

# Da Bettini Video videosorveglianza made in Italy e impegno per la cybersecurity della filiera

*intervista a Walter Bettini, CEO di Bettini srl*

## **Ci può riassumere la storia e l'attuale struttura di Bettini?**

L'azienda Bettini è stata fondata nel novembre del 1996 da mio fratello Massimo Bettini insieme a me, Walter. Inizialmente eravamo impegnati nella sola distribuzione, ma eravamo stimolati dall'intuizione che la videosorveglianza avrebbe beneficiato, di lì a poco, di un futuro molto interessante, sia dal punto di vista delle tecnologie che della diffusione. Forti di questo, in breve tempo abbiamo potuto annoverare nel nostro organico figure con specifiche competenze nel settore della sicurezza ed una spiccata conoscenza del comparto della TVCC, diventando molto rapidamente un punto di riferimento in un settore in continua e rapida evoluzione.

Passione, entusiasmo, competenza ed impegno erano i nostri valori fondanti.

Nel 2004 abbiamo acquisito il marchio GAMS, pioniere, parallelamente a Comerson, nella produzione tutta Italiana di videoregistratori digitali: si apriva una nuova era digitale. Alla fine del 2007, abbiamo deciso di incorporare anche il ramo d'azienda della società Intel, costruttore dei prodotti a marchio GAMS.

Iniziava così il percorso di sviluppo che ci ha portato progressivamente alla progettazione di nuove gamme di prodotti e soluzioni con caratteristiche innovative, che hanno consolidato la nostra presenza sul mercato domestico, soprattutto nel mondo bancario, ma non solo, che allora era in forte espansione territoriale.

Alla produzione GAMS, si affiancava, e tutt'ora si affianca, la distribuzione di marchi presenti a livello mondiale, quali Avigilon, Comnet e Flir, che ci consentono di offrire soluzioni complete ed integrate a 360° in partnership con i principali produttori di sistemi di centralizzazione e di supervisione.

Oggi, l'azienda ha un organico di circa 50 persone con la sede principale a Saronno che si estende su circa 5.000mq e



comprende le unità di R&S e Produzione; da qui nascono le idee e prendono forma i prodotti GAMS, con progettazione e produzione orgogliosamente "made in Italy".

Tre sono le filiali in Italia: Bologna, Firenze e Roma, a cui si aggiungono l'agenzia di Palermo ed i distributori in Sardegna e Piemonte, per offrire presenza commerciale e supporto tecnico capillare in tutta Italia.

Nel 2020 è iniziata l'esperienza estera che, con notevole successo, ci consente di acquisire importanti commesse anche fuori dai confini europei.

Molta attenzione è sempre riservata alla qualità: Bettini è certificata ISO 9001:2015 e ISO 14000:2015, quest'ultima voluta per l'attenzione e la sensibilità che poniamo verso l'ambiente. Altrettanta attenzione viene posta alla Privacy, con la presenza in azienda di una figura con il ruolo di Privacy Officer, certificata dal TUV, per offrire costante supporto e consulenze specifiche ai nostri Clienti, in una materia sempre più complessa, articolata e in continuo aggiornamento.



**Quali sono i programmi e quali linee di prodotti proponete in questa particolare fase del mercato della sicurezza fisica?**

L'anno appena trascorso, oscurato dalla sciagura della pandemia, ci ha visti molto impegnati nelle forniture di prodotti legati ai concetti di safety, attraverso l'utilizzo degli ormai tristemente famosi termoscanter e lettori, assieme a soluzioni di distanziamento sociale. Oggi riprendiamo a pieno ritmo la nostra consueta attività con l'avvio di numerosi programmi come sempre sfidanti. Stiamo già lavorando allo sviluppo di una nuova video-analisi neurale con logiche d'avanguardia che verrà rilasciata entro l'anno e puntiamo a mercati dove il video è al servizio del marketing, ad esempio con soluzioni di retail analytics e, non ultime, le soluzioni BVI (Business Video Intelligence). Queste utilizzano dati video provenienti dalle telecamere per gestire processi aziendali (ad esempio nella logistica, nel finance, nel retail etc.) creando valore aggiunto al sistema di videosorveglianza.

**Come rispondete alla richiesta che sta iniziando ad emergere dalla filiera della sicurezza, di trasparenza sulla cybersecurity dei dispositivi/sistemi per la sicurezza fisica?**

In realtà è un tema ricorrente da sempre. I nostri prodotti e le nostre soluzioni sono stati scelti ed utilizzati in settori molto importanti e particolarmente attenti a questo tema.

Cito ad esempio il settore bancario, il retail, la GDO, il mondo della logistica e non solo, dove siamo molto presenti; gli utenti scelgono il partner tecnologico dopo aver eseguito severissimi test sulla rispondenza alla sicurezza delle reti dei prodotti (i cosiddetti "pen-test") che consistono nel "cyber-bombardare" - consentitemi questo termine - i dispositivi in rete alla ricerca di tutte le fragilità che possono esporli ad attacchi hacker. Questi test ci aiutano a migliorare ma, ovviamente, non ci accontentiamo: noi stessi sottoponiamo i nostri prodotti a stress-test al medesimo scopo, affidati a società esterne, per poi

intervenire quando necessario con gli opportuni adeguamenti. Ci sono però altri metodi per contrastare queste attività, ovvero fare FORMAZIONE, sia tecnica che culturale. Noi da anni ormai - purtroppo nell'ultimo solo on-line - teniamo corsi e training di certificazione GAMS, i GAMS Academy, con grande successo a conferma dell'attenzione del mercato a certe tematiche.

***“ È necessario un impegno corale da parte di tutti gli attori seri della sicurezza, non esclusi i media, per inondare il mercato di installatori, system integrator, utenti finali, progettisti, consulenti etc., di messaggi finalizzati a diffondere la cultura del concetto di cybersecurity ”***

Vogliamo per far conoscere nel modo più dettagliato possibile i nostri prodotti e le rispondenze ai requisiti necessari alla protezione, ma non basta. E' necessario un impegno corale da parte di tutti gli attori seri della sicurezza, non esclusi i media, per inondare il mercato di installatori, system integrator, utenti finali, progettisti, consulenti etc., di messaggi finalizzati a diffondere la cultura del concetto di cybersecurity.

È una battaglia "guardia-e-ladri" che non potrà mai terminare e che vedrà sempre di più scenari inquietanti che imporranno alle aziende un continuo dispendio di energie, di risorse e di costi ingenti per rispondere sempre e costantemente, con rapidità ed adeguatezza, ad un mondo che cambia in ogni istante.

Noi ci siamo.

**Quali parti o fasi di lavorazione dei dispositivi del vostro portfolio sono realizzate in Italia?**

Per noi della Bettini, l'Italianità è sempre stata un grande

valore che abbiamo inteso esprimere con le nostre scelte. È per questo che tutti i prodotti a marchio Gams sono “made in Italy”, progettati e realizzati nella sede dell’azienda, confermando una grande tradizione Italiana ed una grande attenzione da sempre dedicata al comparto della TVCC.

Tutti i software ed i firmware sono sviluppati a Saronno. Questo non significa che non ci siano approvvigionamenti dal Far East, ma tutto ciò che non è prodotto da noi, ovvero la sola componentistica elettronica, è comunque realizzato secondo nostre specifiche. In Italia viene prodotta anche una quota importante dei contenitori dei dispositivi, per terminare con gli imballi completamente ecocompatibili e biodegradabili.

**L’arrivo in Bettini Video di una persona con competenze specifiche in comunicazione e marketing segnala la volontà dell’azienda di aumentare visibilità e penetrazione sul mercato. Quali sono gli obiettivi che le affidate?**

Da diverso tempo cercavamo una figura che si occupasse a 360° del marketing per dare maggior risalto e continuità alla comunicazione aziendale, alla brand identity e, non ultimo, per fornire un contributo al miglioramento continuo dei prodotti e dei servizi resi ai clienti, perché per noi la soddisfazione del cliente è al primo posto.

L’avvento sempre più massivo delle tecniche di comunicazione digitale ci impone la presenza comunicativa in questi canali, ma intendiamo farlo con un approccio strategico e con una pianificazione ben pensata che ci consenta di migliorare la nostra immagine aziendale e di essere appetibili per nuovi potenziali clienti.

La nuova risorsa, che ringrazio per la scelta fatta ed alla quale formulo i migliori auguri per questa sua nuova avventura in un contesto dinamico e stimolante, è una figura giovane



proveniente da settori differenti anche se sempre nell’ambito B2B; caratteristiche che abbiamo considerato al primo posto nella fase di selezione per portare all’interno nuove idee e logiche provenienti anche da altri mercati.

Aggiungeremo i nostri canali di comunicazione e ne lanceremo di nuovi, con un’impronta visiva di maggiore impatto e messaggi mirati. Nel frattempo, sarà definita una strategia a lungo termine per penetrare in nuovi segmenti di mercato e per mappare più approfonditamente il nostro target “storico”.



Contatti:  
**BETTINI S.r.l.**  
Tel. +39 0289651000  
info@bettinivideo.com  
www.bettinivideo.com