

securindex.com

VIDEOSORVEGLIANZA IN AMBITO URBANO

Aspetti Normativi e
Novità Tecnologiche

9 MARZO 2023 - Milano

Sala Verdi - Palazzo delle Stelline

Platinum Partner



Main Partner



Brand Partner



Patrocini





Proteggi la tua comunità e i tuoi dati

Grazie all'uso di una piattaforma di sicurezza unificata, in tutta Italia le organizzazioni stanno creando città più sicure e intelligenti. La possibilità di connettere fonti di dati provenienti da sistemi di sicurezza interni ed esterni offre una comprensione approfondita del tuo ambiente. Il tutto senza sacrificare né la privacy, né la sicurezza informatica, in modo da proteggere la tua comunità e le sue attività quotidiane.

Porta la sicurezza fisica a un nuovo livello
con Genetec™ Security Center

- 05 Città Sicura, atto primo: i problemi della videosorveglianza in ambito urbano.
- 06 Videosorveglianza in ambito urbano. Aspetti normativi e novità tecnologiche
- 12 Una nuova governance per la videosorveglianza in ambito urbano
- LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA
- 14 Sicurezza cittadina: non solo video Le proposte di ERMES Elettronica
- LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA
- 16 Genetec, videosorveglianza in ambito urbano: cybersecurity e gestione delle procedure automatizzata
- LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA
- 18 Hanwha Techwin, quando la security by design è un fattore competitivo
- LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA
- 22 Selea, i vantaggi delle telecamere made in Italy per la lettura targhe
- LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA
- 24 Vigilante, come usare AI e deep learning utilizzando le strutture esistenti
- 28 Digital transformation in banca, come cambiano il ruolo e la figura del security manager
- 32 Bsafe, la soluzione per la gestione evoluta del contante
- 34 La tecnologia: un alleato per anticipare e risolvere una crisi
- 36 DAB Sistemi Integrati, 50 anni di attività all'insegna dell'innovazione
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 40 ANIE Sicurezza: aggiornamento continuo per gestire le trasformazioni del mercato
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 42 ANIMA Sicurezza: qualificare gli installatori per qualificare il mercato
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 44 Eccellenza dei prodotti e qualità dei servizi la strada indicata da HESA spa
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 46 Qualificazione installatori, e se ci fosse un Decreto Controlli anche per la security?
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 48 Nice, sostenere con regole chiare il ruolo chiave dell'installatore
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 50 AIPS: difendere l'installatore professionale attaccando con la comunicazione
- OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA
- 51 MT Distribuzione, il ruolo guida del distributore specializzato per la formazione continua e la qualità dei prodotti
- 52 La collana della compliance: Hotel Miramonti, quando impareremo a non affidarci allo stellone?
- 54 Nuovi trend nel campo delle tecnologie per il Retail
- 56 Premio H d'oro 2022. Categoria SICUREZZA SU MISURA



SOLUZIONI AUDIO IN IP



Città Sicura, atto primo: i problemi della videosorveglianza in ambito urbano.

La Città è oggettivamente il più importante laboratorio di ricerca in *corpore vivo* in materia di sicurezza, esposta per forza di cose ad ogni tipo di rischio, da quelli relativi alla **security** quali furti e rapine, violenze personali, attentati, alla **safety** (incendi e calamità naturali), alla **salute** (inquinamento ambientale, epidemie), alla **cybersecurity** (data breach, attacchi combinati, ecc).



Garantire la sicurezza della Città è pertanto una delle sfide più ardue per ogni Amministrazione comunale, alla quale vengono chieste risposte concrete dalla cittadinanza sempre più informata ed esigente, mentre deve fare i conti con le endemiche ristrettezze di bilancio, con leggi dello Stato non sempre aggiornate e coerenti e, non ultima, con la continua e rapidissima evoluzione delle tecnologie.

Evoluzione che richiede un costante aggiornamento non solo delle funzioni tecniche ma degli Amministratori stessi ai quali competono responsabilità anche politiche nella scelta delle soluzioni per "fare sicurezza".

In questa situazione, il capitolo "videosorveglianza" ha assunto un ruolo di assoluta centralità.

Spinta dall'efficacia delle prestazioni e dalla versatilità delle applicazioni, viene universalmente utilizzata in ambito urbano per molteplici scopi quali, ad esempio, il controllo del traffico, la lettura targhe, le indagini forensi, il people counting, il controllo del rispetto delle distanze, la business intelligence, ecc.

Le tecnologie per la gestione delle telecamere digitali e di analisi delle immagini, adesso anche attraverso l'uso dell'Intelligenza Artificiale, consentono di integrare altre funzionalità della "macchina comunale" che superano la sfera della sicurezza contribuendo alla gestione intelligente, ad esempio, dei trasporti pubblici, degli edifici scolastici, del parco di dispositivi IoT. Il tutto nell'erigendo framework di Smart City.

Di converso, i sistemi di videosorveglianza non sono immuni da pericoli per la vulnerabilità degli apparati e delle reti IP che possono diventare autentici "cavalli di Troia" per attaccare le infrastrutture comunali ove non presentino adeguate garanzie di "security by design" da parte dei costruttori e gli impianti non siano correttamente progettati, realizzati e aggiornati. Su un altro piano, possono esporre le Amministrazioni a costi inutili per scelte tecnologiche ridondanti o errate, e perfino a sanzioni per la mancata osservanza di norme magari non conosciute o contrastanti.

Un quadro così complesso richiede una governance idonea tra poteri centrali e locali ma anche tra pubblico e privato, che permetta agli organi preposti alla sicurezza pubblica di avvalersi in modo "agile" dei supporti funzionali alle proprie attività d'istituto e di creare, al contempo, le condizioni affinché le Amministrazioni Comunali possano scegliere con fiducia e consapevolezza le soluzioni migliori e sostenibili per la realtà di cui sono responsabili.

Il seminario del 9 marzo organizzato da **securindex** con la collaborazione di **ANCI Lab**, si propone pertanto di fare il punto della situazione con esperti e produttori specializzati a livello internazionale e di valutare se ci siano le condizioni per avviare un percorso di informazione e di confronto utile agli attori pubblici e privati di questo importante capitolo, compresi gli Ordini professionali interessati. Un percorso impostato in chiave di partenariato tra pubblico e privato per approfondire l'argomento, compresi gli aspetti relativi all'utilizzo dei fondi del PNRR.

VIDEOSORVEGLIANZA IN AMBITO URBANO Aspetti Normativi e Novità Tecnologiche

9 MARZO 2023 - Milano

Sala Verdi - Palazzo delle Stelline

Il seminario "Videosorveglianza in ambito urbano. Aspetti normativi e novità tecnologiche" organizzato da securindex con la collaborazione di ANCI Lab, si propone di fare il punto sul quadro normativo che disciplina la videosorveglianza per la sicurezza e il controllo del territorio. Un quadro che presenta molteplici incongruenze, anacronismi e criticità che determinano difficoltà talvolta insormontabili per la stessa progettazione e messa in opera degli impianti o il loro corretto funzionamento, a scapito della sicurezza dei cittadini.

Il 9 marzo si parlerà di questi fattori e si lanceranno delle proposte per una nuova governance della videosorveglianza in ambito urbano da sviluppare attraverso un confronto articolato tra le parti in causa.

Nella prima parte del seminario l'ing. Angelo Carpani e l'avv. Maria Cupolo faranno il punto della situazione normativa confrontandola con i continui e sempre più rapidi salti nell'evoluzione delle tecnologie quale, ad esempio, l'impiego dell'Intelligenza Artificiale nella videosorveglianza con le conseguenze di natura tecnico-normativa e di tutela della privacy.

Nella seconda parte i rappresentanti di Ermes, Genetec, Hanwha Techwin, Selea presenteranno soluzioni e best practices di integrazione tra tecnologie eterogenee in un talkshow condotto da Raffaello Juvara.

Il seminario è aperto a progettisti e integratori fino a esaurimento dei posti.

Ai partecipanti verrà rilasciato Attestato di Partecipazione.

Platinum Partner



Main Partner



Brand Partner



Patrocini



PROGRAMMA

09.00 **Registrazione partecipanti**

09.30 **Presentazione del seminario**

Raffaello Juvara - direttore responsabile di essecome - securindex

09.35 **Una nuova governance per la videosorveglianza in ambito urbano**

avv. Maria Cupolo - Privacy Officer e Consulente della Privacy Certificato ISO 17024

ing. Angelo Carpani - iscritto all'Ordine Ingegneri della Provincia di Como (n.2368 sez.A)

11.00 **Coffee break**

11.15 **Talkshow - Integrazione tra tecnologie diverse per la sicurezza e il controllo del territorio**

Filippo Gambino - CEO, ERMES Elettronica

Gianluca Mauriello - Regional Sales Manager Italia, Genetec Inc

Dario Schiraldi - Account Executive, Genetec Inc

Francesco Paradiso - Strategic Sales Manager Italia, Hanwha Techwin

Simone Zani - Direttore Vendite Europa, Selea

12.30 **Q&A - Conclusioni**

13.00 **Light lunch**

UNA NUOVA GOVERNANCE PER LA VIDEOSORVEGLIANZA IN AMBITO URBANO



Angelo Carpani

L'Ing. Angelo Carpani, con alle spalle esperienze in diverse aziende di elettronica come progettista HW e FW, dal 2004 ha intrapreso l'attività di libero professionista. Iscritto all'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Como, sezione degli Ingegneri A ai settori Civile e Ambientale - Industriale - dell'Informazione, ha prestato la propria attività professionale in più di 250 Comuni per la progettazione, direzione lavori, coordinamento della sicurezza e collaudo di impianti di videosorveglianza per il controllo dei territori comunali. E' stato relatore in diversi seminari ed ha svolto anche attività di docenza per conto di A.I.P.R.O.S. e Mega Italia Media. Ha collaborato con la redazione di "Polizia Municipale" e attualmente collabora con il periodico di informazione di security & safety "essecome" e la testata online "securindex.com" con la pubblicazione di alcuni articoli e attività di docenza in corsi di formazione avanzata per esperti in materia di videosorveglianza. Dal 2017 è iscritto all'Albo Specialisti dell'Ordine Ingegneri della Provincia di Como nelle seguenti categorie: Impianti speciali (rilevazione, allarme, antintrusione) e Sistemi e reti di telecomunicazione.



Maria Cupolo

Avvocato del Foro di Milano, Maria Cupolo coniuga la passione per il mondo dei diritti e l'esperienza maturata nelle aule di Tribunale con l'approfondimento delle tematiche legate ai diritti delle nuove tecnologie, al diritto dell'informatica ed alla data protection. Consulente privacy e Data Protection Officer certificato TUV Italia, opera in diverse realtà sia pubbliche che private. Affianca le aziende in diversi ambiti e le PA, con attività di consulenza e stragiudiziale ed in particolare in ambito privacy e cybersecurity. Svolge attività difensiva nel corso delle attività ispettive e attività di confronto con l'Autorità Garante seguendo inoltre lo sviluppo e il mantenimento (anche in qualità di Auditor), di modelli di governance in conformità alle normative vigenti con attenzione all'integrazione tra sistemi di gestione. Segue inoltre progetti di formazione anche come docente di securindex formazione.

INTEGRAZIONE TRA TECNOLOGIE DIVERSE PER LA SICUREZZA E IL CONTROLLO DEL TERRITORIO



Filippo Gambino

Filippo Gambino consegue la laurea in Fisica, con specializzazione in Elettronica, presso l'Università di Padova. Per INDUSTRIE ZANUSSI S.p.A. svolge il ruolo di coordinatore del gruppo di progettazione per lo sviluppo di apparati di TVCC.

Successivamente, con MAGNETI MARELLI S.p.A. e TELEA S.p.A. assume un ruolo di coordinamento e gestione in ambito tecnico/commerciale per i prodotti di TVCC.

Nel 1990 fonda ERMES ELETTRONICA s.r.l., società leader in Italia nella progettazione e nella produzione di sistemi di comunicazione audio e audio/video su IP. ERMES infatti produce sistemi di interfonia (citofonia), diffusione sonora e chiamate di emergenza (SOS) che utilizzano la tecnologia IP per il collegamento degli apparati.

Coordina l'attività di ERMES ELETTRONICA srl che ha introdotto significative innovazioni come l'uso di apparati nativi IP e di tecniche di comunicazione Peer-To-Peer.

Oggi è uno dei massimi esperti per il mercato dei sistemi di comunicazione audio e audio/video su IP.



Gianluca Mauriello

Dopo aver frequentato la Facoltà di Giurisprudenza, Gianluca Mauriello ha ben presto deciso di seguire la sua passione e dedicarsi al settore IT e security. Ha trascorso 26 anni di carriera in questi ambiti, occupandosi di consulenza strategica, sviluppo di piani aziendali, strategie di vendita e programmi per i channel partner.

È entrato in Genetec Inc., azienda che si occupa di tecnologie innovative, con un'ampia gamma di soluzioni che comprendono security, intelligence e operation, ad inizio 2018 con il ruolo di Regional Sales Manager Italia.

Mauriello vanta un'esperienza pluriennale non solo a supporto di aziende e organizzazioni ma anche di numerosi Comuni italiani alla ricerca di soluzioni su misura, con l'obiettivo di unificare i sistemi per ottimizzare la sicurezza pubblica, potenziare i trasporti e gestire il traffico in modo fluido.

In qualità di Regional Sales Manager si occupa dello sviluppo commerciale dell'Italia, creando, con il supporto del Team di colleghi sul territorio, sinergie tra l'azienda, l'Utente Finale e i System Integrator, per promuovere una visione della sicurezza sempre più focalizzata sulla gestione di dati, eventi e processi e non più legata unicamente alla videosorveglianza o agli allarmi.

Rendiamo le città più sicure e integrate.



Francesco Paradiso

Dopo una riconosciuta esperienza internazionale, Francesco Paradiso matura una elevata conoscenza delle tecnologie e delle reti di comunicazione. Da oltre dieci anni completa la sua figura come business developer per Hanwha Techwin Italia raggiungendo importanti successi commerciali supportando direttamente lo sviluppo di progetti grazie al giusto equilibrio delle competenze tecniche e commerciali e ad una comprovata esperienza certificata nel project management.



Dario Schiraldi

Dario Schiraldi è laureato in Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università di Bologna e diplomato in Elettronica Industriale con abilitazione all'esercizio della professione di Perito elettronico per l'elettronica industriale. Si è specializzato nella progettazione di sistemi di sicurezza attiva e sistemi di videosorveglianza multi-megapixel e nel corso degli anni ha ricoperto il ruolo di Brand Manager e Responsabile Commerciale per alcune importanti aziende del comparto security, occupandosi anche della formazione e della

fidelizzazione del Cliente Finale.

Ha accumulato una notevole esperienza nel comparto della sicurezza delle infrastrutture critiche.

È entrato in Genetec Inc., azienda canadese che sviluppa software a piattaforma aperta, hardware e servizi basati su Cloud per il settore della sicurezza fisica e della pubblica sicurezza, nel settembre del 2022 con il ruolo di Account Executive: il suo compito è quello, con il supporto del Team Italiano, di creare, sviluppare e gestire le relazioni e le opportunità con i grandi Utenti Finali fornendo loro tutti gli strumenti e le soluzioni prodotte e rese disponibili da Genetec.



Simone Zani

Laurea magistrale in economia gestionale presso università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza e master in "Business and Strategy" presso la Emerald Cultural Institute a Dublino (Irlanda).

Simone Zani è oggi dirigente SELEA per la direzione, il coordinamento e la gestione degli accordi quadro con i Partner direzionali della rete vendita e di tutte le Business Unit nazionali ed estere.

01

GESTIONE TRAFFICO



Software per portali di lettura targhe

02

SICUREZZA STRADALE



Telecamere OCR con analisi video

03

CONTROLLO PARCHEGGI



Telecamere per il Controllo Accessi

Una nuova governance per la videosorveglianza in ambito urbano

di Angelo Carpani, libero professionista, laureato in Ingegneria elettronica presso il Politecnico di Milano, iscritto all'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Como (n.2368 sez.A) | esperto nella progettazione di impianti di videosorveglianza in ambito comunale

Il 9 marzo, presso il Palazzo delle Stelline in Corso Magenta a Milano, si terrà un seminario dal titolo "Videosorveglianza in ambito urbano – Aspetti normativi e novità tecnologiche", organizzato da **securindex** in collaborazione con **ANCI Lombardia**, rivolto agli Amministratori degli Enti Locali ed alle Polizie Locali della Lombardia, con il contributo dello scrivente ing. Angelo Carpani, dell'avv. Maria Cupolo e di alcune aziende che parleranno delle nuove tecnologie e delle esperienze in alcuni Comuni.

Gli impianti di videosorveglianza sono soggetti ad una continua e sempre più rapida evoluzione tecnologica che richiede, conseguentemente, un costante adeguamento tecnico-normativo e degli aspetti legati alla tutela della privacy.

Con l'entrata dell'**Intelligenza Artificiale (IA)** anche nel mondo della videosorveglianza, e l'applicazione dei cosiddetti algoritmi di "deep learning", sta cambiando il paradigma dell'architettura dei sistemi di videosorveglianza. Si stima che, nel giro di un paio di anni, le cosiddette telecamere "intelligenti" prenderanno il sopravvento sul mercato e bisognerà essere "attrezzati" e "preparati", anche da un punto di vista della "privacy", a gestire l'impatto di queste nuove tecnologie.

Mentre l'**AgID (Agenzia per l'Italia Digitale)** chiede alle Pubbliche Amministrazioni l'adozione del paradigma **cloud**, prima di qualsiasi altra tecnologia (*principio del "first cloud"*), il mondo della videosorveglianza evolve sempre più nella direzione esattamente opposta, e cioè verso l'**edge** con la memorizzazione e la videoanalisi delle immagini direttamente a bordo camera. La gestione di impianti di videosorveglianza con centinaia di telecamere, sempre più ad alta risoluzione (Ultra HD 4K – 8 megapixel) e sempre più intelligenti, rende sempre più problematica (se non impossibile come nel caso dell'IA) la gestione e l'archiviazione a livello centralizzato delle immagini: oltre a server con capacità computazionali (CPU) e storage sempre più elevati (e costosi...), occorre che anche la rete di comunicazione sia in grado di supportare i flussi



video con una capacità di banda adeguata, tale da garantire la massima risoluzione ed il massimo frame rate (fps) consentita dalle telecamere. Nonostante l'approvazione del nuovo **PNRF (Piano Nazionale di Ripartizione delle Frequenze)**, con Decreto del 31 agosto 2022 del MiSE, in cui sono state liberalizzate diverse frequenze, in molti Comuni, in particolare nelle città, si ha una situazione di "congestionamento" delle frequenze operanti in banda "libera". Non tutti i Comuni hanno le risorse per realizzare una rete in fibra ottica e, comunque, non possono farlo di loro iniziativa senza richiedere prima la cosiddetta "autorizzazione generale" al Ministero competente, con i relativi oneri (a meno che l'intervento in progetto ricada nell'ambito dei Finanziamenti del Ministero dell'Interno in base alla Legge 18 aprile 2017, n.48).

In ambito comunale in cui, agli inizi, la realizzazione di un impianto di videosorveglianza veniva gestita, a livello di bilancio comunale, principalmente come un investimento (spesa in "conto capitale"), si sta assistendo ad una progressiva migrazione delle risorse verso la spesa in parte "corrente":

- per la manutenzione ordinaria degli impianti (richiesta espressamente per 5 anni dal Ministero dell'Interno nell'ultimo bando di finanziamento ai sensi della Legge 48/2017);

- per la gestione e l'archiviazione in cloud delle immagini delle telecamere (per il quale i Comuni devono pagare un canone annuo);

- per i costi legati alla connettività e ai canoni di manutenzione delle licenze software VMS (Video Management System), ecc. Questo "dirottamento" di risorse, dalla spesa in conto capitale alla spesa in parte corrente, rende sempre più difficoltosa la realizzazione e la gestione di questo tipo di impianti da parte dei Comuni e questo deve diventare elemento di riflessione anche per gli operatori del settore che vogliono vendere le loro soluzioni.

Nel corso degli anni, nel mondo della videosorveglianza sono entrati in gioco diversi "attori" che, senza dialogare tra loro, hanno cercato di "imporre" il proprio punto di vista come se fosse quello più importante, ponendo problemi, ostacoli, spesso senza proporre soluzioni, non tenendo conto della peculiarità, complessità e della rapida evoluzione tecnologica:

- agli inizi, nei Comuni, erano le **Polizie Locali** ad occuparsi della realizzazione di questi tipi di impianti;

- successivamente, con i finanziamenti del Ministero dell'Interno, sono entrati in gioco gli uffici **LL.PP.** in quanto gli impianti sono stati fatti ricadere sotto la disciplina dei "lavori" (chiedendo la loro iscrizione nel cosiddetto "Piano Triennale delle Opere Pubbliche"); uffici, che ancora oggi, in molti casi, contravvenendo alle Direttive dell'ANAC, concepiscono gli appalti di videosorveglianza sotto la categoria SOA sbagliata e cioè OS19 e non OS5;

- con le disposizioni dell'AgID e la cosiddetta "transizione digitale" sono entrati in gioco gli uffici **C.E.D.** che, in alcuni casi, hanno imposto una soluzione in cloud senza tenere conto che gestire i flussi video di centinaia di telecamere ad alta risoluzione, non è come gestire i dati, ad es. di una anagrafe comunale;

- l'introduzione del GDPR (*Regolamento generale sulla protezione dei dati*) ha portato all'aumento della domanda di responsabili della protezione dei dati **DPO (Data Protection Officer)** che, pur essendo esperti in materia di privacy, scontano una non adeguata conoscenza delle tecnologie e delle soluzioni che si possono porre "concretamente" in atto. Nel mondo della videosorveglianza si sono poi affacciati degli attori "esterni" ai Comuni, come il **Ministero dell'Interno** e **CONSIP** (la centrale degli acquisti pubblici che vincola le pubbliche amministrazioni ad acquistare le loro telecamere per implementare i sistemi di sicurezza) che hanno "imposto" il loro approccio alla realizzazione di questi impianti.

Il **Ministero dell'Interno**, ancora oggi, concede finanziamenti sulla base di una Circolare che risale all'anno 2012 (*Direttiva*

n.558/SICP ART/421.2/70 del 7 marzo 2012) chiedendo la conformità dell'impianto e degli apparati (es. telecamere) ad un "Documento tecnico" vecchio e obsoleto, che prevede solo due tipologie di telecamere:

- telecamere di "contesto" o fisse (con custodia esterna come se le "bullet" non esistessero);

- telecamere di "osservazione" o speed dome (con risoluzione 4CIF);

come se le telecamere panoramiche multi sensore con visione 180° o 360° (oggi molto utilizzate e richieste dai Comuni) e le telecamere di lettura targhe ANPR (*Automatic Number Plate Recognition*) non esistessero.

La **CONSIP**, con la prima convenzione (VDS1) nell'ambito della videosorveglianza, ha incontrato problemi con l'adozione di telecamere di un noto costruttore cinese, legato allo stato militare cinese, installate in numerosi palazzi istituzionali italiani come Ministeri, Tribunali, palazzi dei servizi di sicurezza (come le sale di intercettazione di 134 procure italiane) e addirittura Palazzo Chigi. È noto poi l'episodio del 1° aprile 2015 in cui l'aeroporto internazionale di Fiumicino fu vittima di un attacco informatico (oggetto di una puntata della trasmissione "Report"). Nonostante le pressioni internazionali a isolare Pechino nel campo della tecnologia, alcuni modelli di telecamere prodotte da un altro colosso cinese, sono stati riconfigurati da un'azienda italiana (inchiesta di *Wired*) e sono stati inclusi nel catalogo dei dispositivi scelti dalla nuova convenzione per la videosorveglianza CONSIP (VDS2). Parliamo di due costruttori di telecamere che hanno abbandonato la SIA (*Security Industry Association*), il gruppo internazionale che rappresenta i produttori di sistemi di sicurezza.

In questo scenario in continua e rapida evoluzione, forse il più "complesso" sotto tutti i punti di vista (es. tecnologico, tutela della privacy, ecc.), i "grandi assenti" sono gli ordini professionali che non propongono corsi di formazione (non fanno "scuola") su queste tematiche e tipologie di impianti che sono presenti e si stanno diffondendo in tutti i Comuni. Il mondo della videosorveglianza richiede pertanto una **nuova governance** all'altezza dell'evoluzione tecnologica e della complessità dei problemi che deve affrontare, senza rigidità di parte. Il contributo di **ANCI**, attraverso l'esperienza dei Comuni, può essere fondamentale nel prendere l'iniziativa e far sedere attorno allo stesso tavolo, i vari attori in gioco facendoli "dialogare" e "confrontare" tra loro.

L'augurio è che il seminario del 9 marzo possa gettare le basi per l'inizio di una nuova governance nel mondo della videosorveglianza.

LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA

Sicurezza cittadina: non solo video Le proposte di ERMES Elettronica

intervista a Filippo Gambino, CEO di ERMES Elettronica

Qual è la storia di Ermes?

ERMES Elettronica inizia la sua attività nel 1990 come azienda ODM specializzata nella progettazione di apparati TVCC per la gestione dei segnali video; la produzione di quegli anni comprendeva switcher, matrici video, multiplexer, videoregistratori digitali.

Nei primi anni del 2000 le mutate condizioni di mercato inducono ERMES ad abbandonare questa area di business per orientare l'attività dell'azienda verso diversi e nuovi mercati. ERMES individua la comunicazione audio ed audio/video in IP come particolarmente promettente e suscettibile di interessanti applicazioni. Di conseguenza decide di concentrare le attività del proprio reparto R&S su questo settore, ottenendo il risultato di realizzare una diversificata gamma di apparati con i quali è possibile implementare tre diverse tipologie di sistemi: interfonìa, diffusione sonora e chiamate d'emergenza (SOS). Oggi ERMES è un punto di riferimento su questo mercato dove ha introdotto significative innovazioni come, ad esempio, l'utilizzo di tecniche di comunicazione Peer-To-Peer che assicurano l'intrinseca affidabilità di sistema, elemento di fondamentale importanza nell'ambito dei sistemi di comunicazione a sicurezza avanzata.

I sistemi che ERMES propone possono essere gestiti come impianti stand alone o venire integrati in software di centralizzazione di terze parti.

Quali sono le linee di prodotti del vostro catalogo idonei per gli impieghi in ambito urbano?

L'applicazione dei sistemi di comunicazione più conosciuta in ambito urbano è sicuramente quella delle colonnine SOS. Quando si parla di sistemi per chiamate di emergenza, l'utilizzo che viene immediatamente in mente si riferisce all'installazione a scopi di prevenzione in aree ad alta frequentazione di pubblico che, per loro natura, presentano criticità dal punto di vista della sicurezza come piazze e vie cittadine, parchi, fermate di autobus, impianti sportivi, campus universitari.

In questi casi, la disponibilità di un dispositivo in grado di



allertare rapidamente ed in modo semplice gli addetti alla sicurezza costituisce un deterrente nei confronti di chi si appresta a commettere atti criminali, oltre che un aiuto concreto all'utente che si venga a trovare in pericolo.

La sala controllo dove convergono le richieste di assistenza è solitamente situata presso i locali dell'ente che gestisce l'infrastruttura dove è installato il sistema di colonnine SOS ma è anche possibile inviare le richieste di soccorso ad una struttura pubblica come, ad esempio, il presidio di pubblica sicurezza.

Tuttavia, è importante evidenziare che le colonnine SOS possono essere dotate di più pulsanti di chiamata ognuno destinato a servizi diversi (soccorso sanitario, informazioni, ecc) attivando i quali le chiamate possono essere facilmente dirette, grazie all'indirizzamento IP, a control room diverse, ognuna delle quali gestisce uno specifico servizio.

In realtà quella che siamo soliti chiamare "colonnina SOS" costituisce un punto di contatto tra i gestori dell'infrastruttura e l'utenza estremamente flessibile, in grado di dare soluzione a molteplici necessità.

Ad esempio è possibile prevedere una duplice postazione di chiamata, la seconda delle quali posta ad una altezza tale da

permetterle il facile uso alle persone che fanno uso di sedia a ruote, rispondendo così a specifiche normative per la rimozione delle barriere architettoniche come, ad esempio, la normativa europea UE 1107/2006 che prescrive l'installazione negli aeroporti, compresi i parcheggi, di dispositivi che permettano di richiedere assistenza per le persone con disabilità e con mobilità ridotta.

In generale nelle applicazioni in ambito Smart City, l'installazione di una colonnina per chiamate di emergenza con collegamento IP offre una ampia gamma di possibili integrazioni che vanno da quelle più scontate (come telecamere o sensori per il rilevamento della qualità dell'aria) a meno usuali come la diffusione di informazioni di interesse pubblico, come ad esempio la programmazione di eventi cittadini.

Ci può descrivere qualche case history di realizzazioni in Comuni italiani?

Oltre ai sistemi per chiamate di emergenza, una tipica applicazione è quella dei sistemi di diffusione sonora per la sonorizzazione delle passeggiate prospicienti i lungomari/lungolaghi di cittadine a vocazione turistica e, in generale, di strade, viali, piazze o parchi pubblici.

Questi sistemi consentono sia la diffusione di musica di sottofondo sia la diffusione di annunci che possono essere effettuati dal vivo utilizzando una console microfonica oppure in maniera automatica grazie ad un apposito software.

È importante evidenziare che gli annunci possono essere effettuati non solo da una postazione fissa ma anche in mobilità anche con collegamenti in GSM soddisfacendo così i requisiti previsti dalla circolare Gabrielli del 7 giugno 2017 e la direttiva 11001/2018 del Ministero dell'Interno.

Le circolari richiedono in maniera esplicita che in occasione di manifestazioni di pubblico spettacolo tenute in luoghi all'aperto debba essere previsto un sistema di diffusione sonora.

La normativa specifica che questi sistemi devono prevedere l'alimentazione elettrica con linea dedicata, un livello sonoro tale da essere udibile in tutta l'area della manifestazione nonché la presenza di un congruo numero di postazioni per le comunicazioni di emergenza, anche mobili, in funzione delle caratteristiche dell'area della manifestazione.

A tale proposito, mi piace ricordare il caso di Monteverde, un piccolo borgo dell'alta Irpinia situato al confine con la Puglia e la Basilicata che, in occasione della stagione turistica, è sede di numerose manifestazioni che richiamano un elevato numero di persone.

L'amministrazione comunale ha rilevato l'opportunità di installare nell'area cittadina un sistema di diffusione sonora per ottenere il duplice scopo di diffondere in maniera capillare e tempestiva eventuali alert per situazioni di emergenza e, allo stesso tempo, supportare le numerose manifestazioni organizzate dall'amministrazione con la diffusione di musica e annunci.

La capillare infrastruttura WiFi esistente nell'ambito del territorio comunale ha indirizzato la scelta della soluzione tecnica da adottare per il sistema di diffusione sonora verso la soluzione in IP in quanto più semplice ed in grado di consentire rapidità di esecuzione, ridotti costi di installazione e facilità di gestione del sistema.

Sono stati posizionati nell'area cittadina 40 altoparlanti a tromba in tecnologia POE della gamma SoundLAN prodotta da ERMES che, per le specifiche caratteristiche di elevata pressione sonora, semplicità d'uso ed affidabilità, sono stati individuati come soluzione ideale per questo tipo di applicazioni.

Security by design: qual è il vostro approccio al tema della sicurezza dei dispositivi in rete?

L'utilizzo di un protocollo di comunicazione P2P è l'elemento fondamentale che consente di assicurare ai sistemi in IP di ERMES sia un'intrinseca affidabilità sistemistica (in quanto sono sistemi privi di SPOF) sia una particolare resilienza ai tentativi di manomissione informatica.

Il fatto di essere basati su apparati stand alone che comunicano senza necessitare di software di instradamento delle connessioni e quindi della presenza di un server, unitamente alla implementazione di algoritmi di identificazione autorizzativa alla connessione tra gli apparati, stanno alla base della progettazione di tutti i dispositivi.

I sistemi, inoltre, sono dotati di dettagliati sistemi di diagnostica conformi alle più recenti normative EN 62820 o EN 50845.



Contatti:
ERMES Elettronica
Tel. +39 0438 308470
www.ermes-cctv.com

LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA

Genetec, videosorveglianza in ambito urbano: cybersecurity e gestione delle procedure automatizzata

intervista a Dario Schiraldi, Account Executive Genetec Inc.

Quali sono gli elementi che, dal vostro osservatorio, rendono complessa la gestione della sicurezza nelle città, nel trasporto pubblico e nella mobilità?

Le città sono spesso sommerse da una significativa mole di dati provenienti da sistemi diversi che nel tempo sono stati attivati per soddisfare specifiche esigenze. Come è noto, un eccesso di dati non unificati e non gestiti in maniera automatizzata rende difficile il loro utilizzo, comporta un sovraccarico di lavoro per gli operatori che devono elaborarli e spesso offrono informazioni parziali o addirittura fuorvianti. Nello specifico della gestione della sicurezza, di fondamentale importanza è che la risposta agli "incidenti" sia precisa, efficace ed efficiente evitando che, in assenza di aggregazione delle informazioni e automatizzazione dei processi, le decisioni critiche siano attuate in condizioni stressogene e magari con scarsità di mezzi e di uomini. Di fronte alla proliferazione della microdelinquenza, di atti vandalici e aggressioni ai cittadini, agli operatori sanitari, ecc. le Polizie Locali e le forze dell'ordine a presidio dei territori hanno sempre più bisogno di poter contare su sistemi unificati pratici e intuitivi che consentano di gestire da un'unica interfaccia, in modalità collaborativa, dispositivi di videosorveglianza, controllo degli accessi e di altri sistemi di sicurezza.

In che modo le vostre soluzioni possono contribuire a migliorare le nostre città?

Qualsiasi sia la dimensione della città è necessario che la stessa si doti di strumenti idonei che consentano, nel pieno rispetto delle normative e della privacy, di automatizzare le funzioni di sicurezza e i processi decisionali. **Genetec™ Security Center** raccoglie, storicizza ed elabora i dati



provenienti da una varietà di sensori e sottosistemi e genera nuove informazioni che **Genetec Mission Control™** gestisce per fornire supporto decisionale agli operatori e ai responsabili da cui dipende la sicurezza della città e dei cittadini. La nostra piattaforma software è scalabile, aperta e unificata ed è particolarmente adatta alla gestione della sicurezza pubblica, dei trasporti, della mobilità, della gestione dei parcheggi e delle infrastrutture critiche. In breve, della sicurezza nell'accezione più ampia del termine.

Ci può riassumere i prodotti e le soluzioni Genetec per applicazioni in ambito urbano?

Dal controllo degli accessi, alla TVCC, al riconoscimento automatico delle targhe, alle comunicazioni SIP, alla gestione dei dispositivi Industrial IoT, al rilevamento delle intrusioni e all'analisi dei dati, **Genetec Security Center** potenzia l'operato di tutti coloro che a vario titolo gestiscono, in maniera differenziata ma con un'interfaccia unificata, la sicurezza e i sottosistemi cittadini fornendo

consapevolezza situazionale indipendentemente che la connettività sia on premise, in cloud o mista.

Può farci qualche esempio concreto di come automatizzare le procedure di sicurezza?

Siamo ad esempio in grado di far collaborare operatori e guardie giurate, in modo da automatizzare non solo le azioni basate sugli allarmi, ma anche le situazioni che si verificano in una infrastruttura e che sono asincrone rispetto allo stato dei sensori come, ad esempio, un bambino smarrito in un parco pubblico.

Con **Genetec Mission Control™** le decisioni possono essere prese praticamente in tempo reale. Ad esempio, l'evacuazione di un edificio durante una procedura di emergenza operata manualmente da un operatore di sicurezza implicherebbe la visione di decine o centinaia di telecamere per avere in un tempo indefinibile una stima indicativa del livello di occupazione e delle corrette procedure da eseguire.

Come gestite i dati raccolti e le prove nel caso di evento di rilevanza per l'ordine pubblico?

Con **Quick Search**, la funzione di **Genetec Security Center** che permette di individuare il fotogramma di rilevanza, si potrà liberamente definire un'area da indagare all'interno della ripresa e il software individuerà autonomamente qualsiasi cambiamento degno di nota in quell'area rendendo i fotogrammi e l'evento disponibili in pochi click.

Per gestire in modo ottimale tutte le informazioni sugli eventi e garantire la catena di custodia digitale entra in gioco **Genetec Clearance™**, un sistema di gestione delle prove digitali che aiuta a organizzare le prove e

i casi, condividendo le informazioni solamente con le persone autorizzate.

Infine, la nostra piattaforma è grado di generare report in modo davvero semplice, ad esempio creando report automatici a fine giornata su quanti veicoli hanno parcheggiato in modo improprio o a che ora sono state superate le soglie di occupazione all'interno delle aree controllate.

Qual è la posizione di Genetec in relazione alla cybersecurity dei dispositivi in rete, in particolare dei sistemi di videosorveglianza forniti alle P.A.?

Spesso si sottovalutano i rischi posti dalle minacce e dai guasti dei sistemi informativi. La sicurezza di tali sistemi e dei dispositivi che li compongono è un percorso, non una meta da raggiungere, e dovrebbe rappresentare una priorità per i decision-maker ad ogni livello.

Venendo alla cybersecurity e alla tutela del lavoro quotidiano degli operatori, Genetec offre diverse funzionalità per migliorare continuamente sicurezza e privacy:

- 1. Protezione dell'integrità del video.** Utilizziamo un watermark evoluto a garanzia dell'integrità del file.
- 2. Esportazione di prove.** In funzione delle autorizzazioni dell'operatore l'esportazione di prove potrebbe necessitare anche dell'inserimento delle credenziali di un supervisore.
- 3. Mascheramento o filtri privacy.** Disponibile a richiesta sulla piattaforma unificata Genetec Security Center, **KiwiVision™ Privacy Protector** rende automaticamente anonime, mascherandole, le azioni e i movimenti delle persone riprese dalle telecamere, in modo che gli operatori vedano solo ciò che gli è stato consentito di vedere. Ovviamente, nel caso si disponga di credenziali di accesso "superiori" il mascheramento dinamico può essere rimosso.

Contatto:
Dario Schiraldi, Account Executive Genetec Inc.
Tel. +39 389 236 03 05
dschiraldi@genetec.com
www.genetec.com/it

LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA

Hanwha Techwin, quando la security by design è un fattore competitivo

intervista a Fabio Andreoni, Country Manager Italy & Greece di Hanwha Techwin Europe

Quali sono le vostre linee di prodotto a catalogo adatte all'uso in contesti urbani?

Sono molteplici le soluzioni presenti nel portfolio di offerta di Hanwha Techwin per applicazioni in ambito urbano e Smart City.

Nella maggior parte dei casi, Hanwha offre la possibilità di contare su telecamere e sistemi di archiviazione e gestione che utilizzano logiche di analisi video basate su algoritmi di Intelligenza Artificiale Deep Learning.

Questo rappresenta un importante passo in avanti, poiché consente di utilizzare i sistemi stessi per fornire servizi che vanno oltre la sicurezza ed il controllo del territorio.

Grazie all'intelligenza artificiale è possibile infatti contare sulla possibilità di migliorare i tempi di risposta, avere una maggiore percezione di quanto sta accadendo in tempo reale, il tutto associato ad immagini di elevata qualità e risoluzione.

La serie di telecamere con intelligenza artificiale **Wisenet P**, ad esempio, oltre ad immagini con risoluzione fino a 4K in qualsiasi condizione di illuminazione e atmosferica, è in grado di analizzare la scena fornendo, sotto forma di metadati, informazioni su quanto viene ripreso grazie agli algoritmi **Wisenet AI**, in grado di identificare le caratteristiche di oggetti e persone come fascia di età, genere, forma e colore dei vestiti.

Per fare un esempio, questa tecnologia è in grado di riconoscere autonomamente se una persona sta portando degli occhiali o sta reggendo una borsa.

Le informazioni raccolte, sotto forma di metadati, sono salvate contemporaneamente alle immagini riprese dalle telecamere e permettono agli utenti di accedere rapidamente ai filmati che ritraggono specifici eventi o oggetti.



Queste soluzioni permettono di migliorare l'efficienza operativa, ridurre il consumo di banda e le esigenze relative allo spazio d'archiviazione necessario attraverso la funzione BestShot: come suggerisce il nome stesso, grazie a essa la telecamera è capace di selezionare automaticamente le migliori immagini disponibili di una persona o un oggetto, salvandole su un server dedicato insieme ai relativi metadati.

Tra i temi più rilevanti per le autorità cittadine e nazionali vi è certamente l'aumento del traffico su strade urbane e autostrade, causato principalmente dal numero crescente di veicoli che le percorrono. Automobilisti e cittadini chiedono agli amministratori soluzioni per rendere il traffico più scorrevole, per reagire tempestivamente agli incidenti e identificare le aree urbane più soggette a code e ingorghi, in modo da poter agire preventivamente.

I sistemi di rilevamento automatico degli incidenti (AID) rappresentano la soluzione ideale a queste necessità

grazie alla loro capacità di monitorare strade, densità del traffico e velocità media dei veicoli. I software di analisi intelligente sono inoltre in grado di riconoscere rapidamente la presenza di incidenti attraverso indicatori come il rallentamento del traffico, la rottura di un veicolo, un parcheggio errato, la presenza di automobili in senso contrario e tutti i possibili scenari negativi.

Queste soluzioni permettono dunque di intervenire in modo rapido e proattivo, mantenendo le persone al sicuro e risolvendo nel più breve tempo possibile gli ingorghi.

La soluzione **Wisenet Road AI**, con software on the edge, prevede telecamere Wisenet 4k serie P, che combinano la tecnologia per il riconoscimento automatico delle targhe (ANPR) con quella di riconoscimento della marca, del modello e del colore dell'automobile (MMCR), offrendo alle autorità locali e alle forze dell'ordine un ausilio in caso sia necessaria una ricerca rapida delle immagini di un veicolo o un'analisi statistica della tipologia dei veicoli in transito.

Le telecamere multisensore/multidirezionali e quelle multisensore/panoramiche di Hanwha Techwin permettono agli operatori di monitorare, con un singolo dispositivo, aree molto ampie senza zone cieche.

Considerando poi che, su alcune telecamere, sono utilizzate ottiche con funzioni **PTZR** motorizzate (Pan/Tilt/Rotate/Zoom), si ottimizzano anche le procedure di installazione e messa in servizio delle telecamere stesse, poiché è possibile ottimizzare i campi di ripresa da remoto senza necessità di intervenire fisicamente sul campo.

Tutti i dispositivi multisensore adottano un indirizzo IP univoco e un solo cavo di rete per rendere la configurazione e l'installazione estremamente rapide e possono essere registrati con una singola licenza per il sistema di gestione video **Wisenet WAVE** o gli altri sistemi disponibili sul mercato.

Le telecamere multidirezionali offrono quindi una maggiore efficienza operativa ed un'ottimizzazione dei costi e degli investimenti, sia in fase di implementazione di un nuovo sistema, che negli anni di utilizzo successivi.

Sicurezza sin dalla progettazione: qual è l'approccio dei dispositivi Hanwha Techwin?

Quando si parla di dispositivi su IP connessi alla rete,

la sicurezza informatica deve essere la priorità sia per i produttori che per gli utilizzatori di queste tecnologie. Le attrezzature informatiche sono infatti un potenziale punto d'accesso alla rete e all'infrastruttura critica di aziende e organizzazioni e la scelta di un partner degno di fiducia non è mai stata così importante.

I produttori di telecamere più responsabili stanno affrontando questi temi attraverso la propria tecnologia (software e hardware), la formazione, la collaborazione con i clienti e le certificazioni formali che evidenziano la sicurezza dei processi e delle soluzioni. Sotto questo aspetto, fornitori come Hanwha Techwin, che progettano i propri prodotti tenendo la cybersecurity al primo posto, dispongono di certificazioni come la UL Cybersecurity Assurance Program (UL CAP), che permettono di avere sistemi più stabili e sicuri, con manutenzione regolare e aggiornamenti successivi per assicurare che le vulnerabilità siano mitigate in modo proattivo.

La conformità di un vendor ai regolamenti locali dei mercati in cui agisce, come l'**NDAA** americano, una legge federale degli Stati Uniti che fornisce indicazioni su quali caratteristiche debbano avere gli apparati di videosorveglianza che possono essere installati in ambito governativo, è una buona testimonianza del fatto che il produttore è attento alla cybersecurity e alla privacy di clienti e utenti finali. Hanwha Techwin supporta la conformità all'NDAA in tutta la sua linea di prodotti e si impegna a conformarsi a tutti i regolamenti commerciali domestici e internazionali.

In ogni caso, una sicurezza informatica efficace non significa creare un prodotto perfetto privo di qualunque vulnerabilità, ma avviare un processo capace eventualmente di sanarle in modo rapido e completo. La quantità di risorse e di ricerche che un vendor dedica alla gestione delle minacce più recenti è un'indicazione di quanto sicuri siano i suoi sistemi – e di quanto lo saranno in futuro.

Il team **S-CERT** di Hanwha, che si occupa di gestire rapidamente le emergenze relative alla sicurezza informatica, rappresenta una funzione unica nel panorama del settore. Il suo compito è quello di progettare tutele proattive contro accessi non autorizzati ai dispositivi e di rispondere tempestivamente a ogni vulnerabilità di sicurezza.

Quali sono i benefici dell'Intelligenza Artificiale on the edge per le autorità locali e le forze dell'ordine?

Nei prossimi mesi, vedremo sempre più dispositivi capaci di utilizzare l'Intelligenza Artificiale a bordo dispositivo senza la necessità di inviare i dati grezzi al server per la loro analisi. L'Intelligenza Artificiale on the edge funziona infatti localmente, all'interno della telecamera, offrendo diversi benefici e opportunità da cogliere per le municipalità locali.

Tra i temi più importanti per le amministrazioni locali vi è certamente l'aspetto economico. Da questo punto di vista, le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale sono particolarmente interessanti. In primo luogo, l'Intelligenza Artificiale permette di ridurre la capacità di banda necessaria, diminuendo la quantità di dati da trasmettere al server.

In questo modo è possibile abbassare il costo totale di proprietà soddisfacendo anche obiettivi di sostenibilità, dal momento che non sarà più necessario mantenere una sala server dedicata. I risparmi energetici del dispositivo stesso sono un'altra dimensione da considerare, dato che il consumo di elettricità è decisamente inferiore se le attività di deep learning vengono svolte sul dispositivo anziché sul server.

Un ultimo aspetto economico da valutare è poi il fatto che le telecamere con Intelligenza Artificiale a bordo possono rendere le procedure di installazione più flessibili e scalabili: una caratteristica particolarmente utile alle municipalità

locali che spesso devono implementare un progetto in stadi successivi.

Ma se i vantaggi economici sono un elemento importante nella scelta di un sistema di videosorveglianza, queste soluzioni basate sull'AI offrono importanti benefici anche dal punto di vista operativo.

Basti pensare che, se i software di analisi video sono attivati direttamente sulla telecamera, sono solo i risultati di questa analisi – i metadati – a dover essere trasmessi sulla rete. Un fattore che migliora la cybersecurity, in quanto non vi sono dati sensibili in transito che gli hacker potrebbero intercettare: il processamento delle informazioni è infatti svolto sul dispositivo senza inviare dati grezzi o riprese video in rete.

Dal momento che l'analisi è effettuata localmente, questa tecnologia consente poi di ottimizzare l'invio di dati, garantendo anche un uso efficiente delle risorse di rete siano esse locali o, in un'ottica di sviluppo come previsto anche dal PNRR, delle infrastrutture sul Cloud.

Quindi pensare oggi di implementare una soluzione di videosorveglianza urbana basata su Intelligenza Artificiale, rappresenta una scelta che garantisce all'utente un risultato che punta ad aumentare il livello di sicurezza e la qualità dei servizi offerti ai cittadini, con una soluzione tecnologica pronta anche a prossimi sviluppi sull'infrastruttura e alla eventuale migrazione sul Cloud, a protezione dell'investimento.



Telecamere AI per la rivoluzione AIoT

- Dispositivi IoT con protocollo MQTT
- Sicurezza Informatica: conformità all'NDAA, UL CAP, Secure by Default
- Analisi video AI Deep Learning eseguita a bordo camera



Hanwha Techwin Europe

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

www.hanwha-security.eu/it



LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA

Selea, i vantaggi delle telecamere made in Italy per la lettura targhe

intervista a Simone Zani, direttore vendite Europa di Selea

Analisi video e intelligenza artificiale per la sicurezza e il controllo del territorio. Quali sono i segreti nascosti?

Nei bandi di gara per la sicurezza pubblica, sempre più vengono richiesti dispositivi intelligenti (deep learning). Peccato che non sempre vengono redatti partendo da una reale conoscenza dei meccanismi di funzionamento degli algoritmi intelligenti di analisi video e relativi difetti nascosti. Lo evidenzia il fatto che raramente nei bandi vengono richiesti elementi tecnici qualitativi atti a dimostrare quanto gli algoritmi di analisi video di tali dispositivi siano realmente bravi a svolgere il loro lavoro. Analizziamo alcuni aspetti. Un bando per l'acquisto di soluzioni per la sicurezza pubblica non dovrebbe mai basarsi su gare al massimo ribasso, dove il risparmio economico è ritenuto più importante della tecnica, delle prestazioni e della sua utilità. Un corretto bando si dovrebbe basare sempre su un punteggio tecnico (maggiore di quello economico). Peccato però che tale corretta procedura, perda efficacia quando nel bando non vengono richiesti i valori di precisione che tali prodotti dovrebbero garantire per dimostrare le loro capacità ad adempiere allo scopo funzionale per il quale si investe denaro pubblico (direttiva CEI EN 62676-4 relativa agli impianti di sicurezza pubblica). Facciamo un esempio. Nei bandi di gara per i portali di lettura targhe viene spesso richiesto che la telecamera intelligente riconosca, oltre al numero di targa, anche la marca, modello e colore del veicolo. Leggendo il bando si scopre che quasi mai c'è menzione né sul grado di precisione che la telecamera deve garantire nella identificazione del veicolo e neppure sul numero delle marche/modelli che la telecamera deve saper riconoscere. Così facendo, si è liberi di offrire qualsiasi tipo di telecamera (anche scadente) purché sulla carta il prodotto dichiarato possiede l'algoritmo di riconoscimento di marca, modello



e colore. In altre parole, una telecamera che riconosce con una precisione solo del 50% , 50 modelli e 5 colori, per il bando ha lo stesso valore tecnico di una telecamera che riconosce 9000 modelli, 16 colori con una accuratezza superiore al 90%.

La vostra azienda in quale ambito della videoanalisi è specializzata?

Selea è specializzata nella produzione di telecamere che integrano a bordo algoritmi studiati per il controllo accessi e la sicurezza urbana integrata, come per esempio il modello **TARGA850** che effettua su doppia corsia, lettura OCR delle targhe, tabelle Kemler, marca, modello, colore, tipologia del veicolo, nazionalità, velocità, direzione, posizione GPS, data/ora. Ma non ci limitiamo solo a questo.

Sviluppiamo anche soluzioni software per la gestione intelligente dei dati: indispensabili per la sicurezza stradale, le indagini, la prevenzione e la repressione dei reati. Ciò che più caratterizza i nostri prodotti sono affidabilità e prestazioni: caratteristiche apprezzate da chi sa fare sicurezza perché sa bene che performance scadenti in termini di precisione diano origine a un serio problema funzionale: l'accumulo di montagne di dati sbagliati e fuorvianti.

Cosa significa per una azienda italiana produrre in Italia e che vantaggi per gli utenti del mercato?

Chiunque produca in Italia, (e non finga di essere produttore ri-brandizzando prodotti provenienti dall'estero) affronta oggettivamente costi che portano inevitabilmente il prodotto made in Italy a costare di più rispetto ai prodotti asiatici. Qual è allora il vantaggio del fabbricare in Italia? Cercherò di spiegarlo con un parallelismo che molti conoscono. Tutti sanno che all'estero, in Croazia, si risparmia a rifarsi i denti. Innegabile, come i cinesi nel settore elettronico, i croati sono altrettanto bravi nel loro campo. Diversi miei amici si sono recati in Croazia allettati dal significativo risparmio. Ma hanno realmente risparmiato rispetto al dentista di casa? Considerando tutte le visite, i pernottamenti, i viaggi, i pranzi, le cene, la quantità di tempo investito, direi che a conti fatti probabilmente avrebbero fatto un affare a starsene in Italia. Uno di loro, a distanza di un paio di anni, ha iniziato ad accusare dei problemi. Dopo diversi viaggi, che l'hanno portato ad affrontare ulteriori spese, non è riuscito a risolvere completamente il problema ed è ritornato dal suo vecchio dentista. Quindi c'è da chiedersi: davvero hanno speso meno? Non dimentichiamo che i prodotti asiatici cambiano modello ogni sei mesi e non sempre è garantita la riparabilità e in alcuni casi neppure più la compatibilità con il sistema che si ha in uso. Al contrario, chi come Selea produce in Italia, è sempre

in grado di garantire la riparabilità e la retro-compatibilità dei propri apparati.

Selea registra prodotti di lettura targhe che nonostante oggi compiano più di 10 anni, fanno ancora il loro egregio lavoro e sono integrabili anche sulle ultime versioni software. Questo significa che l'azienda che ha avuto in carico l'assistenza ha potuto giovare di un continuativo introito annuale di manutenzione a costo zero. Quindi chi nel tempo ha garantito all'azienda maggior guadagni e resi i clienti più soddisfatti?

Security by design: qual è l'approccio di Selea al tema della sicurezza dei propri dispositivi?

La security è sempre stata una delle prerogative del nostro modo di progettare i prodotti. Per primi abbiamo certificato le telecamere di lettura targhe ISDP10003-privacy by design e privacy by default. E mentre alcuni hanno certificato solo il software, Selea è attualmente l'unica azienda che ha certificato anche l'hardware cioè le telecamere OCR e gli algoritmi di videoanalisi. Questo rappresenta un significativo valore per il DPO e la PA. Altre certificazioni alle quali Selea ha dato corso sono la ISO9001 e la "Carbon Footprint" che stima le emissioni calcolate lungo l'intero ciclo di vita dei prodotti, a dimostrazione della longevità dei prodotti e della attenzione aziendale alla riduzione delle emissioni di CO2.



Contatti:
SELEA S.r.l.
simone.zani@selea.com
www.selea.com

LE ECCELLENZE PER LA SICUREZZA URBANA

Vigilate, come usare AI e deep learning utilizzando le strutture esistenti

intervista a Stefano Gosetti, Vice President Vigilate srl

Analisi video e intelligenza artificiale per la sicurezza e il controllo del territorio da parte dei Comuni e delle PP.LL. Quali sono i vantaggi e/o difficoltà?

La sfida più importante della P.A. è quella di convertire le strutture esistenti, formate sostanzialmente da punti di visione e registrazione passivi, in sistemi di rilevazione automatici in grado di generare eventi di qualità, cercando di sfruttare ed aggiornare il campo esistente, oltre che integrando nuovi apparati di ultima generazione, armonizzando da parte degli amministratori locali i budget a disposizione con gli investimenti precedentemente fatti.

Questi ultimi, infatti, sono tenuti a prendere decisioni importanti su come indirizzare a volte limitate quantità di denaro pubblico per creare infrastrutture e servizi relativi alla sicurezza cittadina ed alla viabilità; a tal fine, per intraprendere il percorso migliore, è necessario disporre delle tecnologie emergenti quali l'analisi video e l'intelligenza artificiale.

In quest'ambito i prodotti Vigilate si collocano in posizione di vertice, in virtù della grande quantità di funzioni e di dati che producono. L'impiego, ad esempio, di prodotti di lettura targa permette di creare varchi di controllo in grado di tracciare chiunque entri ed esca dal territorio stesso. Questo controllo automatico e costante innalza notevolmente il livello di sicurezza urbana e permette di operare strategie di ricerca e prevenzione dei crimini. La possibilità di disporre di liste di ricerca multiple ed interforze (ogni forza di polizia può gestirsi le proprie) consente di attuare strategie differenziate volte alla prevenzione di fenomeni diversi la cui gestione richiede approcci metodologici variegati. Controllo del territorio significa anche poter attivare liste di allarme relative al transito di merci pericolose (Kemler Code), conoscere quante ne sono presenti simultaneamente nella propria area, quante statisticamente ne transitano, oppure effettuare analisi sullo stato di inquinamento che produce la viabilità, o semplicemente per fini di marketing e turistici sapere da che nazioni e province arrivano i veicoli.

L'utilizzo invece di apparati per l'analisi delle immagini provenienti da telecamere territoriali permette la generazione di eventi di controllo del territorio in ambito sicurezza quali, ad esempio, l'analisi dei flussi delle persone nelle isole pedonali, di stati di assembramento o di panico, di persone a terra per malore o aggressione, la persistenza di persone in zone non permesse, l'abbandono di oggetti o rifiuti in aree non consentite, nonché la rilevazione di fumo o incendio.

Questi, che possono essere catalogati come i vantaggi derivanti dall'utilizzo di sistemi esperti, possono altresì generare delle difficoltà per gli utilizzatori, perché ricevere eventi comporta anche la responsabilità di gestirli. Se, quindi, gli apparati dedicati a queste funzioni non si presentano come strumenti raffinati ed automatici, in grado di integrarsi anche con altri sistemi, che si caratterizzano per la qualità e l'affidabilità della video analisi, allora avviene una generazione di big data ingestibili e fuorvianti, e le strutture di controllo e gestione possono ritrovarsi inadeguate alla mole di lavoro in entrata nelle control room ottenendo l'effetto contrario. Interviene inoltre un fatto di responsabilità, per cui può intervenire la tendenza a preferire di non avere un dato piuttosto che averlo e non riuscire a gestirlo.



Per affrontare questo problema, oltre ad assicurarsi l'utilizzo di prodotti di qualità che generino solo eventi affidabili, è fondamentale anche l'utilizzo di una piattaforma software centralizzata in grado di effettuare la raccolta ed organizzazione degli stessi e che siano immediatamente disponibili per essere condivisi con applicativi di gestione dei territori o sistemi Smart City.

La video analisi di Vigilate sfrutta sia le tecnologie matematiche tradizionali che quelle neurali deep-learning creando un mix che raccoglie il meglio dei due approcci.

La sicurezza e la sensibilità di un algoritmo sono garantite dalla rilevazione dei movimenti del blob motion tracking di ultima generazione, abbinato alla potenza di riconoscimento dei classificatori neurali Deep Learning in grado di identificare le forme degli oggetti nell'immagine.

In questo modo la video analisi Vigilate segnala eventuali oggetti intrusori nella aree video-sorvegliate e, se questi sono assimilabili a classi note quali persone, veicoli, animali, fumo, ecc. li riconosce automaticamente classificandoli; se invece gli oggetti in questione non sono riconducibili a nessuna delle classi note, questi vengono segnalati come da verificare da parte degli operatori che possono capire se si tratta di intrusori camuffati i quali potrebbero facilmente ingannare riconoscimenti basati solamente su tecnologie deep learning.

Ci può riassumere le linee di prodotti del vostro catalogo idonei per gli impieghi in ambito urbano?

Le linee di prodotto idonee per l'ambito urbano sono principalmente due: prodotti smart road per la viabilità dei veicoli e prodotti security per la viabilità delle persone.

La linea di prodotti smart road parte da applicazioni entry level come la **v-LANE A0B** in grado di gestire transiti veicolari principalmente di controllo accessi, adatto quindi alla gestione automatizzata di sbarre e cancelli di parcheggi, aziende, ecc. La serie continua con i prodotti **LPR v-LANE** bispettrali o doppia ottica da strada ad una o due corsie certificati fino a 160 Km/h, in grado di rilevare oltre alla targa anche la nazionalità del veicolo, la provincia, il tipo di veicolo, il colore, la marca, il modello, la classe euro e l'anno di immatricolazione, nonché la situazione generale del traffico o se un veicolo viaggia contro senso. Salendo ulteriormente di categoria si va sugli apparati top level da autostrada, certificati fino a 250 Km/h, apparati mobili per le pattuglie come il **v-PATROL** dotati di GPS e wifi, ed infine i nuovi **SmarTeckPole** che riportano in un unico estetico palo oltre che le funzionalità già citate anche un radar per la velocità istantanea, ed un sistema di comunicazione C V2X tra le auto dotate di OBU e la parte RSU del palo per lo scambio di informazioni propedeutiche alla guida autonoma di livello 3. Vedi img. 1 e 2.



Sul fronte Security invece si tende a sfruttare le camere precedentemente installate cercando di ottimizzare gli investimenti fatti, e posizionando al centro stella apparati quali il **v-ENGINE** si riesce con limitato effort ad analizzare le immagini provenienti dal campo e generare tutta la serie di eventi di video analisi precedentemente citati. Oltre agli apparati di riqualifica del parco esistente la linea Vigilate propone anche una radar camera (v-FOX) che consiste in un radar di nuova generazione a 66 GHz su cui viene effettuata analitica 3D, con integrata una camera 5 MPx con analisi 2D a bordo, in modo da avere due tecnologie analizzate indipendenti gestite poi da un terzo layer euristico che ne effettua il matching. Infine sul fronte

contingentamento persone e piani di evacuazione **v-SHAPE** è un sistema Lidar che installato sopra un varco analizza l'ambiente tridimensionale che vi sta sotto rilevando le forme delle persone in modo molto affidabile. Vedi img. 3 e 4.



A far da cappello alle due linee di prodotto, la piattaforma v-SUITE si presenta come uno strumento efficace ed affidabile nella gestione della sicurezza e del traffico ma anche uno strumento di condivisione, un ambiente unico dove un'informazione di traffico può diventare utile ad un sistema di antintrusione, dove un dato di diagnostica può diventare un indicatore di sicurezza e dove tutte le informazioni generate possono essere consultate ed analizzate insieme al fine di prendere delle decisioni operative.

Security by design: qual è l'approccio di Vigilante al tema della sicurezza dei dispositivi proposti all'utente pubblico?

Con le crescenti connessioni di rete tra gli apparati per usufruire dei nuovi servizi in rete si aprono anche una serie di rischi per la sicurezza delle informazioni. Vigilante risponde a questa esigenza sia in termini di prodotto che di piattaforme software. La progettazione e lo sviluppo del software dei prodotti non si deve infatti limitare ai requisiti funzionali, ma deve pensare anche alla sicurezza e all'inviolabilità del software in modalità security-by-design.

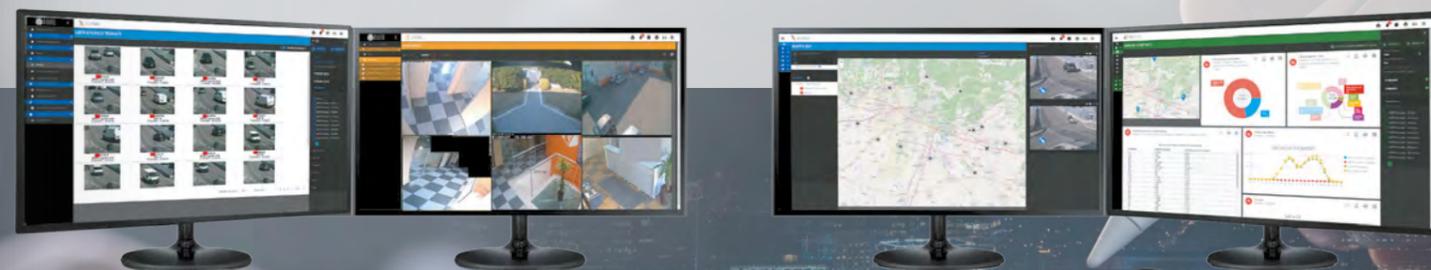
Le tecniche sviluppate a livello di prodotto hanno portato infatti a sviluppare comunicazioni cifrate e streaming video autenticati; le archiviazioni dei dati ed immagini sono criptate in AES a 256 bit. Infine, fondamentale per la certificazione della prova è la marcatura temporale delle immagini tramite metadati che riportino il timestamp, il relativo riferimento NTP, e la sorgente univoca che ha generato tali immagini (certezza di dove e quando).

A livello di piattaforma, che anche se per strutture critiche è tipicamente utilizzata l'installazione on-premises, possono essere previste connessioni con la rete pubblica per servizi di disaster recovery e business continuity, oppure per l'utilizzo dall'esterno della rete protetta. Il numero crescente di sofisticati attacchi informatici comportano nuovi metodi di organizzazione digitale, ed anche i regolamenti devono andare di pari passo. Vigilante al riguardo sta intraprendendo la qualifica ACN (Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale), al fine di poter erogare servizi Cloud in modalità SaaS, PaaS, IaaS per la Pubblica Amministrazione.



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

INTELLIGENZA DISTRIBUITA STRATEGIA AL CENTRO



- KENTINEL
- LOGIACCESS
- MULTIMANAGER
- SCANNER
- LOGIPARK
- SMART TIME CHECK
- CONFIGURATOR
- DIAGNOSTICS
- CONSOLE
- ANALYTICS
- XPLORER
- SIMULATOR

LA PIATTAFORMA UNIVERSALE PER IL MONDO DELLA SECURITY E DEL TRAFFIC MANAGEMENT
SCALABILE, ACCESSIBILE, INTELLIGENTE, CLOUD O PRIVATE

v-SUITE, la piattaforma efficace ed affidabile per la gestione della sicurezza e del traffico ma anche uno strumento di condivisione, un ambiente unico dove una informazione di traffico può diventare utile ad un sistema di antintrusione, dove un dato di diagnostica può diventare un indicatore di sicurezza

e dove tutte le informazioni generate da tutti possono essere consultate e analizzate insieme, al fine di fornire un supporto chiaro e veloce che permetta di prendere decisioni operative nelle Smart Cities.



info@vigilatevision.com - www.vigilatevision.com

Digital transformation in banca, come cambiano il ruolo e la figura del security manager

intervista a Pier Luigi Martusciello, Head of Corporate Security BNL/BNPARIBAS Italia | componente comitato scientifico OSSIF

Quanto corrisponde oggi al vero la vulgata degli anni passati che il responsabile della sicurezza aziendale bancaria debba avere attitudini, competenze e perfino caratteristiche soggettive diverse dai suoi omologhi operanti in ambiti diversi, ad esempio, l'industria, il retail, la logistica?

Ormai sono 30 anni che mi occupo di sicurezza aziendale e non ho iniziato nel mondo bancario ma nelle telecomunicazioni. Quando sono entrato in banca 14 anni fa, non ho dovuto cambiare approccio in modo radicale ma, anzi, provenire da un'altra realtà mi ha forse aiutato ad avere una visione delle cose diversa da quella fino ad allora consolidata ed imperante nel mondo bancario. Certo, quello che cambiava era sicuramente l'asset da proteggere (il cash e le cassette di sicurezza) e gli strumenti che venivano usati per farlo.

In particolare, i responsabili della sicurezza delle banche gestivano fondamentalmente l'antirapina e le guardie giurate erano la soluzione principale, a parte qualche timido primo approccio alla videosorveglianza.

Cercavano di contenere il rischio attacco agli ATM senza riuscire ad entrare in modo determinante nelle tematiche di scelta della macchina, della sua protezione e del suo caricamento.

Avevano a disposizione investimenti limitati e possibilità di sperimentare pari a zero, impossibilitati, quindi, a lavorare in modo "prospettico" dovendo gestire prevalentemente situazioni di emergenza.

La trasversalità della struttura e la partecipazione attiva alle scelte del business erano inesistenti come, ad esempio, nella definizione del layout delle agenzie. Si muovevano in un contesto di assoluta mancanza di cultura della security, fare accettare scelte "protettive" era davvero problematico e le soluzioni proposte erano viste (e spesso lo erano) come un mero ostacolo al business.

Adesso è tutto cambiato in qualsiasi realtà aziendale. Il responsabile della sicurezza assomiglia sempre di più ad un manager del settore finanziario che produce

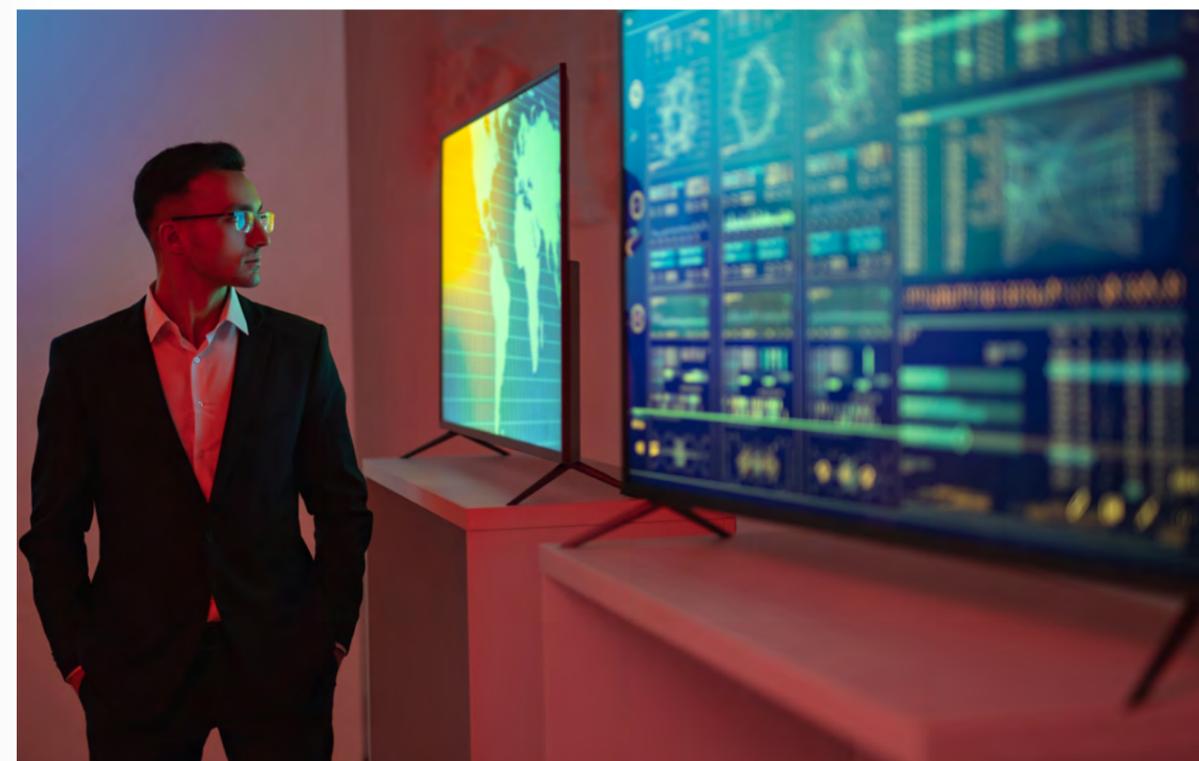


continuamente business case, avendo sempre come unico target il raggiungimento del giusto compromesso tra le spese necessarie per "fare sicurezza" ed alle sempre più cangianti e diversificate esigenze del business.

Quanto ha influito la digitalizzazione della materialità nel cambiamento dei processi di security aziendale, anche in un'ottica di integrazione cyber-physical security?

Il processo di trasformazione del denaro non ha ancora terminato il suo ciclo e il contante in giro è ancora tanto e sempre "appetitoso": in un solo ATM possono esserci anche 200K€ e la loro protezione è sempre più importante diventando, di fatto, il core business del responsabile della sicurezza in banca.

Tuttavia, l'evoluzione delle tecnologie applicate alla sicurezza e l'invasione a tutto campo dell'Internet of Things nel loro complesso ci costringe a cambiare il paradigma dell'approccio alla sicurezza, mettendo in discussione le categorie con cui sono state pensate fino ad ora le contromisure agli attacchi dei beni materiali ed immateriali e delle persone dell'azienda. Questo comporta un profondo ripensamento in termini di approccio filosofico e operativo al tema, in quanto la



definizione di un modello di sicurezza efficace può e deve comprendere numerosi alert/segnali provenienti da settori finora scarsamente considerati o, perlomeno, la cui interrelazione deve essere maggiormente considerata.

Di conseguenza, l'evoluzione spontanea (ma comunque necessaria) che porta all'annullamento dei confini tra cyber e physical security non è dettata solamente dal livello di innovazione tecnologica quanto dall'esigenza di affrontare in modo "olistico" la parte computazionale e la parte fisica, da un lato per mitigare le minacce, dall'altro per cogliere opportunità (es. generare sinergie).

Ecco che si cercano nuovi strumenti metodologici e progettuali, in quanto le componenti physical e quelle cyber hanno caratteristiche tra loro diverse. E' quindi necessario immaginare nuovi modelli progettuali, nuove competenze e nuovi mindsets per coniugare le differenze, individuare i migliori trade off, costruire nuove soluzioni capaci di enfatizzare i punti di forza delle due anime e, nel contempo, ridurre l'effetto dei punti di debolezza.

Quali sono le opportunità future, dal suo punto di vista, per la funzione di security management nel sistema bancario?

Tutto dipenderà dalla visione del management della singola azienda su dove e come posizionare la struttura di sicurezza all'interno dell'organigramma aziendale.

La tendenza delle aziende maggiori è di unificare in un'unica struttura, guidata da un CSO a diretto rapporto del CEO o

del COO, tutte le anime della sicurezza (logica, fisica, antifrode, business continuity).

Approcciare in modo olistico la gestione dei rischi è, a mio parere, la migliore delle soluzioni, la strada più veloce e più efficace per raggiungere la tanto agognata meta per chi fa il nostro mestiere: la "security by design".

Nel mondo bancario questa visione è meno consolidata e diffusa e la cosa è assolutamente comprensibile in ragione della circostanza che il cash, le cassette di sicurezza, sono qualcosa di molto "fisico" e le modalità di protezione di questi asset hanno anch'esse caratteristiche fondamentalmente fisiche.

Queste peculiarità portano con sé skill e caratteristiche molto specifiche che demarcano ancora in molti casi un confine che non aiuta al cambio di paradigma. Ormai però le cose stanno cambiando e le agenzie bancarie assomigliano molto di più a dei negozi retail.

La gestione del contante è sempre più demandata a personale fiduciario esterno alle banche, l'accesso alla agenzia è libero senza essere più mediato e controllato dalle bussole.

Questa tendenza, ormai consolidata, porta a cambiare il modello di filiale, cambiare l'esigenza di sicurezza fisica cambiando l'esigenza gestionale della sicurezza fisica.

In sintesi:

- non solo analisi dei sistemi antintrusione-antifurto e dei sistemi di videosorveglianza connessi a sistemi di centralizzazione più o meno evoluti, ma è necessaria anche

la capacità di analizzare in modo intelligente un evento o un insieme di eventi e di discriminare gli stessi in funzione di parametri gestionali diversi

- non basta più la sola generazione di un semplice output di allarme ma bisogna analizzare un insieme di elementi o situazioni anche se provenienti da tecnologie diverse, al fine di ottenere un output di segnalazione dettagliato e che consenta immediatamente di capire la natura dell'anomalia - la risposta tecnologica della sicurezza si concretizza attuando il concetto di intelligenza distribuita, ponendo in unica piattaforma il governo di sicurezza fisica, sicurezza logica, safety, crisis management ed anche il controllo accessi in stretta connessione con temi di identity access management.

Ritiene ci saranno le condizioni per lo sviluppo dell'outsourcing in un ottica di open innovation, anche delle funzioni di responsabilità, strategia e controllo dopo quello delle attività esecutive di security negli anni passati?

Secondo me molto dipende dal core business della azienda e dalla sua grandezza.

Le grandi aziende accelereranno ulteriormente sulla esternalizzazione delle attività meramente operative/ esecutive ma manterranno in casa tutte le attività di governance, policy e controllo; le società invece medio/ piccole potranno invece affidarsi a professionisti del settore per le attività di consulenza su temi di impostazione della gestione del rischio a 360 gradi.

E' mia opinione che in tema di consulenza il mercato sia maturo e conti numerose eccellenze in grado di aiutare e supportare le aziende ad impostare un modello di security vincente e costruito in maniera "sartoriale" a seconda delle specifiche esigenze del cliente.

Per fare questo passo, tuttavia, è indispensabile avere il supporto tecnologico di strumenti che consentano ai responsabili della governance di monitorare dinamicamente i rischi che, come sappiamo, cambiano continuamente, le performance della sale, la perfetta funzionalità degli impianti. Anche in questo ambito fondamentale il mercato offre molte eccellenze.

A questo proposito, penso che i naturali partner per garantire questo supporto possano essere gli istituti di vigilanza con le loro control room ma, purtroppo, non mi pare abbiano finora colto questa opportunità.

Mi piace parlare di confini che si abbattono e tra questi a tendere ci sarà la differenza tra un soc ed una control room. Quest'ultima dovrà essere sempre più somigliante ad un soc e con ciò cambierà anche lo skill dell'operatore che avrà da gestire un allarme sempre meno generico ma ben diagnosticato perché a monte il sistema ha già valutato ed incrociato tutte le info utili e, quindi, se lo propone come allarme è molto probabile che sia reale.

L'evoluzione delle control room faciliterà l'outsourcing di molte attività ma il security manager sarà ancora centrale e serve ancora (e meno male) per vincere la più importante sfida che ci aspetta perché avremo:

- un numero sempre più grande numero di informazioni;
- una sempre più grande capacità di stivaggio delle stesse;
- una velocità di analisi delle info e del loro continuo aggiornamento;
- la capacità di mettere in relazione le informazioni tra loro e nel più breve tempo possibile;
- possibilità ormai reale di sfruttare moduli di intelligenza artificiale e di utilizzare algoritmi predittivi che consentano di prevenire, oltre gli incidenti, anche eventuali problematiche funzionali (manutenzione predittiva) ed anche suggerire al management gli interventi evolutivi e manutentivi per incrementare i livelli di sicurezza di qualsiasi infrastruttura ci si trovi a gestire.

Il problema vero che ci si pone e che, ripeto, è anche la sfida dei prossimi anni, è cosa farcene di tutta questa marea di informazioni, come utilizzarle, come, renderle strumentali ai nostri obiettivi.

Attualmente è ancora enorme il gap tra la infinita serie di informazioni che possiamo avere e quelle che riusciamo ad usare in modo davvero utile e funzionale ai nostri obiettivi. Solo se riusciremo a "farci la domanda giusta" e "trovare la risposta corretta" saremo in grado di domare lo tsunami di informazioni che ci stanno travolgendo dando alle informazioni stesse il valore aggiunto che ci aspettiamo.

App Inim Home La casa prende vita



Controlla, personalizza, proteggi.

Con l'app Inim Home la gestione della casa diventa più dinamica e intuitiva che mai. Le potenzialità del sistema di sicurezza e di home automation sono racchiuse in un unico centro di controllo personalizzabile e a portata di mano.

Scopri di più



Bsafe, la soluzione per la gestione evoluta del contante

intervista a Leonardo Borghi, BDM Cash Management di ABS Gruppo Base Digitale Security

Ci può far conoscere Bsafe, di cui abbiamo sentito parlare durante l'evento SFR 2022 dove spiegavate la singolarità di questo servizio e il suo successo nel mercato retail? Bsafe è il servizio smart di gestione dei valori di cassa studiato, realizzato e fornito da ABS (Gruppo BDS).

Come tutti sapranno, la cassaforte cosiddetta "intelligente" è quel dispositivo che, a partire dall' introduzione delle banconote presso il punto vendita, consente di "digitalizzarne" il valore recapitandolo sul conto corrente della propria banca. Il percorso per ottenere questo risultato è ricco di ostacoli, con diversi aspetti da gestire ed a cui fare attenzione.

Il cliente si aspetta di utilizzare un servizio senza necessariamente conoscerne la complessità e come questo venga realizzato. Si aspetta solo di poterlo utilizzare senza interruzioni, un approccio abbastanza diverso dalla semplice scelta di una macchina da gestire stipulando direttamente tutti i contratti di servizio necessari e verificando il corretto funzionamento.

Questa modalità è possibile solo per chi ha pochi punti vendita o, all'opposto, per la grande organizzazione con strutture dedicate, mentre la piccola o media impresa difficilmente potrà distrarre risorse dalla gestione del business.

Il servizio e il "chiavi in mano" sono quindi un valore fondamentale della proposta?

Proprio così. La vocazione di ABS è da sempre quella di gestire servizi e anche Bsafe non fa eccezione. Il nostro ruolo è eliminare la complessità per il cliente utilizzando strumenti costruiti per il controllo e la gestione del servizio con un modello di fatturazione estremamente semplice, quasi "a consumo".

Quali sono gli aspetti di discontinuità che rappresenta Bsafe rispetto alle solite soluzioni di mercato?

Questo mercato viene spesso associato ad un produttore di casseforti o ad un trasportatore di valori, che hanno obiettivi e core business diversi dalla gestione globale del servizio. Un produttore tenderà a proporre "macchine" e "Interventi tecnici", mentre un trasportatore tenderà a vendere "trasporti",

cosa non sempre ottimale per le esigenze del cliente finale. Ci incarichiamo di disintermediare i singoli elementi della catena, controllando che le lavorazioni e gli SLA siano entro i termini previsti per evitare qualsiasi interruzione del servizio. Tutti gli applicativi, disponibili anche per il cliente, sono pensati in un'ottica di controllo dei servizi che vanno da quelli visibili e fruibili fino a tutte le operazioni di backoffice e gestione delle quadrature. E' importante evidenziare che ci poniamo noi nei confronti del cliente anche in relazione alla corretta valorizzazione, assumendone la piena responsabilità. In definitiva, si tratta di una soluzione studiata per porre la qualità del servizio e la semplicità al centro della nostra missione.

E' chiaro come il servizio chiavi in mano, la semplicità della proposta e il ruolo intermedio rispetto al trasporto valori e ai produttori di macchine siano elementi caratterizzanti della vostra proposta. Ci può raccontare più in dettaglio come la soluzione BSafe si caratterizza, come funziona?

A parte la gestione e il modello di pricing adottato, che tuttora risulta un punto innovativo, il servizio consente al cliente di avere la stessa interfaccia di gestione indipendentemente dai dispositivi in campo e dalla banca di riferimento.

Ad oggi, il sistema BSafe può dialogare con il 90% dei produttori e "spedire" presso la totalità delle banche, pur con livelli di servizio diversi, in quanto solo i produttori che hanno aderito al nostro modello di servizio e le banche che hanno compreso i vantaggi della nostra gestione possono sfruttare completamente il pacchetto "full service".

Questo non toglie che i vantaggi della piattaforma possano essere evidenti anche con formule "connect" tramite le quali il cliente che ha già sostenuto investimenti in termini di tecnologie può continuare ad usarle semplicemente consentendoci di collegare le macchine a BSafe.

In genere, ogni vendor ha la propria piattaforma, dedicata ai propri prodotti e chiusa su di essi. Questo porta il cliente a trovarsi in una condizione "mono fornitore", con scarse possibilità di governare gli eventuali sviluppi e customizzazioni eventualmente necessari ma, soprattutto, non poter utilizzare

le migliori tecnologie ai prezzi più competitivi sul mercato. Analogamente, Il trasportatore di valori ha la propria piattaforma SW pensata anche per altri servizi e spesso non offre una visione sulle questioni tecniche.

Un cliente di medie dimensioni che si avvale di due produttori HW e due banche rischia di avere quattro punti applicativi diversi per ottenere le informazioni.

Il sistema BSafe consente di avere un unico punto di accentramento delle informazioni indipendentemente dalla banca, dalla tecnologia in campo e dal vettore/sala conta. Oggi, a distanza di quasi sette anni dal primo negozio attivato, la nostra clientela è principalmente "corporate", composta da circa 120 Gruppi GDO collegati per oltre 2.000 punti vendita gestiti.

Possiamo dunque affermare che i vostri investimenti in R&D per l'evoluzione del servizio accompagneranno l'evoluzione del contante?

Il contante, per quanto sia in diminuzione, è uno strumento che difficilmente sparirà e ancora per diversi anni sarà necessario gestirlo.

In questo ambito, stanno assumendo sempre più importanza le macchine di front-office, quelle comunemente definite "rendi resto" con il conseguente ciclo chiuso del contante. Il ciclo chiuso consente di fare in modo che il personale di negozio non debba toccare fisicamente le banconote utilizzando un set di dispositivi coordinato, la macchina a banco accumula in un cassetto che viene poi trasferito nella macchina di backoffice e svuotato in automatico.

Questo sistema è stato sviluppato da vari produttori ma è ancora relativamente costoso e di conseguenza poco accessibile per una fascia di clientela che potrebbe beneficiarne.



Allo stesso tempo si stanno affacciando soluzioni di "ciclo chiuso virtuale" in cui il denaro trasferito dal fronte al retro è tracciato logicamente, una possibilità comunque offerta solo da dispositivi dello stesso produttore.

Per ovviare a questo problema e permettere ai nostri clienti di salvaguardare gli investimenti effettuati beneficiando della miglior combinazione prezzo prestazioni, ABS ha integrato nel proprio sistema la possibilità di effettuare il ciclo chiuso virtuale tra apparati di produttori diversi. A questo scopo, è stata avviata una partnership importante con CASHMATIC, uno dei più brillanti produttori di dispositivi di frontend che da oggi sono completamente integrati.

ABS oggi offre un sistema, unico, che consente il controllo completo della gestione dell'incasso e in parte dal pagamento al banco per arrivare sul conto corrente, esattamente come avviene con un POS. Un ventaglio di soluzioni che oggi non hanno riscontro presso nessuno dei nostri competitor.

ABS
Technology S.p.a.

BDS

La tecnologia: un alleato per anticipare e risolvere una crisi

di Fabrizio De Luigi, Sales Manager Beta 80 Group

Durante la pandemia, tante organizzazioni si sono scoperte impreparate nella gestione di una crisi o di un'emergenza. Ne è derivata una maggior sensibilità verso tematiche come Safety & Security, continuità operativa e, più in generale, Business Protection. Tuttavia, i tentativi di risposta a questo repentino bisogno di protezione sono stati, spesso, improvvisati e, di conseguenza, inefficaci, traducendosi in sprechi di risorse.

Alla luce di tutto ciò, risulta sempre più necessario lavorare per diffondere una cultura della sicurezza e della prevenzione che generi consapevolezza e conoscenza, oltre che supportare le organizzazioni in un approccio strutturato e strategico per affrontare il tema della Safety & Security.

Garantire la continuità aziendale: le domande da porsi

La Business Protection è diventata un bisogno prioritario per tante organizzazioni, un asset strategico su cui investire per garantire la continuità aziendale da tutti i punti di vista. È necessario, però, che tale bisogno sia studiato a fondo per poter essere soddisfatto adeguatamente. In questo scenario, sorgono, così, due domande di metodo:

1. Il bisogno di sicurezza e protezione è correttamente analizzato e interpretato?
2. Le risposte e le azioni che si introducono sono pianificate all'interno di una strategia chiara e consapevole?

Queste domande evitano che le organizzazioni reagiscano in modo scomposto agli eventi critici, introducendo azioni di tamponamento e non risolutive per la protezione dei propri asset e delle proprie risorse.

Risk Assessment e Risk Management: perché sono fondamentali

Quando un'organizzazione si accorge che è prioritario



investire in protezione e prevenzione, deve innanzitutto analizzare profondamente quali sono i rischi e i suoi punti deboli, prima ancora di introdurre soluzioni.

Per fare ciò, occorre distinguere due fasi importanti:

1. Il Risk Assessment (valutazione del rischio): si tratta di una fase fondamentale in grado di impattare fortemente sulla prevenzione. Permette all'organizzazione di individuare i potenziali rischi, la frequenza con cui possono manifestarsi e le relative conseguenze.

2. Il Risk Management: introduce delle azioni volte a minimizzare o eliminare i pericoli individuati, nonché il loro monitoraggio costante e la loro eventuale gestione. L'individuazione dei piani di risposta, degli strumenti e delle tecnologie di supporto sono importantissimi in questa fase e possono fare la differenza in caso di crisi ed emergenze. Entrambe le fasi sono fondamentali e si alimentano costantemente per migliorarsi. Ad esempio, l'analisi delle azioni intraprese per risolvere un incident può far emergere nuovi bisogni di sicurezza e di protezione non individuati in precedenza, andando ad alimentare e rafforzare le misure di prevenzione.

Control 1st: una soluzione firmata Beta 80 Group

Nonostante numerose organizzazioni abbiano compreso la necessità e l'importanza di introdurre nuove tecnologie per la protezione e il controllo di asset e processi, questo non basta. E', infatti, fondamentale supportare e accompagnare tali organizzazioni nel loro percorso di digitalizzazione, in modo da garantire l'introduzione di soluzioni sempre più adeguate alle reali esigenze.

Consapevole di questo bisogno, **Beta 80 Group** ha realizzato **Control 1st**, una suite applicativa modulare e flessibile che raccoglie tutti gli strumenti per la gestione end-to-end di un evento critico. In base alla reale esigenza o alla reale capacità di un'organizzazione di raccogliere la sfida tecnologica, è possibile adottare e implementare l'intera suite oppure singoli moduli a supporto di singole fasi o singoli processi.

Control 1st unisce, quindi, in un'unica suite, tecnologie

diverse, utili a tutte le fasi dell'Event Management. In questo modo, è possibile:

- mappare asset e processi
- simulare scenari di rischio
- integrare tecnologie per la normalizzazione di infrastrutture di campo eterogenee
- correlare eventi e allarmi
- supportare gli operatori nella fase di localizzazione e gestione degli incident
- analizzare e incrociare i dati degli eventi e realizzare report utili al miglioramento dell'intero processo.

In tale contesto, la flessibilità tecnologica è indispensabile. Grazie ad essa, l'organizzazione è in grado di pianificare correttamente le azioni necessarie al superamento di una crisi ed è costantemente accompagnata in ogni fase di implementazione della soluzione più adeguata.



Contatti:
Beta 80 Group
Tel. +39 02 252021
info@beta80group.it
www.beta80group.it

DAB Sistemi Integrati, 50 anni di attività all'insegna dell'innovazione

a cura della Redazione

Il raggiungimento del traguardo di 50 anni di attività per DAB Sistemi Integrati è stato fatto opportunamente coincidere con iniziative su temi attuali e importanti come l'avvicinamento dei giovani al mondo del lavoro e la sostenibilità globale dell'impresa. Il direttore generale Paolo Ricci ci spiega i contenuti di queste iniziative.

Il 25 settembre 2022 abbiamo celebrato i 50 anni del brand DAB.

Un importante successo realizzato grazie all'impegno quotidiano di tutti i collaboratori e alla fiducia dei clienti. L'Azienda crede da sempre nell'importanza della diffusione di una "Cultura della Sicurezza" attraverso la valorizzazione della ricerca, l'implementazione di tecnologie d'avanguardia ma, soprattutto, una continua attività di informazione e di condivisione del know-how e della professionalità acquisita nel tempo.

Proprio per questo, DAB è molto attenta al tema dell'avvicinamento dei giovani al mondo del lavoro, promuove e partecipa ad attività volte alla valorizzazione del capitale umano.

In questi ultimi anni abbiamo aderito a eventi in cui si dava il giusto spazio a questi argomenti.

Unindustria è l'associazione con cui abbiamo realizzato progetti significativi e stiamo tuttora lavorando a nuove iniziative, con l'obiettivo di contribuire a valorizzare giovani talenti, senza differenze di genere, nelle professioni scientifiche e tecnologiche.

DAB, nello specifico, fa parte del progetto STEAMiamoci, che promuove il percorso di orientamento alle discipline STE(A)M (Science, Technology, Engineering and Mathematics), rivolto a studentesse e studenti delle scuole secondarie, per stimolare le loro scelte educative e professionali verso tali ambiti.

Inoltre, il 31 gennaio presso l'Auditorium di Unindustria a Roma, si terrà il Contest Finale del progetto formativo e di orientamento con i licei del Lazio a cui abbiamo aderito, dal titolo - ITS 4US. L'iniziativa, proposta e organizzata da Unindustria, con il contributo della CCIAA di Roma,

intende avvicinare la scuola e gli studenti al mondo del lavoro, per favorire una interazione e un confronto, attraverso la realizzazione sia di sessioni formative sia di specifici project works su diversi focus tematici di interesse aziendale. Ci avviciniamo alla presentazione finale del project work di DAB dal titolo "Lancio di un prodotto sul mercato". Ci sarà una giuria definita per l'occasione e composta da imprenditori, che valuterà il Pich Elevator realizzato dagli studenti del gruppo di lavoro DAB.



Direttore Generale Paolo Ricci

Per quanto riguarda il tema della **sostenibilità**, stiamo lavorando da tempo in azienda per implementare la sostenibilità come modello innovativo di sviluppo.

La sostenibilità è entrata come un elemento cardine di consapevolezza e ormai anche di valutazione: non solo in relazione alle performance aziendali, ma pure in riferimento agli impatti ambientali, economici e sociali che l'attività di ogni società comporta.

Per il secondo anno consecutivo la società DAB Sistemi Integrati si è candidata al Sustainability Award, l'evento promosso da Credit Suisse e KON Group, rientrando ufficialmente tra le migliori 100 aziende sostenibili. Questo premio è motivo di orgoglio e rappresenta un importante riconoscimento.

Per il 2023 abbiamo in programma un piano di formazione ESG, un percorso multidisciplinare che abbraccerà

tematiche tecniche, giuridiche, economiche, di governance, di strategia e di organizzazione aziendale e stiamo individuando internamente un Sustainability Manager preposto alla gestione di questo importante progetto.

Manuel Mancini lei ricopre il ruolo di direttore tecnico dell'azienda, quali potrebbero essere le leve per mitigare il disallineamento attuale tra domanda e offerta di lavoro che sta interessando sia i ruoli che richiedono formazione specialistica che quelli meramente esecutivi come, ad esempio, gli operatori nei servizi di sicurezza?

Il mondo dei servizi di sicurezza e dei sistemi fisici a esso correlati è caratterizzato da una continua e costante evoluzione tecnologica. Ciò comporta la necessità da parte delle aziende di settore di impiegare risorse anche junior, ma con una formazione di base adeguata.

Il settore della sicurezza e il mondo del lavoro, in questo periodo storico nel quale i sistemi informatizzati sono sempre più predominanti e specializzati per ambito di applicazione, necessitano di persone competenti, flessibili, con grande propensione a collaborare e con ottime capacità di problem solving.

Tali risorse vengono selezionate tra neodiplomati/neolaureati che si affacciano per la prima volta al mondo del lavoro. Nel corso delle selezioni riscontriamo un notevole disallineamento tra le skills richieste, seppur basilari, e quelle offerte. Allo scopo di mitigare questa distanza, credo sia opportuno rafforzare la politica della formazione durante la carriera scolastica. In questo modo l'inserimento della risorsa sarebbe mirato e la formazione ottimizzata, con innegabili vantaggi per entrambi.

Ad esempio, con il progetto ITS 4 US, all'interno dei percorsi di alternanza scuola-lavoro, abbiamo ospitato in azienda un gruppo di studenti dei licei del Lazio, ai quali sono state descritte l'organizzazione, le relative figure che la compongono, e le peculiarità delle attività che si svolgono nel nostro settore. Hanno lavorato esercitandosi attraverso il Business Model Canvas, si sono cimentati nell'ideare un piano di comunicazione e marketing custom per DABsi. Hanno studiato il nostro settore, l'intera filiera della Sicurezza, hanno vissuto le dinamiche aziendali e lavorato in team per raggiungere un obiettivo comune.

Credo che questo tipo di approccio possa contribuire a limare l'attuale gap tra domanda ed offerta soprattutto per quei ruoli che richiedono delle specializzazioni verticali.



Direttore Tecnico Manuel Mancini

Qual è l'interpretazione aziendale della sostenibilità in base ai criteri indicati dal progetto di normativa europea ESG? Lo chiediamo ad Alfredo Tramutoli responsabile del sistema di gestione integrato e ad Andrea Ripa Innovation Manager di DABsi.

Dab Sistemi Integrati ha accolto in maniera propositiva il nuovo approccio mondiale in tema ESG con l'intento di presentarsi come azienda promotrice della transizione verso un'economia sostenibile.

È di primaria importanza alimentare la cultura ESG verso tutti gli stakeholders in contatto con l'azienda, creando una catena concentrica di conoscenze e impegni reciproci verso un operato comune nella sostenibilità. In tal senso, DABsi ha iniziato un percorso ormai decennale nelle certificazioni di tipo ambientale e sociale, impegnandosi costantemente a condividere con clienti e fornitori, attraverso newsletter e comunicati, gli sviluppi e gli aggiornamenti.

L'impegno è stato proattivo, attraverso investimenti sostenibili e diffusione della relativa cultura, ma si è esplicato anche attraverso la partecipazione a iniziative promosse da realtà più significative in termini di grandezza economica e di impatti ESG; in particolar modo clienti operanti nel settore delle utility, energetico, bancario, ecc. Inoltre ci poniamo obiettivi che riguardano tutta la filiera di produzione dei nostri prodotti/servizi, e poniamo un'attenzione massima nell'approvvigionamento, nella progettazione e nel loro ciclo di vita. Da ultimo, sul versante degli aspetti sociali, il nostro percorso iniziato con la certificazione SA8000 è in fase di ulteriore sviluppo in ambito di inclusività e parità di genere, proprio nell'ottica di allineamento a direttive europee e mondiali.



Innovation Manager
Andrea Ripa

Responsabile del Sistema di
Gestione Integrato Alfredo Tramutoli

La nostra policy, nell'applicare questa visione olistica, è alimentata dalla consapevolezza di agire su base volontaria, in quanto la nostra è una realtà di PMI.

Pertanto è fonte di motivazione e orgoglio, al raggiungimento dell'obiettivo prefissato, adempiere in maniera compiuta agli obblighi della comunicazione dettagliata sulle performance ambientali, sociali e di governance, finalizzata al superamento dei nostri attuali rating ESG e all'adesione ai rating definiti in ambito europeo.

Quali potrebbero essere le modalità per estendere alle PMI la consapevolezza di un argomento che, in ultima analisi, estende ad ogni ambito aziendale il concetto di sicurezza di cui DAB è testimone e portatore da mezzo secolo? Lo chiediamo Santi Maurizio Grasso Direttore Commerciale di DABsi.

Prendendo come base di analisi gli obiettivi dello sviluppo sostenibile dell'Agenda 2030, scopriamo che vi sono diversi punti che connettono la Sostenibilità con la Sicurezza, sia sulla dimensione della sostenibilità Sociale che di quella Economica.

In particolare, sia l'obiettivo 8, che punta alla creazione di un'occupazione piena e produttiva, ad un lavoro dignitoso per tutti e ad una crescita economica duratura, inclusiva e sostenibile, che l'obiettivo 9 (Imprese, innovazione e infrastrutture) che verte sulla costruzione di un'infrastruttura resiliente e la promozione di innovazione e industrializzazione equa, responsabile e sostenibile, sottendono il tema della resilienza e della gestione "a tutto tondo" dei rischi.

Del resto, questi ultimi anni ci stanno insegnando a caro prezzo la lezione più profonda sui rischi e sulla resilienza, anche rispetto a scenari come quello pandemico e di una guerra, che nemmeno il più fantasioso degli analisti avrebbe prima considerato realistici.

Ne consegue che uno dei Driver della sostenibilità è anche la sicurezza in una visione olistica delle imprese, delle economie e in ultima analisi della società nel suo complesso; non a caso

nell'obiettivo 11 - Città e comunità sostenibili - si evidenzia anche la necessità rendere le città e gli insediamenti umani inclusivi, sicuri, duraturi e sostenibili.

Per prima cosa, quindi, la creazione di una sostenibilità reale passa attraverso la presa di coscienza di tale correlazione "Sicurezza-Sostenibilità". Qui credo che il ruolo fondamentale possa essere svolto dai Security Manager, che diventano, all'interno delle loro organizzazioni, portavoce dell'importanza del fattore sicurezza nella formula complessa della sostenibilità. Una ulteriore considerazione va fatta sull'estensione dell'analisi dei rischi, normalmente condotta, affinché a essa si aggiungano i Rischi che hanno maggiore impatto rispetto agli aspetti di Sostenibilità, oltre che sullo svolgimento del business in quanto tale. In questa direzione noi imprese della sicurezza dovremo rivedere la nostra offerta e le tecnologie, per includere la protezione verso i nuovi rischi che impattano sulla sostenibilità aziendale.



Direttore Commerciale Santi Maurizio Grasso

Infine, anche il Ritorno degli Investimenti e dei costi correnti per la sicurezza andrà valutato, oltre che nei tradizionali termini della prevenzione verso possibili impatti economici dei rischi sul Business e sulla Brand Value, anche nei nuovi termini dei possibili impatti sulla sostenibilità.

Le imprese e le società dovranno probabilmente spendere un po' di più, e sicuramente meglio, in Sicurezza per incrementare la loro Sostenibilità.

Estendendo un famoso motto: *Non c'è futuro (Sostenibile), senza sicurezza.*



Contatti:
DAB Sistemi Integrati Srl
info@dabsi.it
www.dabsi.it

DAB

INNOVATION FOR GLOBAL
SECURITY

50 ANNI INSIEME

Il **25 settembre** si celebra non solo il compleanno dell'azienda, ma anche la **vita del brand**, il lavoro di chi ha creduto nella vision e ha contribuito a farla evolvere, e tutto ciò che sta dentro il cuore di DAB: **ETICA, VALORI E PERSONE.**

Un traguardo importante raggiunto grazie **all'impegno quotidiano di tutti** i collaboratori e **alla fiducia dei clienti.**



ANNI NELLA SICUREZZA



OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

ANIE Sicurezza: aggiornamento continuo per gestire le trasformazioni del mercato

intervista a Giulio Lucci, Presidente ANIE SICUREZZA

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Ritengo importante sottolineare le numerose conferme che abbiamo riscontrato come Associazione negli esiti di questa interessante iniziativa. Nelle nostre attività quotidiane, molto spesso pensando ad attività, ad accordi e collaborazioni con il mercato ed i vari stakeholder di interesse, sono comparsi molti termini che hanno contraddistinto l'esito dell'indagine di cui abbiamo parlato qualche giorno fa nella tavola rotonda.

Uno su tutti: la richiesta di "visibilità" della categoria professionale degli installatori di sicurezza, la necessità di contraddistinguersi dall'operatore generalizzato o da proposte di diversi player del settore. Non dimenticando che chi vuole visibilità, la conquista sia sul campo, sia investendo sulle risorse umane, formazione, informazione e sensibilizzazione su tutti gli operatori del mercato, sino ad arrivare all'utenza finale (molto diversificata nel nostro settore, lo sappiamo bene).

Da qui nasce l'opportunità per i professionisti del nostro mondo, che possono diventare veri e propri interlocutori di riferimento di tutti i comparti produttivi ed economici, in una logica che diventa win-win. Se è vero che le tecnologie di sicurezza sono diventate abilitanti durante l'emergenza COVID, è altrettanto vero che esse stesse sono state abilitate dall'emergenza. Si tratta infatti di soluzioni che esistevano già a livello ingegneristico – basti pensare ai termoscanter o ai sistemi di gestione dei flussi - ma che in un certo qual modo sono state sdoganate, anche in ottica di GDPR, dall'attuale situazione. La capacità degli operatori di comunicare le tecnologie esistenti e soprattutto di customizzarle per rispondere all'emergenza può rappresentare una importante opportunità di business. L'altra opportunità nasce invece dal fatto che finalmente si comincia a pensare che, per quanto la sicurezza sia



ritenuta un costo, la "non sicurezza" può comportare un costo maggiore. Insomma, c'è l'opportunità di fare un salto culturale. Mettersi in sicurezza quando c'è l'urgenza comporta infatti una perdita di tempo e la necessità di focalizzarsi sulle cose più gravi ed urgenti, trascurando quelle che magari sono le più importanti. Questa emergenza probabilmente ci ha fatto capire quanto sia fondamentale avere a disposizione un piano di azione globale che tenga conto dell'eventuale rischio e preveda una serie di protocolli di azione. Oggi questa visione finalmente c'è, ma purtroppo ci siamo arrivati dopo aver subito ingenti danni a tutti i livelli. Quello che mi auguro è che i criteri del risk assessment diventino un modo di pensare comune. Così come facciamo ogni volta che un'azienda si rivolge a noi per chiedere una consulenza, allo stesso modo dovremmo fare un'analisi di cosa vogliamo proteggere, capire chi è l'offender e analizzare il contesto. Con questi tre semplici principi si può procedere a definire un piano efficace di intervento-contenimento-ripristino. Se faremo questo balzo culturale, la propensione a investire in sicurezza potrà finalmente modificarsi in un'azione positiva.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di Presidente di ANIE Sicurezza?

La parola chiave è e rimane "aggiornamento continuo". Il mercato della sicurezza ha avuto e sta avendo un profondo cambiamento che impatterà sia sulle architetture di sistema, sia sui modelli di business, ma anche sugli aspetti procedurali e normativi/legali. Ciò è dovuto soprattutto a due fattori determinanti: l'elevato sviluppo delle tecnologie e la forte crescita della necessità di proteggere i beni (materiali, immateriali ed umani). "Convergenza" è la parola d'ordine, in primo luogo tra sicurezza fisica e sicurezza logica. Tale aspetto ha avuto inizio e sta avendo una progressione esponenziale grazie alla "digitalizzazione" che consente ad ogni sistema di essere collegato; da qui la crescita di soluzioni software che consentano l'interoperabilità dei sistemi.

Tale sviluppo tecnologico è facilmente divenuto il driver che ha portato alla ulteriore convergenza di settori, appartenenti allo stesso mondo o limitrofi: security, safety ed automazione. Tale convergenza non è più rimasta solo concettuale e/o di competenza specifica, ma è divenuta "sistemica" ed è questa la vera svolta e visione del futuro, se vogliamo la sfida.

Come ANIE SICUREZZA abbiamo dato avvio a diverse attività, imperniate sulle seguenti dorsali:

- **Focalizzazione sul mercato:** la nostra Associazione, oltre ad avere l'obiettivo di qualificare le offerte professionali e tecnologiche, ha il dovere di "ascoltare" il mercato, di coglierne le esigenze e di "restituire", alla fine di tale processo, prodotti, sistemi e soluzioni efficaci e coerenti con le esigenze e le aspettative specifiche di ogni settore. In tal senso sono stati formati e si stanno formando Gruppi di Lavoro centrati sul mercato, prima ancora che sul prodotto, coinvolgendo direttamente le specifiche Associazioni di mercato ad una partecipazione attiva in un tavolo comune di lavoro.

- **Convergenza:** tra sicurezza fisica e sicurezza logica. Il mercato della sicurezza sta avendo un profondo cambiamento che impatterà sia sulle architetture di sistema, sia sui modelli di business, ma anche sugli aspetti procedurali e normativi/legali. Grazie alla "digitalizzazione", l'interoperabilità dei sistemi (tra loro e con centrali di supervisione) è divenuto il driver che ha portato alla convergenza tra security, safety ed automazione, con tutte le opportunità da cogliere ed i rischi da scongiurare.

- **Centro di competenza:** le considerazioni fatte e che faremo ci confermano l'obiettivo primario di essere riconosciuti, dalle diverse Associazioni di settore, dai relativi professionisti, ma soprattutto dal mercato di riferimento, come centro di competenza informativo e formativo, che ha anche la missione di "guidare" tale cambiamento nel rispetto della professionalità, delle regole e della migliore "visione" sugli sviluppi futuri della tecnologia e del mercato.

L'abbiamo già detto: la visibilità e il riconoscimento si conquistano sul campo in primis, cioè attraverso un chiaro "endorsement" della filiera, che riconosce la competenza della società di installazione, del suo Responsabile Tecnico e dei dipendenti.

La chiave del successo sta sicuramente nel continuo dialogo di tutti gli attori attraverso le collaborazioni fra le diverse Associazioni del nostro comparto. La discussione tra Associazioni ed Enti, che ha portato a lavorare attivamente per un riconoscimento normativo della categoria dell'installatore di sicurezza, ha un grandissimo valore, a prescindere dal risultato delle azioni.

Tempi di cambiamento prevedono azioni coraggiose. Non è più quindi il momento di "ritirarsi" sull'Aventino pensando di essere competenti "per definizione"; questo mercato è influenzato da soluzioni di alta tecnologia, soggetto quindi a cambiamenti molto veloci. Serve un approccio "smart" e un continuo dialogo fra tutti.

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

ANIMA Sicurezza: qualificare gli installatori per qualificare il mercato

intervista a Luigi Rubinelli, Procuratore Conforti spa | Past President ANIMA Sicurezza

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Premetto che la mia azienda, presente da oltre 100 anni nel settore della sicurezza fisica, è impegnata da oltre 40 anni nelle progettazioni e installazioni di sistemi di allarme che oggi ricoprono circa un 30% del nostro fatturato complessivo. In tal senso, riesco ad apprezzare i risultati dell'indagine rivolta agli installatori di sistemi di sicurezza e, nel contempo, confrontarli anche con le esperienze delle installazioni e delle manutenzioni del settore della sicurezza fisica. Dall'indagine emerge la conferma che il mercato della sicurezza si compone di una committenza ignara di come si affrontano e si devono condurre i progetti di sicurezza (dal più semplice al più complesso) e da una moltitudine di fornitori non inquadrati in ambiti normativi o professionali che deteriorano il mercato a scapito di aziende virtuose che richiedono un riconoscimento professionale.

Se consideriamo che tra le caratteristiche professionali del fornitore di sicurezza emerge l'aspetto etico oltre alla capacità tecnica, ecco che la questione culturale e professionale acquista rilevanza per garantire l'esistenza e il mantenimento di livelli di performance accettabili. Dall'indagine, quindi, emerge chiaramente l'esigenza di un riconoscimento della differenza tra aziende che investono nella qualità e quelle che non lo fanno e questo è per me l'aspetto più importante che deve essere portato avanti con una visione lungimirante.

Quale past-president di Anima Sicurezza che rappresenta il comparto casseforti e riferme di sicurezza, quali analogie e differenze vede con gli installatori di sistemi di sicurezza?

Non vedo differenze tra i settori fisica ed elettronica in quanto termini della stessa equazione. Anzi, i due settori



dovrebbero condividere e muoversi insieme perché si parla di sicurezza e questa la si progetta utilizzando gli stessi principi. Per scegliere il grado di resistenza di un mezzoforte, che sappiamo non poter essere infinito, serve conoscere i parametri di reazione del sistema di controllo, allarme, TVCC, intervento. Quindi eccoci qui a parlare di valutazione del rischio che richiede qualche competenza in più alla mera capacità di appiccicare sensori qua e là. Come associazione promuoviamo da anni la diffusione della "cultura della sicurezza" per uniformare i termini del linguaggio, i principi di progettazione e di approccio alle problematiche di questa materia. Ci siamo impegnati a modellare un format per la certificazione dei tecnici di manutenzione di casseforti professionali partecipando all'edizione della norma UNI 11557, all'organizzazione ed alla conduzione di corsi di formazione propedeutici alla certificazione del tecnico con ICIM. Siamo convinti che solo con la qualificazione degli operatori si possa

pretendere di qualificare il mercato e, per fare questo, ci servono dei riferimenti fondamentali quali possono essere delle norme tecniche nazionali.

Ricordiamo che se ci sono delle norme in vigore, queste sono riferimento per qualsiasi valutazione nel merito di valutazioni o controversie.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista?

L'esperienza che stiamo vivendo con la nostra piccola associazione mi conforta e mi dà fiducia in un futuro anche perché, forti delle norme di settore esistenti e della professionalità dei nostri associati, che si impegnano nelle certificazioni dei loro prodotti e dei loro tecnici, conduciamo un tavolo tecnico con ANIA per la stesura di una linea guida per la valutazione del rischio assicurativo basato sulle nuove normative e professionalità. Alcuni grandi clienti stanno già richiedendo nei loro capitolati la certificazione

dei tecnici oltre alla certificazione di prodotto. La nostra segreteria tecnica diventa un riferimento informativo per il mercato.

Personalmente, sono convinto che prima di chiedere si deve dimostrare e quindi preparare il campo. I passi partono dalla qualificazione dei fornitori e quindi dall'esistenza di riferimenti qualificanti, al coinvolgimento delle assicurazioni che possono modificare le necessità del mercato e infine si potrebbe arrivare ad un interesse legislativo. Ricordiamo che il nostro impegno riveste un ruolo importante per la tranquillità sociale.

Considerando la dimensione del mercato della sicurezza e dell'importanza sottovalutata che esso rappresenta per la società, sarebbe vincente accorpate le tante associazioni in un'unica associazione che rappresenti l'intera filiera della sicurezza, con statuto e codice etico e con visione strategica lungimirante. Sarebbe certamente ascoltata dal legislatore e vincente per crescita del mercato nazionale.



OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

Eccellenza dei prodotti e qualità dei servizi la strada indicata da HESA spa

intervista a Carlo Hruby, amministratore delegato di HESA spa

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Questa indagine offre degli spunti molto importanti. È interessante notare che i professionisti della sicurezza sanno che gli utenti finali nutrono una grande fiducia nei loro confronti, apprezzando l'assistenza e i servizi che gli vengono offerti. In base alla nostra esperienza, sappiamo perfettamente che il servizio nel nostro settore è lo strumento cardine che consente di sviluppare delle strategie a tutti i livelli della filiera, e il fatto che gli installatori ne siano consapevoli è molto importante per vincere insieme le sfide presenti e future. La consapevolezza del valore del servizio è però accompagnata nelle risposte dalla percezione che il prezzo sia l'aspetto che più interessa agli utenti.

A mio avviso, si tratta di un dato che dovrebbe far riflettere su quali azioni mettere in campo per lavorare con una clientela che è sicuramente attenta al prezzo ma che è, al tempo stesso, molto preparata ed esigente, e io credo pronta a spendere anche di più, in cambio di proposte che coniugano l'eccellenza dei prodotti a quella dei servizi, con innumerevoli vantaggi dal punto di vista dell'assistenza, della manutenzione, della possibilità di espansione degli impianti, dell'integrazione con la domotica e molto altro ancora.

Infine, mi fa molto piacere constatare la grande fiducia riposta dagli installatori nelle aziende di distribuzione specializzate: il risultato importante del lavoro fatto in questi decenni è uno stimolo straordinario per proseguire con sempre maggiore determinazione nel sostenere la professionalità degli installatori e affiancarli nella loro attività.

Secondo lei, quali sono attualmente le maggiori criticità del comparto?

Una criticità che vedo da tempo nel nostro settore, e che in parte è anche emersa dalle risposte di questa ricerca, è un'eccessiva attenzione e preoccupazione al prezzo



dei prodotti, che non tiene conto di quanto poi incida effettivamente l'importo del materiale sul costo totale di un impianto. Credo che gli operatori qualificati dovrebbero cercare sempre di più di differenziarsi con proposte capaci di coniugare al meglio prodotti e servizi, traendo vantaggio dal proprio know-how e dalla gamma completa di prodotti e servizi che viene a loro volta offerta dai distributori specializzati. Dalla nostra esperienza vediamo che le aziende di installazione che lo fanno risultano assolutamente vincenti rispetto a quei concorrenti che, mossi dalla vana speranza di riuscire a inseguire la fascia bassa del mercato, disperdono le proprie energie in un'inutile e dannosa battaglia sul prezzo destinata ad essere perdente rispetto alla concorrenza non professionale dei grandi operatori e a svilire e a vanificare il ruolo e la figura stessa dell'installatore. Un'altra criticità che ci è talvolta capitato di riscontrare è una lacuna dal punto di vista delle tecniche di vendita, che oggi più che mai dovrebbero essere padroneggiate al meglio dai professionisti della sicurezza per poter essere competitivi nei confronti della concorrenza. Non a caso, uno dei corsi che proponiamo

nell'ambito del nostro Centro di Formazione Sicurezza (CFS) è proprio dedicato a questi aspetti, puntando a creare le basi teoriche e pratiche utili all'installatore per poter essere competitivo sul mercato e affrontare con successo la vendita dei propri prodotti e servizi.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione?

Spesso si fa riferimento nel nostro settore alla necessità di un albo professionale, di codici ATECO specifici e di altri interventi "dall'alto" a tutela dei professionisti. Tutto questo sarebbe certamente utile e auspicabile, ma credo che la professionalità vada difesa anche e soprattutto con iniziative diversificate che possano mettere in evidenza il valore concreto del servizio che l'utente finale può ottenere affidandosi ad operatori qualificati. Dunque, per essere competitivi, vincenti e per vedere riconosciuta la propria professionalità, a mio avviso gli installatori dovrebbero sempre di più – e molti già lo fanno, con ottimi risultati – aggiornarsi e apprendere nel dettaglio il funzionamento e le potenzialità dei sistemi più attuali e più performanti che oggi il mercato mette a disposizione. Pensiamo ad esempio a ciò che può offrire oggi la domotica, consentendo agli utenti di poter trarre quotidianamente vantaggio dal proprio sistema di sicurezza, non soltanto potendo controllare in tempo reale e da remoto se l'evento che ha fatto scattare l'allarme è reale o si è trattato di un falso allarme, ma anche e soprattutto potendo gestire quotidianamente e con una comodità senza pari l'illuminazione, il sistema di climatizzazione, l'irrigazione e molto altro ancora. È dunque compito degli installatori riuscire a valorizzare la propria professionalità attraverso

le soluzioni che sono in grado di offrire, e credo che sia al tempo stesso compito di tutti i componenti della filiera sostenere questi validi professionisti con azioni concrete che promuovano l'importanza di affidarsi a loro. Per quanto ci riguarda, da anni cerchiamo di qualificare l'immagine del settore attraverso le attività della Fondazione Enzo Hruby. Tra di esse ricordo innanzitutto il Premio H d'oro, il concorso che valorizza la professionalità dei più qualificati operatori andando a premiare le migliori realizzazioni di sicurezza – eseguite "su misura" in base al contesto e alle specifiche esigenze della committenza – e diffondendo la conoscenza delle importanti possibilità offerte dalle attuali tecnologie. Ma non solo: la Fondazione Enzo Hruby è infatti da tempo impegnata anche in un'intensa attività Educational realizzata in collaborazione con le più importanti università per consentire agli studenti che si avviano a intraprendere una carriera dedicata alla gestione dei beni culturali di acquisire una conoscenza di base sulle più moderne e avanzate tecnologie oggi disponibili.

Nella profonda convinzione che la sicurezza debba essere la prima preoccupazione di chi si occupa ogni giorno del patrimonio culturale italiano. Come noi, penso che ci siano in Italia altre realtà impegnate con iniziative di alto livello che, ognuna a modo suo, contribuiscono alla crescita del settore e favoriscono la promozione dei suoi migliori operatori. La mia proposta è quella di trovare sempre più delle occasioni – come quella attuale offerta da securindex – in cui approfondire queste "best practices", diffondendone la conoscenza e facendo in modo che possano diventare dei modelli virtuosi da cui prendere spunto per crescere e migliorarsi sempre di più.

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

Qualificazione installatori, e se ci fosse un Decreto Controlli anche per la security?

intervista a Baldovino Ruggieri, amministratore delegato di INIM Electronics

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Intanto un plauso a securindex per l'iniziativa che fotografa, nel post-pandemia, la situazione di un segmento fondamentale della filiera della sicurezza, quello, appunto, degli installatori.

Uno dei risultati più interessanti della ricerca è proprio quello relativo alla qualificazione degli installatori.

Emerge con grande chiarezza il desiderio dei professionisti della sicurezza di essere riconosciuti come tali.

Metterei in relazione questo dato con quello che ci dice che la stragrande maggioranza degli intervistati ritiene fondamentale la formazione su norme, leggi, aspetti legali e tecnici.

Gli installatori professionali ci stanno quindi dicendo che si impegnano a formarsi nei vari ambiti della loro professione, tecnico, normativo, legale, ma chiedono che tale preparazione sia riconosciuta in maniera adeguata e magari anche in maniera oggettiva.

Ad ulteriore conferma rileviamo che tra le varie misure proposte quella di un "Albo degli installatori certificati" è quella che ha ottenuto i maggiori consensi.

Questo ci dice che gli installatori professionisti, o almeno la maggioranza, si sottoporrebbe volentieri ad un processo di certificazione di terzi perché la propria competenza risulti "oggettiva", "dimostrabile".

Dietro questo desiderio di certificazione, o comunque di riconoscimento della competenza, ci sono diverse motivazioni.

Una è senz'altro la difficoltà dell'installatore professionale di fronte a proposte commerciali provenienti da canali non-professionali come peraltro rivelato puntualmente



dall'indagine securindex.

Una seconda motivazione per chiedere un riconoscimento delle competenze risulta chiara da un altro risultato della ricerca, quello che vede i clienti privati molto sensibili al prezzo e poco, anzi pochissimo sensibili, agli aspetti relativi alla qualità.

Proviamo allora a chiederci se il cliente privato sappia quali sono i criteri per stabilire se un impianto di sicurezza sia di qualità.

La risposta è, molto probabilmente, negativa. Il cliente privato non sa distinguere un sistema di buona/ottima qualità rispetto ad uno di scarsa qualità. Almeno finché non incorra in qualche problema.

Noi però sappiamo che se l'impianto è realizzato da personale competente sarà, molto probabilmente, anche un impianto di qualità.

Si evidenzia qui un ulteriore motivo della richiesta di certificazione delle competenze che, a leggere l'indagine, sembra salire dall'ambito degli installatori professionali.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di grande produttore nazionale?

Trovo in questo ambito estremamente significativa la richiesta di una norma UNI sulle competenze che è emersa dall'indagine securindex.

Potrebbe essere il primo passo di un nuovo, e probabilmente lungo, percorso che porti a poter "oggettivare" almeno le competenze che sono alla base della professione se non la professionalità che è il risultato di una molteplicità di aspetti. Questo percorso va visto nell'interesse "superiore" della sicurezza, e nell'interesse, soprattutto, del Committente che avrebbe così ulteriori garanzie.

Sul versante normativo un Comitato Tecnico dell'UNI è al lavoro su questi aspetti e speriamo di vederne i risultati presto.

Sul versante legislativo ci si aspettava probabilmente qualcosa in più dalle modifiche che il D.M. 29/9/22 ha

apportato al D.M. 37/08 che invece lascia sostanzialmente invariate le modalità di certificazione delle competenze.

Potrebbe apparire come una provocazione ma mi chiedo, e chiedo al settore della sicurezza se non possa essere una traccia quello che è già accaduto in un segmento del "nostro" settore sicurezza, quello della prevenzione incendi.

Mi riferisco alla introduzione del "Decreto Controlli".

Il Decreto istituisce, tra le altre cose, la figura del "tecnico manutentore qualificato" con il chiaro obiettivo di avere sempre personale competente sul campo al fine di avere impianti in perfetto stato di efficienza.

Dibattere sul nostro settore, pur con legittime diverse posizioni e sfumature, così come questa indagine ci spinge a fare, fa bene al settore stesso ma deve essere fermo l'obiettivo del dibattito: offrire al Committente la massima sicurezza, la massima tutela dei beni e delle persone attraverso il servizio di professionisti preparati e competenti.



OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

Nice, sostenere con regole chiare il ruolo chiave dell'installatore

intervista ad Andrea Cesaretti, General Manager di Nice Italia

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Un aspetto rilevante emerso dal sondaggio condotto tra gli installatori è quello relativo agli argomenti a cui il comparto si interessa maggiormente, ovvero le soluzioni di antintrusione e di videosorveglianza, che sono stati votati da oltre il 90% dei rispondenti. Se questi due ambiti di competenza possono essere considerati anche come stand-alone, è importante leggere questi dati anche in relazione alla crescita dell'interesse nei confronti della smart home (aspetto votato per importanza dal 47,5% del campione): grazie alla tecnologia che consente la gestione e il controllo di sistemi e dispositivi anche da remoto, abbiamo la capacità di creare un ecosistema integrato su misura e altamente personalizzato per ciascuno spazio, offrendo al cliente il pieno controllo della tecnologia. Il tema dell'integrazione di sistemi e tecnologie è molto caro a Nice, che lavora in questo senso per promuovere soluzioni sicure, pratiche e discrete completamente smart e capaci di gestire una moltitudine di spazi. Inoltre, grazie all'integrazione tra diverse soluzioni e sistemi, siamo in grado di offrire agli utenti la massima personalizzazione, capace di rispettare scenari complessi e che consentano ai clienti di sentirsi protetti, e allo stesso tempo liberi di poter vivere i propri spazi al meglio.

L'offerta di sistemi integrati e progetti personalizzati per ciascun cliente è l'elemento differenziante su cui gli installatori possono fare leva per competere in un mercato altamente popolato, che sempre più spesso vede la presenza di realtà non specializzate e non qualificate. A questo tema, si collegano anche le evidenze del sondaggio relative agli aspetti che più interessano privati e aziende in tema sicurezza: ai primi posti, oltre al prezzo, compaiono sempre servizi come la capacità di fornire assistenza e la fiducia riposta nell'installatore. In questo scenario, dunque,



il ruolo dell'installatore diventa centrale nella gestione, nella scelta e nella promozione di nuove soluzioni di sicurezza integrate e smart ai propri clienti finali, che vedono nel professionista una figura attendibile e specializzata in grado di suggerire soluzioni all'avanguardia. Spesso, notiamo come il ruolo dell'installatore nel mercato odierno sia minacciato dalla competizione con figure non professionali e non specializzate. La concorrenza è rappresentata principalmente da aziende che nel mercato hanno la forza economica di proporre pacchetti e soluzioni commerciali su larga scala, ma nel computo dei competitor compaiono anche figure professionali non qualificate e "fai-da-te".

Questo scenario apre dunque spazio al dibattito riguardo alla legislazione vigente sul ruolo dell'installatore, che spesso non si sente adeguatamente tutelato dalle norme. Serve un continuo lavoro sinergico tra aziende, distributori, associazioni ed enti affinché la figura e il ruolo degli installatori professionisti venga riconosciuto e preservato.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di grande produttore internazionale?

La formazione è sicuramente un elemento fondante che può consentire al mercato un sano ricambio generazionale e un costante aggiornamento delle più innovative tecnologie.

In Nice siamo molto convinti dell'importanza del ruolo dell'istruzione professionale in questo senso, e infatti a partire dal 2021 abbiamo avviato una collaborazione con ENAIP FVG, l'Ente Nazionale Acli Istruzione Professionale del Friuli-Venezia Giulia, che opera al servizio di giovani, lavoratori e aziende, per la formazione di giovani e adulti. Con ENAIP, Nice ha avviato un progetto pilota che mira a coinvolgere una rete sempre più grande di istituti, insegnanti e studenti che intendono creare un progetto formativo personalizzato, e ogni anno attiviamo progetti per dare il via a opportunità di dialogo e collaborazione con istituti di formazione ed enti di primo piano nel mondo del lavoro. Con questo progetto, intendiamo dare valore e risalto agli studenti e ai giovani talenti che vogliono mettersi in gioco in questo campo, per coltivare una cultura di valorizzazione anche rispetto agli istituti tecnici, troppo

spesso messi in secondo piano rispetto ad altre realtà. Per Nice è molto importante investire sulla formazione e avere l'opportunità di condividere la propria esperienza internazionale e le competenze più aggiornate nel settore, che rispondono a un mercato del lavoro in continua evoluzione.

Questo progetto si inserisce anche in un mercato che sta invecchiando, con una filiera di installatori composta molto spesso da attori individuali o da piccole aziende che, senza ricambio, non avrebbero la possibilità di proseguire il proprio lavoro. Con gli istituti del territorio intendiamo dunque instillare nuova linfa in queste realtà, trovando nuove figure professionali e dando loro la possibilità di creare una rete di professionisti, fondamentale per creare e ampliare la propria base di clienti.

Al di là dell'aspetto formativo, è importante però cercare di organizzare in maniera efficiente il mercato di adesso. Mi riferisco soprattutto alla necessità di creare omogeneità tra le norme, anche a livello europeo, e avere un sistema di controllo semplice, chiaro e strutturato per tutelare l'attività degli installatori qualificati e il loro ruolo di figura professionale.



OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

AIPS: difendere l'installatore professionale attaccando con la comunicazione

intervista a Paolo Gambuzzi, Presidente AIPS

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

Fra i vari interessanti spunti emersi dal sondaggio, mi sono soffermato a ragionare sul risultato di due quesiti che vertono sui desiderata dei clienti al momento dell'acquisto di un sistema di sicurezza.

Dalla domanda 3 (Quali sono gli aspetti che interessano di più i Clienti privati?) si evince che l'aspetto più importante è il prezzo, ma al netto di questo dato abbastanza prevedibile, vediamo che i clienti vogliono poter avere fiducia nell'installatore e contare sulla sua assistenza.

Tuttavia sappiamo - e lo vediamo anche dalle risposte alla domanda 6 (Quanto crea difficoltà la concorrenza delle proposte commerciali pubblicizzate dai grandi operatori?) - che i clienti sono sensibilmente influenzati dai messaggi pubblicitari: la quasi totalità degli installatori intervistati ha valutato molto grave la concorrenza di queste campagne pubblicitarie.

E' noto che nel mercato dei sistemi di sicurezza ci siano operatori e multinazionali, che investono massivamente in campagne pubblicitarie, sia in televisione che online o sui social media, ed alcuni di loro risultano in pratica l'unico interlocutore percepito dal grande pubblico.

Le nostre aziende di installazione che, invece, sono realtà medio-piccole, si trovano ancora ad avere principalmente il buon vecchio passaparola come modalità più proficua per reperire nuovi clienti.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di Presidente di AIPS?

A mio parere la grande utenza dovrebbe avere la possibilità di essere informata diffusamente su tutte le opzioni che il mercato professionale della sicurezza offre.

Da sempre in AIPS siamo convinti che il cliente vada informato



su cosa significhi in questo settore essere un installatore professionale: la conoscenza dei prodotti e delle tecnologie, la capacità di saper confezionare una soluzione su misura per le necessità di ogni cliente, la conoscenza ed il rispetto delle norme tecniche e della legislazione, l'etica.

Ciascuno di noi si impegna con i propri mezzi in questa azione di "educazione" del cliente, ma naturalmente i limiti sono evidenti e palesemente insufficienti.

Per questo ritengo che la soluzione più efficace sia un'azione congiunta dei vari operatori della filiera per finanziare e divulgare messaggi pubblicitari in grado di competere per diffusione e impatto con quelli attualmente esistenti sul mercato.

Una campagna informativa e pubblicitaria coordinata, rivolta al cliente finale, gioverebbe a tutti i soggetti coinvolti: gli installatori, i produttori, gli enti certificatori, gli enti normativi, le associazioni dei consumatori, i quali potrebbero finalmente operare una scelta consapevole.

Negli ultimi anni nel nostro comparto si è già registrata una proficua tendenza alla collaborazione fra le principali associazioni di categoria, fra cui naturalmente AIPS, quindi credo che ci siano i presupposti e che i tempi siano maturi per un'azione innovativa di questo tipo.

OGGI E DOMANI DEGLI INSTALLATORI DI SICUREZZA

MT Distribuzione, il ruolo guida del distributore specializzato per la formazione continua e la qualità dei prodotti

intervista a Tiziano Mantello, founder & owner MT Distribuzione

Quali sono i risultati della ricerca condotta da securindex sulla percezione da parte degli installatori dell'importanza della qualificazione professionale che l'hanno colpita di più?

La ricerca ha fornito risultati interessanti anche perché l'indagine ha coinvolto installatori di sistemi di sicurezza di tutta Italia e ha cercato di capire il loro livello di consapevolezza riguardo diversi aspetti importanti.

Uno di questi è l'attenzione per la formazione continua e la qualificazione professionale per il loro lavoro. Gli intervistati hanno ben evidenziato che la formazione continua è importante sia per rimanere al passo con i cambiamenti e le innovazioni tecnologiche nel settore, sia per garantire la capacità di installare sistemi affidabili e sicuri.

Un altro dato emerso è il notevole interesse per la domotica e la videosorveglianza.

Si riconfermano inoltre le problematiche strutturali come la carenza di risorse umane e le difficoltà di ricambio generazionale nelle ditte individuali, che costituiscono l'86% del campione intervistato, problematiche che si riversano sull'intera supply chain e sul mercato.

In sintesi, la ricerca condotta da securindex ha confermato l'importanza della formazione continua, e l'importanza del settore domotico, la qualificazione professionale per gli installatori di sistemi di sicurezza.

In compenso però la privacy e la responsabilità del fornitore non sono spiccati tra i primi posti di interesse, ma questo è risolvibile con una formazione continua.

Quali potrebbero essere le azioni più efficaci attuabili per migliorare la situazione, dal suo punto di vista di distributore specializzato?



Dal mio punto di vista ci sono diverse azioni che potrebbero essere intraprese per migliorare la situazione.

Ecco alcune di quelle che potrebbero risultare più efficaci:

- Offrire formazione continua e supporto tecnico costante ai clienti installatori può aiutare a migliorare la situazione, garantendo che gli operatori del settore siano in grado di utilizzare al meglio i prodotti e i servizi offerti. La formazione da parte dei distributori permette di essere sempre al passo con i trend del mercato e di avere il controllo delle nuove tecnologie che sono sempre in costante evoluzione.
- Offrire soluzioni personalizzate: cercare di comprendere le esigenze specifiche dei clienti e offrire soluzioni su misura può aiutare a migliorare la situazione, garantendo che i clienti siano soddisfatti delle soluzioni offerte.
- Lavorare con i produttori per migliorare la qualità dei prodotti per garantire ai clienti che riceveranno prodotti affidabili e di alta qualità.

La collana della compliance: Hotel Miramonti, quando impareremo a non affidarci allo stellone?

a cura di Raffaello Juvara

Nei giorni scorsi è circolata la notizia della ipotetica [chiusura dell'Hotel Miramonti di Cortina d'Ampezzo](#) a seguito dell'ordinanza del sindaco su disposizione della Prefettura di Belluno per presunte gravi carenze riscontrate dal Comando Provinciale dei Vigili del Fuoco nell'impianto antincendio.

Com'era prevedibile, in considerazione della storia e della notorietà dell'albergo, si è aperto un acceso dibattito sulla questione delle responsabilità dei committenti, in questo caso in merito al mancato rispetto (da confermare al momento della pubblicazione di questo articolo) di disposizioni cogenti che potrebbe determinare serie conseguenze per l'attuale gestore della struttura.

Così come appare, l'episodio è quanto mai significativo e attuale, dal momento che tocca alcuni aspetti del mondo HSS (Health, Safety & Security) che stanno arrivando oggi all'attenzione dei normatori e della pubblica opinione italiana, seppure in ritardo e con ancora molti ostacoli da dover ancora superare.

Il generalizzato atteggiamento mentale del rifiuto delle regole "a prescindere" sta infatti tuttora rallentando la diffusione nel nostro paese di nozioni basilari per la sicurezza delle persone, dei beni e delle organizzazioni come, ad esempio, il Duty Care oppure le responsabilità del committente e del fornitore per la qualità dei sistemi e dei servizi per la sicurezza dei dati personali e aziendali prevista dalle direttive europee.

Nel caso del Miramonti colpisce ancor di più la supposta mancata osservanza (ribadiamo, tutta ancora da dimostrare) di regole che impongono l'adozione e la corretta manutenzione di sistemi di sicurezza che si ritenevano del tutto assimilate a livello di "coscienza", non fosse altro perché si tratta di un edificio che ospita centinaia di persone tra clienti e personale di servizio da proteggere dal più antico dei rischi: l'incendio.



E sarebbe una pura fortuna che la carenza sia stata individuata prima che succedesse una tragedia come quelle del ponte Morandi o della funivia del Mottarone.

Ma quando impareremo a non affidarci allo stellone?

Con le nostre testate [essecome](#) e [securindex.com](#) dedicheremo dunque a partire dall'analisi di questo episodio approfondimenti con esperti ed opinion leader del settore per sviluppare attraverso articoli, video podcast, eventi online e in presenza i temi più caldi con l'obiettivo di divulgare una maggiore consapevolezza, possibilmente non solo all'interno del circuito degli addetti ai lavori.

Il primo contributo è dell'ing. **Baldovino Ruggieri**, amministratore delegato di **INIM Electronics**, che commenta la vicenda dell'Hotel Miramonti.

L'ordinanza della municipalità di Cortina che dispone la chiusura dello storico Hotel Miramonti per "l'insufficienza delle norme antincendio della struttura alberghiera" rilevata dal Comando Provinciale dei Vigili del Fuoco, a quanto si apprende dalla stampa pone in luce una serie di temi, sui quali credo che tutto il settore della safety & security debba riflettere approfonditamente.

Il tema centrale è probabilmente quello "culturale", ovvero una scarsa "cultura della sicurezza" che, purtroppo, gli operatori ed i professionisti del settore vivono e combattono da anni, forse da sempre.

E' necessario un cambiamento culturale simile a quello che ha interessato le certificazioni di qualità, in passato considerate un peso.

Ora, finalmente, siamo tutti convinti dei vantaggi derivanti da un approccio più strutturato relativamente ai processi aziendali, teso al "miglioramento continuo".

La legge ci spinge attivamente verso questo cambiamento culturale prevedendo tutta una serie di misure atte a garantire la sicurezza nei luoghi di lavoro, così come nei luoghi aperti al pubblico o in cui viviamo. Purtroppo, molti dei soggetti interessati percepisce queste misure come un "costo" e non come un'opportunità per la salvaguardia di beni e persone. Conseguentemente, le richieste normative sono viste con "sofferenza" da tanti committenti.

All'atto pratico, se questo porta da un lato al rispetto degli obblighi previsti dalle normative vigenti in materia di prevenzione incendi in fase di avvio dell'attività, dall'altro porta spesso a carenze nella manutenzione ordinaria dei presidi antincendio.

Il tema della manutenzione è invece un tema centrale. Un impianto di rivelazione e allarme incendio non perfettamente efficiente non potrà garantire la sicurezza cui è preposto, risulterà un impianto inefficace e quindi è come se fosse inesistente.

Ad esempio, un impianto di rilevazione incendio che generi molti falsi allarmi perde presto "credibilità" e, in caso di incendio, si rischia di non intervenire o non intervenire in tempo.

Sembra che proprio questo sia accaduto nel famoso e tragico incendio di Notre Dame dell'aprile 2019, con gli effetti che tutti conosciamo.

Ecco, quindi, l'importanza di una corretta manutenzione che non può non essere svolta da personale qualificato. Il Decreto "Controlli" affronta infatti il tema della competenza ad effettuare una manutenzione a regola d'arte.

Al di là della metodologia scelta per la certificazione delle competenze dei soggetti preposti, va sottolineato che, senza alcun dubbio, la manutenzione di un impianto



antincendio sia un'attività da affidare a degli specialisti del settore dotati delle necessarie conoscenze e competenze. Non è certo una attività da "generalisti".

Quindi formazione, competenza ed esperienza sono pilastri del manutentore, ed in generale del professionista della sicurezza.

Con buona pace di chi auspicherebbe una maggiore "elasticità".

Molto quindi è ancora da fare per diffondere la "cultura della sicurezza" a partire dagli ambiti scolastici, per arrivare a permeare il tessuto sociale. In tutto questo potrebbero essere di aiuto le associazioni professionali, commerciali, artigiane ed industriali che potrebbero svolgere un ruolo centrale verso i propri associati, i quali sono spesso i "committenti".

Non basta, quindi, che un impianto sia installato. Per non vanificare i costi sostenuti è necessario che sia progettato e installato correttamente (seguendo le normative di settore), che venga programmato seguendo le prescrizioni inserite nel documento della GSA (Gestione Sicurezza Antincendio) per quella determinata attività e che la sua manutenzione sia regolare ed efficiente secondo la regola dell'arte. Tutto ciò presuppone competenze e formazione specifiche di chi si appresta a operare sull'impianto in ogni sua fase.

Nuovi trend nel campo delle tecnologie per il Retail

intervista a Cristian Almasio, Sales Director di Omnisint

Cristian Almasio, direttore commerciale di **Omnisint**, sta portando avanti un percorso divulgativo sull'evoluzione delle tecnologie per il mondo Retail e sulle sfide che bisogna affrontare oggi per far fronte alle mutevoli necessità dei clienti e al cambio di abitudini dei consumatori.

Come sono cambiate oggi le esigenze dei consumatori e come vi proponete sul mercato?

Il consumatore odierno cerca un'esperienza che trascenda il mondo fisico dell'acquisto in negozio. Desidera sapere sempre più informazioni sul prodotto, e chiede che le stesse siano reperibili e fruibili nell'immediato, magari senza aspettare l'assistenza di un commesso. Per questo è necessario che gli strumenti tecnologici forniti siano a prova 'di futuro' ovvero vengano incontro alle mutevoli richieste che possono insorgere. Le nostre soluzioni di schermi interattivi, come lo schermo A-Screen stand alone, o lo scaffale interattivo, che presenta al suo interno le Stripes Newton Touch da 23" e 29", sono state studiate appositamente per queste ragioni. Il cliente può 'scrollare' i video sugli schermi, guardando le varie tipologie di vestiti disponibili, ad esempio, oppure provare virtualmente una specifica tinta di rossetto per testare se il risultato è conforme a quanto cercato.

Inoltre, sempre maggiore attenzione viene data alle soluzioni di People Counting. Importante per un punto vendita è sapere quali sono le zone più calde e più fredde dello store, per poter adattare meglio il layout interno e l'esposizione dei prodotti. Le analisi, utili a fini di marketing, possono essere utilizzate anche per determinare il potere di acquisto medio dei consumatori, tenendo in considerazione anche sesso ed età degli acquirenti.

Quanto è importante l'aspetto estetico delle soluzioni da integrare nel punto vendita?

L'aspetto estetico gioca oggi un ruolo fondamentale. Sia per quanto riguarda le nostre soluzioni di antitaccheggio che di etichette elettroniche prezzo o comunicazione digitale, stiamo dando sempre maggior importanza alle linee e al design moderno. Le soluzioni tecnologiche devono integrarsi perfettamente al layout del punto vendita, sia esso relativo al settore Fashion, Electronics, Beauty o Food.



Il cliente è attratto anche dall'eleganza dello store, e non più solo dall'offerta merceologica. A questo proposito, uno degli ultimi prodotti novità che proponiamo è la linea di etichette elettroniche studiate appositamente per il settore Fashion e Health&Beauty: la linea Newton X. Si tratta di etichette elettroniche di dimensioni molto ridotte (la più piccola solo da 1") e ultra leggere, che possono essere applicate come etichette prezzo direttamente al capo d'abbigliamento, oppure addirittura sull'asta degli occhiali. Altra soluzione relativa alla tecnologia RF o RFID che si adatta perfettamente alle logiche dei negozi di abbigliamento dai layout moderni è la soluzione iD Top. Si tratta di una antenna che, grazie alla sua forma quadrata di dimensioni ridotte (37x37 cm) può essere applicata al soffitto o sulle pareti verticali di ingresso, lasciando così la possibilità di avere varchi più ampi e poco impatto visivo, rendendo il punto vendita molto più elegante agli occhi dei consumatori.

Quale pensa che sarà il futuro trend tecnologico nel mondo Retail?

I negozi non punteranno più solo sul prodotto in negozio. In futuro vi sarà un sempre maggior controllo sulla merce venduta in store e online, e le analisi di vendita saranno sempre più improntate a cogliere dati importanti al fine di massimizzare i profitti, dedicando invece il personale del punto vendita alle attività core.

Per questo sarà necessario dotarsi di strumenti di Data Analytics sempre più sofisticati, che uniscono le raccolte dati a potenti funzioni di intelligenza artificiale per determinare il comportamento dei consumatori e il loro evolvere nel tempo, nonché forniscono report dettagliati sui numeri di calpestio in store in relazione alle vendite effettive.

AEOS Locker Management

IL FUTURO DELL'ARCHIVIAZIONE FISICA SICURA È ORA A PORTATA DI MANO.

Con il lavoro ibrido e la condivisione degli spazi, gli armadietti sono diventati un investimento imprescindibile per le aziende.

AEOS Locker Management ti permette di archiviare in modo sicuro documenti, oggetti o device per infiniti settori.



Premio H d'oro 2022

Categoria SICUREZZA SU MISURA

a cura della Redazione



Categoria: **SICUREZZA SU MISURA**

Azienda installatrice: **Televiba Elettronica srl**

Denominazione e località dell'impianto: **Supercondominio in provincia di Milano**

Impianto realizzato: *Impianto centralizzato e integrato antintrusione, controllo accessi, rete dati e gestione vigilanza*

Nell'ambito della sedicesima edizione del Premio H d'oro, il concorso organizzato dalla Fondazione Enzo Hruby per premiare le migliori realizzazioni di sicurezza, la società Televiba Elettronica di Rozzano (MI) ha vinto il Premio Speciale Sicurezza su misura, ovvero il riconoscimento dedicato per eccellenza alla capacità dei professionisti più qualificati nel realizzare soluzioni "su misura" del contesto d'intervento e delle più specifiche esigenze espresse dalla committenza. Oggetto dell'intervento è stato un impianto centralizzato e integrato antintrusione, controllo accessi e gestione dati destinato ad un supercondominio composto da ben 39 differenti residenze in provincia di Milano. Questo ampio complesso abitativo è situato in una città giardino satellite del capoluogo lombardo comprendente, oltre ad unità abitative di pregio, una serie importante di infrastrutture, tra cui scuole, centri commerciali, centri sportivi, negozi, banche e molto altro, immersi in un contesto caratterizzato da molto verde e con un'ampia presenza di piste pedonali e ciclabili.

Descrizione dell'impianto

L'intervento realizzato da Televiba Elettronica si è reso necessario poiché i sistemi di sicurezza esistenti nel complesso oggetto dell'intervento non erano più all'altezza degli elevati standard di sicurezza richiesti. L'azienda è stata dunque chiamata a progettare e a realizzare un nuovo sistema, che dall'analisi al compimento finale ha richiesto oltre due anni di attività, concretizzandosi in un risultato di altissimo livello, molto apprezzato dal committente, dalla società di vigilanza impegnata in questo contesto e dai residenti. La principale necessità emersa è stata quella di poter intervenire velocemente, tramite la società di vigilanza, nel momento in cui ci fosse un allarme dovuto a intrusione, richiesta di soccorso o tentativo di manomissione. Considerata l'estensione del sito da proteggere – 3300 appartamenti situati in 39 residenze, oltre a tutte le strutture dedicate ai servizi – è stata innanzitutto realizzata una nuova struttura di rete di ultima generazione dotata di fibra ottica, in modo tale da consentire un'elevata velocità di trasmissione delle informazioni (allarmi, ecc.) e dei comandi. Successivamente si è provveduto alla realizzazione di un sistema di centralizzazione personalizzato per poter gestire sia gli allarmi, presso la società di vigilanza, sia le segnalazioni tecniche, presso Televiba. Questa centralizzazione è stata creata ad hoc per rispondere alle peculiari esigenze della vigilanza, che richiedeva un sistema di facile interpretazione per

poter intervenire rapidamente ad ogni segnalazione di allarme, la possibilità di gestire un servizio di ronda tale per cui nel caso il giro di ronda non venga completato dalla guardia giurata viene generato un allarme, e una dettagliata e puntuale reportistica degli eventi per fini contrattuali. L'attività più lunga e complessa è stata l'installazione di tutti i numerosi dispositivi elettronici di sicurezza presenti in tutti gli edifici e la loro programmazione dedicata (per un totale di circa 6000 segnalazioni personalizzate da gestire), effettuata senza creare disservizi durante i lavori e mantenendo attivi i sistemi preesistenti, mano a mano poi sostituiti con quelli nuovi.

Grado di difficoltà, problemi e soluzioni

Il progetto presentava un alto grado di difficoltà per diversi motivi:

- Estensione del sito da proteggere.
- Alto grado di rischio, comprendente non solo furti ma anche la possibilità di rapine.
- Richiesta di semplicità di gestione da parte della committenza, degli utenti e soprattutto della società di vigilanza.
- Obsolescenza dell'impianto preesistente, riguardante non solo i dispositivi ma anche la rete di comunicazione.
- Necessità di operare in tempi rapidi mantenendo costantemente in sicurezza i siti e senza bloccare le normali attività quotidiane degli utenti.
- Necessità di utilizzare sistemi affidabili in quanto sia la gestione degli allarmi sia quella degli interventi tecnici deve essere garantita h24 e deve avvenire in tempi immediati.

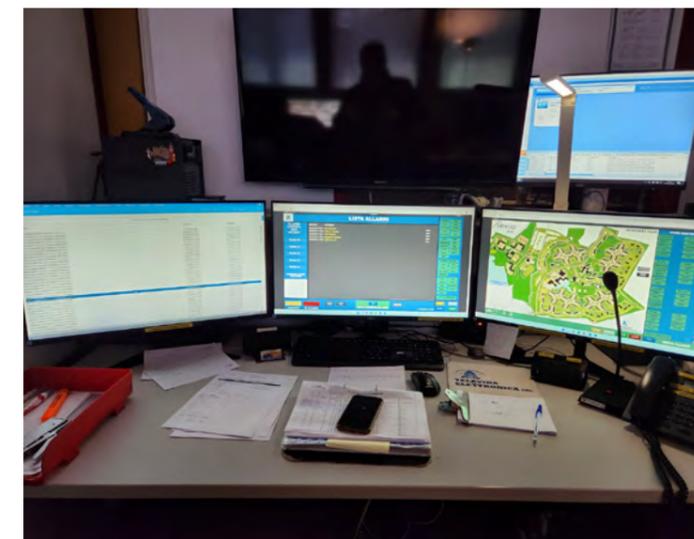
Queste numerose richieste sono state soddisfatte con l'utilizzo di soluzioni ad alte prestazioni, integrabili e scalabili, capaci di rispondere in maniera personalizzata in base alle esigenze emerse nel contesto, e operando con tecnici molto qualificati.

Caratteristiche particolari dell'opera

La caratteristica più particolare ed evidente di questo sistema è il suo essere totalmente e perfettamente su misura del contesto per cui è stato realizzato, rispondendo in maniera precisa, puntuale ed efficiente, con soluzioni personalizzate, alle esigenze della committenza, degli utenti e della società di vigilanza che opera in loco.

Staff e tempo impiegati per la realizzazione

Quattro tecnici si sono alternati quasi quotidianamente per due anni per realizzare questo impianto, che ha richiesto complessivamente oltre 8000 ore di lavoro.



**DIRETTORE RESPONSABILE E
COORDINAMENTO EDITORIALE**

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

**HANNO COLLABORATO
A QUESTO NUMERO**

Angelo Carpani e Fabrizio De Luigi

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

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

REGISTRAZIONE

- Tribunale di Milano n. 21 del 31 gennaio 2018
- Registro pubblico Operatori di Comunicazione
(ROC) n. 34727

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

Lilian Visintainer Pinheiro
lilian@lilastudio.it

Nella tua città anche i muri parlano

SoundLAN:

Sistemi di diffusione sonora Over IP

conformi alle EN 50849 per i sistemi di emergenza e alla circolare 18/07/2018 del Ministero degli Interni per le misure da adottare a fini di sicurezza durante le manifestazioni pubbliche.



www.ermes-cctv.com

ermes@ermes-cctv.com