

Sentirsi sicuri a casa, in ufficio, nei negozi, passeggiando da soli per strada o frequentando luoghi affollati senza il timore di furti, scippi o rapine, si rivela oggi un problema sentito, tanto da essere prioritario rispetto alle preoccupazioni sul proprio stato di salute e secondo solo rispetto alle ansie dovute alla crisi economica.

Sono alcuni dei punti che emergono dalla ricerca di Ipsos Italia commissionata da SICUREZZA, la manifestazione dedicata agli operatori del settore security e antincendio, che si terrà dal 3 al 5 novembre prossimi a Fiera Milano e in cui saranno protagonisti i sistemi tecnologici utili a prevenire e individuare ogni genere di rischio.

“Le tecnologie per la sicurezza nascono da imprese protagoniste di un mercato vario e vitale che, anche nel recente periodo di crisi economica, ha continuato a puntare su ricerca e sviluppo, con numerose realtà italiane considerate eccellenze a livello internazionale, cui si affiancano multinazionali estere di rilievo – afferma Corrado Peraboni, Amministratore Delegato di Fiera Milano – SICUREZZA, da tempo punto di riferimento importante per questo settore, offrirà uno spaccato altamente rappresentativo, proponendo un’edizione con un trend di crescita del 10%, e il 27% di aziende estere in più rispetto al 2014. Produttori ai quali vogliamo offrire nuove occasioni di fare affari: per questo abbiamo maggiormente investito sui top buyer stranieri, che quest’anno saranno 150.”

Un tema importante la tutela dei propri beni e di se stessi e un bisogno in crescita, se si pensa che in 11 anni è considerevolmente aumentata la propensione a proteggersi, almeno in casa propria: infatti nel 2004 solo il 56% delle persone possedeva sistemi di sicurezza. Oggi la percentuale è salita al 75%: 3 italiani su 4 ne posseggono almeno uno.



Così, per avere più garanzie di protezione, oggi siamo perfino disposti a rinunciare anche a un po' della nostra privacy e a investire quasi l'equivalente di un intero stipendio mensile – 1200 Euro – per dotare di sistemi di sicurezza la nostra casa, perché proprio in casa, “rifugio” per eccellenza, solo il 49% degli italiani si sente completamente al sicuro.

Ma è proprio grazie all'adozione di sistemi di sicurezza che gli italiani si sentono più sicuri in casa e fuori. E più avanzate sono le soluzioni adottate, maggiore è la percezione di sicurezza: se fra chi ha adottato sistemi di sicurezza tradizionali si sente molto sicuro il 22%, fra chi è passato a tecnologie più innovative la percentuale sale al 33%.

“Oggi più che mai gli italiani avvertono il bisogno di proteggersi dai rischi di furti e rapine, come si evince dalla ricerca Ipsos, Italy@Risk; sono disposti a sacrificare la propria privacy pur di sentirsi più tutelati in casa e fuori casa grazie alla presenza di sistemi di sicurezza.”

CREATE
SECURITY
MAKE
BUSINESS

3 - 5
NOVEMBRE
2015

FIERA
MILANO
(RHO)

**RISPARMIA
TEMPO
E DENARO!**

Registrati e acquista
il biglietto al **50%**
SU

www.sicurezza.it

SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

INTERNATIONAL NETWORK



Follow us on



Official Partner

In effetti il numero di questi reati, secondo la ricerca del sociologo Marzio Barbagli recentemente pubblicata, è drasticamente aumentato dal 2009 ad oggi. I sistemi di sicurezza tradizionali, di cui dispongono più di due terzi degli italiani, non sono più sufficienti allo stato attuale. Si guarda con un favore crescente ed un maggiore interesse ai sistemi di sicurezza tecnologicamente avanzati, fino ad arrivare a quelli gestiti da remoto, via smartphone o tablet, che offrono soluzioni più affidabili ed immediate” - afferma Nando Pagnoncelli, Presidente di Ipsos Italia.

Questa edizione di SICUREZZA offrirà un panorama completo delle soluzioni più innovative dirette a offrire protezione a negozi di prossimità e grande distribuzione, banche, uffici, mezzi di trasporto, residenziale (ovvero le nostre case), infrastrutture critiche (cioè quelle più impegnative da proteggere come gli ospedali o le centrali elettriche), i grandi eventi, i luoghi della cultura e dell'arte, fino alle smart cities, ovvero le città gestite attraverso strumenti ad alto tasso di tecnologia.

Ma il settore si muove e SICUREZZA si muove con lui: perciò quest'anno la manifestazione, pur continuando

a confermarsi principalmente legata alla security e alla prevenzione incendi, propone nuovi focus tematici che caratterizzeranno la sicurezza di domani.

Per questo per la prima volta si darà spazio non solo ai prodotti, ma a soluzioni pensate su misura per specifici ambiti di applicazione, e si strizzerà l'occhio al futuro del comparto, dall'IoT, l'Internet of Things, la realtà dove ogni "cosa", ogni strumento tecnologico è collegato agli altri via internet per garantire sicurezza e monitoraggio dei processi a livello civile e industriale, ma anche alla progettazione e all'uso dei droni in ambito security, una prospettiva interessante che può trovare importanti applicazioni nella protezione civile e nel controllo di zone sensibili.

“Sono certo - conclude Peraboni - che SICUREZZA si confermerà anche utile luogo di scambio di conoscenze e di formazione, in grado di favorire la collaborazione tra tutti gli attori e le realtà che in Italia operano per farci sentire più sicuri: dai produttori di tecnologie agli installatori, dalla Pubblica Amministrazione alla Pubblica Sicurezza, in un'ottica di intenti comuni e dialogo continuo in grado di creare benessere e sviluppo”.

Serve AIUTO!

NOI CI SIAMO!

SOS

Vieni a trovarci a:

- SICUREZZA Milano-RHO**
3/5 Nov. 2015 - Stand D19-E10
- Sigpac Padova**
18/19 Nov. 2015
- intersec Dubai - UAE**
17/19 Jan 2016 - Stand SA-J26

ermes
Produzione e commercializzazione

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

intersec

BOOK YOUR STAND NOW!

January 17 – 19, 2016

Dubai, UAE

www.intersecexpo.com

Ensure another year of security for your business plans

We're achieving new heights with each passing year!

2015 Exhibitor Facts

1,235 exhibitors

52 countries

82% international exhibitors

2015 Visitor Facts

27,303 visitors

118 countries

52% international visitors

What's new in 2016?

- Smart Home and Home Automation Equipment
- Safety Design in Buildings
- Extended IT-Security Section
- Physical & Perimeter Security
- Job Pavilion



messe frankfurt

CAME e Fabio Cannavaro insieme per la sicurezza della casa.

CAME SPA
 (+39) 0422 2940
 www.came.com



L'ex capitano della nazionale italiana di calcio è testimonial per il lancio della campagna #campionedisicurezza di Came. Il testimonial dei sistemi per la sicurezza **Came** è **Fabio Cannavaro**, il campione del mondo che ha fatto della difesa della nazionale italiana una barriera inespugnabile. Con Fabio Cannavaro, Came inaugura la campagna #campionedisicurezza, con l'immagine dell'ex difensore di calcio assieme quella della **centrale radio Ermet**, una soluzione innovativa integrata con la domotica, che da all'impianto l'affidabilità e le prestazioni di un sistema filare. La centrale *Ermet* ha una tastiera con tasti a sfioramento, un comunicatore telefonico, una sirena interna e un lettore di chiave elettronica, per gestire il sistema antintrusione in modo pratico e funzionale. Con Ermet si può gestire e controllare il sistema antintrusione con la massima connettività con il sistema domotico CAME DOMOTIC 3.0. Queste funzioni di controllo evoluto integrano il sistema antintrusione in un progetto domotico all'avanguardia, semplificando il lavoro dell'installatore. <http://www.came.com/it/sistema-radio-ermet>

DIAS presenta il nuovo dispositivo UC300 di PARADOX.

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



DIAS presenta il nuovo dispositivo UC300 di PARADOX. Si tratta di un innovativo modulo convertitore che consente a qualsiasi modello di centrale d'allarme, tramite il protocollo Contact ID disponibile su linea PSTN, di comunicare utilizzando i moduli IP150 o PC250 al ricevitore digitale PARADOX su rete IPR512 o al software IPRS-7. Il dispositivo UC300 permette agli utenti finali la ricezione di e-mail crittografate con SSL (via IP150) e avvisi SMS (tramite PCS250) per eventi di allarme, inserimento/disinserimento e guasti. L'installazione è semplice e veloce e la programmazione avviene tramite software BabyWare.

PRESTAZIONI:

- Abilitazione eventi rapporto tramite centrale d'allarme
- Invio e-mail con eventi sistema e allarme (tramite modulo IP150)
- Invio SMS con eventi sistema e allarme (tramite modulo PC250)
- Installazione facile e veloce
- Programmazione tramite software BabyWare

ELAN presenta le nuove Batterie al Litio BIGBAT.

ELAN SRL
 (+39) 071 7304258
 www.elan.an.it



ELAN arricchisce il suo portafoglio prodotti con novità interessanti. Il marchio storico BIGBAT, già produttore delle Batterie al piombo STANDARD e LONG LIFE, ha da poco lanciato sul mercato otto nuovi modelli di Batterie al Litio.

Queste batterie vengono utilizzate per il funzionamento di una vasta gamma di apparecchi elettronici quali sistemi di sicurezza, sensori, telecomandi, telecamere e fotocamere, elettrodomestici a bassa potenza ed altro ancora.

ELAN e BIGBAT offrono al cliente modelli da 3V (CR) e 3.6V (ER) con diverse tipologie di amperaggio e in grado di operare ad una temperatura che normalmente oscilla tra i -55°C e i +85°C.

L'affidabilità e l'esperienza dell'azienda fanno di queste batterie un prodotto estremamente sicuro e di elevata efficienza. I test hanno dimostrato infatti che lo stoccaggio per 10 anni delle batterie al Litio BIGBAT, a temperatura ambiente, porta ad una dispersione di capacità inferiore all'1% l'anno.

Non a caso BIGBAT è da anni garanzia di qualità nel settore delle batterie ricaricabili.

Il sistema SoundLAN.

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



La tecnologia Over IP, oltre che ai sistemi di interfonia e chiamate di emergenza, si può applicare ai sistemi di diffusione sonora, con semplicità e flessibilità se si debbano realizzare impianti in aree vaste o distribuiti su aree geografiche. Con SoundLAN, viene prodotta una completa gamma di apparati Over IP, dalle console microfoniche ai gateway con amplificatori di potenza, per realizzare ogni sistema di diffusione sonora; per i sistemi più semplici sono disponibili trombe amplificate Over IP collegabili direttamente alla rete ETHERNET senza dispositivi intermedi, e pilotabili direttamente dalle console Over IP. Se l'impianto di diffusione sonora è installato in sale conferenze o in strutture di intrattenimento dove talvolta è necessario un sistema di amplificazione, è possibile collegare un microfono al gateway amplificato che sonorizza tali aree, ottenendo un sistema di amplificazione locale. Per annunci prioritari dal posto centrale, si possono escludere le sorgenti sonore locali per attivare in automatico la diffusione degli annunci.

Il tuo dito. La tua chiave. Comfort unico con la massima sicurezza.

EKEY BIOMETRIC SYSTEMS SRL
 (+39) 0471 922712
 www.ekey.net



Letture d'impronte digitali ekey integra

Con una ridotta profondità di montaggio, il lettore d'impronte ekey home integra 2.0 è la soluzione ideale per porte, impianti citofonici o cassette postali. Il moderno ed elegante frontale rettangolare, dal design puro e piacevole, è disponibile in acciaio inox, color oro o bianco. Come tutti gli altri modelli ekey, lo stesso lettore d'impronte digitali è dotato di un software intelligente che comunica con la centralina di comando in forma cifrata, riconosce i cambiamenti abitudinari degli utenti ed esegue l'autoapprendimento a ogni utilizzo.

NOVITÀ: ekey integra con lettore RFID integrato!

Con il nuovo lettore d'impronte ekey IN 2.0 bluetooth RFID, ekey presenta un dispositivo multifunzionale, che unisce i vantaggi di un lettore d'impronte classico con due funzionalità extra: la lettura di schede e la funzionalità bluetooth degli smartphone e tablet moderni. **L'app ekey home gratuita** permette di impostare tutte le configurazioni importanti dallo smartphone.

Nuove telecamere AHD Fracarro.

FRACCARO RADIOINDUSTRIE SRL
 (+39) 0423 7361
 www.fracarro.it



L'offerta Fracarro per la videosorveglianza si arricchisce con una nuova gamma di prodotti dotati di tecnologia AHD (Analogic High Definition), che consente di realizzare impianti ad alta definizione con l'utilizzo del semplice cavo coassiale. Appartiene a questa gamma la serie CIR-AHD, proposta in tre versioni, con ottiche diverse e differenti potenze dell'illuminatore infrarosso: oltre alla versione grandangolare da 3,6mm, il catalogo comprende anche quelle varifocali da 3-12mm e 9-22mm, che garantiscono una grande flessibilità nella selezione dell'inquadratura, facilmente regolabile tramite le 2 viti esterne di Zoom e Focus. Ciascuna telecamera è disponibile nella versione HD (720p) oppure full HD (1080p), in modo da soddisfare qualsiasi tipo di esigenza, anche nel caso di installazioni professionali che richiedano ingrandimenti per il riconoscimento di persone o targhe. Nello stesso impianto è possibile utilizzare telecamere con diversa definizione grazie alla flessibilità dei DVR-AHD Fracarro.

La nuova telecamera JA-110C di JABLOTRON.

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



La nuova telecamera da esterno JA-110C distribuita da HESA è un innovativo dispositivo di verifica video. La telecamera può scattare una foto su richiesta (mediante l'attivazione di un'uscita PG da SMS, o dall'app MyJABLOTRON) o può essere attivata da un rivelatore tramite uscita PG. Le immagini - con una risoluzione di 640x480 pixel - vengono salvate sulla scheda SD interna e trasferite tramite BUS alla centrale JA-100. JA-110C è dotata di LED IR per scattare foto in condizioni di scarsa luminosità e di un rivelatore di intensità luminosa che può pilotare qualsiasi uscita PG (ad esempio attivare l'illuminazione esterna o un faretto). La telecamera dispone inoltre di un sensore di inclinazione incorporato antimanomissione.

PRESTAZIONI:

- Semplice installazione, programmazione e controllo
- LED infrarossi per visione notturna
- Rivelatore di inclinazione per evitare manomissioni
- Possibilità di scattare immagini pre e post evento
- Immagini visualizzabili da app o PC
- Uscita logica programmabile

Le Sucre™ il sistema di sicurezza gestito autonomamente dall'utente finale.

HONEYWELL
 (+39) 02 4888051
www.honeywell.it



Le Sucre™ è un sistema di sicurezza avanzato, installabile in qualsiasi punto della casa e difficile da individuare dagli intrusi. Tra i servizi disponibili c'è l'applicazione web Honeywell Total Connect 2.0E, che permette agli utenti di inserire, disinserire e controllare lo stato del sistema da tutto il mondo, oltre ad avere informazioni dettagliate su un dato evento e la possibilità di visualizzare le immagini dei dispositivi installati su smartphone, PC o tablet. Con la nuova funzionalità di Le Sucre™ e Total Connect 2.0E si può anche notificare la temperatura degli ambienti in cui sono installati sensori PIR standard. Con i nuovi sensori PIR CAMIR-F1 di Honeywell, si potranno registrare le informazioni sulla temperatura e archivarle sul cloud, consentendo ai proprietari della abitazioni di accedervi attraverso qualsiasi dispositivo mobile. Con queste funzioni di sicurezza, gli utenti finali potranno rimanere tranquilli, certi che avranno notifiche avvisati via e-mail o via SMS, appena aggiunte, in caso di allarme.

Lettore Kaba 91 04 – compatto ed elegante.

KABA SRL
 (+39) 051 4178311
www.kaba.it



Il lettore compatto Kaba 91 04 si integra in qualsiasi edificio e ambiente. Come componente della gamma di prodotti Kaba pluripremiata per il design, anche il lettore è realizzato in un'elegante versione lucida. Una segnalazione acustica e visiva indica se l'accesso è consentito o negato. Il lettore Kaba 91 04 è stato progettato per essere integrato in tutti i sistemi Kaba on line e stand alone. In ambienti interni, il lettore può essere installato direttamente sui profili delle porte, cablato facilmente grazie alla tecnologia quickwire che ne semplifica montaggio e manutenzione. Per installazioni in ambienti esterni è disponibile una versione speciale resistente agli agenti atmosferici (Classe di protezione IP 66).

- Sottile e compatto, adatto ad installazioni su superfici ridotte ed integrabile direttamente nel telaio della porta.
- Versione speciale per installazioni in ambienti esterni (IP 66).
- Elegante e pratico, con un design moderno e robusto.
- Predisposto per l'utilizzo con dispositivi dotati di tecnologia NFC.
- Disponibile nel colore nero standard e bianco.

Nedap: applicazioni RFID in-store.

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



Grazie alla tecnologia RFID si può avere pieno controllo sugli stock. Le soluzioni RFID Nedap supportano molti processi in-store: ricezione merci, movimentazioni da magazzino ad area vendita, operazioni di inventario, gestione resi e sorveglianza elettronica degli articoli. Dispositivi e software cloud-based aiutano a gestire le scorte sia a scaffale che online, per prevenire efficacemente situazioni di out-of-stock, overstock e perdite.

Eleganti lettori RFID fissi e mobili - !D Gate, !D Top, !D Hand, !D Pos - offrono un'ottima rilevazione in ogni ambiente retail grazie all'impostazione di parametri di lettura ottimali.

La dashboard !DCloud permette di integrare e confrontare i dati raccolti dai dispositivi con il sistema ERP del retailer, senza interventi sull'infrastruttura IT esistente.

Le soluzioni RFID di Nedap sono conformi agli standard globali EPC Gen 2 di GS1, sono completamente scalabili, facili da installare e integrabili con sistemi di terze parti. La gestione on-line consente assistenza tecnica e aggiornamento firmware da remoto.

La piattaforma di supervisione P.S.S.

POINT SECURITY SOFTWARE
 (+39) 030 2039010
www.pointsecurity.it



La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stata ideata e progettata in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza, antintrusione, rilevazione incendio, controllo accessi e tvcc.

Point Security Service può essere utilizzata per i processi evoluti di manutenzione, post vendita e facility, è volta ai sistemi di building automation, per gestire una concreta e ideale area di lavoro e di processo di diversi protocolli, quali Konex, Profibus, PLC ed SDK.

Il software rappresenta una nuova opportunità di crescita per le aziende legate al mondo della security&safety e della grande distribuzione.

Particolare attenzione è stata dedicata allo sviluppo dell'area Saving Energy. Sono state utilizzate competenze ed esperienze degli operatori del settore, creando un focus group su scala nazionale, che ad oggi usufruisce di questo strumento per personalizzare i propri impianti, centralizzare le proprie tecnologie, utilizzando un modello di lavoro intraprendente giovane e dinamico.

Sorveglia la tua abitazione, ovunque tu sia!

PYRONIX
 01709 700100
www.pyronix.com



La nuova APP HomeControl+ è compatibile con S.O. Android e iOS per controllare le centrali Enforcer32-WE APP e PCX46 APP utilizzando lo smartphone come tastiera wireless.

Con l'infrastruttura Cloud (www.PyronixCloud.com), Pyronix offre una piattaforma semplice e sicura agli utenti, per connettersi da remoto con l'App HomeControl+, L'utente può Inserire/disinserire le Aree, conoscere lo stato e escludere i sensori, leggere lo storico degli eventi, attivare le uscite domotiche con lo smartphone. Inviando le Notifiche Push si ricevono gli aggiornamenti real time dello stato del sistema da qualsiasi luogo del mondo tramite l'HomeControl+ e il PyronixCloud. Presto l'App HomeControl+ sarà aggiornata integrando i sistemi intrusione Pyronix con la gestione del video, sempre attraverso PyronixCloud. Gli utenti potranno così verificare in tempo reale le immagini attraverso l'App HomeControl+.

L'infrastruttura PyronixCloud permette all'installatore abilitato di collegarsi alla centrale per programmare e diagnosticare le proprie installazioni da remoto.

Gli elementi innovativi Miura che danno valore.

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



La centrale Miura è un punto di arrivo per i sistemi professionali di sicurezza. E' un sistema potente, ricco nelle prestazioni, per realizzare sistemi di sicurezza personalizzati al 100% sulle esigenze dell'utente finale. Molti gli elementi introdotti per creare valore per l'Utente finale. Da segnalare:

- Il **Multitasking**: anche se basata su processori per dispositivi embedded, ha un algoritmo di scheduling per eseguire più operazioni contemporaneamente senza uscire dal processo principale di funzionamento.
- **Comunicazione integrata**: invia messaggi vocali, SMS, o e-mails ma può centralizzare gli eventi verso un centro di raccolta dati tramite TCP/IP. Consultabile dalla consolle locale o da remoto tramite smartphone o PC.
- **Funzioni vocali**: oltre la chiamata di allarme, può effettuare altri tre importanti servizi: la gestione da remoto tramite guida vocale, l'aiuto vocale con le istruzioni per effettuare le principali operazioni sulla consolle e infine l'eco vocale sull'esito delle operazioni.
- **Personalizzazione menu**
- **Metodo di attivazione**
- **Automazione integrata**

OPAL e OPAL Plus Rilevatori da esterno evoluti.

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



L'ultima novità di **Satel** è **OPAL** e **OPAL Plus**, una serie di sensori di ultima generazione per protezione esterni con design minimalista, per un'ottima protezione perimetrale con le tecnologie PIR e MW con antimascheramento. La doppia tecnologia e l'algoritmo di rilevamento automatico e di adattamento alle condizioni ambientali riducono i falsi allarmi e fanno funzionare anche con pioggia, neve, sole e forti raffiche di vento. Compensazione automatica dei cambi di temperatura, con operatività tra -40°C e + 55°C. Il rilevatore OPAL Plus ha un crepuscolare con uscita OC, per l'utilizzo anche per sistemi domotici. I rivelatori serie OPAL hanno un angolo di rilevazione di 100° e un raggio di azione di oltre 15 m, con funzione anti-strisciamento per la protezione della zona sotto al sensore da tentativi di elusione, e funzione *pet immunity*. Con OPAL Plus è regolabile da remoto la sensibilità del rilevatore e del sensore crepuscolare, con il telecomando OPT-1. Facile configurazione del rivelatore, senza dover aprire la custodia per modificare le impostazioni.

CST-03.

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



TSec presenta una nuova linea di sensori codificati ad alta tolleranza. Sono costruiti sull'ossatura tecnologica della Coded Sensor Technology, un brevetto TSec, che consente di realizzare coppie di sensori e magneti codificate. In pratica il sensore passivo può riconoscere il proprio magnete. Tentativi di utilizzare un magnete diverso da quello codificato causano l'apertura di un circuito di tamper 24h indipendente dal contatto primario. I sensori CST, anche se con tecnologia avanzata si presentano alle centrali come comuni contatti passivi, con la completa compatibilità con ogni marca di centrale. I modelli CST-03 aggiungono alla codifica una grande tolleranza, e sono quindi adatti per portoni industriali e cancelli. Completamente resinati, per installazioni in esterno sicure nel tempo. Disponibili nella versione CST-03 con cavetto da 3 mt oppure CST-03-M con terminali a morsetto. Possono essere montati in linea o ad angolo retto senza necessità di staffe accessorie. Sono garantiti 10 anni e sono prodotti interamente in Italia.

HOME AND BUILDING
 27.10.15 - 28.10.15
 Verona, Italia

CPSE 2015 - THE 15TH CHINA SECURITY EXPO
 29.10.15 - 01.11.15
 Shenzhen, China

SICUREZZA 2015
 03.11.15 - 05.11.15
 Milano, Italia

ALL-OVER-IP
 18.11.15 - 19.11.15
 Moscow, Russia

FORUM RETAIL
 24.11.15 - 25.11.15
 Milano, Italia

INTERSEC 2016
 17.01.16 - 19.01.16
 Dubai, U.A.E.

TB FORUM powered by Intersec 2016
 09.02.16 - 11.02.16
 Moscow, Russia

SECURITY & COUNTER TERROR EXPO 2016
 19.04.16 - 20.04.16
 Olympia, Londra

IFSEC INTERNATIONAL 2016
 21.06.16 - 23.06.16
 Excel London

SECURITY ESSEN 2016
 27.09.16 - 30.09.16
 Essen, Germania



n. 05 settembre-ottobre 2015 | ISSN: 2384-9282 | Anno XXXV-III
 Periodico fondato da Paolo Tura

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

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO
 Claudia Bulow Boje Ferrentino,
 Simone De Titta, Nils Fredrik Fazzini

SEGRETERIA DI REDAZIONE
 redazione@securindex.com

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI
 marketing@securindex.com

EDITORE
 Secman srl
 Verona - Via Bozzini 3/A
 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
 Lilian Visintainer Pinheiro
 contatto@lilastudio.it

STAMPA
 PINELLI PRINTING Srl
 Via Redipuglia 9 - 20060 Gessate (MI)
 Sede Operativa: Via E. Fermi 8
 20096 Seggiano di Pioltello (MI)
 Tel. 02.9267933 - Fax 02.9266527
 www.pinelliprinting.it

AELETRONICA GROUP SRL
www.aelettronica.com
96-97

AVIGILON
www.avigilon.com
1

BETAFENCE ITALIA SPA
www.betafence.it
34-35

CAME SPA
www.came.com
87, 102

CITEL SPA
www.citel.it
38-40

CONFORTI SPA
www.conforti.it
80-83

CPSE
www.cpse.com.cn
92

CSA SECURITY
www.csasecurity.com
76-79

DAHUA
www.dahuasecurity.com
2-3, 36-37, 71-72

DIAS SRL
www.dias.it
13, 50-51, 102

ELAN SRL
www.elan.an.it
46-48, 102

EKEY BIOMETRIC SYSTEMS SRL
www.ekey.net
12, 103

ERMES ELETTRONICA SRL
www.ermes-cctv.com
52-53, 100, 103

FLIR
www.flir.com
14

FONDAZIONE ENZO HRUBY
www.fondazionehruby.org
89-91

FRACARRO RADIOINDUSTRIE SRL
www.fracarro.it
49, 54-56, 103

GRUPPO DAB SPA
www.gruppodab.it
15, 28-29

GUNNEBO ITALIA SPA
www.gunnebo.it
33, 74-75

HESA SPA
www.hesa.it
Copertina, 6, 104

HONEYWELL
www.honeywell.it
21, 104

ICIM SPA
www.icim.it
94-95

INIM ELECTRONICS SRL
www.inim.biz
26-27

INTERSEC 2016
www.intersecexpo.com
101

ISEO SERRATURE SPA
www.iseoserrature.it
9, 57-60

KABA SRL
www.kaba.it
66-67, 104

MICRONTEL SPA
www.microntel.com
61-65

MILESTONE SYSTEMS
www.milestonesystems.com
IV Copertina, 16-17, 41

MT DISTRIBUZIONE
www.mtdistribuzione.it
22,24

NEDAP ITALY RETAIL
www.nedapretail.com
84-86, 105

PANTA RAY
www.pantaray.eu
18, 20

POINT SECURITY SERVICE
www.pointsecurity.it
III Copertina, 30-32, 105

PYRONIX
www.pyronix.com
23, 105

SAET ITALIA SPA
www.saetitalia.it
68-70, 106

SAMSUNG TECHWIN
www.samsungcctv.com
25

SATEL ITALIA SRL
www.satel-italia.it
19, 106

SICUREZZA 2015
www.sicurezza.it
98-100

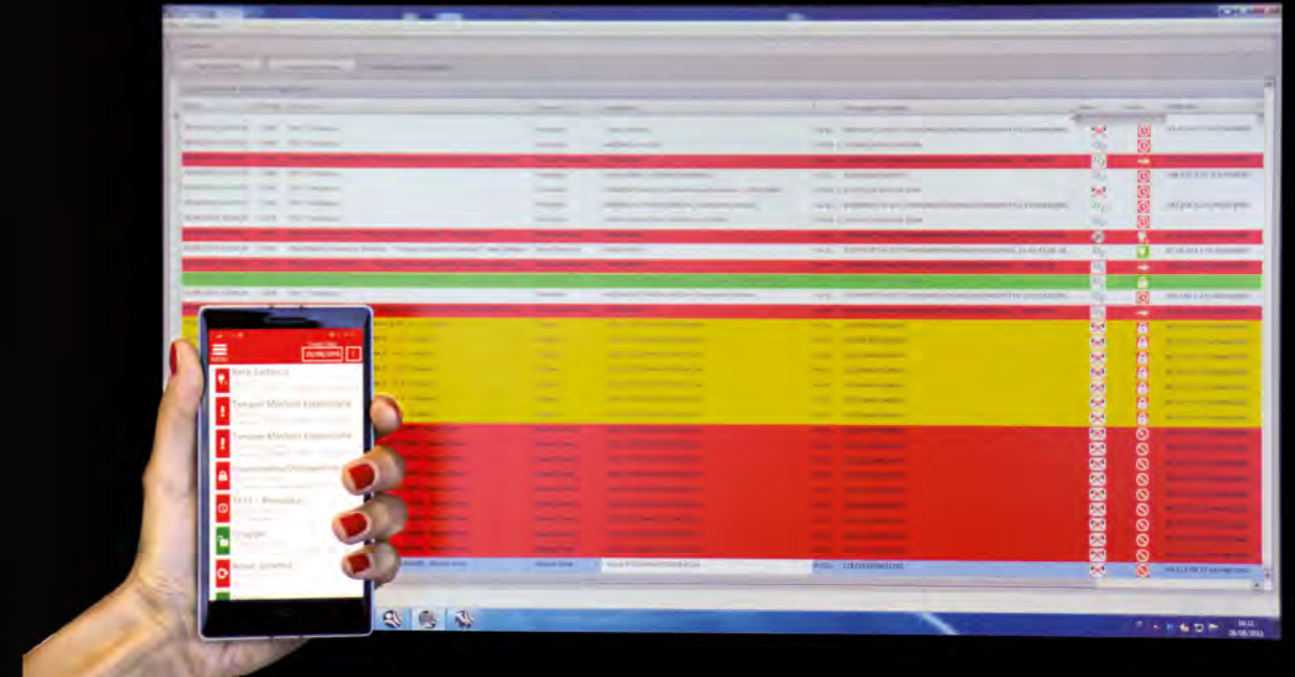
TECHNOAWARE SRL
www.technoaware.com
41-45

T-SEC SPA
www.tsec.it
11, 106

VANDERBILT INDUSTRIES
www.vanderbiltindustries.com
II Copertina

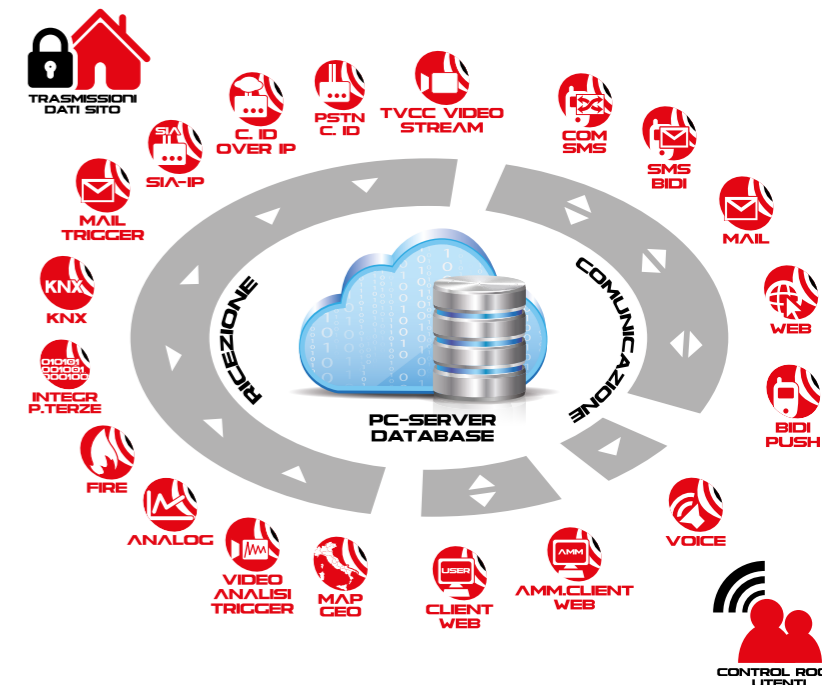
VIDEOTREND SRL
www.videotrend.net
2-3, 36-37, 71-72

PSS NUOVA PIATTAFORMA SOFTWARE DI CENTRALIZZAZIONE TECNOLOGICA



Software of security's evolution

La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stata ideata e progettata in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza, antintrusione, rilevazione incendio, controllo accessi e tvcc. Point Security Service può essere utilizzata per i processi evoluti di manutenzione, post vendita facility, ed è volta ai sistemi di building automation, per gestire una concreta e ideale gestione dei sistemi e dei processi con diversi protocolli, quali Konex, Modbas, PLC ed SDK. Il software rappresenta una nuova opportunità di crescita per le aziende legate al mondo della security & safety e interessati alla manutenzione della tecnologia della sicurezza. Sono state utilizzate competenze ed esperienze degli operatori del settore, creando un focus group su scala nazionale, che ad oggi usufruisce di questo strumento per personalizzare i propri impianti, centralizzare le proprie tecnologie, utilizzando un modello di lavoro intraprendente giovane e dinamico tramite la rete Point Security TEAM sparsa sul territorio Nazionale.



essecome 05

online su > securindex.com

POINT SECURITY SOFTWARE

Via dell'economia 3, 31033 Castelfranco Veneto (TV) ITALY

Tel. +39 0302039010 - Cell. 335.7574156 - mail: info@pointsecurity.it - www.pointsecurity.it



Area 11-13 (HD)

**RUN
Milestone Mobile
AND WITNESS
ANY MOMENT
WHEREVER
YOU ARE**

**POSSIBLE
STARTS
HERE**

Accesso immediato alla tua videosorveglianza dal tuo smartphone o tablet

Compatibile con tutti gli XProtect® video management software (VMS) e le serie di NVR Milestone Husky™, l'app gratuita Milestone Mobile ti dà accesso sicuro al tuo sistema di videosorveglianza, in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo. Disponibile in 27 lingue, l'app ti permette in modo conveniente di vedere video live, così come di fare playback e di esportare footage dal tuo smart device.

Scopri come espandere le capacità del tuo sistema di sorveglianza e di sicurezza con XProtect video management software, su milestonesys.com

Milestone Systems Italy
Tel: +39 02 4979 2717



The open platform company