

GUARDA la DIFFERENZA



PENSA DIVERSAMENTE



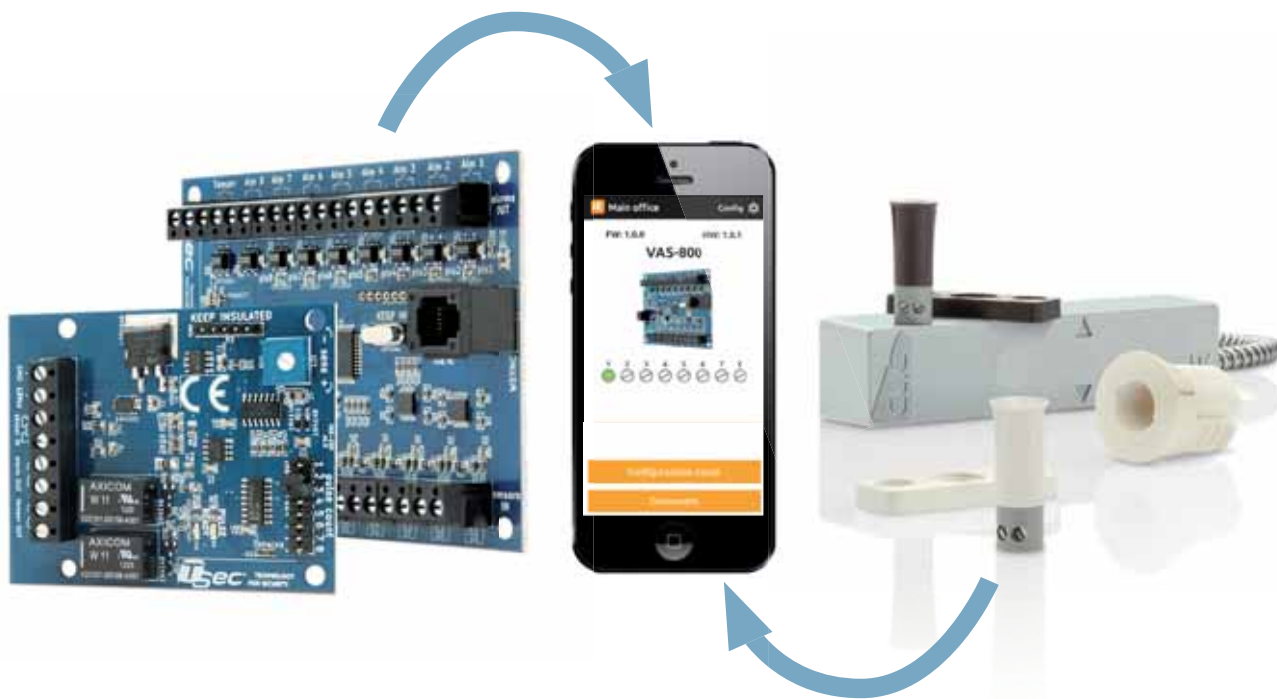
VERSA Plus

Satel Italia srl
via Ischia Prima, 280
63066 Grottammare (AP)
tel. 0735 588713
fax 0735 579159
info@satel-italia.it
www.satel-italia.it

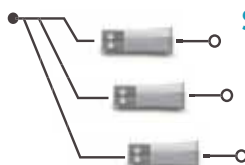
Satel
— ITALIA —

L'ANTISCASSO

Sicurezza professionale... in un touch



Configurazione senza fili con smartphone tramite sistema WSync™



Scalabilità: da 1 a 8 canali indipendenti, da 1 a 5 sensori per canale

Sensori passivi: tecnologia inerziale magnetica ad alta sensibilità



Gestione automatica delle resistenze di fine linea, con sistema di cablaggio a 2 fili



HDCVI la nuova tecnologia nel mondo della videosorveglianza

TECNOLOGIA AVANZATA D'ALTA QUALITÀ AI PREZZI PIÙ COMPETITIVI DEL MERCATO

- Facile aggiornamento dei sistemi analogici in HD
- Lunga distanza di trasmissione FINO A 500MT su cavo coassiale
- Telecamere e DVR a costi inferiori alle tecnologie IP
- Nessuna perdita di qualità
- DVR Tri-Ibrido (HDCVI, IP, analogico)
- 3 segnali (video, audio, controllo) su un solo cavo



Modelli suggeriti:

720P/1080P Water-proof IR HDCVI Camera

720P/1080P Water-proof IR HDCVI Mini Dome Camera

1.3Mp HD HDCVI PTZ Dome Camera

1.3Mp HD HDCVI IR PTZ Dome Camera

4/8/16 All Channel 1080P 2U Standalone DVR

4/8 All Channel 720P Mini 1U Standalone DVR

CE FC CCC UL RoHS ISO 9001:2000



DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053

Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815

Email: overseas@dahuatech.com www.dahuasecurity.com

Puoi trovare il meglio di Dahua Technology ...solo dai dealer ufficiali Videotrend

DISTRIBUTORI UFFICIALI PER L'ITALIA



Telecamere HD-SDI, IP Megapixel, HDCVI, Analogiche. Speed Dome. Videoregistratori di Rete, Digitali. Monitor LCD. Video wall. Armadi Rack. Fibre e Convertitori Ottici. Switch di Rete. Ottiche. Matrici Video. Custodie. Illuminatori IR. Gruppi di continuità. Sistemi di trasmissione WiFi. Accessoristica Professionale.



Dis-Unione Europea, un freno per l'industria della sicurezza

I 2014 è stato importante per il mercato della sicurezza, le vendite sono aumentate in tutto il mondo e le previsioni parlano di una crescita globale a due cifre nei prossimi anni; l'evoluzione tecnologica sta aumentando in modo spettacolare le capacità operative delle singole "macchine", ampliandone l'interoperabilità (M2M) e l'integrabilità in applicazioni sempre più ampie e diversificate (si pensi alla video analisi applicata alla business intelligence e all'automotive).

Ma il 2014 verrà ricordato anche per alcune importanti operazioni M&A, destinate a cambiare gli equilibri di mercato nel prossimo futuro. Oltre a confermare quanto siano appetibili le aziende della sicurezza, queste operazioni hanno dimostrato che il baricentro dell'industria mondiale del settore si sta allontanando dall'Europa in modo irreversibile, escludendo sempre più i produttori europei dalle élite che domineranno il mercato mondiale.

Rivediamo le tre operazioni più significative, nell'ordine in cui sono state annunciate al mercato:

- in primavera, **Milestone Systems** è stata acquistata da **Canon**, che ha deciso di rientrare alla grande nel settore della videosorveglianza professionale, dopo aver passato una decina di anni a conquistare l'immenso mercato consumer dell'immagine digitale. La supremazia nelle ottiche e la potenza finanziaria e industriale del gruppo giapponese fanno presumere che non si accontenterà di fare il comprimario. Ricordando che la danese Milestone condivide con la canadese Genetec la leadership mondiale nel Video Management Software (VMS), si deve concludere che l'Europa non ha più protagonisti globali in questo segmento strategico per la videosorveglianza;
- a settembre, la tedesca **Siemens** ha venduto la divisione **Siemens Security Products** all'americana **Vanderbilt**, uscendo in tal modo dalla produzione di sistemi di sicurezza per concentrarsi sulla systems integration. Un altro importante costruttore europeo di componenti per sistemi di sicurezza è dunque passato oltre Oceano, in questo caso a rafforzare il gruppo ACRE LLC, fondato dallo specialista del controllo accessi Joseph Grillo (ex HID e Assa Abloy), che aveva già rilevato la Schlage SMS da Ingersoll Rand. Ricordiamo che quest'ultima aveva ceduto nel 2013 tutte le aziende della sicurezza, fra le quali l'italiana CISA, a Allegion, una newco sempre americana;
- per finire, a dicembre **Samsung Techwin** è stata ceduta dalla capo gruppo **Samsung** a **Hanwha**, un altro gruppo coreano per ora sconosciuto nel mondo della sicurezza ma che, è presumibile, userà la forza di 35 miliardi di dollari di fatturato in settori vari e quasi 120 miliardi di assets per far recuperare posizioni e redditività al quinto produttore mondiale di videocamere che, secondo IHS, negli ultimi anni ha sofferto in modo particolare la concorrenza dei produttori cinesi di videosorveglianza.

Appare quindi evidente che la videosorveglianza sarà sempre più un campo di battaglia riservato ai colossi asiatici mentre, almeno per il momento, gli americani stanno conquistando posizioni sull'altro versante in crescita della sicurezza fisica, il controllo accessi. Non è certo un caso che ONVIF, la cabina di regia della compatibilità tra sistemi eterogenei, sia un consorzio americano con la maggioranza degli associati costituita da aziende asiatiche. Cosa rimane in Europa? Oltre ad alcune multinazionali tascabili con prodotti di eccellenza nel video, nel controllo accessi e nell'anti intrusione, la colonna europea della sicurezza fisica appare avviata verso un'inesorabile "terziarizzazione", con importatori, distributori, sviluppatori, integratori, installatori e manutentori legati a doppia mandata ai propri mercati interni, dove vendono "prodotti costruiti altrove da altri". Una situazione forse non causata ma, di certo, accelerata dalla mancata realizzazione di un vero mercato unico europeo, come è stato chiaramente denunciato dai rappresentanti degli enti di riferimento dell'industria europea e italiana della sicurezza **Euralarm**, **ANIE**, **ONVIF** e **IMQ** durante la tavola rotonda sul tema delle normazioni e delle certificazioni internazionali organizzata da **essecome** in occasione di Sicurezza 2014 (vedi articolo pag. 12). L'analisi è inequivocabile: i paletti normativi e certificativi frapposti dalle autorità nazionali alla libera circolazione dei beni e dei servizi nei 27 paesi

della UE sono riusciti soprattutto a ostacolare la nascita di player di dimensioni adeguate per competere sul mercato globale. Una delle conseguenze inevitabili è lo shopping dei migliori produttori europei da parte delle grandi multinazionali cresciute oltre Oceano.

Non è detto che questo sia un quadro solamente negativo. Notoriamente, nella sicurezza la componentistica (hardware e software) ha un'incidenza inferiore rispetto ai servizi (progettazione, installazione, manutenzione, monitoring), per i quali il rapporto con l'utente finale e il legame con il territorio sono determinanti. Quindi, specializzazione e efficienza dei servizi saranno determinanti come, del resto sta sostenendo la stessa Euralarm che dedica massima attenzione al tema dei Business Services, la grande frontiera del futuro dell'economia mondiale.

A ben guardare, questa è anche la chiave di lettura del successo delle grandi fiere europee di quest'anno: Londra, Essen e Milano hanno fatto l'en-plein di espositori e visitatori interessati alle novità tecnologiche da poter rivendere dietro casa propria. In occasione dell'appuntamento milanese, ANIE Sicurezza ha divulgato le previsioni del mercato interno per il 2014: il +4,5% tendenziale, se confermato a consuntivo, dimostrerebbe per l'ennesima volta la perfetta anti-ciclicità del comparto, sostenuto in Italia da una domanda interna spinta dal continuo aumento di furti e rapine, il miglior promotore per le soluzioni private di sicurezza.



News

SCENARI

- 8** L'impegno di Euralarm per la certificazione dei centri di monitoraggio

EVENTI

- 12** Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014

SCENARI

- 15** Perché Safe City non vuole dire Smart City

INTERVISTA

- 17** Le linee guida di Vanderbilt spiegate da Joe Grillo

SCENARI

- 20** Premiati al MIBACT i vincitori del Premio H d'oro 2014

EVENTI

- 23** Dalla Fondazione Hruby il volume "Un capolavoro chiamato Italia"

INTERVISTA

- 26** Sicurezza 2014, un successo senza riserve

Technologies

CASE HISTORY

- 30** Kaba con PRO.MI per la Banca di Pisa e Fornacette

AZIENDE

- 32** Le novità DIAS a Sicurezza 2014

SOLUZIONI

- 34** Avotec: una soluzione per gestire emergenze ed evacuazione

- 36** Ama, la domotica 3.0 di nuova generazione alla portata di tutti

AZIENDE

- 39** GUARDA!aDIFFERENZA SEetheDIFFERENCE

SOLUZIONI

- 42** EYEON, l'eccellenza per la domotica sviluppata da Videotrend

SCENARI

- 44** Pyronix in Italia, un marchio globale per residenziale e negozi

SOLUZIONI

- 46** L'ecosistema Centrax

- 49** SYAC-TB: innovazione e continuità DigiEye dal 1996!

- 51** Antiscasso TSEC: alta sicurezza, bassa complessità in un touch

INTERVISTA

- 53** Videosorveglianza in casa, quando si applica la normativa privacy

Security for Retail

SCENARI

- 57** Il Barometro mondiale dei Furti nel Retail 2014

EVENTI

- 59** Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014

INTERVISTA

- 61** Scarpe&Scarpe, le linee guida per la sicurezza del prodotto

SOLUZIONI

- 64** I vantaggi delle telecamere di rete per lo small business

- 69** Nel 2015, si avrà la svolta nel video IP nel settore retail dell'area EMEA

Fire & Smoke

SOLUZIONI

- 74** Drager al vostro fianco nei servizi anti incendio

- 77** NovecTM 1230, il fluido estinguente che piace alla security elettronica

People

INTERVISTA

- 80** Campus Came, come la sicurezza diventa un'opportunità di lavoro

SCENARI

- 83** La sicurezza secondo la Fondazione LHS

EVENTI

- 85** Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014

Denaro sicuro

SCENARI

- 88** Nel 2013 più attacchi agli ATM bancari, meno a quelli postali ma...

INTERVISTA

- 91** Le soluzioni KABA per il lay out delle nuove filiali bancarie

Vigilanza & Dintorni

INTERVISTA

- 96** Il DM 115, vantaggi e svantaggi secondo l'esperto – 1ª parte
- 98** Dall'iButton al Cloud, l'evoluzione continua di RONDAMATIC
- 101** AElettronica Group, un ritorno al futuro
- 104** AXITEA, l'impegno al rilancio confermato dal fondo Stirling Square

REDAZIONALI TECNOLOGIE
106-107-108-109-110

CALENDARIO FIERE
111

in copertina...



Arteco nasce nel 1987 come azienda leader nella produzione di sistemi elettronici per l'automazione industriale. Nel corso degli anni, ARTECO ha saputo capitalizzare il proprio know-how tecnologico, investendo nella ricerca e sviluppo di soluzioni innovative orientate al settore Video Security e contribuendo alla creazione di una linea di prodotti di alta qualità, con una strategia di crescita esponenziale. Negli ultimi anni, ARTECO è cresciuta rapidamente, diventando un'azienda leader nel settore Video Event Management Software (VEMS), grazie a una rilevante presenza in tutto il mondo. Oggi ARTECO di compone di tre diverse Business Unit: Video Security, Automazione Industriale e Bulding Automation che, operando a livello globale, garantiscono la presenza in tutto il mondo grazie alle sedi in Italia, e Stati Uniti e alle filiali in Europa, Nord America, America Latina e Africa. Il successo è il risultato del gruppo.

L'impegno di Euralarm per la certificazione dei centri di monitoraggio

*contributo di Euralarm
traduzione a cura della Redazione*

Zug (Svizzera) – Con l'aumento delle funzioni in capo ai centri di monitoraggio e di ricezione allarmi, questi stanno diventando strutture che integrano customer service, monitoraggio e tele gestioni, utilizzando tecnologie molto evolute e sistemi di controllo accessi da remoto. Questo richiede una norma unica che regolamenti gli aspetti gestionali, il processo, le tecnologie e la struttura fisica. **Euralarm** è permanentemente attivata per lo sviluppo di questa norma. Questo articolo offre una panoramica sullo stato dei lavori.

Scenario

I centri di monitoraggio e ricezione allarmi (**MARCS**) sono in funzione da decenni per la gestione dei segnali di allarme anti intrusione. La base tecnologica consisteva in sistemi di allarme stand-alone connessi a un MARC attraverso normali linee telefoniche commutate o dedicate. Più recentemente, lo sviluppo tecnologico ha permesso di aggiungere nuovi canali di comunicazione e di espandere la funzione dei MARCs tradizionali verso il customer service, il monitoraggio (allarmi) e le tele gestioni. Di conseguenza, questi centri non solo erogano servizi di più ampia portata, ma contribuiscono in modo significativo ad aumentare l'efficienza della relazione tra il centro stesso e i clienti, offrendo molteplici modelli di gestione tecnologica da remoto, in sostituzione dei lenti e costosi interventi diretti sul posto.

Nuove attività, nuove esigenze

Questa evoluzione verso un centro di customer service, monitoraggio e tele gestioni comporta

nuove attività e nuove esigenze, che coinvolgono le capacità degli operatori del centro e le tecnologie utilizzate, anche in relazione alle indicazioni derivanti dalle normative e dalle certificazioni europee. L'operatore di un MARC tradizionale era dedicato principalmente alla gestione degli allarmi, seguendo una lista predefinita di chiamate. L'estensione dei servizi erogati dal centro comporta una significativa maggior capacità di gestione pro-attiva dei sistemi e di interazione con i clienti e, infine, una più elevata competenza tecnica da parte degli operatori. Inoltre, l'estensione dei servizi richiede appropriate competenze commerciali sia per la vendita di tecnologie più numerose e complesse (relativamente alle applicazioni, alla connettività e alla interoperabilità tra applicazioni diverse) che per la gestione di contatti estesi a interlocutori molto diversi. Sempre a seguito di questa evoluzione, i centri devono infine rispondere a un insieme di normative tecniche e gestionali molto più ampio, per poter eseguire in modo adeguato e responsabile i propri compiti.

Cambiamento politico

La realizzazione di centri di customer service, monitoraggio e tele gestioni che funzionino bene, richiede naturalmente un cambio di politica. Poiché la maggior parte delle norme e delle regole nazionali attualmente in vigore sono un freno a questa evoluzione, è necessario che vengano sviluppate al più presto norme che defiscano livelli qualitativi adeguati e omogenei, in particolare da quando le minacce e i rischi non hanno più limiti nazionali. Per la sicurezza e la resilienza dei cittadini euro-

Sei tu a decidere!



Gestisci il tuo sistema di sicurezza Domonial o Le Sucre™ in remoto con l'applicazione web Total Connect 2.0E

Total Connect 2.0E fa parte della nuova piattaforma Honeywell Cloud Services; si tratta di una applicazione web accessibile da qualsiasi computer, smartphone o tablet con un'interfaccia semplice ed intuitiva. Total Connect 2.0E permette all'utente finale di eseguire azioni essenziali, quali l'inserimento e il disinserimento del sistema da remoto, o la possibilità di avere

immagini a colore del proprio impianto, grazie ad un nuovo PIR con telecamera a colori integrata. Total Connect 2.0E con Le Sucre è la soluzione ideale per gli utenti finali che desiderano gestire l'impianto in completa autonomia; in abbinamento con la centrale Domonial, fornisce un servizio aggiuntivo, con la connessione ad una stazione centrale di ricezione allarmi.

Offrite il controllo completo dell'impianto ai vostri clienti con Honeywell Cloud Services!

Honeywell



Immagine gentilmente concessa da Vanderbilt

pei, dell'economia europea e della stessa società europea, è urgente adottare schemi condivisi per la gestione di molteplici operazioni, con particolare riferimento proprio ai centri di customer service, monitoring e tele gestioni.

Le logiche dello schema

È innanzitutto necessario disporre con urgenza di uno schema normativo europeo coerente, efficiente e completo per i prodotti, i sistemi elettronici e i servizi di sicurezza e anti incendio. Oltre a questo, deve venire attuata una certificazione pan-europea giuridicamente vincolante, che riguardi i prodotti, i sistemi e anche i servizi. Infine, la Direttiva Servizi comunitaria deve venire pienamente attuata, in modo da favorire lo sviluppo di un mercato aperto, con servizi da remoto competitivi e tecnologicamente avanzati.

Questi cambiamenti non solo garantirebbero l'innalzamento dei livelli di sicurezza della popolazione, ma permetterebbero anche di superare l'annosa frammentazione e il conseguente indebolimento dell'industria europea della sicurezza e dell'anti incendio. Questo è ancora più importante in quegli ambiti in cui la tecnologia fa la differenza nei rapporti di forza.

L'avanzamento della norma

Lo schema di certificazione deve comprendere sia

la base dei servizi di monitoraggio/risposta che i servizi tecnici da remoto. La **Norma EN50518** sui servizi di Monitoraggio e Risposta è attualmente in revisione, con l'obiettivo di estenderla a tutte le funzioni di monitoraggio per la sicurezza e l'anti incendio ma anche alle applicazioni di videosorveglianza e controllo accessi. La norma riguarda la gestione, il processo, le tecnologie e la struttura fisica. Gli aspetti relativi ai Servizi Tecnici da Remoto sono stati indirizzati verso una nuova norma sviluppata dal TC 4 del **CEN/CENELEC**. Entrambe le norme prendono in considerazione anche i requisiti di affidabilità di una catena di sicurezza aperta sia agli accessi IT che alle attività di servizio transfrontaliere.

Per una portata più globale e internazionale sia dei servizi di monitoraggio/risposta che dei servizi tecnici da remoto, gli schemi di certificazione devono venire completamente rielaborati, e devono venire estesi oltre la relativamente semplice verifica delle specifiche tecniche di prodotto. La certificazione deve ricomprendere interamente i sistemi e i servizi, così come i processi sottostanti e i principi di gestione. In aggiunta, si deve considerare che per effetto di questa maggiore portata, i servizi e i sistemi potrebbero venire implementati con modalità transfrontaliere. Da qui l'esigenza di un unico schema di certificazione pan-europeo.

Per rimanere competitiva, l'Europa deve superare

euralarm

PARLIAMO DI EURALARM

Euralarm rappresenta l'industria elettronica dell'anti incendio e della sicurezza, fornendo rappresentanza, direttive e competenze ai produttori, al mercato, ai decisori politici e agli organismi normativi. Il focus delle nostre attività è far diventare la nostra società un luogo più sicuro e affidabile attraverso sistemi e servizi di rilevamento incendi e intrusione, controllo accessi, video sorveglianza, trasmissione allarmi e centri di ricezione.

Fondata nel 1970, Euralarm rappresenta oltre 10.000 aziende con un fatturato complessivo stimato in 17,7 miliardi di euro, pari al 70% del mercato totale europeo dell'anti incendio e della sicurezza.

I membri di **Euralarm** sono associazioni nazionali e singole aziende di oltre 16 Paesi europei.

la frammentazione della sua industria elettronica della sicurezza e dell'anti incendio, facilitando lo sviluppo dei servizi correlati secondo una logica ultra-europea e, se possibile, mondiale. Solo un mercato interno sufficientemente grande può consentire all'industria europea della sicurezza di reggere il confronto con i competitor globali provenienti da oltre Oceano.

Negli corso degli anni passati, l'associazione europea di riferimento per l'anti incendio, la sicurezza elettronica e i servizi correlati ha modificato il pro-

prio scopo, passando da essere un puro regolatore (dei rapporti tra i produttori) a promotore di attività di lobbying in Europa e nel resto del mondo. Questo ha messo **Euralarm** in luce davanti all'attenzione pubblica

Euralarm vuole "definire le regole" quando si tratta di tutelare la security e la safety dei cittadini e delle economie in Europa. Questo richiede un'associazione che possa influire sulla crescita positiva dei mercati e sul valore aggiunto delle imprese che operano in questi mercati.



Abbonati!

6 numeri a soli 60 €

Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014

12 novembre

Normative e certificazioni internazionali

The relationship between voluntary standards and international certifications for the development of the European Security Industry in the global market

Hanno partecipato: Enzo Peduzzi (Euralarm), Carlo Loi (ANIE Sicurezza), Ottavio Campana (ONVIF), Giorgio Belussi (IMQ)



La tavola rotonda organizzata da **essecome** il 12 novembre 2014 a Sicurezza è stato il primo momento di confronto pubblico in Italia tra **Euralarm** e **ANIE Sicurezza** in rappresentanza dei produttori, l'ente di certificazione **IMQ** e il consorzio **ONVIF** per affrontare il tema delle norme di prodotto e del riconoscimento delle certificazioni a livello internazionale. Una situazione paradossale, che oggi costringe i costruttori che intendono vendere in Europa i pro-

pri prodotti, a richiedere 27 certificazioni – una per ogni paese membro della UE – non essendo ancora stato raggiunto il reciproco riconoscimento tra gli organismi di normazione e di certificazione dei singoli paesi. A questo problema, che ostacola la crescita di tutta l'industria europea della sicurezza e crea difficoltà ulteriori per le aziende più piccole, si aggiunge la lentezza del processo normativo, causato principalmente dal ruolo attualmente attribuito ai Comitati Nazionali presso gli enti di normazione locali, spesso

Qual è il modo migliore per gestire luce e ombra?

Simultaneamente.

Questo perché le telecamere di rete Axis con tecnologia ad ampio intervallo dinamico (Wide Dynamic Range, WDR) possono gestire luci forti e ombre scure nella stessa immagine. Inoltre sta a significare che è più facile individuare e identificare persone, veicoli e incidenti, non importa quanto siano difficili le condizioni di illuminazione. Sono il responsabile per la sicurezza in una centrale elettrica e WDR mi ha semplificato notevolmente la vita.

Per maggiori informazioni su WDR, l'utilizzo delle immagini e la soluzione di sorveglianza migliore per le proprie necessità, vedere la guida interattiva Axis all'indirizzo www.axis.com/imageusability



privi delle competenze specifiche necessarie.

Enzo Peduzzi (Euralarm) ha sottolineato l'impegno di Euralarm, che rappresenta l'industria europea della sicurezza e dell'anti incendio, per snellire il processo normativo, anche intervenendo presso il decisore politico. Nel nuovo White Paper Market Driven Standardization, Euralarm ha riassunto le proposte per migliorare la situazione e rendere più competitivi i produttori europei nel mercato globale.

Carlo Loi (ANIE Sicurezza) ha richiamato il problema del tempo e dei costi necessari per certificare un prodotto in ogni paese della UE, di cui risentono in modo particolare i produttori italiani, principalmente PMI che non dispongono delle risorse necessarie per ripetere le certificazioni. In relazione al processo normativo, Loi ha ricordato le opportunità di liaison con ONVIF, già sperimentata positivamente per alcune norme di prodotto nel campo della CCTV.

Ottavio Campana (ONVIF) ha confermato che **ONVIF**, in quanto consorzio privato tra produttori, ha il compito di redigere technical specifications e

non norme, ma spesso succede che queste si basino proprio sulle specifiche tecniche. Un esempio è la norma **ISO/IEC EN62676**, generata dalla liaison tra ONVIF e ISO/IEC TC79 WG12 sui requisiti per gli impianti CCTV, che include il protocollo ONVIF rendendolo di fatto uno standard.

Giorgio Belussi (IMQ) ha espresso il pieno sostegno di **IMQ** al marchio unico europeo, ricordando l'esperienza del marchio ENEC, nato nel 1992 in ambito CENELEC con uno schema di certificazione europeo per gli impianti di illuminazione. Al marchio ENEC collaborano 24 enti di certificazione di 20 paesi, un esempio che potrebbe venire esteso al settore della sicurezza e dell'anti incendio.

esecome darà la massima visibilità alle attività degli organismi deputati alla tutela degli interessi dell'industria europea e italiana della sicurezza e dell'anti incendio, rendendosi disponibile a partecipare a campagne di informazione e sensibilizzazione, in collaborazione le Associazioni e gli Uffici Stampa, le testate di altri Paesi e gli enti fieristici interessati.

**Efficienza energetica?
Ora è nelle tue mani!**

**Risparmia con il controllo
accessi a batteria senza fili**

La Tecnologia Aperio® di ASSA ABLOY fornisce a costi contenuti l'integrazione dei sistemi di controllo accessi per porte non cablate con serrature meccaniche, in parte grazie ai consumi energetici molto più bassi.

aperio

1994-2014
QUALITÀ, INNOVAZIONE
E SOSTENIBILITÀ
ASSA ABLOY

Con le serrature elettroniche senza fili Aperio®,
è possibile risparmiare fino al 72% dei costi
energetici e di manutenzione

ASSA ABLOY

The global leader in
door opening solutions

www.assaabloy.it

Perché Safe City non vuole dire Smart City

*contributo di Paul Bremner, analista per la videosorveglianza, IHS Technology
traduzione a cura della Redazione*

I termini “safe city” (città sicura) e “smart city” (città intelligente) sono spesso usati come sinonimi. Tuttavia, i due concetti sono notevolmente diversi fra loro: una safe city non è necessariamente una smart city e viceversa.

Nelle smart cities vengono prese in considerazione componenti molto varie, come i trasporti, l'energia, le infrastrutture fisiche e molti altre in versione cosiddetta “smart”: misurazioni intelligenti, illuminazione stradale intelligente, gestione del traffico e monitoraggio della qualità dell'aria eccetera.

Per le safe cities invece sono d'interesse solamente la security, la safety e le attività in ambito urbano finalizzate a proteggere gli asset fisici e i residenti della città. Il concetto di “safe city” si basa sulla collaborazione di più organizzazioni e sull'uso di una solida piattaforma IT (information technology) che integri dati di pubblica sicurezza ottenuti tramite sensori, come telecamere, sistemi di controllo accessi fisici, rilevatori di spari e CBRNE (chimico, biologico, radiologico, nucleare, esplosivo).

Un'altra importante differenza tra safe cities e smart cities è costituita dai rispettivi market drivers principali. La realizzazione di progetti da safe city dipende da fattori regionali, ad esempio l'instabilità politica di aree come il Medio Oriente, che poi si ripercuote in altre regioni globali, oppure i programmi anti-terrorismo attuati negli USA, in Asia e nell'area del Pacifico.

In generale, esistono sette fattori che possono contribuire all'attuazione di un progetto di safe city:

- minacce alla sicurezza,



- tagli di budget riguardanti il personale,
- promozione della crescita economica,
- condivisione di dati, la criminalità,
- considerazioni politiche e la sostituzione di vecchi sistemi di videosorveglianza.

I paesi con il maggior potenziale di realizzazione di progetti di safe city sono Cina, India, USA, Sin-

gapore, Nuova Zelanda, Svezia, Qatar, Norvegia, Pakistan e Colombia. Tutti questi paesi hanno ottenuto un alto punteggio nell'indice sulle safe cities redatto da IHS; più alto è il punteggio di un paese, maggiore è la probabilità che quest'ultimo attui progetti di safe city. L'indice è stato realizzato tenendo conto di fattori come l'economia locale, i rischi economici, la popolazione urbana, le minacce alla sicurezza e la stabilità politica.

Mentre i concetti correlati e i market drivers delle safe cities e delle smart cities sono differenti, gli stakeholders di entrambe sono simili; tra questi ci sono le forze dell'ordine, i servizi di emergenza, la difesa civile e le utenze.



Infine, il desiderio di safe cities è alimentato dalle maggiori forze socioeconomiche che stanno agendo sulle metropoli – e sulle nazioni – come la crescita della popolazione e la migrazione verso le città. Per la prima volta nella storia, sono più numerosi gli abitanti di aree urbane che non quelli di aree rurali; una migrazione di queste proporzioni sta creando nuove pressioni sulle città perché diventino aree più sicure. A loro volta, questi cambiamenti esigono che amministratori e stakeholders delle metropoli investano in modo da aumentare l'efficienza delle città e migliorare la qualità della vita, fornendo allo stesso tempo infrastrutture sostenibili e servizi efficienti.

Interfonia Over IP serie EASY

Sistema di interfonia, chiamate di soccorso e diffusione sonora Over IP per parcheggi con protocollo Peer-To-Peer in configurazione server-less

FACILE da progettare

FACILE da installare

FACILE da programmare

FACILE da assistere

FACILE da utilizzare



Saremo presenti ad INTERSEC 2015 a DUBAI



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

Le linee guida di Vanderbilt spiegate da Joe Grillo

*a colloquio con Joe Grillo, managing director di Vanderbilt Industries
a cura di Raffaello Juvara*

Signor Grillo, ci può aiutare a presentare ai nostri lettori Vanderbilt Industries, che si presenta come un protagonista del mercato della sicurezza, nuovo ma con oltre 25 anni di esperienza?

Vanderbilt Industries è leader globale nella produzione di sistemi di sicurezza allo stato dell'arte. L'approccio innovativo di Vanderbilt alle tecnologie del controllo accessi, dalla progettazione alla fabbricazione per finire con la distribuzione, rende l'organizzazione sicura, stabile e facile da gestire. I nostri prodotti spaziano dal sistema mono utente, così semplice da poter venire installato in un giorno solo, alle soluzioni altamente personalizzate che permettono alle grandi organizzazioni multinazionali di avere un referente unico.

Nel 2012, è stata costituita ACRE, LCC - la holding di controllo di Vanderbilt Industries - come piattaforma per iniziare acquisizioni nell'industria della sicurezza elettronica, con particolare attenzione al controllo accessi. Successivamente, abbiamo acquistato il ramo d'azienda Schlage SMS da Ingersoll Rand a settembre 2012 e, quindi, abbiamo perfezionato l'acquisto di Mercury Security a maggio 2013. Il mese scorso (ottobre 2014), Vanderbilt Industries ha raggiunto un accordo per l'acquisto del ramo d'azienda Security Products (SP) di Siemens, in capo alla Siemens Building Technologies Division.

Il nuovo acquisto verrà ridenominato Vanderbilt International (VI) con l'unico obiettivo strategico di consolidare e accrescere la posizione di leadership nell'offerta di sistemi integrati di sicurezza, comprendenti sistemi di Controllo Accessi, Anti Intrusione e Videosorveglianza.



L'acquisto di SP da Siemens, una delle più importanti aziende al mondo, ha reso Vanderbilt improvvisamente famosa in Europa. Ci può spiegare le motivazioni di un acquisto che potrebbe cambiare lo scenario del mercato globale della sicurezza?

Vanderbilt ha visto in questa operazione un'opportunità per ampliare la gamma dei prodotti e, allo stesso tempo, per estendersi verso nuovi mercati geografici.

Siemens SP ha in Europa una posizione molto simile e complementare a quella che ha Vanderbilt Industries negli USA. L'aggiunta di Siemens SP apporterà un significativo potenziale di valore aggiunto, con la sua solida base di clienti e di rivenditori locali in un'altra importante area geografica. Proprio come è avvenuto con l'acquisto di Vanderbilt Industries da Ingersoll Rand, il ramo d'azienda Siemens SP è costituito da linee di prodotto - esistenti da tempo e molto consolidate - di controllo accessi e videosorveglianza, abbinata a soluzioni di allarmi anti intrusione di grande successo. Questo consente inoltre di espandere in modo considerevole la presenza nel settore della sicurezza, ampliando la competitività della società in un mercato molto frammentato, con grandi potenzialità di crescita. L'acquisizione si inserisce perfettamente nella nostra strategia aziendale e trova le solide fondamenta e la forte eredità costruite in quasi tre decenni nel settore della sicurezza.

Quali saranno le linee guida del vostro sviluppo nei mercati europei e in quello italiano?

Nel breve termine, dobbiamo dimostrare ai clienti che l'unica cosa che è cambiata è il nome. Vanderbilt International, come si chiamerà la società in Europa, offrirà in vendita gli stessi grandi prodotti, con il supporto dello stesso team di persone professionali e competenti. Nel modello a medio termine, intendiamo costruire un nuovo Brand attorno al nome Vanderbilt. Vogliamo esaminare tutti i prodotti dell'intero portfolio combinato e, utilizzando le maggiori risorse disponibili di R&D e di supporto tecnico, sviluppare una roadmap di prodotto focalizzata sulla continuità di offerta di sistemi e prodotti di sicurezza del miglior livello possibile. Nel mercato italiano, cerchiamo di espandere il nostro business in futuro. Cerchiamo anche di far leva sulle capacità del nostro team multi lingue di vendita e supporto e sul software di prodotto, dando a loro gli strumenti per l'espansione.

Pensate di utilizzare gli stessi canali di distribuzione e gli stessi front-line/back office preventivi da Siemens?

I clienti di Siemens Security Products continueranno a lavorare con lo stesso personale di vendita e di supporto. Non ci sarà più il conflitto di interesse nel canale, dovuto al fatto che il proprietario di Security Products (ora Vanderbilt International) non è più anche il suo principale cliente. Mentre la divisione systems integration di Siemens Building Technologies rimarrà un cliente importante, la nostra indipendenza ci permetterà di supportare tutti i clienti nello stesso modo. Inoltre, a differenza della società parente Siemens, noi siamo concentrati su un'unica attività, costituita dai sistemi di sicurezza. Questo significa che potremo seguire più rapidamente l'evoluzione tecnologica, i nuovi prodotti e le opportunità di mercato. Arriveranno inoltre risorse aggiuntive e supporti R&D dai reparti produttivi complementari di Vanderbilt Industries, per fornire ai partner di canale prodotti e programmi nuovi, progettati per andare incontro alle loro specifiche esigenze. Potranno inoltre attendersi di vedere un aumento delle soluzioni per i mercati convergenti e verticali, con applicazioni correlate di sicurezza dell'identità.

Chi sarà il vostro manager l'area EMEA?

Nell'ambito del processo di innovazione continua, Vanderbilt sta costruendo un website unico, con una serie di indirizzi URL specifici per singoli paesi, in lingua locale. Nel giro di due-tre mesi, verrà realizzato a Francoforte, nell'area tedesca, un headquarters organizzativo. La nuova direzione verrà affidata a un senior corporate staff, mentre gli altri impiegati continueranno a lavorare nelle loro sedi attuali. Come abbiamo detto in occasione dell'annuncio dell'acquisizione, "Stesse grandi persone, stessi grandi prodotti".

VANDERBILT
INDUSTRIES

Costruiamo sicurezza su fondamenta solide.

SIEMENS

SIEMENS

Enter a new era
of opportunity...

Porte aperte all'installazione semplice Aliro – controllo accessi IP – senza complicazioni



Nell'installazione di un sistema di controllo accessi IP l'ultima cosa di cui avete bisogno sono contrattempi e passi falsi. Dopotutto il tempo è denaro. Ecco perché abbiamo progettato Aliro semplice da installare e da configurare: così potrete entrare, fare il vostro lavoro e passare direttamente a quello successivo.

Tutti i passaggi sono guidati dall'interfaccia utente; ogni punto di accesso (AP) viene fornito pre-configurato e il riconoscimento automatico semplifica ogni installazione.

Un controllore per ogni varco, con la flessibilità di connessioni Ethernet e RS485 e software via web per semplificare l'amministrazione – Aliro è nuovo, sofisticato e sicuro. E piace agli utenti.

Aliro – La tua chiave d'accesso

www.aliro-opens-doors.com

Premiati al MIBACT i vincitori del Premio H d'oro 2014

a cura della Redazione



Grande emozione lo scorso venerdì 28 novembre nella Sala della Crociera del Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo a Roma, dove sono stati celebrati i vincitori della nona edizione del Premio H d'oro, il concorso organizzato dalla Fondazione Enzo Hruby per premiare le migliori realizzazioni di sistemi di sicurezza e valorizzare la professionalità degli installatori più qualificati. Tra i 188 interventi candidati alla nona edizione del Premio H d'oro, la Giuria chiamata ogni anno a valutare i lavori secondo i criteri che ispirano l'iniziativa, ha ammesso alla finale 48 realizzazioni, che sono state premiate consegnando a tutti i **finalisti** una targa, a sottolineare l'alta qualità dei progetti presentati.

Presieduta da Enzo Hruby, la Giuria del Premio H d'oro 2014 è composta da Gianni Andrei, Presidente di AI.PRO.S.- Associazione Italiana Professionisti della Sicurezza, Stefano Bellintani, Docente al Politecnico di Milano - Dipartimento BEST, Federica Rossi Gasparrini, Presidente Nazionale Obiettivo Famiglia - Federcasalinghe, e Pierluigi Vercesi, Direttore del settimanale **Sette del Corriere della Sera**. I Premi H d'oro 2014 sono 9, ai quali si aggiunge il Premio Speciale Sicurezza su misura.

Nella categoria **Beni Culturali Ecclesiastici** si sono aggiudicati ex-aequo il Premio H d'oro 2014 le aziende **Delta System Technology** di Bari e **La Sicurezza** di Firenze per due importanti progetti realizzati nelle proprie città: si tratta, rispettivamente, di un avanzato sistema di videosorveglianza per la Basilica di San Nicola e della protezione del complesso monumentale di Santa Croce. Entrambi gli interventi rispondono in maniera eccellente alle esigenze di protezione

dei due edifici sacri di primaria rilevanza nel nostro Paese, fruiti quotidianamente da flussi intensi di fedeli e di visitatori.

La società **Metrovox** di Roma ha vinto il prestigioso riconoscimento nella categoria **Beni Culturali Museali**, per la progettazione e la realizzazione di un sistema integrato che assicura la massima sicurezza al Museo Fondazione Roma, sede di importanti mostre spesso in collaborazione con i più rilevanti musei italiani e stranieri. Si è aggiudicato il Premio H d'oro 2014 nella categoria **Infrastrutture e Servizi** il **Centro della Sicurezza** di Aosta, per la realizzazione di un sistema di sicurezza centralizzato che permette il controllo e il monitoraggio da remoto di ben 34 centrali idroelettriche in Valle d'Aosta.



Se scegli
il partner giusto
raddoppi la sicurezza

MG6250

Centrale con 2 aree, 64 zone senza fili
con GPRS/GSM





Per la categoria **Commercio e Industria** ha vinto la società **Teleimpianti** di Bologna, con un avanzato sistema integrato realizzato per la nuova sede di un'azienda in provincia di Reggio Emilia completamente ricostruita a seguito degli ingenti danni subiti durante il terremoto del 2012.

Come già nelle passate edizioni la categoria che ha espresso il maggior numero di candidature è quella **Residenziale**, dove quest'anno hanno vinto ex-aequo le società **Blondel** di Milano ed **R.P. Alarm** di Novate Milanese. Si tratta in entrambi i casi di progetti eccellenti – realizzati rispettivamente per un loft e per una villa in provincia di Milano – che rispondono pienamente alle esigenze della committenza, unendo alla massima sicurezza un alto livello di comfort.

Ciemme Electronic di San Martino di Lupari (PD) si è aggiudicata il Premio H d'oro 2014 nella categoria **Soluzioni Speciali** per il sistema di videosorveglianza urbana della propria città. Un progetto innovativo, che alle esigenze primarie richieste da un sistema di videosorveglianza cittadina unisce nuove e interessanti funzioni, come il rilevamento delle targhe automobilistiche.

Dati i numerosi progetti di alto livello realizzati all'estero dai professionisti italiani della sicurezza candidati alla nona edizione del Premio H d'oro si è deciso quest'anno di trasformare il Premio Speciale **International Award** in una categoria vera e propria. Un premio che sottolinea l'eccellenza dei nostri migliori

installatori, capaci di farsi strada non solo nel mercato italiano della sicurezza ma anche di imporsi all'attenzione della committenza estera più qualificata. Ha vinto in questa categoria la società **Gubert System** di Rossano Veneto (VI) con un sistema di videosorveglianza IP molto esteso per l'Università Federale dell'Agricoltura in Nigeria.

Il Premio Speciale **Sicurezza su misura**, che intende mettere in evidenza la capacità dei migliori professionisti della sicurezza di creare soluzioni perfettamente aderenti alle specifiche richieste ed esigenze della committenza, è stato assegnato a **Pellizzari Technologie di Sicurezza** di Castelfranco Veneto (TV) per il progetto realizzato presso un'abitazione in provincia di Treviso. Antintrusione, videosorveglianza, controllo accessi, impianto elettrico, domotico e wifi si sposano qui in un sistema altamente integrato che permette all'utente di gestire, in modo semplice e intuitivo, sia le funzioni dell'impianto di sicurezza sia la domotica.

Grande soddisfazione per tutti i vincitori e i finalisti, che hanno visto riconosciuta la propria professionalità alla presenza dei più autorevoli rappresentanti delle Istituzioni, della cultura, della sicurezza e della stampa, acquisendo un titolo di merito e di distinzione di grande rilievo attraverso gli importanti progetti realizzati, destinati nei mesi a venire a rappresentare modelli di eccellenza per altri installatori nelle loro realizzazioni.

Dalla Fondazione Hruby il volume “Un capolavoro chiamato Italia”

a cura della Redazione

A Roma, nella Sala della Crociera del Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo, ha avuto luogo lo scorso 28 novembre la presentazione del nuovo volume edito dalla Fondazione Enzo Hruby ***Un capolavoro chiamato Italia. Racconto a più voci di un patrimonio da tutelare, proteggere e valorizzare***. Un volume importante, con la prefazione del Ministro Dario Franceschini, destinato a rappresentare un punto di incontro tra gli operatori della sicurezza e dei beni culturali entrando nel vivo delle esigenze di tutela e di valorizzazione del patrimonio storico-artistico del Paese e delle soluzioni tecnologiche oggi disponibili. Un volume che è “un’opera corale, dove ciascun autore offre la propria voce e la propria esperienza per sottolineare come il nostro straordinario patrimonio debba essere valorizzato e fatto conoscere, ma anche adeguatamente tutelato, difeso e protetto”, come ha sottolineato Carlo Hruby, Vice Presidente della Fondazione

Enzo Hruby. Dopo il saluto del Direttore Generale per la valorizzazione del patrimonio Culturale del MiBACT Anna Maria Buzzi, di Enzo Hruby, Presidente della Fondazione Enzo Hruby, e l’intervento dell’On. Francesco Rutelli, Presidente dell’Associazione Priorità Cultura, si è svolta una tavola rotonda con la partecipazione di Umberto Broccoli, già Sovrintendente ai Beni Culturali di Roma Capitale, del Gen. Giovanni Nistri, Direttore Generale del Grande Progetto Pompei, di Armando Peres, Presidente del Comitato Turismo dell’OCSE, e di Carlo Hruby, Vice Presidente della Fondazione Enzo Hruby, conclusasi con la presentazione del volume da parte di Armando Torno del *Corriere della Sera*. L’incontro è stato splendidamente moderato da Pier Luigi Vercesi, Direttore del settimanale *Sette*.

Francesco Rutelli ha toccato nel suo intervento diversi argomenti, mettendo in luce i rischi per il nostro patrimonio rappresentati da furti e trafugamenti, da vandalismi e da un consumo eccessivo delle città causato da



un turismo irresponsabile, che vanno contrastati con gli strumenti offerti dalle tecnologie di sicurezza. Il suo intervento ha offerto interessanti spunti che sono stati sviluppati nella tavola rotonda che è seguita, nel corso della quale da parte di tutti i relatori è stata sottolineata la primaria importanza che la sicurezza riveste nell'ambito dei beni culturali, anche nell'ottica di una loro necessaria valorizzazione.

Umberto Broccoli si è soffermato sull'importanza del ruolo dei privati nell'ambito dei beni culturali. Privati vanno coinvolti sia nei progetti destinati ai monumenti più importanti, che possono essere sostenuti dai grandi nomi dell'imprenditoria, sia in quei progetti che riguardano il patrimonio diffuso, che può essere tutelato e valorizzato grazie all'impegno di realtà più piccole che possono dare un grande contributo.

Molto interessante l'intervento del Gen. **Giovanni Nistri**, che ha sottolineato la complessità di mettere in sicurezza Pompei e illustrato l'avanzamento dei lavori del grande progetto in corso per la tutela e la valorizzazione del sito. Come ha spiegato il Gen. Nistri, a Pompei in questi mesi sono state bandite diverse gare, tra cui quelle per un progetto di videosorveglianza che interesserà il perimetro del sito, i principali assi viari e le domus più importanti e quella finalizzata ad un progetto di digitalizzazione dell'apparato fotografico e documentale della Soprintendenza che consentirà di migliorare la fruizione e di valorizzare questi importantissimi documenti.

I vari argomenti affrontati da **Carlo Hruby** nel suo intervento hanno fatto emergere chiaramente come la

sicurezza rappresenti la prima forma di tutela e il presupposto indispensabile per la valorizzazione dei beni culturali. Hruby si è soffermato sulla necessità di un dialogo tra il mondo dei beni culturali e quello degli operatori della sicurezza, "che devono saper comunicare le enormi potenzialità offerte dalle moderne tecnologie, oggi in grado di garantire - con costi contenuti - un'adeguata protezione dei beni attraverso sistemi sofisticati e al tempo stesso di semplice utilizzo per l'utente finale". Secondo Carlo Hruby ancora stentano ad affermarsi nel nostro Paese un'adeguata sensibilità verso il tema della sicurezza, la consapevolezza del valore culturale ed economico del patrimonio e un coinvolgimento che sappia gratificare, non solo dal punto di vista economico, i soggetti privati che

intendono investire in cultura.

Il tema della partecipazione e del coinvolgimento dei privati è stato ripreso da **Armando Peres**, che è entrato poi nello specifico del tema del turismo, mettendo in evidenza la difficoltà dell'Italia a gestirne i flussi. Ha spiegato che nel nostro Paese il turismo sta arretrando, in controtendenza rispetto alla media mondiale, ed è spesso di bassa qualità, esponendo i luoghi al rischio di venire snaturati e di perdere la propria identità. "Se noi saremo in grado di gestire il turismo, di utilizzarlo, di convogliare i flussi verso i prodotti turistici che vogliamo favorire - ha dichiarato Peres - avremo non solo la qualità, ma anche una grande risorsa che porterà denaro e occupazione, e questo denaro potremo spenderlo per la manutenzione e la conoscenza del nostro patrimonio culturale".





Video Verifica. Live.

VUpoint di RISCO Group, è la rivoluzionaria soluzione per la verifica video live che integra perfettamente Telecamere IP con i sistemi di sicurezza professionali RISCO.

Utilizzando il Cloud RISCO, VUpoint offre la possibilità di visualizzare immagini video dal vivo potendo così monitorare siti commerciali e residenziali.

Per maggiori informazioni visitate il sito www.riscogroup.it



App Store



Facebook



Play Store



iRISCO

Sicurezza 2014, un successo senza riserve

*a colloquio con Giuseppe Garri, Exhibition Manager Fiera Milano
a cura della Redazione*

Già prima dell'inaugurazione di SICUREZZA 2014 c'erano segnali molto positivi relativi a questa edizione, a consuntivo quali sono le impressioni?

Non c'è dubbio che l'ultima edizione abbia portato dei risultati estremamente positivi sotto tutti i punti di vista. Il numero stesso dei visitatori, che sono stati più di 20.000 (+26%), rappresenta un segnale forte dell'interesse e del dinamismo del mercato che la fiera rappresenta.

Grande soddisfazione in particolare ci hanno mostrato le 512 aziende espositrici (+25% espositori diretti), che hanno

apprezzato non solo il numero, ma anche la qualità dei contatti, tutti professionisti del settore spesso provenienti dall'estero, cui hanno potuto presentare le proprie novità, arrivando anche a chiudere numerose e soddisfacenti trattative. Molte aziende hanno scelto proprio la manifestazione per presentare in anteprima i nuovi prodotti e tra queste ve ne erano anche numerose che partecipavano per la prima volta. Positivo anche il consuntivo sulla rappresentatività merceologica: quest'anno si sono rafforzati e ampliati settori fino a ieri meno rappresentati come ad esempio quello della sicurezza passiva. Al di là dei numeri, che sono comunque molto positivi, questi sono tutti segnali molto importanti per noi perché consolidano SICUREZZA come unico momento di riferimento in Italia riconosciuto da tutto il mercato. A questo punto la sfida è acquisire un ruolo di riferimento internazionale, in particolare per tutti i professionisti del Bacino del Mediterraneo.

Sicurezza si caratterizza sempre per il suo programma di convegni ed eventi che accompagna la manifestazione e fornisce ai professionisti occasioni di aggiornamento e formazione.

Il calendario di incontri, convegni e seminari è uno dei nostri fiori all'occhiello. In un mercato come quello della sicurezza, in cui non si può rimanere indietro rispetto a tecnologie che evolvono molto rapidamente,

la formazione e l'aggiornamento professionale sono fondamentali per essere competitivi. Una manifestazione come SICUREZZA non può

prescindere dall'offrire momenti di informazione e confronto sui temi più attuali del momento. E il pubblico ha dimostrato di apprezzare gli incontri in calendario: più di 1200 persone hanno partecipato agli eventi proposti. Da questo punto di vista ha funzionato molto bene la collaborazione con le associazioni del comparto e con gli editori specializzati che hanno collaborato nella definizione dei temi e nell'organizzazione di numerosi eventi. In particolare le associazioni, per la prima volta quest'anno, hanno scelto di lavorare insieme per trovare nuove occasioni di crescita e sviluppo per il settore, un segnale forte del valore aggiunto che si offre al mercato lavorando in sinergia.

Parliamo allora di progetti per il futuro...

Lo abbiamo annunciato già prima dell'apertura dell'edizione 2014: SICUREZZA tornerà tra meno di un anno con una edizione speciale. È una decisione che è stata presa di comune accordo con il mercato

The logo for SICUREZZA features the word in a bold, blue, sans-serif font. The letter 'I' has a small orange square above it, and the letter 'A' has a small orange square to its right.

Grazie a tutti voi!

037 SMITT SRL · 2 N TELEKOMUNIKACE A.S. · A.I. TECH SRL · A.I.P.S. · ASSOCIAZIONE INSTALLATORI PROFESSIONALI DI SICUREZZA · A.I.PRO.S. · ASSOCIAZIONE ITALIANA PROFESSIONISTI · A.M.C. ELETTRONICA SRL · AASSET SECURITY ITALIA SPA · AB TECNO SRL · BRAND "APERIO" · ABESE · ACAL BFI ITALY SRL · ACCU ITALIA SPA · ACOTEL NET · ACUT SERVIZI SRL · AD CONSULTING SRL · ADVANCED INNOVATIONS SRL · ADVANTAGE AUSTRIA · CONSOLATO GENERALE D'AUSTRIA · SEZIONE COMMERCIALE · ADVANTEC SRL · AELETTRONICA GROUP SRL · AETHERNA SRL · AIIC · ASSOCIAZIONE ITALIANA ESPERTI IN INFRASTRUTTURE CRITICHE · AIPSA · ASSOCIAZIONE ITALIANA PROFESSIONISTI SECURITY AZIENDALE · ALLNET.ITALIA SPA · ALLUSER INDUSTRIE SRL · ANCI SERVIZI SRL SEZIONE CIMAC · ANIE SICUREZZA · ANJUBAO DIGITAL · AOYODI ELECTRONIC CO. LTD. · ARECONT VISION · AREU LOMBARDIA · AZIENDA REGIONALE EMERGENZA URGENZA · ARMA DEI CARABINIERI · ASS.I.V. · ASSOCIAZIONE ITALIANA VIGILANZA E SERVIZI FIDUCIARI · ASSICUREZZA CONFESERCENTI · ASSISTAL · ASSOCIAZIONE NAZIONALE COSTRUTTORI DI IMPIANTI · ASSOCIAZIONE FEDERPRIVACY · ASSOSICUREZZA · ASSOTEL · ASSY · AVIGILON · AVOTEC SRL · AVS ELECTRONICS SPA · AXEL SRL · AXIS COMMUNICATIONS SRL · BANDIT ITALIA SRL · BEMA EDITRICE SRL · BENTEL SECURITY SRL · BETA CAVI SRL · BETAFENCE ITALIA SPA · BETTINI SRL · BIOSEC ITALIA · BORDOGNA SPA · BORINATO SECURITY SRL · BOSCH SECURITY SYSTEMS SPA · BY DEMES SL · C.E.CAM. SRL · C.E.I.A. SPA · C.R. SERRATURE SPA · CAMANO SRL · CAME SPA · CANON ITALIA SPA · CANTONK CORPORATION LIMITED · CARAMELLA MULTIMEDIA SRL · CAVEL · ITALIANA CONDUTTORI · CEI · COMITATO ELETTROTECNICO ITALIANO · CHT SRL · CHUANGO EUROPE B.V. · CITEL SPA · CO.GEN. SPA · CO.I.S. · CONSORZIO ITALIANO SICUREZZA · CODARINI TUEGA · COMETA SPA · COMNET · COMPASS DISTRIBUTION · CONNESSIONI SRL · CONRAD ELECTRONIC · CONSORZIO GOSS ITALIA · CONSORZIO NAZIONALE SICUREZZA S.C.A.R.L. · CONTROLTEC SRL · CRISMA SECURITY SRL · D-LINK MEDITERRANEO SRL · DAEWON DIGITECH SRL · DAHUA VISION TECHNOLOGY CO LTD · DAITEM ATRAL ITALIA · DATA MOBILE THOMAS VOGLER · DBINFORMATION SPA · DEFENCE SYSTEM SRL · DEFENDERTECH BY TEK GROUP SRL · DELTA DORE SRL · DELTA-OPTI MONIKA MATYSIAK · DETECH SRL · DIAS SRL · DIGIMAX SRL · DISEC SRL · DOINGSECURITY SAS DI SABATO GIANNI E C. · DOMOTEC SRL · DOPPLER SRL · DUEVI SNC · EASYDOM · EBOO SOLUTIONS · ECOSAFE · TEKNIKPLAS PLASTIK LTD · EDITRICE MAESTRI SRL · EDSPAN SPA · EEA SRL · EGA MASTER S.A. · EGYTEC ENGINEERING CO. · EKEY BIOMETRIC SYSTEMS SRL · EL.MO. SPA · ELAN SRL · ELECTRONIC'S TIME SRL · ELIMOS SRL · ELP SNC · EMERCOM OF RUSSIA · ENVIO SECURITY SYSTEMS SRL · EPC PERIODICI SRL · ERMES ELETTRONICA SRL · ERSI · ESI GROUP · ESIWELMA SRL · ESSE-TI SRL · ESSECOM · WWW.SECURINDEX.COM · ESSEGIBI · ESURV · ETER BIOMETRIC TECHNOLOGIES SRL · ETHOS MEDIA GROUP SRL (A&S ITALY) · EUROCOM TELECOMUNICAZIONI SRL · EUROGROUP SRL · EUROPLANET SRL · EUROTEK SRL · EVAC-CHAIR INTERNATIONAL LTD · EVOFORCE SRL · EVVA ITALIA SRL · FIAMM SPA · FIERA MILANO BRASIL · FLIR COMMERCIAL SYSTEMS · FOGLIA ENGINEERING · FOLKSAFE INTERNATIONAL CO. LIMITED · FONDAZIONE ENZO HRUBY · FONTANA SICUREZZA SRL · FOSCAM ITALIA LOOKATHOME SNC · G. OSTI SISTEMI SRL · GESCO SRL · GEWISS SPA · GLIAD SRL · GLOBE MASTER KFT. · GO SYSTEMS SRL · GPS STANDARD SPA · GT LINE SRL · GUANGZHOU ZHONGPAI SECURITY TECHNOLOGY CO. LTD · GUARDIA DI FINANZA · HELLATRON SPA · HESA SPA · HIKVISION ITALY SRL · HIS SRL · IBIT SRL · IL CANTINIERE D'ITALIA SAS · IL RICARICABILE SNC · IMQ SPA · IMX SRL · INFOPROGET SRL · INFORDATA SISTEMI SRL · INIM ELECTRONICS SRL · INNOVA EDITORE SRL · INTELLIA SRL · INTERTECHNO FUNK-TECHNIK GMBH · INTERTEL SRL · IPOOR ROBOVISION ENGINEERING SRL · ISEO SERRATURE SPA · ITALFILE SRL · ITALIANA SENSORI SAS · IVECO SPA · IVRI · JABLOTRON ALARMS A.S. · JVC PROFESSIONAL EUROPE LTD · KBLUE SRL · KEYLINE · KLEMI CONTACT SRL · KRONOTECH SRL · KSENIA SECURITY SRL · LA SONORA SRL · LASERLINE SAFETY AND SECURITY SYSTEMS SRL · LBM ITALIA SPA · LION'S TECH SRL · LOUIS SECURE INDUSTRIAL LTD · LUCEAT SRL · MAGGIOLI EDITORE · MARCH NETWORKS SPA · MARCO POLO SNC · MARCUCCI SPA · MARSS IP & SECURITY SRL · MAS MEKANIK LTD · MATOOMA · MATROX ELECTRONIC SYSTEMS GMBH · MERIT LILIN ITALIA SRL · MESA SRL · META SYSTEM SPA · METAREC SRL · MICRO TEK SRL · MICROCONTROL ELECTRONIC SRL · MICROLOGIC SRL · MICRONTEL SPA · MICROTREL · MICROVIDEO SRL · MILESTONE ITALIA SRL · MITECH SRL · MMEDIA SRL · MTT · NAI SRL · NEDAP N.V. · NETGEAR INTERNATIONAL INC. · NETICOM SRL · NEW BUSINESS MEDIA · NEW VOICE INTERNATIONAL SA · NEXTTEC SRL · NII PROGETTI · NOTIFIER ITALIA SRL · OMNIA PLASTICA · OPERA SRL · OPTEA SRL · OVERSEK SRL · PANASONIC ITALIA BRANCH OFFICE DI PANASONIC MARKETING EUROPE · PASO SPA · PELCO BY SCHNEIDER ELECTRIC · PEPLINK ITALIA · PESS TECHNOLOGIES SRL · PFANNENBERG ITALIA SRL · PHILIPPEIT GMBH · PHOEBUS SPA UNIPERSONALE · PIERRE SRL · PILOMAT SRL · POLITEC SRL · POLIZIA DI STATO · POLIZIA LOCALE MILANO · POWERFLEX SRL · POWERVIEW ITALIA SRL · PREVOR · PROD.EL.CO SRL · PROTECT ITALIA SRL · PWM SEMICONDUCTORS SRL · PYRONIX LTD · QUBIX SPA · R. PIERRE DIGITAL SPA · RAFI SRL · RISCO GROUP SRL · ROFINOR TEXTEIS, LDA · S NEWS SRL · S.I.C.E. SRL · S.P.E. STUDIO PROG. ELETTRONICHE · S&A SRL · SAIMA SICUREZZA SPA · SALTO SYSTEMS SRL · SAMSUNG TECHWIN EUROPE LTD · SATEL ITALIA SRL · SAVV SRL · SDC MANAGEMENT SRL · SECON 2015 · SECUREMENT · SECURITY SRL · SECURITY ITALIA SRL · SECURMATICA SECURITY MANAGEMENT SRL · SELESTA INGEGNERIA SPA · SERTEC SRL · SHENYANG WM TECH CO. LTD · SHENZHEN ANVOX ALARM SYSTEMS CO. LTD · SHENZHEN BXS ELECTRONICS CO. LTD · SHENZHEN CPSE EXHIBITION CO. LTD · SHENZHEN STARTVISION TECHNOLOGY CO LTD · SHENZHEN WINSTAR TECHNOLOGY CO. LTD · SHENZHEN XENON INDUSTRIAL LTD · SHENZHEN XIAOERDUO POWER ADAPTER CO LTD · SICE TECH SRL · SICEP SPA · SICUR 2016 · IFEMA FERIA DE MADRID · SICUREZZA ROTONI SRL · SICURIT ALARMITALIA SPA · SICURTEC LAMINATGLASTECHNIK GMBH · SICURTIME SRL · SIGNAL SRL · SILENTRON SPA · SIMONSSVOSS TECHNOLOGIES GMBH · SINTESI SRL · SIRENA SPA · SMITHS DETECTION ITALIA SRL · SOFTGUARD TECHNOLOGIES CORPORATION · SOIEL INTERNATIONAL · SOLCAVI SNC DI MUSELLA SANTOLO · SONY EUROPE LTD · SPARK · SYAC-TB · TECHBOARD SECURITY DIVISION · T+B ELECTRONIC GMBH · TECHNOMAX SRL · TECNA EDITRICE SRL · TECNOALARM SRL · TEKNOMEDIA EDIZIONI SRL · TELECOM & SECURITY · TELLSYSTEM COMMUNICATION LTD · TERVIS SRL · THERMOSTICK ELETTROTECNICA SRL · TINY GREEN PC · TIRASSA GIUSEPPE SRL · MORSE WATCHMANS INC · TRANS AUDIO VIDEO SRL · TRE I SYSTEMS SRL · TSEC SPA · TUTONDO BY A.T.E.C. SRL · TYCO SECURITY PRODUCTS · UMBRA CONTROL SRL UNIPERSONALE · UNITEK ITALIA SRL · UR FOG SRL · URMET ATE SRL · URMET SPA · UTC FIRE & SECURITY ITALIA SRL · VALFORD SRL · VENITEM SRL · VIDEOPIED · VIDEOTECHNOLOGIE SRL · VIDEOTREND SRL · VIDEX ELECTRONICS SPA · VIGILI DEL FUOCO COMANDO PROVINCIALE · VIMO ELETTRONICA SNC DI CAVALLERI R&C · VISE SRL · VISIOTECH · VIVOTEK INC. · VOLTA SPA · VOYAGER SRL · WEY TECHNOLOGY SRL · ZHEJIANG DALI TECHNOLOGY CO. LTD · ZUCCHETTI AXESS SPA

Ci rivediamo nel 2015.

SICUREZZA
www.sicurezza.it



Official Partner



che richiede un evento leader in Italia ma che possa avere maggiori potenzialità nel panorama internazionale. Dal 2015 la manifestazione si sposterà infatti negli anni dispari ponendosi come unico evento autunnale nel suo anno di svolgimento, capace di competere con le altre grandi fiere del settore. Un vantaggio per le aziende che vedranno gli appuntamenti europei scadenzati in modo più razionale. E non si tratterà solo di una ricalendarizzazione ma, in modo da rispondere sempre meglio alle sfide e alle richieste che arrivano dal mercato, a partire dal prossimo anno SICUREZZA sarà anche caratterizzata da un concept innovativo che avrà come filo conduttore l'integrazione e l'evoluzione delle tecnologie alla luce del paradigma dell'internet of things. E le aziende stanno dimostrando di apprezzare questo cambiamento, dal momento che in molti hanno infatti già aderito alla prossima edizione.

Come si concretizzerà questo nuovo concept?

Mantenendo la security come suo core business, l'edizione 2015 vedrà un ampliamento dell'area dedicata alla **domotica e agli edifici intelligenti**, ovvero la gestione integrata di tutti i sistemi operativi di un edificio in modo da garantire maggiore efficienza

e sostenibilità. Parleremo maggiormente di **cyber security** che, in un mondo sempre più connesso, sta assumendo un ruolo chiave sia per garantire la business continuity che per contrastare frequenti e sofisticati attacchi a banche, istituzioni, governi, e di conseguenza rappresenta per le aziende un mercato con grandi potenzialità di sviluppo. Ci occuperemo di **sicurezza stradale**, che comprenderà sia soluzioni di urban lighting che veicoli speciali e sistemi GPS, e si potranno trovare soluzioni, prodotti e servizi **antincendio**, sia per quanto riguarda la rivelazione che lo spegnimento. Infine, vista la sempre maggiore convergenza tra i settori, verrà dato spazio anche alla **safety**, ovvero agli apparati che fanno riferimento all'incolumità della persona, antinfortunistica e DPI (Dispositivi Protezione Individuale). Non dimentichiamo che Fiera Milano organizza in Brasile FISP (International Fair of Safety and Protection), evento leader proprio in questo settore in Sud America e con il quale sarà interessante sviluppare nuove sinergie.

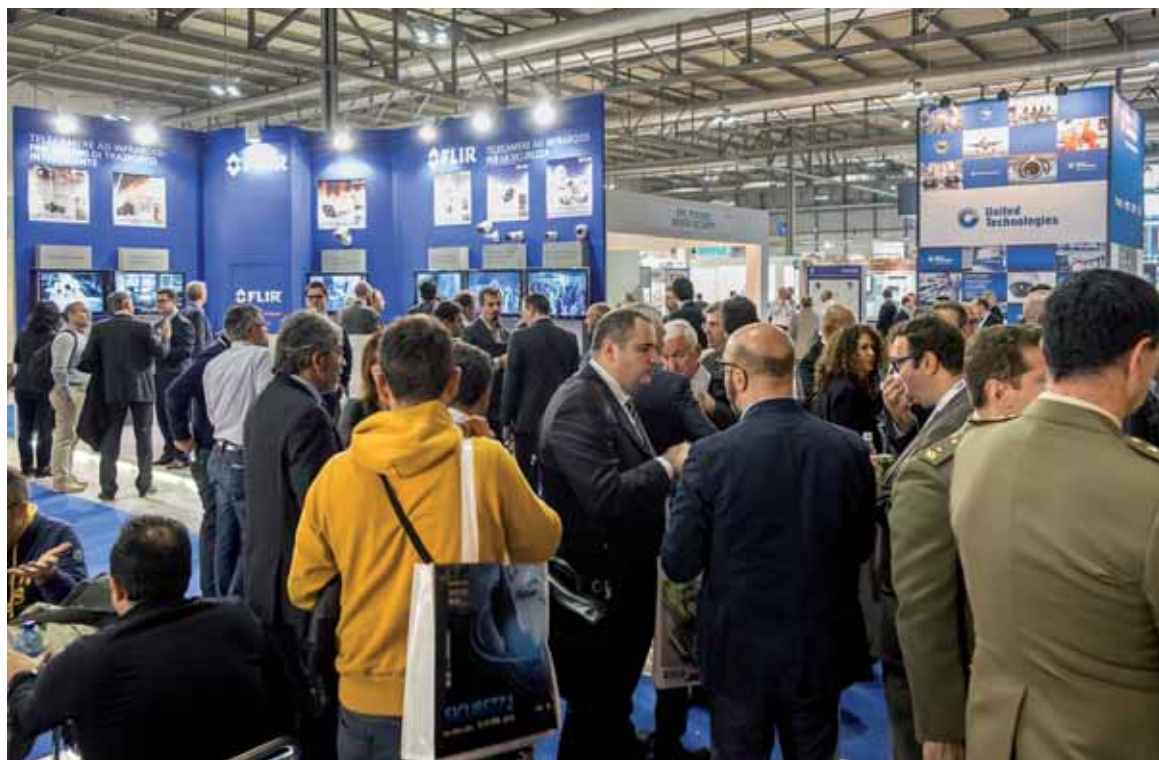
La fiera è tradizionalmente un momento per fare business. Quali sono le iniziative studiate per agevolare gli incontri tra aziende e compratori sia in Italia che all'estero?

Abbiamo lavorato e investito molto su questo punto, ovvero sostenere al meglio le aziende che scelgono SICUREZZA per ampliare il proprio giro d'affari in Italia come all'estero. Prima di tutto, guidati anche dalle richieste degli espositori in merito a profili e provenienze, abbiamo portato in manifestazione 107 top hosted buyer provenienti da 27 Paesi, in particolare Maghreb, est Europa, Medio Oriente, Sudafrica, bacino del Mediterraneo, insomma tutti quei mercati che presentano grande potenziale e in cui la domanda di sicurezza è crescente, ma dove magari, per le piccole realtà, è più difficile creare contatti. Inoltre, per agevolare l'incontro tra le aziende interessate a espandere il proprio giro di affari e i buyer, SICUREZZA 2014 ha messo a disposizione EMP (Expo Matching Program), una piattaforma software grazie alla quale espositori e buyer possono incontrarsi virtualmente già prima della manifestazione, per scegliere i partner del proprio business e rendere più proficuo l'incontro in fiera. Al progetto hanno aderito il 90% degli espositori e in tre giorni sono stati organizzati più di 850 incontri che in molti casi hanno portato alla firma di un contratto. Sono iniziative che hanno funzionato molto bene e che riproporremo anche l'anno prossimo. Siamo infatti

fermamente convinti che la fiera debba essere uno strumento concreto di supporto all'espositore, soprattutto in termini di business networking.

Oltre a queste, per il 2015 c'è già in cantiere qualche altra iniziativa?

In termini di contenuti continueranno le collaborazioni con le associazioni e gli editori. Sono sempre state positive e hanno dato vita ad eventi di grande interesse. È ancora un po' presto per dare i dettagli dei vari contenuti, ma posso già anticiparvi che tra le diverse proposte ci saranno anche tematiche originali come quella a cui stiamo lavorando con voi. Essecome infatti si focalizzerà sulla sicurezza del denaro, con proposte rivolte a grande distribuzione e negozi di prossimità e appuntamenti dedicati al trasporto valori e alla vigilanza. In termini di servizi a valore aggiunto, visto il grande successo, riproporremo EMP, la piattaforma per fare incontrare aziende e buyer e poi tanti altri servizi per espositori e pubblico: dalla partecipazione "chiavi in mano" per aderire alla manifestazione senza pensieri disponibile anche nella versione "su misura" per un progetto più personalizzato, ai pacchetti viaggio per visitatori e espositori che arrivano da fuori Milano.



Kaba con PRO.MI per la Banca di Pisa e Fornacette

a cura della Redazione



Kaba, grazie al supporto del proprio VAR certificato **PRO.MI Sicurezza s.r.l.**, che opera da più di 20 nel mercato della sicurezza attiva e passiva in Toscana e Liguria, ha fornito consulenza, progettazione e installazione del sistema di controllo accessi integrato per la nuova sede della Banca di Pisa e Fornacette – Credito Cooperativo. La sede, caratterizzata da un'originale e moder-

na architettura, è stata recentemente inaugurata a Fornacette (PI) e risponde alla necessità della Banca di avere nuovi spazi e strutture indispensabili per accogliere tutte le attività e progetti dell'istituto bancario.

L'edificio in oggetto ospita la sede generale e gli uffici amministrativi oltre ad un auditorium e spazi espositivi.

Esigenze del cliente

- Avere un sistema di controllo accessi on-line performante e scalabile per gli ingressi periferici e la possibilità di gestire gli accessi, con il badge, per ogni singolo ufficio o area riservata.
- Eliminare l'uso di chiavi meccaniche nell'operatività quotidiana utilizzandole solo nei casi di emergenza.

Soluzione fornita

La soluzione di controllo accessi fornita da Kaba è

Exos 9300, un sistema intuitivo, flessibile e modulare che ben si adatta al contesto e alle esigenze di sicurezza bancarie. **Exos 9300** fornisce le funzioni necessarie per il controllo accessi all'interno dell'azienda, gli allarmi e le autenticazioni, i requisiti di sicurezza organizzativi e tecnici possono essere implementati in modo flessibile. Per gestire congiuntamente i componenti di controllo accessi on-line e stand-alone è stato inoltre implementato il modulo **CardLink**, una funzione che offre notevoli vantaggi in termini di comfort e di costi: con **CardLink** infatti, i criteri di accesso relativi ai componenti stand-alone (non cablati) sono gestiti centralmente, il trasferimento delle informazioni avviene mediante chip RFID del badge stesso. I dati trasferiti sono quindi determinanti per l'identificazione e l'autorizzazione all'accesso. Per quanto concerne l'hardware **Kaba**, all'interno dell'edificio sono stati installati tutti componenti



di ultima generazione: la nuova Access Manager – Unità di controllo accessi che gestisce tutto ciò che riguarda le autorizzazioni (consente e/o nega l'accesso, registra gli eventi e segnala gli allarmi), alla quale sono collegati i lettori compatti e le nuove antenne **Kaba 90 04**, particolarmente adatte ad installazioni su superfici ridotte ed integrabili direttamente anche in situazioni ambientali critiche. A completamento sono stati installati sia i cilindri digitali che le nuove maniglie elettroniche Kaba clever compact sulle porte interne degli uffici.

Per limitare alle sole situazioni di emergenza l'utilizzo delle chiavi meccaniche, come richiesto dal cliente, è stato progettato un impianto di chiusura masterizzato utilizzando il cilindro Kaba quattropluS. Il piano di chiusura offre

benefici e vantaggi dal punto di vista dell'organizzazione e della gestione così come della sicurezza: minor chiavi da gestire, basso rischio di perdite delle chiavi e protezione contro tentativi di duplicazione illecita delle stesse.

CONTATTI

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

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

Le novità DIAS a Sicurezza 2014

a cura della Redazione



DIAS ha presentato ai visitatori di SICUREZZA 2014 una gamma di soluzioni di qualità eccezionale, dal rivelatore **NVX80** di **PARADOX**, che stabilisce il nuovo standard dei rivelatori di movimento per esterno, alla tastiera touchscreen **TM50**, che coniuga la tecnologia più evoluta ad un design moderno ed elegante. Di grande rilievo anche il nuovo sistema **PARADOX Insight** che alla massima affidabilità e attenzione al design tipici dei prodotti **PARADOX**, unisce la possibilità di verifica video e audio grazie al rivelatore passivo d'infrarossi con telecamera integrata **HD77**. E ancora, il nuovo rivelatore per esterno **VIP PRO** di **MAXIMUM**, l'intera gamma video **SUNELL** e molti altri prodotti di altissimo livello che vengono offerti da **DIAS** ai propri partner distributori insieme ad una gamma di servizi esclusiva, unica e ancora oggi insuperata.

PARADOX INSIGHT – Creato intorno a te

La potenza e l'affidabilità dei sistemi di sicurezza **PARADOX** da oggi si uniscono alle più avanzate tecno-

logie audio e video ad alta definizione per dar vita a **Paradox Insight**, una soluzione integrata altamente innovativa in grado di offrire prestazioni straordinarie.

Paradox Insight permette all'utente di controllare da remoto tutto quello che succede nella propria abitazione o nel proprio ufficio, sempre e ovunque, comodamente tramite il proprio smartphone. In caso di allarme, il sistema trasmette filmati audio-video di alta qualità all'utente, che può immediatamente verificare cosa stia accadendo nel luogo protetto e attivarsi di conseguenza. Gioiello del sistema **Paradox Insight** è il rivelatore passivo d'infrarossi con telecamera integrata **HD77**, che permette di visualizzare e ascoltare in streaming, in ogni momento e in ogni luogo, tutto ciò che accade nella propria abitazione o nel proprio ufficio. In caso di allarme, tramite la verifica audio e video, l'utente ha il grande vantaggio di poter immediatamente comprendere se il problema è reale o se si tratta di un falso allarme. Per gestire

appieno queste e le numerose altre funzioni del rivelatore HD77, PARADOX ha creato per il sistema Insight la nuova centrale d'allarme EVOHD, un prodotto estremamente affidabile e sicuro, controllato da un potente processore. Progettata per offrire un'installazione facile e veloce e favorire l'espansione futura del sistema, la centrale EVOHD può supportare fino a 254 moduli e 192 zone.

Un tocco di colore alla sicurezza con la tastiera TM50

La tastiera TM50 touchscreen di PARADOX è dotata di un ampio schermo ad alta risoluzione di 5 pollici e di una forma sottile ed elegante in linea con le più attuali tendenze dell'arredamento. Perfetto connubio di tecnologia e design, è disponibile in ben sette colori. La tastiera TM50 consente di gestire l'impianto di allarme in modo intuitivo grazie al menu guidato, con la possibilità di personalizzare le zone, le aree, i codici utenti e le uscite programmabili. Permette all'utente di caricare fino a 32 planimetrie e foto a colori dei locali protetti e di visualizzare al loro interno ogni porta, finestra o rivelatore di movimento attivi, consentendogli inoltre di vedere in tempo reale l'intero sistema su un unico schermo con lo stato delle singole zone. Può essere impiegata anche per attivare e disattivare fino a otto dispositivi domestici, quali gli impianti di illuminazione e di accesso. Utilizzando una scheda di memoria microSD, è possibile caricare sul display foto e immagini trasformando così la tastiera in un'elegante cornice digitale. La tastiera

TM50 è compatibile con le centrali Paradox Digiplex EVO, EVOHD, Magellan MG5000/5050 e serie SPEC-TRA SP.

NVX80: la tecnologia più avanzata per un'affidabilità insuperabile

NVX80 di PARADOX stabilisce il nuovo standard dei rivelatori di movimento per esterno, offre la massima affidabilità in tutte le condizioni climatiche e ambientali e dispone della funzione "SeeTrue" per identificare i tentativi di mimetizzazione degli intrusi. NVX80 è dotato di una combinazione di tecnologie a infrarossi passivi e a microonde e delle funzioni antimascheramento e antistrisciamento.

L'antimascheramento a infrarossi attivi riconosce il degrado nella trasparenza della lente e gli oggetti che bloccano la lente principale entro 30 cm dal rivelatore; l'antimascheramento a microonde consente invece la

rilevazione di movimenti a breve distanza (m 0.75 -m 2.00). NVX80 assicura un'alta immunità agli animali domestici e ai falsi allarmi, è protetto contro la rimozione e l'apertura ed è facile da installare e da regolare.

A corredo del rivelatore viene inoltre fornito un kit comprendente un tettuccio protettivo per l'utilizzo in esterno e una squadretta con snodo che consente di ottenere la copertura ottimale in ogni tipo di installazione.

Massima sicurezza con il nuovo rivelatore VIP PRO

Il nuovo rivelatore di movimento VIP PRO di MAXIMUM distribuito da DIAS abbina la tecnologia di rilevazione passiva d'infrarossi e a microonde con le più avanzate protezioni antimascheramento e antistacco in un unico prodotto per esterno estremamente affidabile, in grado di garantire in ogni condizione la massima sicurezza. I due sensori d'infrarossi sincronizzati producono un'immagine termica tridimensionale dell'area protetta, mentre

l'analisi del segnale prodotto dalle microonde aggiunge una quarta dimensione: il risultato è un prodotto con elevata capacità di rilevazione, affidabile e immune ai falsi allarmi. Con portata di m 12x12 e ampio angolo di 110°, VIP PRO è resistente alle intemperie ed è ideale per l'utilizzo in ogni condizione climatica e ambientale.

La videosorveglianza più evoluta entra nel mondo DIAS

Il nuovo accordo esclusivo per l'Italia siglato con SUNELL permette a DIAS di offrire ai propri partner distributori una linea completa di telecamere analogiche a 900 linee tv e di soluzioni over IP, sia entry level sia professionali con risoluzione Megapixel, tra cui si distingue la nuova telecamera fish-eye SN-IPV56/60HDR a 6 Megapixel dotata di LED IR per la visione notturna. Oltre alle telecamere, è disponibile nella gamma SUNELL una linea completa di NVR di ultima generazione. Tutti i prodotti SUNELL sono caratterizzati da un ottimo rapporto qualità/prezzo e sapranno farsi apprezzare anche dagli utenti più esigenti.

CONTATTI

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

Avotec: una soluzione per gestire emergenze ed evacuazione

a cura della Redazione

Il Problema

Nei diversi ambienti ove operano le persone, che siano dedicati al lavoro, al tempo libero o ai servizi, esiste una problematica ben precisa relativa all'**organizzazione dell'evacuazione**, che dev'essere effettuata nel minor tempo possibile e in modo organizzato secondo precise indicazioni dettate dal responsabile della sicurezza, in collaborazione con i VVFF. L'evacuazione deve essere gestita e organizzata preventivamente, non trascurando alcun particolare. L'obiettivo primario è che tutte le persone presenti siano avvisate nel minor tempo possibile dall'inizio dell'evento e che abbiamo un tempo ragionevole per eseguire le procedure di uscita precedentemente concordate. Le prove di evacuazione sono da effettuarsi con la giusta cadenza

L'organizzazione dell'evacuazione è un'esigenza di sicurezza che si pone in modo prevalente in tutti i luoghi ove è presente l'uomo anche se, in realtà, NON è rivolta esclusivamente agli insediamenti abitativi, ma a tutti gli altri ambienti.

L'organizzazione dell'evacuazione è più semplice dove le persone eventualmente da evacuare siano già addestrate e dove vengano eseguite le prove di evacuazione con periodicità regolare.,

Negli ambienti aperti al pubblico, è invece più difficile organizzare un'accurata evacuazione, in quanto il pubblico non è addestrato a seguire le procedure previste per quel luogo, Diventano quindi essenziali i sistemi di allerta ottico/acustica e di informazione alle persone presenti nel momento dell'emergenza..

La Soluzione

Da oltre 10 anni AVOTEC si è fatta carico di trovare so-

luzioni tecniche relative al problema dell'organizzazione dell'evacuazione nei casi di emergenza, sia verticale (edifici su più piani) che orizzontale (unità produttive), per edifici residenziali, uffici, scuole, fabbriche.

La risposta per queste esigenze è il sistema **EV-COM**, potente, flessibile, affidabile, e personalizzabile in funzione delle reali e diverse esigenze che l'utenza presenta.

Partendo dal presupposto che l'elemento essenziale è rappresentato dalle modalità con le quali si articola la risposta all'emergenza, possiamo riassumere qui sotto le fasi principali:

- **organizzare in modo ordinato l'evacuazione secondo il DM**
- **avere certezza che al momento dell'emergenza il sistema funzioni correttamente**
- **personalizzare il sistema secondo le propria necessità di organizzazione**
- **conoscere perfettamente i tempi di reazione delle persone nel momento del segnale di allertamento/evacuazione**

Il sistema **EV-COM** è in grado di intervenire in modo completo e attivo, fornendo una risposta a tutte le diverse situazioni che si vengono a creare, in funzione delle specifiche esigenze delle emergenze.

EV-COM è in continua evoluzione sia hardware sia software, Avotec infatti, continua ad investire nella creazione di nuovi moduli di ingresso e di uscita che garantiscono una completa integrazione con i sistemi di rivelazione automatica d'incendio.

Il sistema EV-COM è una risposta, anzi **la risposta** alle richieste del responsabile sicurezza aziendale per la gestione della Evacuazione.

COMPOSIZIONE DEL SISTEMA

Per realizzare un sistema EV-COM devono venire previsti i seguenti componenti:

S/EV TRD M master central

Box metallico ove è inserita la scheda centrale con l'alimentatore. Alimentatore a 230Vac. Al TRD deve essere connessa una batteria 12V 1.3Ah. Dispone di due linee seriali RS485 ed una linea seriale RS232.

EVM periferica ottico acustica di potenza in box metallico

Alimentazione 13.8Vdc. Autoalimentata, necessità di batteria 12V 2.3Ah (se 230Vac con alimentatore inserito nell'unità, la batteria deve essere di 12V 1.3Ah). Dispone di una linea seriale RS485.

EVP/A periferica ottico acustica in box ABS con frontalino POLICARBONATO

Alimentazione 13Vdc, autoalimentata, è dotata di batteria. Disponibile in versione 230Vac oppure bifacciale. Dispone di una linea seriale RS485.

DOA EVP/A periferica ottico acustica in box POLICARBONATO

Alimentazione 13Vdc, autoalimentata, è dotata di batteria, dispone di una linea seriale RS485. Utilizzando il KIT KTP si ottiene il grado di protezione IP54.

EV PAR quadretto di attivazione in box metallico per TRD

È presente un pulsante di allertamento, un pulsante di evacuazione ed una chiave di reset.

EV PR quadretto di attivazione in box metallico per EVM, EVP/A e DOA EVP/A

È dotato di un pulsante di allertamento o di evacuazione, e una chiave di reset

EV VIS/D M visualizzatore di eventi su display

Box metallico ove è inserita la scheda di visualizzazione. Alimentazione a 13.8Vdc, autoalimentato, necessità di batteria 12V 1.3Ah, visualizzazione numero periferica su display 7 segmenti, segnalazione tipologia di evento con accensione del relativo/i led di segnalazione. Dispone di una linea seriale RS485.

EV VMG visualizzatore di eventi a mappe grafiche

Pacchetto software di gestione + scheda SSC. La scheda SSC è alimentata a 13.8Vdc ed deve essere connessa a batteria 12V 1.3Ah. Dispone di quattro linee seriali RS485.

La scheda SSC dialoga con il personal computer a mezzo porta seriale RS232.

**CONTATTI**

AVOTEC SRL
(+39) 0362 347493
www.avotec.it

Ama, la domotica 3.0 di nuova generazione alla portata di tutti

a cura della Redazione

L'innovativo sistema domotico mette la tecnologia al servizio della vita quotidiana per gestire gli spazi domestici in modo semplice, secondo le proprie esigenze.

Came, azienda leader nel settore dell'automazione, della sicurezza e del controllo degli accessi automatici, presenta **AMA**, il nuovo sistema domotico, semplice da utilizzare, basato su un'innovativa tecnologia in grado di gestire la casa secondo le esigenze e lo stile di vita di chi la abita, creando uno spazio di vita su misura. La soluzione di nuova generazione progettata da Came collega tutti i dispositivi presenti nell'abitazione - dall'automazione all'illuminazione, dalla videocitofonia alla termoregolazione, dalla diffusione sonora all'antintrusione - permettendo di gestire ogni spazio in modo intelligente e organizzato, adattando la tecno-

logia ai ritmi e alle abitudini di chi ci vive, per offrire il massimo del comfort e della sicurezza.

AMA by Came si contraddistingue anche per la semplicità di programmazione e per la massima connettività del sistema, in grado di mettere in comunicazione e integrare a 360 gradi tutti i dispositivi presenti nella casa. È un sistema domotico evoluto, integrato e modulare che, grazie all'innovativa tecnologia **Came Connect**, consente di gestire i dispositivi domotici anche dall'auto, dall'ufficio o addirittura quando si è in vacanza. Il proprietario può monitorare tutti gli ambienti, visionare le immagini delle telecamere, lanciare scenari, gestire le varie utenze e interagire con l'abitazione da remoto, attraverso un semplice smartphone, un tablet, o un PC. Tramite la tecnologia Came Connect, che collega il sistema alla rete Internet, anche l'installatore può colle-





garsi all'impianto ed effettuare operazioni di assistenza tramite appositi tool di programmazione, così da supportare l'utente in qualsiasi momento, garantendo rapidi tempi d'intervento.

AMA by Came è un sistema completo di moduli radio, installabili senza la necessità di effettuare opere murarie, in grado di fornire le stesse performance offerte dai sistemi via filo. I dispositivi wireless permettono di adattare l'impianto domotico agli spazi della casa e di integrare le soluzioni via filo coniugando, senza limiti, semplicità d'installazione e completezza di funzioni in ogni contesto.

Il sistema domotico Came, caratterizzato da un design ricercato e 100% Made in Italy, può essere gestito attraverso il terminale touch screen in alta definizione **AMATS**, disponibile nelle versioni da 7" e 10", filare o wireless, o con eleganti e moderni dispositivi di comando, realizzati su placca di vetro e con tasti a sfioramento. Le placche domotiche, tecnologicamente avanzate, facili da installare e in grado di ridurre al minimo i consumi, si attivano semplicemente avvicinando la mano al dispositivo. Disponibili in vari colori, riescono a inserirsi perfettamente in qualsiasi contesto d'arredo, diventan-

do parte integrante e conferendo valore all'abitazione.

Le funzioni del sistema domotico

Attraverso il nuovo sistema domotico AMA by Came è possibile **gestire la luce** in modo intelligente, riducendo gli sprechi e ricreando atmosfere sempre diverse a seconda delle abitudini. La **funzione scenario** consente, invece, di gestire le **automazioni** presenti in casa e di effettuare, con un solo comando e in un solo istante, operazioni differenti, come spegnere le luci, abbassare le tapparelle e inserire l'antifurto nelle zone da proteggere, prima di uscire di casa o di andare a dormire. Per valorizzare ancora di più lo spazio in cui si vive, è possibile attivare anche la **diffusione sonora**, che permette di ascoltare la musica in ogni ambiente della propria casa, programmando automaticamente l'ascolto della playlist preferita e creando atmosfere suggestive adatte ad ogni occasione.

Attraverso l'integrazione dei sistemi di antintrusione, automazione, videocitofonia e controllo accessi, AMA by Came migliora la **sicurezza** della casa, permettendo di attivare gli impianti da remoto o dando un feedback immediato sullo stato delle singole porte e finestre, per scongiurare il pericolo di furti o effrazioni. Anche la **vi-**



Came, società di Came Group, è fra i leader riconosciuti in Italia e nel mondo nel settore della home & building automation, progetta e produce soluzioni di automazione e sicurezza per ambienti residenziali e industriali, sviluppa sistemi per la gestione parcheggi e il controllo accessi per ambienti collettivi come grandi spazi pubblici, piazze e strade.

Il Gruppo di cui Came fa parte è presente sul mercato con 480 tra filiali e distributori in 118 Paesi del mondo e, grazie ai marchi Bpt e Urbaco, è considerato oggi un interlocutore globale nel settore del controllo della casa e nel mondo dell'urbanistica e dell'alta sicurezza al quale offre soluzioni integrate per la regolamentazione e il monitoraggio dei flussi e degli accessi.

Came è un'azienda certificata "100% Qualità Originale Italiana" dall'Istituto Tutela Prodotti Italiani (ITPI). Un riconoscimento che ha premiato la scelta del gruppo di progettare italiano, di non delocalizzare l'assemblaggio e di avvalersi di fornitori esterni, con i quali ha instaurato un rapporto di fiducia reciproca in oltre 40 anni di attività. Di proprietà della famiglia Menuzzo, Came Group è una realtà fortemente legata alle proprie radici italiane. Ha sede a Dosson di Casier in provincia di Treviso, conta 1.150 collaboratori e ha registrato un fatturato prossimo ai 215 milioni di euro nel 2013. Came, grazie alle proprie soluzioni innovative per il controllo accessi, è stata scelta come partner tecnologico da Expo 2015.

deocitofonia gioca un ruolo fondamentale per controllare gli ingressi esterni. Il sistema domotico si collega, infatti, ai posti esterni videocitofonici permettendo ai terminali touch screen di svolgere, oltre alle funzioni di controllo previste, il ruolo di derivato interno, evitando l'impiego di apparecchiature aggiuntive.

La casa acquista valore anche grazie alle funzioni studiate per il **risparmio energetico**. Il nuovo sistema domotico AMA by Came consente di ottimizzare i consumi, controllare i carichi elettrici e impostarne le priorità di distacco tramite un'interfaccia semplice e intuitiva. È possibile consultare lo storico con le statistiche di utilizzo dei vari dispositivi, così da avere una maggiore consapevolezza e ottimizzare i consumi, programmando il sistema secondo le proprie abitudini e reali esigenze, eliminando gli sprechi in funzione delle condizioni bioclimatiche e di luminosità degli ambienti interni ed esterni, migliorando la classe di efficienza energetica e il valore economico della propria abitazione.

L'architettura del sistema e la gestione dell'impianto

Il sistema domotico AMA by Came si presenta con un'architettura particolarmente innovativa che conferisce facilità d'uso e di installazione, possibilità di ampliamento e prestazioni senza precedenti.

Oltre ai moduli domotici per gestire comfort, sicurezza e risparmio energetico, il controllo dell'impianto è garantito dal server di sistema ETI/DOMO in cui risiede l'intelligenza per la supervisione di tutte le apparecchiature

installate. Questo server è collegato a una rete LAN per sfruttare tutte le caratteristiche di velocità ed estensione e a un BUS di campo riservato ai moduli domotici che dialogano tra loro in modo autonomo e sicuro.

L'utente può tenere sotto controllo il sistema domotico collegandosi al server tramite una connessione wi-fi con dispositivi portatili dotati di un'apposita App che riproduce sullo smartphone, sul tablet o sul PC un'interfaccia del tutto identica e con le stesse funzionalità offerte dal terminale touch screen AMA TS.

Grazie a Came Connect anche l'installatore ha la possibilità di supervisionare il funzionamento dell'impianto e, qualora fosse necessario, intervenire prontamente da remoto. Anche in caso di ampliamento del sistema domotico, attraverso il software di programmazione può facilmente rilevare tutti i nuovi dispositivi che verranno connessi a quelli già presenti, per una gestione globale di tutta l'abitazione. L'estrema versatilità di AMA e la possibilità integrare nuovi moduli ampliando il sistema nel tempo, lo rendono particolarmente adatto a essere installato sia nei nuovi contesti abitativi che nelle ristrutturazioni.

CONTATTI

CAME SPA
(+39) 0422 4940
www.came.com

GUARDA la DIFFERENZA SEE the DIFFERENCE

L'evoluzione della videosorveglianza da Artec

a cura della Redazione

Abbiamo rivoluzionato la nostra rinomata linea VEMS di soluzioni software, per rendere ancora più chiaro il messaggio che vogliamo esprimere con ogni soluzione.

Nuovi nomi e immagini, nuove e interessanti funzionalità e una nuova piattaforma, Artec Pure, a completamento della nostra già ricca proposta commerciale.

Ecco un assaggio delle novità:



Artec PURE

È la nuova versione "Pura e fondamentale" se stai cercando il software semplice e veloce per monitorare impianti fino a 20 telecamere in modalità mono server. Il completo controllo delle telecamere PTZ e di encoder, lo rendono il prodotto entry level ideale per trasformare i vecchi impianti analogici in sistemi digitali innovativi, dando già tutte le funzioni di controllo via Client, sia su PC Desktop che tramite qualsiasi web browser, smartphone e tablet. Se stai cercando di monitorare un sito piccolo, Artec PURE è la soluzione perfetta per te!

- Max 20 canali
- Centralizzazione mono-server

- 5 connessioni contemporanee
- Utenti configurabili illimitati
- ONVIF e RTSP compatibile
- Supporto H.264, M-jpeg, Mpeg-4
- Pure Analytics
- Archiviazione ed Esportazione video su dispositivi locali
- Gestione locale e remota da Artec Logic Next, Web Browser e Smartphone
- Watermarking (Certificazione sulla non manipolabilità delle immagini registrate)
- Controllo PTZ: Manuale e/o Automatico (preset e sequenze programmabili)
- 3 livelli di utente con diritti differenziati: Administrator, Power User, User

Optionals: Artec Everywhere



Artec eMOTION

Per l'utente che vuole quel qualcosa in più, ecco la versione giusta con le principali funzioni di Analisi Video già incluse. È la prima versione mono server con telecamere ed utenti illimitati, che non si accontenta di rimanere tale, perché può essere ampliata con vari optional & plug-in. Il software cresce in relazione alle

tue esigenze. Aggiungi Plug-in e con questa versione puoi controllare subito anche gli allarmi dalle centrali di antintrusione provviste del protocollo Contact ID, o monitorare la lettura targhe per un controllo accessi accurato, ed è una vera emozione!”

- Centralizzazione mono-server
- Connessioni contemporanee illimitate
- Utenti configurabili illimitati
- ONVIF e RTSP compatibile
- Supporto H.264, M-jpeg, Mpeg-4
- e-Motion Analytics (basic filters)
- Archiviazione ed Esportazione video su dispositivi locali
- Gestione locale e remota da Artec Logic Next, Web Browser e Smartphone
- Watermarking (Certificazione sulla non manipolabilità delle immagini registrate)
- Controllo PTZ: Manuale e/o Automatico (preset e sequenze programmabili)
- 3 livelli di utente con diritti differenziati: Administrator, Power User, User

Optionals: Privacy Zones, Virtual Machine, LPR (License Plate Recognition), Artec Everywhere, Centralizzazione multisito, Camera selection, User Policies definition, Virtual I/O, Maps Supervisor, Integrazione sistemi di terze parti.



Artec ACTIVE

Tutto è sotto controllo nelle mappe interattive multilivello che consentono di gestire, contemporaneamente ed in diretta, tutti i siti che vuoi. Grazie a questa versione multi sito e multi server hai la possibilità di controllare medi e grandi sistemi in più centri di controllo. Il prodotto giusto per un mercato Professionale evoluto, con analisi video avanzata per la ricerca degli eventi in modo immediato e con la possibilità di ampliarlo alle funzioni Storage Failover e Microsoft Active Directory. Affidabile e concreto!

- Centralizzazione multisito
- Connessioni contemporanee e Utenti configurabili illimitati
- ONVIF e RTSP compatibile
- Supporto H.264, M-jpeg, Mpeg-4
- Active Analytics (advanced filters, backgrounds, area exclusion)
- Privacy Zones
- Mappe grafiche
- Camera Selections & User Policies Definition
- Archiviazione ed Esportazione video su dispositivi locali e/o di rete
- Gestione locale e remota da Artec Logic Next®, Web Browser e Smartphone
- Watermarking (Certificazione sulla non manipolabilità delle immagini registrate)
- Controllo PTZ: Manuale e/o Automatico (preset e sequenze programmabili)
- 3 livelli di utente con diritti differenziati: Administrator, Power User, User

Optionals: Virtual Machine, LPR (License Plate Recognition), Artec Everywhere, Storage failover, Microsoft Active Directory authentication, Integrazione sistemi di terze parti



Artec EXTREME

Potenza oltre ogni limite con una versione completa di tutte le funzioni, e così sei un passo oltre ad ogni tuo concorrente. Non devi chiedere altro da un unico prodotto completo di Analisi Video Avanzata, Analisi Ambientale, funzioni di Storage Failover, Backup a caldo, supporto a Microsoft Active Directory e Virtualizzazione. La gestione illimitata di sistemi ed utenti è l'ideale sia per i sistemi in ambito Enterprise e Corporate, che per gli utenti di tutti i giorni che vogliono un monitoraggio evoluto in tempo reale.

- Centralizzazione multisito
- Connessioni contemporanee e Utenti configurabili illimitati

- ONVIF e RTSP compatibile
- Supporto H.264, M-jpeg, Mpeg-4
- Extreme Analytics (advanced filters, backgrounds, area exclusion, Prospettiva, Environmental Intelligence)
- Privacy Zones
- Mappe Grafiche
- Camera Selections & User Policies Definition
- Microsoft Active Directory Authentication
- Storage failover & Server Hot backup
- Virtual Machine
- Archiviazione ed Esportazione video su dispositivi locali e/o di rete
- Accesso remoto da Artec Logic Next®, Web Browser e Smartphone
- Watermarking (Certificazione sulla non manipolabilità delle immagini registrate)
- Controllo PTZ: Manuale e/o Automatico (preset e sequenze programmabili)
- 3 livelli di utente con diritti differenziati: Administrator, Power User, User

Optionals: LPR (License Plate Recognition), Artec Everywhere, Integrazione sistemi di terze parti.



Artec NEXT

Con la gamma di Clients Artec puoi controllare il tuo sistema di videosorveglianza da qualsiasi piattaforma Windows, Mac, Linux, Apple iOS e Android.

Avere immediatamente tutto sotto la tua supervisione, ovunque e con estrema semplicità su uno o più monitor, o su sistemi a Videowall. Le interfacce grafiche sono appositamente studiate per rendere ogni operazione estremamente semplice, dal recupero delle prove video alla gestione diretta degli eventi di allarme, analisi video o controllo accessi.

Il Client sei tu!



Artec ME

Artec ME, il software gratis, per sempre!

Accedi a 2 canali IP con il nostro VMS per sempre e gratuitamente.

E inoltre, avrai comprese nella licenza:

- le funzioni di archiviazione su dispositivi locali e di rete
- analisi video pre-configurata
- supporto ONVIF
- gestione I/O di rete

E puoi gestire un numero illimitato di utenze.

Compila subito la richiesta di download direttamente dal nostro sito www.arteco-global.com

ARTECO nasce nel 1987 come azienda leader nella produzione di sistemi elettronici per l'automazione industriale. Nel corso degli anni ARTECO ha saputo capitalizzare il proprio know-how tecnologico, investendo nella ricerca e sviluppo di soluzioni innovative orientate al settore Video Security e contribuendo alla creazione di una linea di prodotti di alta qualità, con una strategia di crescita esponenziale. Negli ultimi anni ARTECO è cresciuta rapidamente diventando un'azienda leader nel settore dei Video Event Management Software (VEMS) grazie ad una rilevante presenza in tutto il mondo. Oggi ARTECO si compone di tre diverse Business Unit: Video Security, Automazione Industriale e Building Automation che, operando a livello globale, garantiscono la propria presenza in tutto il mondo grazie alle sedi in Italia e Stati Uniti ed alle filiali in Europa, Nord America, America Latina e Africa. Il successo è il risultato del gruppo. Un ambiente collaborativo, un terreno ricco di comunicazione efficace, di proposte discusse insieme e poi attuate, di spirito di squadra nella risoluzione dei problemi. Il team ARTECO si compone di una solida Forza Vendita, un reattivo Customer Support, un reparto di R&D all'avanguardia ma il successo è in gran parte dovuto ai partners.

EYEON, l'eccellenza per la domotica sviluppata da Videotrend

*a colloquio con Piergianni Giani, product manager EYEON
a cura della Redazione*

Signor Giani, ci parli di EYEON, il brand dedicato alla domotica sviluppato da Videotrend, noto sul mercato per essere l'importatore in Italia di Dahua, uno dei leader globali della videosorveglianza

Eyeon esprime il concetto di domotica per eccellenza. Rappresenta al meglio il tema dell'integrazione, coniugando tecnologia e design, mettendo in relazione apparati elettrici ed elettronici all'interno dell'abitazione, unitamente ad oggetti di design, che diventano complementi d'arredo in perfetta armonia ed equilibrio con l'ambiente.

L'obiettivo è quello di fornire soluzioni di "SISTEMA", e non di singoli prodotti.

EYEON punta sulla sinergia applicativa e funzionale di diversi sistemi, che pongono in relazione in modo ottimale l'automazione, la sicurezza, la climatizzazione, la videocitofonia, la videosorveglianza, l'audio-video multiroom, il controllo accessi, ed altri sistemi, tutto controllabile anche in remoto tramite qualsiasi smartphone, tablet o PC collegato ad internet.

L'aspetto tecnologico si esalta con il design dei touch screen, elementi discreti ed eleganti, capaci di offrire ad architetti ed interior designer lo spunto per inserire con successo questi dispositivi in ogni contesto: residenziale, terziario, alberghiero, industriale e nautico.

Tutti i touch screen sono contraddistinti da un design esclusivo e da uno stile elegante, e raffinato. Un design semplice e minimale che rende di fatto questi dispositivi idonei per ogni ambiente.

I prodotti EYEON sono integrabili con le altre linee di prodotti distribuiti da Videotrend per videosorveglianza, anti intrusione, citofonia?

La risposta è Sì: al 100%!

Ed è proprio in questo aspetto che emerge un forte elemento distintivo tra noi e la concorrenza. Il nostro è un sistema nativamente integrato attraverso i protocolli di ogni singola famiglia di prodotti, dove





il know-how tecnologico è di Videotrend. È stato progettato qui, dove abbiamo le competenze tecniche per sviluppare hardware, firmware e software. Il software di supervisione EYELIFE è l'unione perfetta tra tecnologia, stile e facilità d'uso.

Permette il controllo da locale e da remoto, via web di tutte le funzionalità del sistema. Un'unica interfaccia grafica permette all'utente di avere una visione ed un controllo globale dello stato delle applicazioni: luci, carichi, temperature, irrigazione, audio-video, automazioni, videocitofonia VOIP, videosorveglianza. Inoltre, l'utente può accedere alla sessione scenari, dove poter facilmente richiamare i profili o crearne altri autonomamente attraverso menù guidati.

È prevista anche un'interfaccia KONNEX per l'integrazione con sistemi che prevedano questo protocollo.

Quali sono i punti di distinzione dei vostri prodotti rispetto agli altri presenti sul mercato?

Sicuramente ci sono i due aspetti che ho già citato:

- Il DESIGN, che si esprime, sia attraverso i touch screen, il pannello di controllo Minitouch e le tastiere capacitive, sia attraverso l'interfaccia grafica del software EYELIFE.
- La soluzione integrata del sistema, che si compone di una completa gamma di dispositivi che nativamente offre una soluzione a 360° per applicazioni home e building automation.

Tante proposte di marchi concorrenti, si esprimono attraverso la parte software, richiedendo poi l'utilizzo di prodotti terzi per la parte hardware. Altre hanno invece nella parte di supervisione una debolezza o limitazioni nell'integrazione di protocolli che rendano possibile la gestione di tutte le funzionalità previste nelle varie applicazioni.

A quali ambiti applicativi puntate, avendo dedicato particolare attenzione all'eleganza del design delle componenti in vista?

Il design innovativo può far pensare che EYEON abbia il campo di applicazione principale nell'ambiente residenziale di fascia medio-alta.

In realtà il sistema può trovare sbocchi molteplici. Esistono innumerevoli altre possibilità di applicazioni nelle quali il nostro sistema, per sua concezione e flessibilità può portare concreti vantaggi. Il sistema, concettualmente basato sulla logica distribuita, lo rende fruibile per applicazioni entry-level, così come per grandi impianti. L'aspetto architettonico diventa elemento di ulteriore interesse per trovarlo idoneo in applicazioni in contesti: residenziali, retail, alberghi, nautica, ed altri dove l'aspetto del design trova ampio consenso da parte della committenza.

I prodotti EYEON vengono proposti allo stesso canale distributivo delle altre linee di prodotto trattate da Videotrend o si rivolgono a partner diversi?

Come per ogni altro sistema domotico, le applicazioni richiedono importanti competenze tecniche. Per questo motivo, i soggetti ideali sono quelli rappresentati dai System Integrator.

Restano in misura minore impiantisti evoluti o distributori che si sono strutturati per promuoversi in un mercato in continua evoluzione.

CONTATTI

VIDEOTREND SRL
 (+39) 0362 1791300
www.videotrend.net

Pyronix in Italia, un marchio globale per residenziale e negozi

*a colloquio con Valerj Filianov, international sales manager Pyronix
a cura della Redazione*

Parliamo di Pyronix, un marchio già molto noto a livello internazionale nel settore anti intrusione che si sta proponendo con successo anche nel mercato italiano.

Pyronix è stata fondata nel 1986, ed è presente sui mercati internazionali fin dal primo momento. Il brand Pyronix è sinonimo di qualità, affidabilità e innovazione. Noi desideriamo creare rapporti di partnership con i nostri clienti e, anche se siamo una società globale, teniamo molto alle relazioni locali. Abbiamo appena aperto l'ufficio in Italia con l'obiettivo di offrire ai nostri clienti un supporto maggiore e intendiamo mettere a disposizione del mercato le nostre conoscenze e lo sviluppo continuo dei prodotti. Il feedback costante ricevuto dagli installatori conferma quanto i nostri prodotti siano strumenti utili per lo sviluppo del loro business.

Qual è il vostro programma per l'Italia, sia sul fronte dei prodotti che delle strategie di sviluppo? Su quali prodotti puntate maggiormente per il 2015?

Nel 2014 abbiamo realizzato il nuovo **PyronixCloud** e l'**HomeControl+ App** per iOS e Android, **Enforcer 32-WE APP** e diversi accessori wireless a due canali. Abbiamo anche realizzato il nuovo rilevatore da esterni **XD15TT**. È anche importante sottolineare che abbiamo completato un importante investimento in un programma di prove e certificazioni di numerosi prodotti alle norme EN 50131 tramite i laboratori IMQ. Nel nuovo anno abbiamo in programma il completamento della gamma dei prodotti Cloud, aggiungendo altri pannelli abilitati al cloud come il **PCX46 Cloud**

e **PCX162 Cloud**, i moduli di comunicazione WIFI e un host di accessori wireless, comprendente il rilevatore da esterni wireless a due canali **XDH10TT-WE**. Lanceremo inoltre il video cloud e introdurremo una gamma di prodotti di home automation.

Per ultimo, ma non per questo meno importante, proseguiamo il programma di investimenti nelle certificazioni alla Norma EN50131 tramite IMQ.



Durante il 2015 continueremo a lavorare per aumentare i punti vendita in Italia, dato che i nostri prodotti permettono sempre più di raggiungere installatori con caratteristiche diversificate
Ci attendono tempi davvero eccitanti!

Quali sono i prodotti che avete presentato a Sicurezza 2014?

A Sicurezza abbiamo presentato quest'anno il **PyronixCloud**, il pannello di controllo wireless a due canali **Enforcer 32-WE APP** e l'applicazione **HomeControl+** adatta per smartphone con Android e iOS. Abbiamo anche portato la sempre popolare gamma di rilevatori da esterno **XD**, gli **XD10T-TAM** e **XD15TT**.

Quali sono le tipologie di utenti finali che costituiscono i vostri mercati verticali più importanti?

A livello globale, noi stiamo lavorando con centrali di monitoraggio, systems integrators e installatori che operano principalmente sul mercato residenziale e dello small business commerciale. Negli ultimi anni, abbiamo assistito a una grande crescita del mercato residenziale, una tendenza che ha avuto un impatto rilevante sul modo di progettare i nostri sistemi, così come è molto aumentata la partecipazione degli utenti finali nella definizione del sistema da adottare.

Quali sono le vostre valutazioni sul processo di integrazione in atto a livello globale tra sistemi anti intrusione, controllo accessi e videosorveglianza?

L'integrazione tecnologica è il futuro dei nostri sistemi. Dal momento che il mondo sarà sempre più connesso, pensiamo che la strada per il futuro sia on-line. Il nostro sistema **Enforcer 32-WE APP** e il **PyronixCloud** vanno in questa direzione, utilizzando tecnologie allo stato dell'arte e integrando automazioni, video e sistemi di sicurezza per dare soluzioni di eccellenza per la protezione delle abitazioni e delle piccole attività commerciali.



CONTATTI

PYRONIX
01709 700100
www.pyronix.com



L'ecosistema Centrax

terza parte - I fornitori complementari e il ruolo nell'integrazione – I sistemi di allarme

di Bruno Fazzini, presidente CITEL SPA

Nel trattarne l'integrazione, i sistemi di allarme sono stati suddivisi in tre aree:

- **teleallarmi**
- **controllo perimetrale**
- **centrali di allarme – intrusione e incendio**

Note legali

Fatti salvi quelli di Citel e dei suoi prodotti, tutti i marchi citati nel seguito di questo documento sono utilizzati unicamente a scopo illustrativo per una fruibilità immediata da parte del lettore. Ciò detto, Citel dichiara espressamente di non avere su di essi nessuno dei diritti che appartengono esclusivamente ai legittimi proprietari.

Dispositivi e sistemi di teleallarmi

comunicazione con apparati di ricezione allarmi su reti pubbliche			
via protocollo del costruttore			
Osborne Hoffman 	Surgard 		
comunicazione con trasmettitori di allarmi su reti pubbliche			
via protocollo del costruttore o pubblico			
AE / Novel			ascoel
			
oltre a tutte le centrali di allarme – di qualsiasi marca e modello – con protocollo SIA, SIA4 o Contact-ID			

L'interesse del mercato e la richiesta

Il mercato è storicamente quello dei sistemi di teleallarme utilizzati dalla generalità degli Istituti di Vigilanza per i servizi tradizionali erogati all'utenza domestica, agli esercizi commerciali e alle micro-imprese, cioè ad utenti finali di servizi con esigenze non particolarmente sofisticate.

In questo settore di mercato, la sistemistica tipica prevede un centro di gestione progettato per applicazioni di vigilanza che riceve allarmi:

- codificati con protocollo proprietario e chiuso, eventualmente cifrato, a bordo di dispositivi periferici *obbligati (solitamente trasmettitori abbinati a una centrale di allarme) tipicamente su reti GSM/GPRS o Radio*
- *oppure usando al centro apparati ricevitori multiprotocollo di mercato, tipicamente per reti telefoniche PSTN, in grado di ricevere protocolli pubblici o comunque aperti immessi in rete da trasmettitori accoppiati a una centrale di allarme oppure direttamente da quest'ultima.*

La richiesta di integrazione nell'ambito di un sistema unico di gestione centralizzata, in grado di gestire una pluralità di protocolli e funzionalità che andassero

oltre quelle tipiche della vigilanza, limitata a pochi casi nel passato, ha avuto un'accelerazione in anni recenti, quando il settore della vigilanza si è ristrutturato con l'accorpamento delle control room e con la concentrazione societaria di istituti dotati di tecnologie incompatibili tra loro, ma anche con la necessità di ogni impresa di vigilanza di competere nel mercato anche sul piano dell'innovazione dei servizi.

La disponibilità e la collaborazione delle terze parti

In generale si può affermare che la disponibilità è minima quando il produttore dispone di un proprio sistema di centralizzazione con protocollo proprietario che considera strategico a fini di fatturato e strumentale alla fidelizzazione dell'utente Vigilanza, indotto ad utilizzare un parco periferiche monomarca. Le eccezioni a questi meccanismi sono legate alla forza della pressione commerciale che il cliente può esercitare sul fornitore per ottenere un trattamento diverso.

Un caso significativo in positivo si è verificato con l'integrazione Server-Server tra Centrax e uno dei sistemi leader tra quelli centralizzati di tipo propieta-

rio, permettendo all'istituto di vigilanza di avere posti operatore omogenei a fronte di una pluralità di vettori, protocolli, dispositivi, legati alla storia e alla varietà delle esigenze utenti.

Sempre in generale, la disponibilità è massima nel caso opposto, quando per il costruttore le periferiche sono un business in sé e la strategia scelta per renderle concorrenziali è quella dell'apertura architettuale mediante un protocollo pubblico o proprietario ma comunque disponibile per l'integrazione libera.

Le integrazioni effettuate nell'ambito dell'ecosistema Centrax (i loghi nei riquadri in figura) sono avvenute interfacciando i protocolli messi a disposizione di Citel dai costruttori dei singoli trasmettitori, oppure i protocolli di integrazione degli apparati ricevitori multiprotocollo che operano come Front-End in grado di riconoscere e transcodificare gli allarmi di un network eterogeneo di trasmettitori o centrali di allarme.



Le innovazioni introdotte con l'integrazione.

Le integrazioni di teleallarmi in Centrax non hanno portato innovazioni tecniche degne di nota: i protocolli pubblici sono un valore in sé in quanto disponibili, ma

se sono monodirezionali, non protetti e basati su reti PSTN facili da sabotare, lasciano spazio alle reti radio e alla telefonia cellulare anche se con protocolli e crittografia proprietari.

Un caso interessante di innovazione funzionale – il primo in assoluto – è quello citato più sopra di interazione con Centrax Server-Server da parte di un fornitore leader di mercato di sistemi su base GPRS. Questo caso potrebbe aprire la strada a nuovi modelli di servizi all'utente

Il livello raggiunto dalle applicazioni

Nella misura in cui i Teleallarmi sono monodirezionali, non protetti e associati a reti di comunicazione commutate, è possibile che le applicazioni non possono evolvere oltre un certo limite. Livelli funzionali superiori sono necessariamente condizionati all'utilizzo delle moderne reti digitali.

Peraltro, va ricordato che la ricezione dei teleallarmi si aggiunge a tutte le altre possibili nell'ambito di una installazione Centrax, con una varietà di vettori e protocolli che rispetto ai quali quelli dei teleallarmi monodirezionali sono solo il primo gradino.

Sistemi di controllo perimetrale

integrazioni con sistemi di controllo perimetrale	
via <i>protocollo</i> tra apparati, applicazioni software e sistemi	
 <p>interazione via protocollo bidirezionale con identificazione del singolo segmento in allarme</p>	 <p>Interazione di allarmi da video-analytics con geo-referenziazione del singolo pixel</p>
 	<p>Interazione di allarmi da video-analytics a bordo della telecamera</p>

L'interesse del mercato e la richiesta

Si tratta dell'integrazione più comune e più ovvia: quella tra la segnalazione dell'evento da sensoristica in campo e l'attivazione di una video-ispezione istantanea con una o più telecamere correlate, in tempo reale o dal pregresso, che nella maggior parte dei casi evita un intervento a vuoto, oltretutto in siti remoti, per scoprire che si tratta di falsi allarmi.

I vantaggi che questa funzionalità comporta – in abbinamento con le funzioni di classe PSIM di Centrax sono facilmente intuibili:

- il ricorso all'intervento umano sul posto limitato ai soli casi di effettiva necessità
- la possibilità di tracciare e documentare l'intervento o le ragioni del non-intervento

La disponibilità e la collaborazione delle terze parti

La collaborazione non è mai mancata, e si è tradotta in integrazioni basate quasi sempre su protocollo o SDK.

Le innovazioni introdotte con l'integrazione.

Sono stati raggiunti i vertici dello stato dell'arte in applicazioni civili grazie all'integrazione con la centrale Novax di gestione eventi da correlazioni multiple (protocolli e segnali), integrata via LAN:

- l'acquisizione via protocollo da parte della centrale di gestione eventi dei singoli allarmi generati e filtrati dalla video-analisi
- la correlazione tra segnalazioni via protocollo e input tradizionali ai fini della generazione di eventi
- la grafica di visualizzazione su posto operatore degli spostamenti dell'intruso in condizioni di totale oscurità anche con l'utilizzo delle coordinate geografiche dei singoli pixel su sfondi grafici geo-referenziati

- l'impiantistica semplificata interamente over-IP con moduli intelligenti monitorabili e riconfigurabili da centro
- la possibilità di autorizzare da control room (o da dispositivi mobili) l'accesso autorizzato al sito di lavoratori e manutentori per l'esecuzione di operazioni senza accompagnamento.

Il livello raggiunto dalle applicazioni

Il livello raggiunto grazie alle suddette innovazioni ha toccato i massimi consentiti dallo stato dell'arte nei limiti di costi sostenibili in applicazioni civili. E a beneficiarne, nei casi di integrazione stretta con Centrax ai fini della telegestione sono state soprattutto l'efficienza dell'operatività:

- riduzione o annullamento degli interventi inutili sul posto per falsi allarmi
- invio tempestivo delle risorse di intervento appropriate sul punto esatto dell'evento
- interventi di manutenzione gestiti secondo scelte di efficienza con:
 - tele-diagnosi ai fini dell'organizzazione razionale degli interventi
 - tele-interventi di manutenzione, ove possibile mediante riconfigurazione da control room
 - tele-azionamenti di disattivazione temporanea per interventi differiti o cumulati

CONTATTI

CITEL SPA
 (+39) 02 2550766
www.citel.it

SYAC-TB: innovazione e continuità DigiEye dal 1996!

a cura della Redazione



Fondata a Trieste nel 1988, SYAC-TB ha lanciato nel 1996 uno dei primi sistemi integrati di gestione video digitale per la TVCC: DigiEye. La posizione di SYAC-TB è rimasta unica nel corso degli anni, differenziandosi attraverso innovazione e continuità. Da quando è diventata la Divisione di TECHBOARD nel Novembre 2012, SYAC-TB ha perseguito alleanze strategiche basate su una visione di sicurezza globale, “non solo video”.

Sicurezza video: DVR, NVR ed ibridi DigiEye

DigiEye è una soluzione completa per la gestione remota di video, audio, allarmi e comunicazioni. DigiEye è oggi disponibile in versione Analogica, IP, Ibrida anche in tecnologia Fanless per una maggiore affidabilità e durata del sistema, minor impatto ambientale e bassi costi operativi grazie ai consumi ridotti.

Le key feature che hanno sempre contraddistinto i sistemi DigiEye sono:

Funzionamento Pentaplex registrazione/riproduzione/trasmissione/backup/controllo PTZ simultanei

Monitoraggio Locale di video ed allarmi fino a 2 monitor (Full-HD) e 4 monitor CVBS (BNC)

Archiviazione delle RegISTRAZIONI usando un file system dedicato, capace di gestire fino a 256 Terabyte

Interfaccia User Friendly semplice, intuitiva e comune a tutti i modelli

Compressione

Video Delta® di

alta qualità progettata appositamente da **SYAC-TB** per applicazioni di TVCC

Gestione Remota Completa su reti IP e mobile, anche a banda ridotta, via Web Browser e App comprensiva di gestione chiamate allarmate e teleconfigurazione via CMS dedicati

Mobile App per iPhone/iPad/Android

Codifica Video H.264 per telecamere IP

Gestione Interfaccia Dual-LAN per maggiore sicurezza, migliori prestazioni e fault-tolerance

Video Processing Multi-brand Integrato: perfezionato negli anni sui sistemi analogici, il Video Processing Multi-Brand può ora essere anche usato con qualsiasi telecamera IP collegata al sistema DigiEye, indipendentemente dalla compatibilità ONVIF e senza che siano necessarie speciali integrazioni software.

Tecnologia Proprietaria StreamFlex: il DigiEye può trasmettere video usando la risoluzione originale della telecamera; tuttavia, nei casi di trasmissione video Megapixel e/o trasmissione su reti a banda ridotta, la transcodifica StreamFlex del DigiEye permette di selezionare risoluzione video/qualità/frame rate per ogni tipo di connessione video, con conseguente riproduzione video impeccabile ed uniforme in ogni condizione, senza compromettere la qualità del video registrato.

Conformità con le Ultime Leggi Italiane sulla Privacy: il certificato di conformità del DigiEye con i requisiti della vigente legislazione Privacy assicura la conformità con le norme e le misure specifiche nel campo della videosorveglianza. Questa certificazione è basata sulla Direttiva Europea 95/46/CE sul trattamento dei dati (Protezione dei dati) ed il

decreto italiano 196/2003.

Centralizzazione: le soluzioni di centralizzazione DigiEye via CMS dedicati sono in grado di soddisfare le richieste più esigenti di supervisione e controllo completo dei sistemi comprensivo di gestione chiamate allarmate e teleconfigurazione. Grazie alle tecnologie proprietarie, tutte le singole funzionalità sono disponibili non soltanto su reti locali (LAN) e geografiche (WAN) ma anche in condizioni di banda ridotta. Dal DCC Premium, particolarmente

adatto per applicazioni complesse con un grande numero di siti remoti, telecamere ed allarmi, al DCC Lite adatto invece ad applicazioni di medio livello, la maggior parte delle funzioni sono disponibili anche tramite App dedicate e Web Browser.

tecamere ed allarmi, al DCC Lite adatto invece ad applicazioni di medio livello, la maggior parte delle funzioni sono disponibili anche tramite App dedicate e Web Browser.

Sicurezza globale: non solo video

SYAC-TB si propone di offrire più che mai soluzioni di Sicurezza Professionale in grado di soddisfare le reali esigenze del mercato e basate su:

Integrazione: i sistemi **SYAC-TB** offrono delle possibilità d'integrazione con apparati, servizi e soluzioni non necessariamente appartenenti al mondo della Video Security.

Apparati Complementari: **SYAC-TB** offre apparati complementari che integrano le architetture esistenti e s'interfacciano con altri campi della sicurezza come il Controllo Accessi ed Allarmi.

Supervisione a 360°: **SYAC-TB** offre anche soluzioni all-in-one di gestione e supervisione a 360° degli impianti di sicurezza e tecnologici da un'unica interfaccia operativa.

I sistemi **SYAC-TB** sono MADE IN ITALY - progettati e sviluppati all'AREA SCIENCE PARK e prodotti a MODENA - e certificati conformi alla normativa Privacy.

CONTATTI

SYAC-TB

(+39) 059 289899

www.syac-tb.com

Antiscasso TSEC: alta sicurezza, bassa complessità in un touch

a cura della Redazione

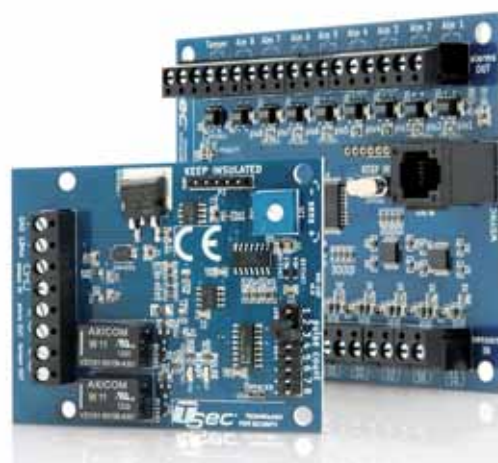
I sistemi antiscasso basati sull'analisi delle vibrazioni vengono impiegati in tutte le tipologie d'impianto, nel mondo residenziale per proteggere persiane o grate, ma anche in quello commerciale o terziario per la protezione di uscite di sicurezza o vetrate, fino ad arrivare all'alta sicurezza bancaria, dove vengono impiegati anche per la protezione dei muri, oltre che delle casseforti. Dove non serve raggiungere livelli di sicurezza elevati, vengono di solito impiegati sistemi che si basano su sensori inerziali passivi, in grado di garantire un buon livello di affidabilità e semplicità di configurazione del sistema, oltre che un basso costo. Il rovescio della medaglia rispetto alla semplicità del sistema è dato dal livello di sicurezza medio/basso che questi sistemi possono ottenere.

Per contro, i sistemi antiscasso fino ad oggi più sofisticati sono basati su sensori attivi che di solito sfruttano tecnologia piezoceramica. Essi sono in grado di raggiungere elevatissimi livelli di sensibilità, in particolare se accoppiati a logiche di analisi avanzate, e sono perciò adatti alle installazioni dove si vuole raggiungere il massimo livello di sicurezza possibile. D'altro canto però, la sicurezza e affidabilità di questa tipologia di sistemi viene in parte bilanciata dalla loro relativa complessità di installazione e manutenzione. Da un lato infatti la fase di installazione e taratura richiede accortezze particolari, ad esempio riguardo alla tipologia di cablaggio da utilizzare. Dall'altro, con le tecnologie esistenti, in impianti di dimensioni importanti

diventa complesso rilevare in maniera puntuale le sorgenti degli allarmi.

TSEC introduce oggi un sistema antiscasso alternativo. Sempre basato sull'analisi delle vibrazioni, la nuova architettura si fonda su due principali innovazioni: da un lato una nuova tecnologia sensoristica passiva, e dall'altro l'uso di moderne tecnologie elettroniche per arrivare ad elevatissimi livelli di sensibilità pur riducendo drasticamente sia la complessità della configurazione che i costi di installazione.

I sensori inerziali della **serie CLV** sono costruiti sfruttando una nuova tecnologia magnetica, dove la massa vibrante viene tenuta in equilibrio non più dalla forza di gravità ma da campi magnetici tarati in maniera minuziosa nella fase di produzione. Il





risultato è una serie completa di sensori a scomparsa o a vista compatti, affidabili, senza vincoli di posizionamento e ad alta sensibilità. In più, essendo passivi, possono essere cablati in maniera estremamente semplice e a basso costo, siano essi collegati singolarmente che in serie.

Le nuove schede inerziali della **serie VAS** costituiscono l'intelligenza del sistema antiscasso **TSEC**. Basate su moderni sistemi di controllo completamente digitali, sono in grado di sfruttare appieno la sensibilità dei sensori **CLV**, e sono in grado di implementare fino ad otto canali di analisi indipendenti. Dotate di relai di uscita indipendenti per ciascun canale, sono compatibili con tutte le centrali di allarme in commercio. Il riconoscimento automatico delle resistenze di fine linea, sia per configurazioni con singolo sensore su ogni canale, che per quelle con collegamenti in serie di più sensori, assicurano la massima protezione da manomissioni sul cablaggio.

Nonostante la sofisticazione del sistema, la sua configurazione risulta però più semplice anche dei comuni sistemi che utilizzano sensori tradizionali a sfera o a lamelle. Grazie all'innovativo sistema senza fili **WSync** è infatti possibile utilizzare un comune smartphone per tutte le fasi di installazione, configurazione, taratura e manutenzione del sistema. In particolare, poter tarare ciascun sensore per adattarne i parametri di sensibilità alla tipologia di installazione (materiale dell'infisso, muro, grata, ecc.) lavorando direttamente a stretto contatto con

il sensore stesso permette da un lato di innalzare ulteriormente il livello di sicurezza dell'impianto. Dall'altro però consente all'installatore di poter agire, se necessario, anche da solo, senza dover richiedere l'appoggio di un compagno di squadra. In sintesi: massima semplicità d'installazione, riduzione dei costi di intervento, ma nessun compromesso sulla sicurezza.

Con il nuovo sistema antiscasso di **TSEC**, l'installatore riesce ad approssicare la progettazione dell'impianto antintrusione con un vero alleato tecnologico in grado di rilevare il tentativo di effrazione fin dall'origine e quindi limitare i danni collaterali dovuti al danneggiamento o alla distruzione delle protezioni fisiche perimetrali.

L'accessibilità economica del sistema lo rende fruibile anche negli impianti residenziali comuni determinando un livello di sicurezza fino ad oggi impensabile per questa tipologia di realizzazioni.

CONTATTI

T-SEC SPA
(+39) 030 5785302
www.tsec.it

Videosorveglianza in casa, quando si applica la normativa privacy

contributo di Patrizia Meo (), consulente privacy*

Si possono installare le telecamere private per la salvaguardia della propria abitazione a condizione che non venga ripresa la strada pubblica. Il rischio è quello di violare la privacy! In questo caso, infatti, l'attività viene classificata come trattamento dati e va applicata la direttiva 95/46 relativa alla tutela delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione dei dati, recepita in Italia con Dlgs n. 196/2003 ("Codice in materia di protezione dei dati personali"). Quindi, "vista" limitata alle telecamere...

La recente sentenza della Corte di Giustizia Europea (C 212/13) sull'installazione della videosorveglianza sulla propria abitazione, riaccende il dibattito in merito alle riprese ai fini personali e, più in particolare, ponendo il dubbio se le medesime rientrano o meno nel campo d'applicazione della Direttiva Europea sulla Privacy (95/46/CE), recepita in Italia con il D.lgs. 196/03 (Codice Privacy).

L'art. 3 paragrafo 2 della Direttiva prevede che questa non si applica al trattamento di dati personali effettuati da una persona fisica per l'esercizio di attività a carattere "esclusivamente personale o domestico".

Nel caso in esame, la Corte di Giustizia è stata chiamata a pronunciarsi su un episodio accaduto nella Repubblica Ceca, in cui un cittadino privato aveva installato un sistema di videosorveglianza a seguito di alcuni eventi di vandalismo contro la sua abitazione. Le immagini registrate sono servite ad individuare gli autori, i quali hanno contestato la legittimità delle registrazioni e l'Ufficio per la tutela dei dati personali ha dato ragione ai ricorrenti. Il



proprietario del sistema avverso questa decisione presenta ricorso alla Corte Suprema Amministrativa della Repubblica Ceca che, prima di pronunciarsi, sottopone la questione interpretativa ai giudici di Lussemburgo, chiedendo «se il fatto di tenere in funzione un sistema di videocamera installato su un'abitazione familiare allo scopo di proteggere la proprietà, la salute e la vita dei proprietari possa rientrare nell'ambito della direttiva europea sulla privacy oppure se l'attività è lecita e, quindi, consentita al privato senza particolari obblighi (informativa e consenso).

La Corte di Giustizia chiarisce, in primo luogo, che le riprese con la telecamera rappresentano un trattamento di dati personali, in quanto l'immagine di



una persona registrata da una telecamera consente di identificare la persona interessata e costituisce un trattamento automatizzato.

In secondo luogo, gli eurogiudici sono passati ad esaminare se fosse possibile applicare l'eccezione dell'art.3 paragrafo 2, della direttiva 95/46, che esclude dalla normativa privacy i trattamenti di dati personali effettuati da una persona fisica «per l'esercizio di attività a carattere esclusivamente personale o domestico».

Nel caso in esame però il sistema è stato installato da una persona fisica dinanzi alla propria abitazione privata ma **la ripresa si estendeva, anche se solo parzialmente, allo spazio pubblico**, pertanto «diretta verso l'esterno della sfera privata della persona che procede al trattamento dei dati» pertanto non può essere considerata «un'attività esclusivamente personale o domestica».

La deroga prevista dalla direttiva dev'essere interpretata in modo restrittivo, per garantirne una lettura compatibile con l'articolo 7 della Carta dei diritti fondamentali Ue che tutela il diritto alla vita privata. La Corte di Giustizia pone l'attenzione sul fatto che il giudice nazionale nell'applicare la Direttiva deve tenere in considerazione, nel contempo, il fatto che le sue disposizioni consentono di valutare l'**interesse legittimo** del responsabile del trattamento alla protezione dei beni, della salute e della vita

propri nonché della sua famiglia.

In particolare, in primo luogo, il trattamento di dati personali può essere effettuato **senza il consenso dell'interessato**, segnatamente quando è necessario alla realizzazione dell'interesse legittimo del responsabile del trattamento. In secondo luogo, una persona non deve essere informata del trattamento dei suoi dati, se l'informazione di quest'ultima si rivela impossibile o implica sforzi sproporzionati. In terzo luogo, gli Stati membri possono limitare la portata degli obblighi e dei diritti previsti dalla direttiva, quando una siffatta limitazione è necessaria per salvaguardare la prevenzione, la ricerca, l'accertamento e il perseguimento di infrazioni penali o la tutela dei diritti e delle libertà altrui.

Bilanciare la tutela dei propri beni con l'interesse alla vita privata altrui, non è cosa facile.

Lasciando la sfera privata, il Garante Privacy nel Provvedimento sulla Videosorveglianza, dà attuazione all'istituto del **bilanciamento degli interessi** (art.24, comma 1, lett. g) individuando i casi in cui la rilevazione delle immagini può avvenire senza consenso, qualora sia effettuata nell'intento di perseguire un legittimo interesse del titolare o di un terzo attraverso la raccolta di mezzi di prova o perseguendo fini di tutela di persone e beni rispetto a possibili aggressioni, furti, rapine, danneggiamenti

menti, atti di vandalismo, o finalità di prevenzione di incendi o di sicurezza del lavoro. Il trattamento, quindi, potrà avvenire in assenza di consenso.

Attenzione però. Tali trattamenti sono ammessi in presenza di concrete situazioni che giustificano l'installazione, a protezione delle persone, della proprietà o del patrimonio aziendale.

È opportuno ricordare che il Provvedimento Generale sulla Videosorveglianza, nei casi in cui la videosorveglianza è effettuata da **persone fisiche per scopi personali**, chiarisce che il Codice della Privacy (Dlgs 196/2003) non trova applicazione qualora i dati **non siano comunicati sistematicamente a terzi ovvero diffusi**. In tali ipotesi rientrano, ad esempio, gli strumenti di videosorveglianza idonei a identificare coloro che si accingono a entrare in luoghi privati (videocitofoni o altre apparecchiature che rilevano immagini o suoni, anche tramite registrazione), oltre a sistemi di ripresa installati nei pressi di immobili privati ed all'interno di condomini e loro pertinenze (quali posti auto e box). In sostanza i privati cittadini, per fini di tutela personale o del loro patrimonio, utilizzano sistemi di videosorveglianza a protezione di loro personali interessi, pertanto **non è necessario segnalare l'eventuale presenza del sistema di videosorveglianza con un apposito cartello**.

Occorre però adottare **opportune cautele a tutela dei terzi** al fine di evitare di incorrere nel reato di interferenze illecite nella vita privata (art. 615-bis c.p.). Pertanto il singolo dovrà limitare l'angolo visuale delle riprese ai soli spazi di propria esclusiva pertinenza (per esempio, antistanti l'accesso alla propria abitazione) escludendo ogni forma di ripre-



sa, anche senza registrazione di immagini, relativa ad aree comuni (cortili, pianerottoli, scale, garage comuni) ovvero ad ambiti antistanti l'abitazione di altri condomini.

Diverso è il caso in cui il sistema di **videosorveglianza sia installato dal condominio** per controllare le aree comuni. In questa ipotesi devono essere adottate in particolare tutte le misure e le precauzioni previste dal Codice della privacy e dal Provvedimento Generale del Garante in tema di videosorveglianza.

*** Patrizia Meo – Consulente Privacy & DPO**

Owner dell'omonimo Studio specializzato nella consulenza professionale e nella formazione in materia privacy. Docente di eCampus - programma formativo di Aicel (Associazione Italiana del Commercio Elettronico). Negli ultimi anni ha svolto un'attività mirata a definire e attuare politiche privacy con l'obiettivo di sviluppare un modello efficace di trattamento dei dati per imprese e società commerciali nonché per enti e fondazioni pubblici e privati. Ha conseguito la certificazione in qualità di Data Protection Officer (N. Reg. DPO 003 – Certificazione Bureau Veritas ISO/IEC 17024). È autore della pubblicazione Privacy Audit: Checklist di valutazione sulle misure adottate dall'azienda in tema di protezione dei dati personali (Ed. Aracne). www.patriziameo.it

Security for Retail

- 57 Il Barometro mondiale dei Furti nel Retail 2014**
di Alberto Corradini, responsabile Italia Checkpoint Systems
- 59 Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014**
- 61 Scarpe&Scarpe, le linee guida per la sicurezza del prodotto**
*a colloquio con Luigi Alfieri, security manager di Scarpe&Scarpe
a cura della Redazione*
- 64 I vantaggi delle telecamere di rete per lo small business**
di Pierangelo Bertino, Small Business Account Manager AXIS Communication
- 69 Nel 2015, si avrà la svolta nel video IP nel settore retail dell'area EMEA**
*di Henrik Høj Pedersen, Milestone Systems Retail Business Dvp Manager, EMEA-APAC
traduzione a cura della Redazione*



Il Barometro mondiale dei Furti nel Retail 2014

di Alberto Corradini, responsabile Italia Checkpoint Systems

Il Barometro Mondiale dei Furti nel Retail 2014, commissionato da Checkpoint Systems rivela che il costo delle differenze inventariali per furti e frodi nel 2014 è stato di 96 md di euro, contro 88,6 dell'anno precedente. Secondo il Barometro, a cosa è dovuto questo incremento e quali sono le aree geografiche maggiormente interessate?

In realtà, la percentuale media di differenze inventariali rispetto all'anno precedente è diminuita passando dall' 1,36% (2013) all' 1,29% (2014) delle vendite. In specifico, in termini regionali, l'Europa si assesta all'1,13%, percentuale più bassa a livello globale, le cifre più alte si registrano in Paesi come Messico (1,70%), Asia Pacifico, in crescita all'1,68% a seguito dell' aumento notevole delle differenze inventariali in Cina (1,53) e Stati Uniti (1,48%), Finlandia (1,39%), Spagna (1,36%) e Russia (1,35%). Viceversa Norvegia (0,83%), Giappone (0,97%), Regno Unito (0,97%), e Turchia (0,99%) hanno registrato i dati più bassi.

In termini assoluti, il valori 2014 sono stati calcolati su 24 Paesi rispetto ai 16 Paesi del 2013 e quindi rappresentano un numero più alto di Retailer, aumentato da 157 a 222. La base degli intervistati comprende un mix di retailer in rappresentanza di punti vendita di vario tipo e dimensione, che generano 743,8 mld di dollari di vendita in valore retail nei Paesi oggetto dell'indagine. Per il calcolo delle cifre regionali e globali, sono stati ponderati i risultati forniti dai retailer in proporzione al numero totale delle vendite retail di ciascun paese, al fine di garantirne un'adeguata rappresentanza.

A livello globale, il modello commerciale dominante sta attraversando una fase di transizione, considerando le condizioni economiche instabili che variano a seconda della posizione geografica, l'aumento del costo della vita e gli investimenti nella protezione e sicurezza dei prodotti.



Alberto Corradini

In Italia le differenze inventariali scese complessivamente a 3,1 md, con un costo pro capite 94 euro. Un quadro in netta controtendenza con l'andamento dei reati predatori nel nostro paese, in costante crescita. Quali sono i motivi di questo andamento sorprendente?

I motivi dell'andamento sorprendente dell'Italia sono legati agli investimenti in prevenzione, che sono aumentati, arrivando a oltre 2,5 miliardi di euro nell'ultimo anno, valore che pone il nostro Paese nella classifica dei più virtuosi in quanto a rapporto tra differenze inventariali e spesa in prevenzione delle perdite. In aggiunta, è cresciuta molto anche l'etichettatura alla fonte, in particolare tra i Retailer del settore alimentare, generando un risparmio considerevole. Infine, il 42% degli intervistati dichiara di avere in programma l'aumento del numero di referenze (SKU) protette.



Evidenziano altresì come i Retailer si stiano focalizzando nella raccolta di maggiori dati sulle differenze inventariali dei loro punti vendita per analizzare i trend, capire da cosa dipendono e come gestirle, oltre che nell'individuare le criticità principali, per richiedere soluzioni personalizzate. Si tratta di un enorme passo avanti rispetto ad alcuni anni fa quando le soluzioni di prevenzione delle perdite venivano implementate nell'intero punto vendita, indipendentemente dalla tipologia di prodotto, comportando una spesa maggiore ed un minore ritorno dell'investimento.

Quali sono le soluzioni tecnologiche più efficaci adottate dai retailer, in relazione ai diversi settori merceologici?

L'adozione di soluzioni diverse ed integrate per la prevenzione delle perdite, come EAS, etichette e cartellini, videosorveglianza a circuito chiuso, formazione dei dipendenti e etichettatura alla fonte, è in costante crescita. Le antenne EAS, etichette e cartellini, le custodie di protezione keeper/safer, le scatole dotate di chiusura di sicurezza, i ragni, le protezioni allarmate per il libero tocco e i metal detector sono le soluzioni di prevenzione delle perdite più diffuse in Europa ri-

spetto al resto del mondo. Oltre il 20% dei retailer di paesi come Belgio, Germania e Portogallo affidano a più della metà delle proprie referenze all'etichettatura alla fonte. Durante il periodo 2013-2014, i retailer in Francia hanno aumentato le referenze protette alla fonte per prodotti elettronici, di bellezza, abbigliamento, alimenti e bevande. In Spagna, i retailer hanno investito nella formazione online dei dipendenti delle casse dei supermercati e le università hanno istituito dei corsi speciali per offrire formazione sull'argomento. Infine, in Italia, in particolare, la protezione alla fonte nell'industria alimentare è cresciuta in modo significativo.

Come evolve la domanda di sistemi integrati di loss prevention, gestione inventari, business intelligence?

I retailer delle diverse regioni hanno fornito informazioni riguardanti le soluzioni di prevenzione delle perdite adottate per proteggere gli articoli più rubati. Le antenne, le etichette adesive e gli hard tag EAS (dotati di dispositivi di sorveglianza elettronica degli articoli), sono risultati i metodi più efficaci per proteggere il 49% dei prodotti ad alto rischio, seguiti da custodie di protezione keepers/safers, scatole dotate di chiusure di sicurezza e ragni(16%).

Un altro 13% dei prodotti è stato esposto in vetrinette o scaffali chiusi, mentre accessori 3-alarm, confezioni vuote e protezioni allarmate per il libero tocco sono stati utilizzati per proteggere rispettivamente il 7%, 6% e 4% dei prodotti più rubati a livello globale. Le principali esigenze dei Retailer possono essere sintetizzate come segue: garantire una maggiore operatività e redditività del punto vendita ed una migliore esperienza d'acquisto per il consumatore. Naturalmente ogni settore presenta esigenze diverse: nel segmento Luxury, per esempio, è importante riuscire a proteggere le referenze, con tecnologie discrete ed altamente performanti, quali etichette RFID o antenne a pavimento invisibili. Per il Food, invece, risulta fondamentale aiutare le insegne nelle vendite, migliorando la disponibilità della merce sugli scaffali e le performance del punto vendita, riducendo le differenze inventariali relative agli articoli di elevato valore economico e rischio di furto, quali carni e formaggi.

Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014

13 novembre

Soluzioni per la sicurezza nei punti vendita

Hanno partecipato Ferruccio Patti (Confesercenti Milano), Lia Perucchini (AON Benfield), Cesarina Giani (Assovalorì), Giuseppe Ferrara (LBM Italia); Pierangelo Bertino (AXIS), Franco Palleni (Canon Italia), Andrea Natale (TYCO); Stefano Fabbri (Emmeviemme), Marco Lavezzi (Ergonomic Solutions)



Ferruccio Patti, vice presidente di **Confesercenti Milano**, ha rappresentato con efficacia le esigenze di sicurezza avvertite dai negozianti e i problemi che la categoria deve superare per individuare le soluzioni più adeguate e economicamente convenienti, diventando l'interlocutore ideale per i provider di tecnologie e di servizi che hanno partecipato alla tavola rotonda organizzata da **essecome** il 13 novembre. Le avanzate soluzioni di **videosorveglianza**, **anti taccheggio**, **business intelligence** e **gestione del de-**

naro, assieme alle più efficaci coperture assicurative, possono venire infatti messe a disposizione a condizioni accessibili anche per i gestori dei piccoli negozi di prossimità, nel caso potendo stipulare convenzioni con l'intervento delle associazioni di categoria. È tuttavia necessario un percorso di informazione per gli esercenti, che li metta in condizione di conoscere le soluzioni disponibili, i fornitori più adeguati e le formule più convenienti.

Pierangelo Bertino (AXIS Communications) ha



presentato le soluzioni di videosorveglianza che **AXIS** ha messo a punto per i piccoli esercizi commerciali, con prestazioni di alto livello a condizioni accessibili.

Franco Palleni (Canon Italia) ha descritto i sistemi di business intelligence sviluppati sulla base delle tecnologie di imaging di cui **Canon è leader mondiale, adatti anche per i negozi di prossimità.**

Andrea Natale (TYCO) ha illustrato i sistemi di loss prevention (anti taccheggio) e gestione inventari che la multinazionale americana **TYCO** vende in tutto il mondo, con brevetti a protezione di soluzioni esclusive.

Giuseppe Ferrara (LBM Italia) ha descritto l'innovativo sistema di cassa che LBM Italia sta sviluppando in collaborazione con la casa madre giapponese, con contenitori progettati appositamente per il contante dei negozi

Cesarina Gianì (Assovalori) ha puntualizzato che i prelievi dei contenitori da parte dei portavalori presso i negozi possono avvenire a chiamata, quando il negoziante lo richiede o quando è stato raggiunto

l'importo previsto.

Lia Perucchini (AON Benfield) ha spiegato le possibilità di assicurare il denaro presente nel negozio, una volta inserito nei contenitori con le caratteristiche omologate. La copertura assicurativa è compresa nel contratto di servizio stipulato con il trasportatore di valori o con la banca stessa.

Marco Lavezzi (Ergonomic Solutions) ha illustrato i sistemi messi a punto dall'azienda inglese **ES** per la protezione fisica dei POS, che nei negozi sono oggetto di manomissioni e sottrazioni quanto il denaro contante

Stefano Fabbri (Emmeviemme) ha ricordato le prestazioni di **KeyCrime**, il software utilizzato dalla Questura di Milano per individuare i rapinatori seriali, che ha consentito di recuperare bottini o evitare rapine per un corrispettivo di circa 3 milioni di euro nella sola città di Milano. È in fase di sviluppo una versione adatta a utilizzi statistici e commerciali, diversi da quelli di polizia giudiziaria.

SiCUREZZA

Scarpe&Scarpe, le linee guida per la sicurezza del prodotto

*a colloquio con Luigi Alfieri, security manager di Scarpe&Scarpe
a cura della Redazione*

Scarpe&Scarpe è un marchio con oltre 100 punti vendita in tutta Italia. In che misura incidono le differenze inventariali e quali sono i problemi maggiormente avvertiti in tema di sicurezza?

Nell'anno 2014 l'azienda ha raggiunto la punta di 120 negozi su tutto il territorio nazionale con un piano di espansione per il 2015 molto aggressivo.

Nonostante il logo aziendale si riferisca alle calzature, il management dell'azienda ha sviluppato all'interno dei propri negozi la vendita di eterogenee categorie merceologiche che spaziano appunto dalle calzature, considerato il prodotto di core, dall'abbigliamento uomo, donna e bambino, valigeria, piccola e media pelletteria, fino alla cosmesi. Proprio la categoria appartenente all'abbigliamento richiede all'interno di Scarpe&Scarpe una maggiore attenzione in riferimento alle perdite, poiché i prodotti in oggetto, secondo le nostre analisi, risultano essere più appetibili per i taccheggiatori rispetto alla categoria delle calzature che oggettivamente sono più difficili da sottrarre. Nel 2010 una profonda riflessione della direzione aziendale ha spinto Scarpe&Scarpe a investire nella creazione di una specifica Divisione Sicurezza in outsourcing, avendo come peculiare esigenza quella di essere diretta da un professionista presente nel settore Loss Prevention.

La percentuale d'incidenza media delle differenze inventariali nell'anno di creazione della nuova divisione si attestava a circa lo 0,50% del fatturato, con l'obiettivo condiviso di una riduzione, nel primo anno allo 0,30%.

Nel 2011 l'obiettivo fu raggiunto; attraverso uno studio e analisi delle famiglie più colpite dai furti,



emergeva che l'abbigliamento costituiva l'80% del problema da affrontare e sulla base di questo dato decidemmo di sostituire i sistemi di protezione della merce con una tipologia di hard tag più resistente alle manomissioni.

La diffusione programmatica di procedure di sicurezza all'interno dei negozi e più in generale a tutta l'azienda, con indicazioni puntuali sulle regole di protezione della merce ha contribuito alla diffusione di una "cultura della sicurezza" a livello globale.

L'anno 2013 oltre ad essere stato caratterizzato dal miglioramento dell'obiettivo prefissato è stato foriero



anche, durante l'ultimo trimestre, del particolare momento congiunturale che vive il nostro paese, quando già nel primo quadrimestre del 2014, abbiamo rilevato sensibili variazioni in aumento delle perdite, imputando la causa al dilagante fenomeno del taccheggio. Le aree geografiche che risentono maggiormente di tale fenomeno sono quelle della provincia romana e milanese.

Quali sono le linee guida che segue il gruppo per la loss prevention e, più in generale, per la security?

Una forte attività di formazione e sensibilizzazione interna alla rete vendita sulle procedure da attuare per la prevenzione delle perdite ne permette il monitoraggio continuo.

La forte condivisione delle informazioni con il responsabile della rete vendita e con tutti i suoi capi area è elemento di vantaggio per la Divisione Sicurezza che acquisisce ogni giorno informazioni territoriali estremamente utili per la lotta alle perdite.

L'analisi mensile dei dati inerenti lo scarico dei furti, attraverso una procedura informatica, permette l'organizzazione e il coordinamento di inventari rotativi che lasciano pochi margini di errori sulle analisi.

Abbiamo in atto un nuovo piano di avvicinamento delle etichette hard tag utilizzate per la protezione della merce.

La diffusione incontrollata di distaccatori per hard tag, reperibili anche su numerosi siti web e utilizzati dai taccheggiatori per splaccare merce all'interno dei negozi, ha indotto la nostra Divisione Sicurezza a eseguire nel corso dell'anno alcuni test pilota con nuovi hard tag e distaccatori di nuova concezione.

Il risultato dei test ha portato alla riduzione di circa l'80% dei furti in area vendita con particolare riferimento all'abbigliamento.

Riguardo all'impiego delle telecamere, all'inizio del 2013 sono stati eseguiti diversi test pilota, nelle aree di maggiore criticità per aumentare il livello di deterrenza all'interno dei negozi oltre che di studio e analisi dei furti. L'analisi mensile dei dati costituisce il leitmotiv delle attività della nostra divisione permettendo un attento impiego di personale abilitato al controllo delle differenze inventariali, ovvero di servizi fiduciari.

Come viene affrontato il tema della business intelligence all'interno dei PDV del gruppo?

Come anticipato nella precedente risposta l'analisi



dei dati riveste un ruolo fondamentale nelle attività della nostra Divisione e comunque in generale è argomento sensibile per tutta l'azienda. Ritengo che sia imprescindibile un approccio ai dati in tali termini poiché la soluzione ai problemi delle perdite richiede spesso la visione di un quadro generale e non solo il focus al singolo problema. Attraverso benchmark e forecast portiamo l'informazione a un livello superiore all'interno dell'azienda. Coinvolgendo la divisione IT nei processi di analisi dei dati che ci supporta sviluppando specifiche query sui dati raw, siamo in grado di effettuare analisi complesse che velocizzano i processi decisionali non solo della nostra divisione bensì anche delle altre divisioni che partecipano alla condivisione dei dati e alle proposte da noi formulate. I punti vendita sono in contatto sinergico con la nostra divisione che giornalmente si interfacciano con noi per la risoluzione delle fisiologiche problematiche di sicurezza. I dati elaborati sono condivisi con i rispettivi capi area dei diversi punti vendita che ap-

procciano, tramite la nostra regia, ai diversi problemi territoriali con soluzioni spesso ad hoc, che non potrebbero essere attuate in eguale modo per tutti i negozi.

Come viene inserita la funzione security nel funzionigramma di gruppo? Con quali altre funzioni è in staff?

La funzione security in Scarpe&Scarpe è considerata un elemento chiave dell'azienda poiché rappresenta un link importante tra le diverse funzioni dell'azienda. Il rispetto della governance richiede una capacità di operare in modo trasversale, fornendo supporto d'informazioni e servizi alle altre funzioni aziendali.

La divisione di finanza e controllo affianca la funzione security con particolare riferimento al monitoraggio dei budget e alla verifica del ritorno degli investimenti. La Divisione Security dipende direttamente dalla Presidenza che monitora i risultati attraverso la Direzione Generale.

I vantaggi delle telecamere di rete per lo small business

di Pierangelo Bertino, Small Business Account Manager AXIS Communication

La videosorveglianza di rete digitale offre numerosi vantaggi e funzionalità avanzate che un sistema analogico non è in grado di offrire: qualità d'immagine, Applicazione Intelligenti, accessibilità remota, semplicità di utilizzo e installazione, flessibilità e convenienza in termini di costi. Questi sono solo alcuni dei punti di forza che caratterizzano da sempre i prodotti Axis Communications, azienda leader nel settore della videosorveglianza IP e punto di riferimento del mercato per qualità e per numero di soluzioni innovative in grado di soddisfare un numero sempre più ampio di utenti.

Proprio questi benefici sono sempre più apprezzati nello *small business*, mercato caratterizzato da installazioni fino a un massimo di 16 telecamere, il cui tasso di crescita annuo nel settore della videosorveglianza, secondo una ricerca IHS, è stimato al +32% fino al 2018. Questo mercato si può suddividere principalmente in due segmenti: il primo costituito dalle catene, dai franchising di retail, dai benzinai, dai fast food, in sostanza dai piccoli siti, facenti parte di grandi catene; il secondo segmento è formato, invece, da piccoli siti indipendenti, come ristoranti, bar, uffici, farmacie, tabaccherie, che tradizionalmente sono legati al mondo analogico, ma che si stanno affacciando con sempre maggiore frequenza nell'utilizzo della tecnologia IP, soprattutto per l'utilizzo degli smartphone, dai tablet e di tutti quei dispositivi che consentono la visualizzazione in remoto. In questo segmento la tecnologia IP ha conquistato una fetta di mercato sempre più ampia e trasformandosi in punto di riferimento per



la videosorveglianza grazie al suo ottimo rapporto qualità/prezzo e alla continua evoluzione sia a livello hardware che software.

Sebbene i principali analisti di mercato abbiano indicato che alla fine di quest'anno si verificherà il cosiddetto *tipping point* nella transizione dai sistemi video analogici a quelli digitali (**IMS Research**), vale a dire un aumento delle vendite dei prodotti IP che per la prima volta supereranno quelle delle telecamere analogiche TVCC, nelle piccole installazioni (sotto i 16 canali) è ancora l'analogico a farla da padrona. Anche gli sforzi di **AXIS**, da sempre tra i principali promotori di questo passaggio di tecnologia, stanno andando nella direzione di offrire soluzioni di videosorveglianza IP ad hoc per



installare **senza** inibizioni



i pubblici esercizi. Senza dubbio il fatto che molti rivenditori informatici possano finalmente proporre anche il video oltre che alla rete e che, sempre più numerosi installatori tradizionali si stiano spostando alla tecnologia digitale, ha permesso al video su IP di guadagnare, negli ultimi anni, una fetta molto importante di mercato anche in Italia.

Anche se ad alcuni può sembrare strano, l'Italia in questo settore è ciò che gli inglesi definiscono un "early adopter" per quanto riguarda la videosorveglianza IP e l'intelligenza a bordo telecamera. Questo è dimostrato non solo dal buon tasso di convergenza dall'analogico all'IP (a differenza di paesi come il Regno Unito o la Francia in cui la penetrazione dell'IP è sicuramente inferiore), ma anche dalla nascita di diverse realtà aziendali che sviluppano Intelligent Video e che stanno avendo ottimi risultati anche all'estero. Tuttavia, è anche vero che c'è ancora molto da fare, soprattutto in termini di educazione del mercato, elemento spesso fondamentale in questo ambito. Non a caso in **AXIS Communications** uno dei pilastri fondamentali è la formazione, sia sotto forma di corsi in classe di due giorni (Milano e Roma), sia a livello di webinar mensili sulle ulti-

me tecnologie e di tutorial scaricabili gratuitamente dal sito aziendale.

Ma quali sono nello specifico i vantaggi della tecnologia IP per le piccole installazioni? Come è noto, una delle caratteristiche più apprezzate della tecnologia digitale rispetto a quella analogica è l'intelligenza a bordo della telecamera. Più che una ricerca continua della maggiore risoluzione, sarà lo sviluppo delle funzionalità software a caratterizzare il futuro di queste installazioni. Tuttavia, per rendere disponibili questi innovativi algoritmi intelligenti, anche lo sviluppo dell'hardware dovrà procedere di pari passo: sia a livello di qualità d'immagine (full frame rate, HDTV, multi-megapixel sensor, ecc.) che di spazio fisico dove gli applicativi potranno "alloggiare", il denominatore comune sarà l'esigenza di processori sempre più performanti.

Una delle funzioni più gradite al mercato degli *small business* è inoltre la possibilità di visualizzare le immagini in remoto. Con il lancio sul mercato del software **AXIS Camera Companion**, l'interfaccia gratuita per la visualizzazione e registrazione di sistemi fino a 16 telecamere, la richiesta degli installatori e degli utenti finali è progressivamente aumentata

tanto che Axis ha deciso di investire notevolmente non solo in una nuova gamma prodotti *entry-level*, la serie M, ma anche in termini di risorse umane e di formazione di personale altamente qualificato e specifico per questo tipo di settore, per soddisfare tutte le esigenze di questi piccoli utenti finali.

AXIS Camera Companion non è un semplice prodotto, ma una vera e propria soluzione entry level. Caratterizzato da un'installazione semplice e veloce, richiede un supporto minimo da parte dell'utente finale con costi comparabili a un sistema analogico con DVR.

Grazie ad **AXIS Camera Companion** lo storage e gli errori di registrazione non saranno più un problema: tutti i video, infatti, vengono registrati sulle schede

SD delle telecamere, eliminando così la necessità di un registratore video digitale di rete (DVR) o di un server, trasformando ogni telecamera in un dispositivo di registrazione video intelligente e indipendente. Il sistema è inoltre in grado di offrire una qualità d'immagine HDTV, perfetta per il riconoscimento di persone e di eventuali incidenti avvenuti nell'area d'interesse, oltre a garantire all'utente una facile esportazione di clip video e istantanee. Inoltre, l'accesso a Internet è semplice da configurare e, grazie al supporto di applicazioni per iPhone,

iPad e Android, il software permette agli utilizzatori di visualizzare i video in qualsiasi momento e da qualsiasi postazione. In definitiva questa tecnologia risulta essere una soluzione video di rete scalabile e ampliabile che protegge gli investimenti degli utenti, consentendo l'aggiunta di nuove telecamere al sistema in maniera semplice e compatibile con le telecamere analogiche già presenti, che possono essere integrate utilizzando i codificatori video Axis.

Il successo di questa soluzione è confermato dai numeri: +180% il numero di download da gennaio a ottobre 2014; 3.080 **AXIS Camera Companion** presenti solo in Italia; 4.000 apps iOS e Android scaricate in sole 3 settimane e vendite delle telecamere serie M di Axis che hanno fatto registra-

re un +40% in un anno. Le ragioni di questi ottimi risultati sono legati ai punti di forza di **AXIS Camera Companion**, tra cui facilità di installazione, la scalabilità, il supporto tecnico efficace, l'ampia compatibilità con più di 40 telecamere **AXIS**, la presenza di mobile app gratuite e disponibili per iOS & Android.

Grazie allo sviluppo di numerose nuove tecnologie legate al mondo digitale, l'innovazione del settore permette di considerare il video IP anche





come strumento di marketing e di analisi dei comportamenti, non più solamente per finalità legate strettamente alla sicurezza. Diventa così possibile per un commerciante capire quali siano gli scaffali che attirano maggiormente l'attenzione dei propri clienti, quali sono i prodotti davanti ai quali si soffermano più a lungo, ma anche in quale momento della giornata sono entrate più persone e quale è stato il numero di chi ha effettivamente acquistato rispetto al numero totale di coloro che sono entrati. Gli esempi possono essere tanti così come sono numerosi i campi di applicazione della tecnologia IP nel prossimo immediato futuro. E dal lato della privacy? Questo fattore riguarda più

direttamente l'utente finale ed eventualmente l'integratore. **AXIS Communications** è quindi particolarmente attiva nel sensibilizzare il proprio canale di vendita su questa importante tematica con presentazioni e seminari tenuti da consulenti del settore durante i vari partner conference ed eventi nazionali. Quello che però è possibile affermare è che grazie alle recenti aperture dell'autorità garante della privacy, sia nel pubblico che nel privato, ci sono sempre meno limiti alle installazioni di telecamere e all'archiviazione dei dati. Lo dimostra la crescita del numero di prodotti installati anno su anno che proietta sempre di più la videosorveglianza nell'universo digitale anche per il settore dello small business.



The Open Platform Company



Nel 2015, si avrà la svolta nel video IP nel settore retail dell'area EMEA. Ma come mai sono così tanti i retailer a cambiare? 1^ parte

*di Henrik Hoj Pedersen, Milestone Systems Retail Business Dvp Manager, EMEA-APAC
traduzione a cura della Redazione*



Una delle principali ragioni del recente aumento degli investimenti in open standard e sistemi di video management su IP da parte dei retailer della zona EMEA, è che i fornitori di tecnologie sono riusciti a dimostrare il rapido ritorno dell'investimento (ROI).

In parole povere, è ora disponibile una nuova generazione di video management software (VMS), comprendente la linea XProtect® di Milestone Systems, in grado di integrare perfettamente i sistemi POS, mettendo a disposizione immagini video ad alta risoluzione per contrastare in modo più efficace i ben noti "alti rischi" delle transazioni. Questo rende la scoperta e l'analisi delle prove molto più efficace di quanto lo fossero prima.

In questo settore, il ROI può venire raggiunto molto rapidamente perché, non si deve dimenticare, c'è una quantità enorme di perdite sulle quali intervenire. Secondo il Barometro Globale dei Furti nel Retail 2011, le differenze inventariali hanno inciso globalmente per l'1,49% del fatturato dei retailer, per un importo complessivo di 119 miliardi di dollari.

La maggior parte delle perdite, il 43% del totale, è dovuta all'azione dei taccheggiatori, ma i furti commessi dai dipendenti non sono molto lontani dal 35%. Malgrado ciò, fino a non molto tempo fa, questo tipo di furti aveva ricevuto attenzioni e risorse in misura di gran lunga inferiore che i taccheggi. È opportuno sottolineare che, se si considera il numero dei ladri arrestati, secondo lo stesso studio l'85% sono taccheggiatori mentre solo il 15% sono dipendenti.

È dunque la mancanza di attenzione dei gestori sulla individuazione dei propri dipendenti che mettono le mani nella cassa, la principale ragione per cui le differenze inventariali continuano a rimanere così alte in tutto il mondo?

Prendiamo ad esempio il Regno Unito. Gli ultimi dati dell'UK Retail Crime 2012-2013 pubblicato dal Centre for Retail Research, rivelano che nell'ultimo anno le differenze inventariali sono cresciute del 6,8%, per un corrispettivo di 4,7 miliardi di sterline. Oltre un terzo (35,77%) di quelle perdite era dovuto a furti commessi da dipendenti.

Ora sappiamo che il nostro software può ridurre i furti dei dipendenti infedeli in modo considerevole, avendo dedicato risorse importanti in R&D per sviluppare una serie di strumenti investigativi che aiutano i clienti retailer a individuare le "scene di frode" e trovare molto rapidamente le prove di questi eventi. Milestone ha aiutato uno dei propri clienti a ridurre le differenze inventariali dallo 0,81% ad appena lo 0,44% entro i primi due anni dall'installazione; così facendo, il numero dei dipendenti colti in flagranza è aumentato di cinque volte. Come è stato possibile tutto questo?



Stretta integrazione tra POS e VMS

Il punto di partenza è quello di raggiungere una perfetta integrazione tra i sistemi POS e XProtect Transact o XProtect Retail di Milestone, due prodotti che abbiamo sviluppato come add-on del nostro VMS di base. La seconda chiave del nostro successo è basata sull'architettura aperta, che permette ai nostri Solutions Partners (o, meglio, Eco-System Partners, come preferiamo chiamarli) di integrare le proprie soluzioni software. Le soluzioni combinate consentono di affrontare il problema delle differenze inventariali all'inizio, mentre iniziano a verificarsi i fatti che, in futuro, diventeranno prove. Abbiamo lavorato a stretto contatto con i nostri partners per conoscere in dettaglio come avvengono alcune specifiche "frodi" nel negozio. Ora abbiamo degli eco-partners in grado di analizzare diverse tipologie di comportamento che, spesso, sono i primi segnali o, se preferite, gli indicatori di furti da parte dei dipendenti infedeli.

Ecco alcuni esempi:

Zero operazioni o cassa vuota

La maggioranza dei furti oggi avviene attraverso la sottrazione di denaro contante dalla cassa o dal cassetto dei soldi. Così, se la cassa viene aperta senza che avvenga una transazione, è importante che il gestore possa isolare questi episodi e, se gli scontrini di cassa non corrispondono con il contante (o assegni, voucher ecc) presenti in cassa, i responsabili del negozio devono poter investigare molto rapidamente su questi episodi. È possibile estrarre ogni evento di questo tipo da Milestone XProtect Retail e scorrere le sequenze dei video registrati, associati a essi.

Restituzioni

Un altro trucco usato con frequenza sono le restituzioni. Una scena tipica è la seguente: un dipendente preleva un oggetto dallo scaffale e lo registra semplicemente come un oggetto restituito. Una volta fatto questo, lui (o lei) può aprire la cassa per effettuare il rimborso per il prodotto apparentemente restituito. Ma, in realtà, il denaro finisce nella tasca di lui/lei.

Questo non provoca solamente la perdita di denaro per l'azienda, ma scombina anche le registrazioni inventariali del negozio, perché un prodotto nuovo che doveva venire venduto effettivamente a prezzo pieno, dopo il rientro fasullo farà probabilmente un percorso che lo porterà a venire messo in vendita a prezzo scontato.

Abuso delle carte fedeltà

Anche i dipendenti disonesti possono ricavare vantaggi dall'aumento dell'uso dei "punti bonus" delle carte fedeltà, per invogliare i clienti a comprare presso determinati negozi. Uno scenario usuale negli ultimi anni è quello del cassiere che raccoglie i punti bonus dei clienti che hanno dimenticato di portare in negozio la propria carta fedeltà. In qualche caso, questo ha portato ad accreditare sulle carte fedeltà di dipendenti o di loro amici i punti di centinaia di transazioni in una sola settimana. Ancora una volta, i sistemi possono venire configurati per registrare e visionare episodi associati a specifiche carte fedeltà. Guardando i video associati a queste transazioni sospette, si può capire subito se il dipendente tira fuori una propria carta di fedeltà quando il cliente non usa la propria.

Prezzi degli articoli modificati o inseriti manualmente

Episodi come la modifica o l'inserimento manuale dei prezzi sono occasioni per i cassieri infedeli di intascare la differenza tra il prezzo pieno e quello scontato che il cliente avrebbe dovuto pagare, tanto per fare un esempio. Anche in questo caso si possono fare ricerche confrontando le immagini video corrispondenti ai dati delle transazioni sospette.

Episodi fuori dagli orari di apertura

Numerosi episodi di appropriazione avvengono prima dell'apertura del negozio, quando le casse vengono aperte, o alla chiusura del negozio, prima che i cassieri vadano a casa. È importante essere in grado di risalire alla prima e all'ultima registrazione del giorno per ogni cassiere. Molti gestori vogliono anche analizzare tutte le transazioni fatte al di fuori dell'orario di apertura, in particolare appena prima che i clienti entrino, quando la maggior parte dei dipendenti sono concentrati sulle proprie mansioni, per essere pronti quanto il negozio apre.

Milestone XProtect Smart Client

Live Playback Sequence Explorer Alarm Manager System Monitor

XProtect Register 5-6

Views

Cameras

Smart Search

Recording Search

Audio

MIP Plugins

Milestone XProtect Retail

Q15A - First Transactions on a day

Q1A - Total amounts between lower and upper limits

Q2B - Number of total amounts between lower and upper limits

Q3A - Total amount of even or large return sales lines

Q3B - Number of even or large return sales lines

Q4B - Number of transactions partly outside opening hours

Q5B - Number of transactions entirely outside opening hours

Q6B - Number of transactions entirely or partly outside opening hours

Q7A - Total amount of gift cards sold and return sale in same transaction

Q8A - Total amount of gift cards payment with employee discount

Q8B - Number of gift cards payment with employee discount

Q9A - Total amount of returned items

Q9B - Number of returned items

Q10A - Total discount amount

Q10B - Number of discounted transactions

Q11B - Number of modified or manually entered item prices

Q12A - Employee purchases by total transaction amount

Q12B - Employee purchases by number of transactions

Q13A - Total amount of even or large return cash

Q13B - Even or large return cash by number of transactions

Q14 - Sales and Returns giving a Total of zero

Q15A - First Transactions on a day

Q15B - Last Transaction on a day

Q16 - Drawer opened outside a transaction (use of key)

Q17 - Cancelled transactions

Q18 - Cancelled transaction containing gift cards and exchange slips

Q19 - Transactions containing cancelled items

Clear Run

Timestamp: 2011-12-08 10:37:15 Receipt: 8 Register 5

Branch: Copenhagen

Till: Reception Area

Cashier: 00000028

Employee purchase

Transaction type: (0)

Currency code: dkr Outside Opening hour: 0

Item no 588 NIKE retro midcut

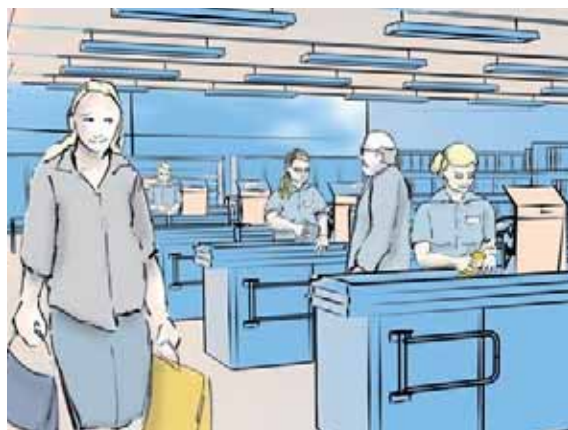
Subtotal

VAT 289 86.014

Total 144.088

Fraction rounding

9:00 AM 9:30 AM 12/8/2011 9:42:20.120 AM 10:00 AM



Carte omaggio

La gestione delle carte omaggio è un'altra area piena di opportunità per i dipendenti disonesti. Molti clienti chiedono al cassiere informazioni sul credito rimasto nella carta omaggio dopo un acquisto. Cosa poter fare se i cassieri dicono che la carta ha esaurito il credito e chiedono la differenza in denaro per pagare l'importo mancante per quell'acquisto quando, in realtà, c'era ancora credito nella carta? Potrebbero intascarsi la carta con il credito rimasto e tutto il contante dato in aggiunta dal cliente. Per questo motivo, le transazioni delle carte omaggio vengono controllate spesso, per individuare possibili irregolarità.

Milestone XProtect Retail offre ben 20 soluzioni di ricerca pre-impostate per consentire il salvataggio rapido delle immagini relative agli episodi sopra descritti e a molti altri ancora, che potrebbero comprovare un'appropriazione da parte di un dipendente infedele. I risultati della ricerca vengono presentati come una lista di transazioni, con le registrazioni video corrispondenti. I gestori possono configurare in modo autonomo le proprie ricerche, quando si verificano perdite a causa di comportamenti nuovi come, ad esempio, gli "atti generosi" dei dipendenti che passano a familiari e amici gli sconti riservati allo staff.

La migrazione verso il video IP in UK sta diventando una tendenza globale

Con questi progressi dei sistemi video IP e nell'analisi delle immagini, non dovrebbe sorprendere che il sondaggio "CCTV in Retail" dell'agosto 2012, realizzato in UK dal Centre for Retail Research su 700 retailers, abbia rilevato che il 58% dei retailers britannici pianificasse la migrazione dai sistemi TVCC analogici a nuovi sistemi video di rete negli anni successivi.

Le stime di IHS indicano che il over IP dovrebbe avvenire nel corse, alla fine del prossimo anno, installati presso i retailer siano. Noi crediamo che la principale nanziarie per andare verso tecnocazioni come la gamma di prodot-un software aperto, che permetta di analisi professionale utilizzabili

la sicurezza fisica. In ogni caso, quando l'investimento è stato fatto e il ROI è stato dimostrato attraverso la diminuzione degli ammanchi, questi sistemi possono offrire una quantità di ulteriori vantaggi operativi che non erano stati nemmeno previsti quando era stato deciso l'acquisto del nuovo sistema video.



The Open Platform Company

"giro di boa" dalla TVCC al video so del 2015. Ci si attende quindi il 51% dei sistemi video globali over IP.

motivazione e fonte di risorse filogie più evolute e ricche di appliti Milestone XRange, sia l'avere l'implementazione di programmi sia per la loss prevention che per

Fire & Smoke

74 Dräger al vostro fianco nei servizi anti incendio

a cura della Redazione

77 NovecTM 1230, il fluido estinguente che piace alla security elettronica

a colloquio con Emanuele Goretti, Project Leader 3MTM NovecTM 1230

a cura della Redazione



Dräger al vostro fianco nei servizi anti incendio

a cura della Redazione

Ogni operazione antincendio è un caso a sé. Una cosa però rimane costante: per salvare le vite degli altri, i pompieri devono prima proteggere se stessi. Dunque l'attrezzatura da scegliere deve avere caratteristiche di robustezza, affidabilità e sicurezza, soprattutto nelle condizioni ambientali più difficili.

Forte di un'esperienza di oltre 125 anni, Dräger fornisce ai Vigili del Fuoco di tutto il mondo apparecchiature all'avanguardia, servizi e formazione in diverse applicazioni.

PROTEZIONE AL TOP PER QUALSIASI INTERVENTO Dräger presenta l'elmetto per Vigili del Fuoco HPS 7000

Con l'elmetto HPS 7000 Dräger stabilisce nuovi standard nella protezione del capo: design innovativo, linea dinamica e sportiva e componenti ergonomici molto performanti danno vita a un sistema multifunzionale in grado di offrire una protezione ottimale per tutte le tipologie di intervento.

Studiato in stretta collaborazione con i propri clienti di tutto il mondo, il progetto HPS 7000 è il risultato di un lavoro di team che ha valutato dati corporei, materiali, design e tecnologie produttive per arrivare a un prodotto che fosse al 100% in linea con la filosofia e gli standard qualitativi Dräger.

Dräger HPS 7000 è uno dei caschi più sicuri della sua categoria. Oltre alla confortevole dotazione interna, realizzata in materiali flessibili, anallergici e ad alta compatibilità cutanea, il nuovo casco si distingue per la semplicità di utilizzo e per il piacere di indossarlo.

La calotta esterna, in materiale composito, unita all'imbottitura interna "PUR", protegge efficacemente da variazioni termiche e meccaniche, mentre il materiale plastico rinforzato con fibre di vetro e aramide resiste

alle temperature più elevate, bloccando l'effetto delle fiamme e del calore radiante tipico dei fenomeni del "flashover".

Le visiere in polietersolfone, resistenti alle alte temperature, sono state pensate per una protezione sicura del viso (e in particolare degli occhi) dal calore e da particelle e sostanze chimiche liquide.

La lampada con tecnologia Led (opzionale) è integrata nella parte superiore e garantisce una quantità di luce sufficiente nella zona di lavoro.

Il design ergonomico fa sì che il peso del casco sia distribuito sulla testa in modo uniforme, decongestio-





DOA V
Dispositivo ottico acustico
EN54-3 / EN54 - 23

Li Vuoi
Certificati?



AVD V
Dispositivo ottico acustico
EN54-3 / EN54 - 23

ECCOLI!



Via Bologna, 114 - 20831 SEREGNO (MB) ITALIA - Tel. +39 0362 347493
Fax +39 0362 759522 - info@avotec.it - www.avotec.it



Sistema di gestione per la qualità certificato ISO 9001:2008



nando così la muscolatura della nuca. Il casco Dräger HPS7000 è disponibile in due taglie: H1 per misure del capo da 52 a 60 e opzionalmente 50/51 (mediante utilizzo di strisce imbottite separate); H2 per misure del capo da 56 a 64/66 con regolazione continua mediante rotella. Le numerose possibilità di regolazione consentono all'utilizzatore di indossare il casco in completa sicurezza e affidabilità. La visiera garantisce la protezione completa del viso senza compromettere la visuale. La versione full optional "PRO" è dotata di occhiali di protezione integrati facilmente regolabili. È inoltre a disposizione una vasta gamma di accessori che consentono di adattare ulteriormente il casco alle esigenze individuali. Grazie alla riduzione dei componenti al

minimo, Dräger HPS 7000 richiede una manutenzione molto semplice ed efficiente. È possibile montare e rimontare l'intera dotazione interna in poche manovre e i singoli componenti sono sostituibili, lavabili e disinfettabili in modo semplice e rapido.

Il casco Dräger HPS 7000 entra quindi a fare parte della gamma di dispositivi per la protezione personale dei Vigili del Fuoco ed è studiato per essere integrato alla maschera a pieno facciale FPS 7000, creando una perfetta combinazione tra casco e maschera.

I Vigili del Fuoco di tutta Europa hanno dunque la possibilità di indossare un casco che si adatta perfettamente a ogni conformazione della testa e a qualsiasi operazione di soccorso.

DRÄGER. TECHNOLOGY FOR LIFE®

Dräger è un'azienda leader a livello internazionale nel settore della tecnologia medica e della sicurezza. I nostri prodotti proteggono, sostengono e salvano vite. Fondata nel 1889, Dräger ha raggiunto nel 2013 un volume d'affari a livello mondiale di circa 2,37 miliardi di euro. L'azienda di Lubecca è rappresentata in più di 190 paesi e conta globalmente circa 13.500 dipendenti. Per ulteriori informazioni visitare il sito web www.draeger.com

CONFIGURATORE

Dräger offre la possibilità di poter configurare online il proprio casco scegliendo tra un'ampia gamma di colori, visiere ed accessori, condividendo poi il risultato con altri.

Basta accedere a Configuratore Dräger e il proprio casco sarà "ideale" pronto in pochi click.

Novec™ 1230, il fluido estinguente che piace alla security elettronica

*a colloquio con Emanuele Goretti, Project Leader 3MTM Novec™ 1230
a cura della Redazione*

Quali sono le caratteristiche principali che rendono il fluido NOVEC 1230 un estinguente unico nel suo genere?

3M ha studiato un agente estinguente con caratteristiche ambientali superiori a quelle già note e presenti nei principali prodotti in commercio.

Il fluido estinguente Novec 1230 ha il potenziale di distruzione dell'ozono pari a zero, una vita media in atmosfera di cinque giorni, un potenziale di riscaldamento globale pari a uno e un ampio margine di sicurezza per le aree occupate. Dal 1 gennaio 2015 sarà in vigore il nuovo Regolamento 517/2014 dell'Unione Europea sui gas fluorurati a effetto serra (F-gas) e il fluido Novec 1230 non rientra nel campo di applicazione del nuovo regolamento sui gas fluorurati ad effetto serra. Il fluido Novec 1230 risponde alle esigenze del settore della protezione antincendio: è un agente estinguente pulito che rappresenta un'alternativa ecologicamente sostenibile agli idrofluorocarburi (HFC). La garanzia Blue Sky del fluido estinguente Novec 1230 di 3M assicura che il prodotto non è soggetto alle limitazioni del Regolamento. 3M è l'unica azienda in grado di certificare la sicurezza del fluido Novec 1230 attraverso la garanzia Blue Sky che assicura che il fluido estinguente non è soggetto ad alcuna limitazione legislativa ed è compatibile con tutti i parametri ambientali.

Per quali impieghi particolari, che possono interessare anche la sfera della security, può venire utilizzato il fluido NOVEC 1230?

Il fluido estinguente Novec 1230 per le sue caratteristiche evapora rapidamente e ha proprietà non cor-



rosive e non conduttive che lo rendono idoneo anche per la protezione di componenti sensibili e risorse critiche. Non lascia residui, è dielettrico e si presta ad un utilizzo nelle aree datacenter, sale di controllo ed elaborazione dati, nei centri di telecomunicazione, settore navale, settore oil & gas e in ambito ospedaliero. Non va a danneggiare gli apparati, evitando così le interruzioni delle attività, la salvaguardia e il corretto funzionamento delle apparecchiature, garantendo quindi la continuità del servizio così da rendere il fluido Novec 1230 la soluzione ideale per chiunque desideri abbandonare l'uso degli HFC.

Ad oggi 3M ha effettuato nel mondo circa 20.000 installazioni di impianti antincendio con fluido estinguente Novec1230.



Ci può parlare della possibilità di utilizzo in ambito museale e per la protezione di opere d'arte?

L'utilizzo in ambito museale e quello relativo alla protezione delle opere d'arte è uno dei nostri must. Si presta all'applicazione non solo museale, ma anche di archivi storici, biblioteche, aree di interesse culturale e ambientale. Non lasciando alcun tipo di residuo, l'utilizzo del fluido Novec 1230 non danneggia il patrimonio artistico e culturale, preservandone il valore. L'utilizzo di un sistema antincendio con fluido Novec 1230 è flessibile e si adatta ad applicazioni in ambienti non modificabili. Alcuni esempi di luoghi d'arte protetti con il fluido Novec 1230 sono: il Museo Nazionale della Scozia. La Galleria Nazionale e l'Edvard Munch Museum.

I systems integrator specializzati in soluzioni di security-safety-fire possono integrare direttamente il fluido NOVEC 1230 nei sistemi realizzati

per i propri clienti o devono avvalersi di specialisti qualificati da 3M

3M produce il fluido estinguente Novec1230 che, attraverso gli OEM (Original Equipment Manufacturer) aziende partner esterne certificate dalle stessa 3M, va installato negli ambienti da proteggere. Le aziende OEM hanno compiuto massicci investimenti per ottenere le approvazioni necessarie all'emissione in commercio dei propri sistemi antincendio per saturazione con il fluido Novec 1230. Ogni sistema è personalizzato per soddisfare le esigenze di ogni area da proteggere. Ogni OEM si avvale poi di propri partner certificati.



Quali altri prodotti 3M sono integrabili in sistemi di security-safety-fire?

Nel caso specifico dei data center abbiamo i Window Films ovvero delle pellicole di sicurezza per vetri, e le Fire Barrier ovvero prodotti specifici di protezione passiva al fuoco.

People

80 Campus Came, come la sicurezza diventa un'opportunità di lavoro

*a colloquio con Elisa Menuzzo, Vice President di Came Group
a cura di Raffaello Juvara*

83 La sicurezza secondo la Fondazione LHS

di Davide Scotti, Segretario Generale Fondazione LHS

85 Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014



Campus Came, come la sicurezza diventa un'opportunità di lavoro

*a colloquio con Elisa Menuzzo, Vice President di Came Group
a cura di Raffaello Juvara*

Quali sono stati i presupposti che hanno indotto il vostro Gruppo a dare vita a Campus Came?

Alla base del progetto Campus Came vi sono le esigenze dell'azienda di formare e sviluppare personale altamente specializzato. Il mercato italiano è uno dei più avanzati al mondo nel settore delle automazioni: basti pensare che i più importanti competitor di Came sul mercato internazionale sono italiani. Nonostante questo mancano le figure degli installatori. È difficile stare dietro ai rapidi cambiamenti che stanno letteralmente rivoluzionando il settore della domotica, destinata a giocare un ruolo di primo piano nella gestione degli impianti elettrici delle abitazioni di domani, e gli installatori più vecchi sono poco disposti a investire nella formazione. Tra l'altro, in Italia bisogna fare il conto anche con i pregiudizi sulle scuole professionali, che portano ancora a considerare il liceo come una scelta di maggiore prestigio rispetto all'istituto tecnico. In realtà le scuole professionali nel nostro Paese offrono agli studenti un patrimonio di conoscenza notevole e sono in grado di garantire uno sbocco lavorativo immediato. Came ha quindi deciso di entrare direttamente nelle scuole e di investire sulle nuove generazioni per diffondere la cultura dell'automazione e della domotica e formare gli installatori di domani.

Quali sono le caratteristiche del progetto e quali prospettive vengono offerte ai giovani che vi partecipano?

Il primo step di Campus Came consiste nell'insegnare ai docenti degli istituti superiori coinvolti nel progetto i principi della domotica e dei sistemi integrati. Gli insegnanti sono poi chiamati a partecipare a una



sessione di formazione di due giorni organizzata in azienda. Durante l'anno, toccherà ai professori trasferire le conoscenze acquisite ai ragazzi delle classi quarte, attraverso un percorso formativo costituito da 20 ore in aula. Al termine del corso, gli studenti dovranno rispondere a due questionari, un test tecnico sulla materia e un test di valutazione del potenziale, prima di ricevere l'attestato di partecipazione. Came, a seguito dell'analisi dello scostamento tra il profilo dell'installatore ideale e le competenze trasversali di ogni ragazzo, individuerà il miglior allievo di ciascuna scuola che ha partecipato all'iniziativa. Agli studenti selezionati sarà offerta la possibilità di recarsi in azienda

per una settimana per completare la formazione sui sistemi di home automation. Il percorso formativo sarà arricchito da cenni di marketing e da indicazioni per la gestione di un business plan, per poi terminare con uno stage presso uno degli installatori autorizzati del Gruppo trevigiano. Gli studenti impareranno quindi a diventare innovatori e imprenditori di se stessi.

Quali sono i ritorni di interesse per i contenuti proposti da parte di tutte le parti coinvolte?

È un gioco in cui vincono tutti. L'azienda promuove un'opera di divulgazione del brand e avvia un processo di formazione e fidelizzazione degli installatori di domani. La scuola vince perché avere un brand come Came che entra nel proprio istituto "fa curriculum" e può contribuire ad avvicinare nuovi studenti e ad avere nuovi iscritti. L'istituto viene, inoltre, dotato di pannelli didattici realizzati ad hoc e introduce una nuova materia di studio, in grado di arricchire la mente. I ragazzi apprendono qualcosa di totalmente innovativo, partecipano a un test di valutazione potenziale molto utile per la scelta della propria attività futura e possono fare un'esperienza unica in azienda. Per finire, anche gli installatori ne traggono vantaggio, perché attraverso lo stage si ritrovano persone già formate e selezionate che potrebbero costituire un potenziale da assumere.

Dopo la fase sperimentale negli istituti tecnici di Vittorio Veneto e Pordenone, quali saranno gli sviluppi sul territorio nazionale?

Ad oggi Campus Came è già partito in cinque scuole presenti sul territorio nazionale. Oltre ai progetti pilota di Vittorio Veneto e Pordenone, Campus Came è attivo negli istituti tecnici di Magenta, Bologna e Verona, selezionati in base al prestigio riconosciuto sul territorio. Da gennaio 2015 Came si propone di estenderlo in altre cinque regioni d'Italia: Piemonte, Trentino Alto Adige, Liguria, Toscana e Lazio. L'idea è di implementarlo in ulteriori cinque regioni nel 2016, in modo da riuscire a identificare una scuola per ogni regione d'Italia e di estenderlo nel giro di 4 anni a tutto il territorio nazionale.

In che modo questo progetto, nato per iniziativa di un'azienda privata, viene assimilato negli schemi della istruzione pubblica?

La riforma scolastica italiana dà una grande libertà agli insegnanti nella scelta dei programmi e del calendario didattico. Il progetto si integra nel programma didattico di ogni singolo istituto senza appesantirlo troppo. L'azienda si accosta, infatti, alle esigenze della scuola e fornisce il materiale su cui i ragazzi possono studiare. L'idea di Came è di chiedere il patrocinio al MIUR in modo da conferire un carattere istituzionale al progetto.



Came, società di Came Group, è fra i leader riconosciuti in Italia e nel mondo nel settore della home & building automation, progetta e produce soluzioni di automazione e sicurezza per ambienti residenziali e industriali, sviluppa sistemi per la gestione parcheggi e il controllo accessi per ambienti collettivi come grandi spazi pubblici, piazze e strade. Il Gruppo di cui Came fa parte è presente sul mercato con 480 tra filiali e distributori in 118 Paesi del mondo e, grazie ai marchi Bpt e Urbaco, è considerato oggi un interlocutore globale nel settore del controllo della casa e nel mondo dell'urbanistica e dell'alta sicurezza, al quale offre soluzioni integrate per la regolamentazione e il monitoraggio

dei flussi e degli accessi.

Came è un'azienda certificata "100% Qualità Originale Italiana" dall'Istituto Tutela Prodotti Italiani (ITPI). Un riconoscimento che ha premiato la scelta del Gruppo di progettare italiano, di non delocalizzare l'assemblaggio e di avvalersi di fornitori esterni, con i quali ha instaurato un rapporto di fiducia reciproca in oltre 40 anni di attività. Di proprietà della famiglia Menuzzo, Came Group è una realtà fortemente legata alle proprie radici italiane. Ha sede a Dosson di Casier in provincia di Treviso e conta 1.150 collaboratori e ha registrato un fatturato di 215 milioni di euro nel 2013.

Grazie alle proprie soluzioni innovative per il controllo accessi, Came è stata scelta come partner tecnologico da Expo 2015.



CAMPUS CAME

Campus Came è il progetto di formazione ideato da Came e rivolto a tutti gli studenti degli Istituti Superiori italiani. L'obiettivo è quello di diffondere la cultura dell'automazione e della domotica, formando gli installatori di domani sulle tante innovazioni tecnologiche in corso. Negli istituti che aderiscono al progetto, Came entra in aula per insegnare ai ragazzi le novità dal mondo dell'automazione e dell'home automation, offrendo materiale didattico e sottoponendo gli allievi a un test di valutazione finale. I migliori studenti proseguono il percorso formativo con uno stage in una delle sedi Came e poi presso un installatore.

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

La sicurezza secondo la Fondazione LHS

di Davide Scotti, Segretario Generale Fondazione LHS

La Fondazione LHS (Leadership in Health and Safety) è un'organizzazione no profit costituita allo scopo di promuovere attività di ricerca, programmi di formazione e campagne di informazione in ambito salute e sicurezza, mantenendo un focus su quattro punti fondamentali: Cultura, Comportamento, Leadership e Cambiamento.

Ispirandosi a valori quali la centralità della vita umana, la tutela del benessere della persona, la passione per la ricerca e per l'innovazione, la Fondazione si propone di cambiare radicalmente la concezione della salute e della sicurezza.

A questo scopo, la Fondazione promuove la metodologia "Leadership in Health and Safety", un programma di cambiamento culturale di eccellenza, sviluppato da un grande gruppo industriale internazionale e implementato con successo a partire dal 2007.

Le strategie e gli strumenti utilizzati sono pensati per agire sul cuore e sulla mente delle persone, dando loro la motivazione e i mezzi per diventare leader nella sicurezza, ogni giorno e in ogni ambito della propria vita.

Il rispetto della salute e della sicurezza non si ottiene semplicemente imponendo regole e procedure. Per ottenere risultati concreti bisogna agire sui comportamenti, sul modo in cui tutti noi, ogni giorno, affrontiamo le nostre attività: bisogna agire, in sintesi, sulla nostra cultura.

La Fondazione LHS aspira a diventare un centro globale di conoscenza, informazione e divulgazione, contribuendo alla crescita di una cultura della salute e della sicurezza che, a partire dagli ambienti di lavoro, possa estendersi anche in ambito sociale. A tal fine, sviluppa strumenti pratici per rendere i lavoratori di tutti i livelli più responsabili nei con-



fronti della salute e sicurezza propria e delle persone coinvolte dalle loro attività, giungendo in questo modo alla creazione di veri e propri Safety Leader. La Fondazione LHS offre un percorso di cambiamento culturale dal taglio fortemente innovativo, fatto di attività di formazione, campagne di comunicazione e iniziative culturali che stimolano la partecipazione diretta delle persone e portano alla costruzione di un modo nuovo di vivere la salute e la sicurezza.

Le attività proposte sono pensate per suscitare un impatto emotivo forte, in grado di scuotere le coscienze e di mettere in discussione convinzioni diffuse e abitudini radicate, preparando le persone ad accogliere il cambiamento.



Coinvolgimento emotivo, interattività e strumenti pratici sono gli elementi costitutivi di questa formula, capace di lasciare un segno profondo negli individui e di condurre a risultati effettivi e misurabili. A essi, però, deve necessariamente aggiungersi un ultimo, fondamentale componente: la leadership. Perché davvero si diffonda un nuovo approccio alla salute e sicurezza occorre, infatti, che il cambiamento parta dai vertici delle strutture sociali e aziendali, da coloro cioè che più di tutti sono nella condizione di suscitare rispetto, ammirazione ed emulazione. Di qui la scelta di coinvolgere nel processo di cambiamento in prima persona i manager, ai quali è richiesto di far propri nuovi valori e di diffonderli a cascata a tutti i lavoratori.

La Fondazione, oltre a offrire supporto alle aziende che vogliono implementare il programma LiHS, è attiva nel no profit in particolare organizzando eventi formativi nelle scuole, spettacoli ed eventi culturali, con l'obiettivo di promuovere una crescita orientata a zero infortuni e innescare modelli comportamentali virtuosi in termini di sicurezza. Patrocina inoltre attività di ricerca in collaborazione con alcune delle principali Università italiane per arricchire e valorizzare la cultura dell'health and safety.

Contatti:

Davide Scotti

Segretario generale Fondazione LHS

davide.scotti@fondlhs.org



Gli eventi di Essecome a Sicurezza 2014

14 novembre

Cultura della Sicurezza, Sicurezza della Cultura

Hanno partecipato Carlo Hruby (Fondazione Enzo Hruby), Vito Ungherese (Fondazione LHS), Roberto Fabbian (Campus CAME), Renè Gazzoli (Gazzoli Engineering)



Al grande tema della **Cultura della Sicurezza** è stata dedicata l'ultima tavola rotonda organizzata il 14 novembre da **essecome**, a coronamento delle tre giornate di **Sicurezza 2014**, l'evento più importante organizzato in Italia per i professionisti del settore. Quattro protagonisti d'eccezione hanno accettato l'invito a dare testimonianza del proprio fattivo impegno per la divulgazione della conoscenza della materia, declinata concretamente in altrettanti ambiti diversi ma complementari. Ambiti che, non casual-

mente, collocano tutti al centro dell'attenzione la sicurezza dell'**Uomo e dei suoi segni**: la protezione delle persone (**Fondazione LHS**), la tutela del patrimonio artistico (**Fondazione Enzo Hruby**), la formazione dei giovani a scuola (**Campus Came**), l'accrescimento professionale (**Gazzoli Engineering**).

Carlo Hruby (Fondazione Enzo Hruby) ha ricordato gli interventi compiuti nei sette anni di attività dalla Fondazione di cui è vice-presidente. Interventi che spaziano dalla messa in sicurezza di grandi opere come il Duo-

mo di Milano, il Sacro Monte di Varallo, il Museo della Fisica a Torino a quelli rivolti al cosiddetto “patrimonio minore” di cui l'Italia è particolarmente ricca. La **Fondazione Enzo Hruby** finanzia gli interventi e promuove il coinvolgimento di altri attori della filiera della sicurezza, quali i produttori di tecnologie e i systems integrator, per informare il grande pubblico sulla capacità del settore di proteggere il più grande patrimonio del Paese e poterlo tramandare alle generazioni future.

Vito Ungherese (Fondazione LHS) ha illustrato il progetto **LIHS - Leadership in Health and Safety**, nato all'interno di un grande gruppo industriale italiano per diffondere la cultura della sicurezza sul lavoro, utilizzando modalità formative non convenzionali che mirano a cambiare i comportamenti. Training psicologici, film, spettacoli teatrali vengono utilizzati per sensibilizzare le persone a diventare health and safety leader. Sulla base degli straordinari risultati ottenuti in termini di riduzione degli infortuni, nel 2010 è stata costituita la **Fondazione LHS** per creare e valorizzare il cambiamento comportamentale e culturale a favore della salute e della sicurezza in ogni ambito, attraverso progetti formativi e culturali, realizzazione di strumenti educativi e attività di ricerca.

Roberto Fabbian (Campus Came) ha presentato l'iniziativa del gruppo trevisano per la diffusione ne-

gli istituti tecnici professionali della sicurezza come materia di studio, per un successivo avviamento al lavoro. Il progetto, voluto da **Elisa Menuzzo**, vice presidente di **Came**, prevede un percorso formativo a scuola durante i corsi ordinari, con la possibilità per i migliori di frequentare successivamente uno stage in azienda e presso suoi concessionari qualificati. La fase sperimentale è stata avviata in due istituti tecnici a Pordenone e Vittorio Veneto (TV), con la previsione di attivare i corsi in un istituto in ogni regione italiana entro cinque anni, nell'ambito di un programma concordato con il MIUR.

Renè Gazzoli (Gazzoli Engineering) ha riassunto le attività di formazione condotte dal gruppo di esperti che fanno capo alla società, che si dedicano alla divulgazione delle norme tecniche e giuridiche relative alla progettazione e alla realizzazione dei sistemi di sicurezza per rispondere alle crescenti esigenze provenienti dal mercato. Un programma che ha trovato la condivisione dei più importanti produttori di apparati di sicurezza e networking per la crescita professionale di progettisti, installatori e systems integrator in tutto il sud Europa.

Per contatti e informazioni scrivere a:
editor@securindex.com

SICUREZZA

Denaro Sicuro

88 Nel 2013 più attacchi agli ATM bancari, meno a quelli postali ma...

a cura di Raffaello Juvara

91 Le soluzioni KABA per il lay out delle nuove filiali bancarie

*a colloquio con Valerio Scalvini, Sales Responsible Financial & Banks KABA
a cura della Redazione*

AON
Empower Results®


ASSOVALORI

AXIS 
COMMUNICATIONS


CITEL

GUNNEBO
For a safer world®

LBM ITALIA


Nel 2013 più attacchi agli ATM bancari, meno a quelli postali ma...

a cura di Raffaello Juvara

Dai dati del **Rapporto Intersectoriale sulla Criminalità predatoria**, il prezioso contributo offerto anche quest'anno dal team **ABI-OSSIF** guidato da **Marco Iaconis**, gli operatori della sicurezza possono ricavare quest'anno almeno tre indicazioni utili per interpretare l'andamento dei furti e delle rapine nello scenario nazionale e poter adeguare, di conseguenza, le proposte al mercato:

- A. Continua l'aumento complessivo dei reati predatori: sono stati denunciati all'Autorità giudiziaria **1.554.777** furti (+ 2,2%) e **43.754** rapine (+2,6%);
- B. È confermato lo spostamento dell'attenzione della criminalità predatoria dalle banche a obiettivi più vulnerabili: abitazioni, farmacie, tabaccherie e uffici postali;
- C. Crescono di anno in anno gli attacchi agli ATM bancari mentre sono diminuiti quelli agli ATM postali che, inoltre, sembrano resistere meglio ai tentativi di scasso.

Il primo dato è chiaramente dovuto alla crisi economica generale perdurante nel nostro paese, che porta sempre più persone "normali" a rubare per bisogno, come si può dedurre dall'incremento consistente dei reati a "bassa professionalità", per i quali non sono necessarie particolari attrezzature o competenze. Furti in casa, scippi per strada, rapine in farmacia e tabaccherie sono infatti i reati predatori in maggiore crescita e che generano, come ovvia conseguenza, maggiore allarme sociale. È interessante rilevare che, secondo il **Barometro Mondiale dei Furti nel Retail** (vedi articolo pag. 65), nello stesso periodo siano invece diminuite le differenze inventariali per taccheggi nel retail in Italia. Secondo gli analisti del Barometro,

questa inversione di tendenza è dovuta agli importanti investimenti in sistemi di sicurezza compiuti negli ultimi anni dai retailer per contrastare il fenomeno. Il secondo fattore è invece dovuto all'insieme di due tendenze rilevabili anche a livello globale:

Efficacia delle soluzioni di protezione fisica attiva e passiva adottate dalle filiali bancarie. Gli investimenti compiuti dal sistema bancario innovando i sistemi anti-rapina e anti-furto con il contributo di partner tecnologici di assoluta eccellenza, la realizzazione di barriere fisiche resistenti agli attacchi diretti e l'abbassamento della quantità di denaro contante asportabile, hanno scoraggiato i malviventi specializzati, che trovano meno "gratificante" di una volta attaccare una filiale di banca in orario di apertura (rapina) o di chiusura (furto).



Immagine gentilmente concessa da AXIS Communications

Ideale:
elegante, compatto,
personalizzabile.

Perfetto:
robusto, sicuro,
facile da integrare.

Gradevole:
silenzioso, discreto,
anche per disabili.

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

In una parola:
SpeedStile

*il Varco per il controllo
degli accessi*

Soluzioni che creano valore

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

GUNNEBO

For a safer world.®

www.gunnebo.it



*Fotografa il QRcode con il tuo Tablet
e collegati direttamente allo Store Apple: potrai scaricare
la nuova applicazione gratuita che permette di visualizzare la foto del
tuo ingresso personalizzato con tutti i modelli di Varchi Gunnebo.
Flessibile, intuitiva, utile per il tuo lavoro!*

RAPPORTO INTERSETTORIALE RAPINE/FURTI 2013 – ABI/OSSIF

	TOTALE EVENTI (+/-)	DI CUI CONSUMATI (+/-)	IND. RISCHIO %	IMP. TOTALE	IMP. UNITARIO
RAPINE					
BANCHE	1.246 (+0,3%)	941 (+0,1%)	3,0	22.788.909	24.218
UFFICI PT	554 (+5,7%)	447 (+11,5%)	3,4	4.634.806	10.369
TABACCHERIE	460 (+6,7%)	456 (+7,5%)	0,8	2.922.727	6.409
FARMACIE	1.256 (+9,9%)	N.R.7,0	N.R.	N.R.	
GDO	378 (N.R.) 306	(N.R.) 11,7	573.933	1.876	
TRASPORTO VAL.	34 (-27,7%)	26 N.R.	23.000.000	878.000	
FURTI					
BANCHE (*)	639 (+18,6%)	310 (+28,1%)	0,9	12.146.406	39.182
UFFICI PT (*)	186 (-17,7%)	45 (-25,0%)	0,3	1.295.698	28.793
TABACCHERIE	561 (+10,2%)	556 (+9,7%)	1,0	4.755.171	8.552
ATM					
BANCHE	516 (+19,7%)	265 (+28,6%)	0,6	11.298.066	42.634
UFFICI PT	46 (-16,4%)	6 (-25,0%)	0,1	459.944	76.657
GDO (**)	129 (N.R.) 89	(N.R.) 3,4	531.214	5.969	

* DATO COMPREENDEnte ATTACCHI A ATM

** DATO COMPREENDEnte CASSE CONTINUE

Vulnerabilità e concentrazione del denaro negli esercizi commerciali a rischio. Al contrario, il denaro contante si concentra in alcune tipologie di esercizi commerciali (in particolare farmacie e tabaccherie) dove è difficile sostituirlo con sistemi alternativi di pagamento, per la esiguità delle singole transazioni; è inoltre impossibile dotare questi negozi di sistemi protettivi passivi adottati con successo dalle banche, essenzialmente per le diversa modalità di relazione con i clienti.

Tornando alle banche, l'unico fronte sul quale stanno subendo un aumento degli attacchi è quello degli ATM (bancomat), passati da **431 nel 2012 a 516 nel (+19,7%)**. La percentuale di attacchi riusciti è salita al **51,4%**, con un bottino complessivo di 11,3 milioni di euro e una media di **42.634 euro** per evento; l'indice di rischio è di 0,6 attacchi riusciti ogni 100 ATM installati, peraltro di gran lunga inferiore alle 3 rapine riuscite ogni 100 filiali, che hanno generato un bottino medio di **24.218 euro**.

È curioso constatare che, nel "derby" giocato con gli ATM delle Poste, questi ultimi abbiano ottenuto nel

2013 un risultato nettamente migliore: **46 attacchi subiti invece di 53 del 2012 (-16%)** ma, soprattutto, con una percentuale degli attacchi riusciti scesa al **13%**. Solamente il bottino per evento è aumentato del 69%, toccando **76.657 euro** di media.

Trattandosi di due reti quasi perfettamente sovrapposte sul territorio nazionale, solamente quella bancaria più fitta di quella postale, il confronto fa sorgere due domande:

- quali diverse soluzioni hanno adottato Poste Italiane per difendere i propri ATM rispetto a quelle adottate dalle banche?
- come mai le Poste hanno tenuto oltre 30.000 in più per macchina rispetto alle banche, corrispondenti alla differenza del bottino medio indicata da OSSIF? Solo per curiosità, se questo fosse successo in tutti i 12.000 ATM delle Poste, con il denaro allo 0,50% nel 2013 i circa 400 milioni di maggior immobilizzo di contante sarebbero costati all'Ente dello stato italiano circa 2 milioni, oltre il quadruplo del bottino totale dei 6 attacchi agli ATM postali andati a buon fine nel 2013...

Le soluzioni KABA per il lay out delle nuove filiali bancarie

*a colloquio con Valerio Scalvini, Sales Responsible Financial & Banks KABA
a cura della Redazione*

Partiamo dall'evoluzione del layout dell'agenzia bancaria in Italia e in Europa. Quali sono le caratteristiche degli sportelli che vengono realizzati oggi?

L'agenzia bancaria sta evolvendo il proprio layout per adeguarsi al nuovo modello di servizio messo in atto al fine di cambiare 'modo di fare banca'.

Cambiamento dovuto a diversi fattori: crisi economica, cambiamenti socio culturali e soprattutto le innovazioni tecnologiche. Gli sportelli oggi sono sempre più accoglienti e disponibili per il cliente: orari estesi, alcune banche stanno già pensando a eventi speciali stile open day o simili. Semplicemente l'agenzia è sempre più 'open'. Alla protezione del denaro ora ci pensano i sistemi di recycling spesso centralizzati.

Diventa importante a questo punto la dinamicità operativa dell'agenzia evoluta, sino a ieri organizzata con orari fissi, la quale deve ora adeguarsi a variazioni di orari frequenti e a cambi di personale. I tradizionali sistemi di accesso all'agenzia non sono più adatti, è necessario un cambiamento.

La trasformazione dello sportello bancario da luogo deputato allo scambio e alla custodia del denaro contante a luogo di consulenza e servizi cosa comporta sul fronte del controllo accessi?

Dinamicità e controllo sono caratteristiche inderogabili per un sistema di controllo accessi evoluto ed allineato con le esigenze di una moderna agenzia bancaria. L'attenzione è posta verso una riduzione di costi non solo nell'investimento iniziale, ma anche e soprattutto nel processo di gestione e



manutenzione. Per questo un controllo accessi per una banca moderna deve garantire centralizzazione, monitoraggio e gestione in real-time, continuità operativa e costi di manutenzione ridotti al minimo. È imprescindibile oggi controllare gli accessi ad una agenzia bancaria non più limitandosi all'ingresso ma estendendo il concetto a varchi interni ed anche alle casseforti di vario genere in essa presenti.



Cosa propone KABA in questo nuovo scenario?

Kaba Group in questo nuovo scenario si pone con una soluzione evoluta ed affidabile: Kaba exos 9300.

Il sistema exos 9300 è stato studiato per il controllo centralizzato degli accessi, la gestione di altri elementi di sicurezza e per il monitoraggio degli allarmi. Progettato per operare nelle moderne strutture aziendali, le sue caratteristiche sono frutto della collaborazione con gli esperti della Security e dell'Information Technology. È un sistema modulare che consente di soddisfare tutte le esigenze di sicurezza, dai piccoli impianti alle postazioni più complesse e distribuite, sempre mantenendo le sue caratteristiche di versatilità e semplicità d'uso.

Tra le peculiarità di exos 9300 va evidenziata la funzionalità "CardLink". Kaba dispone di una gamma completa di sistemi di chiusura meccatronici e digitali stand alone (non cablati), l'integrazione di tali componenti in un sistema di controllo accessi evoluto come exos 9300 consente di disporre di una soluzione unica sul mercato, altamente affidabile e funzionale.

Con CardLink i criteri di accesso relativi a componenti stand alone (non cablati) sono gestiti centralmente dal sistema on-line, il trasferimento delle informazioni avviene mediante il chip RF-ID installato a bordo del mezzo utilizzato per accedere (un

badge, un tag, la testa di una chiave meccatronica, ecc.). I dati così trasferiti sono determinanti, per l'elemento stand alone, per l'identificazione e l'autorizzazione all'accesso.

Sono molti i vantaggi ottenibili con exos 9300:

- Tutti i varchi sono gestiti e controllati da remoto, ciò significa una facile e sicura gestione del personale interno, di personale terzista come addetti pulizie e/o trasporto valori.
- Diritti di accesso dinamici: per ogni singolo Utente (chiave o badge) è possibile variare in ogni momento le autorizzazioni. Semplice soluzione alle esigenze di orari di apertura flessibili. È possibile abbinare anche la gestione degli accessi ai mezzi forti.
- Riduzione importante dei costi di manutenzione. In una agenzia tradizionale l'accesso avviene oggi con chiavi meccaniche. La dichiarazione di 'chiave persa' da parte per esempio del Direttore, comporta costi di ripristino non più sostenibili. Con exos9300 CardLink basta un click del mouse! Il livello di sicurezza non degrada mai.

Come si relazionano i sistemi di controllo accessi KABA con gli altri sistemi di security (anti intrusione, videosorveglianza) e safety (anti incendio, lone worker), in particolare con le soluzioni PSIM?

I sistemi PSIM si stanno diffondendo con anche nel mondo bancario. Nate per la sicurezza di infrastrutture critiche si adattano particolarmente bene alla struttura distribuita delle agenzie bancarie. Il sistema Kaba exos 9300 si relaziona positivamente in tale ambito grazie alle proprie caratteristiche di facile integrazione sia ad alto livello (DB ed Application Server) che mediante l'hardware di campo. Exos 9300 è un sistema di Controllo Accessi ad elevata disponibilità, senza limiti di estensione geografica e/o di numero di utenti.

In ambito PSIM la soluzione Kaba riveste particolare importanza nella capacità di fornire, in tempo reale, un essenziale insieme di dati/informazioni provenienti dalla periferia. Dati che confrontati con le informazioni provenienti dagli altri sottosistemi di sicurezza PSIM portano ad un elevato grado di sicurezza intelligente ed integrata.

HIKVISION

smart



FISHEYE



VISIONE A 360° **APPLICAZIONI A 360°**

Vedere tutto da un solo punto di vista invece che da molteplici e spesso non facilmente identificabili angolazioni: questo è quello che ha spinto Hikvision a progettare una telecamera capace di inquadrare interamente la scena senza compromessi e senza aree occultate.

Fisheye di Hikvision è la scelta giusta per le installazioni professionali dove sia necessaria una copertura globale e dettagliata di aree aperte, sia all'interno che all'esterno, come aeroporti, centri commerciali, parcheggi, uffici open space, ristoranti, luoghi pubblici e molti altri siti.

First Choice for Security Professionals

Vigilanza e dintorni

- 96 Il DM 115, vantaggi e svantaggi secondo l'esperto – 1ª parte**
contributo di Vincenzo Pinzolo () di ING PROGETTI – BARBERIS CONSULTING*
- 98 Dall'iButton al Cloud, l'evoluzione continua di RONDAMATIC**
*a colloquio con Federico Vago
a cura della Redazione*
- 101 AElettronica Group, un ritorno al futuro**
*a colloquio con Marco Giovannico
a cura di Raffaello Juvara*
- 104 AXITEA, l'impegno al rilancio confermato dal fondo Stirling Square**
*a colloquio con Marco Bavazzano, direttore generale AXITEA
a cura di Raffaello Juvara*



La sfida vincente

Controllo ronda e presenze - Sicurezza operatori isolati



gaia.comunicazione.com

Datix
Wi-Trak Pro



Datix Wi-Trak Pro è il nuovo terminale portatile multifunzione RFID/GPRS/GPS per il controllo ronda, la rilevazione delle presenze di personale mobile e la sicurezza di Operatori isolati, tutto in tempo reale. Studiato per l'applicazione in ambito professionale si presenta come leader assoluto in termini di prestazioni.

- ✓ NUOVO DESIGN
- ✓ NUOVE FUNZIONI
- ✓ BASE DI RICARICA

Datix2Cloud



Datix2Cloud è la nuovissima e rivoluzionaria soluzione cloud professionale per la gestione di ronde, presenze e allarmi. Abbatti tempi e costi di infrastruttura concentrandoti sul tuo core business, in particolare quando i servizi sono temporanei. Compatibile anche con la nuova Datix2App (Android).

- ✓ SCALABILITÀ
- ✓ NO COSTI FISSI
- ✓ NO VINCOLI DI DURATA
- ✓ PAGHI SOLO LE RISORSE CHE USI

Della serie Datix fanno parte anche:

Datix NaNo | Datix NaNo G | Datix NaNo G Safe Edition | Datix Proxim | Datix Proxim 2

NOVITA'

SAVV S.r.l. Via Palli 2 27053 Lungavilla
Tel 0383.371100 - Fax 0383.371024 - datix@savv.it www.savv.it

Il DM 115, vantaggi e svantaggi secondo l'esperto – 1^a parte

contributo di Vincenzo Pinzolo (*) di ING PROGETTI – BARBERIS CONSULTING

La rilevanza della portata del Decreto Ministeriale 115/2014 per gli istituti di vigilanza, i suoi effetti sul mercato e i riflessi sul sistema certificativo italiano richiedono un approfondimento che consenta agli stakeholders della categoria (in prima istanza, lo stesso Stato, primo utente diretto e indiretto della categoria) di comprendere pienamente le modalità applicative, anche attraverso il confronto tra opinioni diverse. A tale fine, **Vigilanza & Dintorni mette a disposizione degli esperti e dei rappresentanti delle associazioni di categoria, dei lavoratori, dell'utenza e delle istituzioni di riferimento, lo spazio per la pubblicazione dei contributi più importanti. Inizia l'ingegner Vincenzo Pinzolo di ING PROGETTI con una analisi tecnica del DM 115 che pubblichiamo in due puntate a partire da questo numero.**

Il Decreto del Ministero dell'Interno n. 115 del 4 giugno 2014, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 191 del 19 agosto 2014 rivoluziona il mondo degli istituti di vigilanza. Il Regolamento è stato emesso in applicazione di quanto previsto dall'art. 257 quinquies e 260 ter del Reg. Esec. Tulpis e disciplina: le caratteristiche e i requisiti richiesti per l'espletamento dei compiti di certificazione indipendente della qualità e della conformità degli istituti di vigilanza privata e dei servizi dagli stessi offerti, nonché le modalità di riconoscimento di tali organismi di certificazione. I tempi di adeguamento sono indicati all'art. 7. Il principale termine prevede comunque dodici mesi dall'entrata in vigore del Decreto (3 settembre 2014). Il recente D.M. 115.2014 consegna alla collettività



luci ed ombre sulla gestione e la regolamentazione degli Istituti di vigilanza: proviamo a tralasciare l'ovvia citazione del testo analizzando vantaggi e svantaggi che accompagneranno l'entrata in vigore del DM. **COSA CAMBIA NEGLI OBBLIGHI** per gli istituti di vigilanza: Il convegno organizzato lo scorso 06 novembre da ANIVP nella splendida cornice dell'Hotel Quirinale a Roma, nell'ospitare un centinaio di rappresentanti dei principali istituti di vigilanza, nell'accogliere la partecipazione tra gli altri del Dr Vincenzo Acunzo e del



(*) L'Ing **Vincenzo Pinzolo** è a capo della struttura ING PROGETTI-BARBERIS CONSULTING, vantando una leadership ventennale nella consulenza agli Istituti di vigilanza. La struttura opera su tutto il territorio nazionale con sedi primarie ad Alessandria, Vicenza, Firenze e Napoli, contando su un team di Ingegneri e Security Managers.

La struttura ING PROGETTI-BARBERIS CONSULTING rappresenta la soluzione agli obblighi legati alle nuove norme. Le due società, complementari fino ad oggi sui servizi erogati per la vigilanza privata, hanno stabilito di far convergere le proprie attività unendo in questo modo in un'unica lunga catena le competenze analitiche, gestionali e di security management con le esperienze tecniche e le conoscenze dei requisiti necessari alla certificazione. Non ultime le attività di progettazione al servizio della security sia in ambito strutturale che relativamente alle centrali operative. La struttura risponde a tutti i quesiti sulla security su: info@ingprogetti.it

Vice Prefetto Castrese De Rosa in rappresentanza del Ministero degli Interni unitamente alla collaborazione di ING PROGETTI Srl e BARBERIS CONSULTING Srl, ha avuto modo di chiarire per la prima volta in Italia i dettagli della rivoluzione in atto.

VANTAGGI

Da rilevare gli indubbi vantaggi che potranno derivare dalla corretta applicazione del DM 115.2014: Standardizzazione del giudizio: è indubbiamente presente allo stato attuale un giudizio disomogeneo da parte delle Istituzioni giudicanti l'idoneità degli istituti di vigilanza. Ciò è attribuibile a differenze di formazione e di esperienza lavorativa dei funzionari addetti alla valutazione, carenze di omogeneità e differenze territoriali nonché spesso, carenza di personale. L'affidamento ad Enti di certificazione della valutazione di conformità degli istituti agli standard fissati da norme tecniche (leggi: UNI 10891, UNI 10459, UNI 11068 e prossimamente EN 50518) ovvero al decreto Ministro dell'interno 269/2010 determinerà certamente l'applicazione di uno standard unico. Questo sarà dettato dall'utilizzo di Procedure Operative fissate in prima battuta dal Ministero dell'Interno, validate da ACCREDIA (in qualità di Ente di accreditamento nazionale degli Enti di certificazione) ed applicate dagli Enti accreditati presso il Ministero per la realizzazione della specifica attività. Peraltro saranno formalizzati anche gli strumenti applicativi delle suddette Procedure Operative che si concretizzeranno in Check list uniche e formali. Tutto ciò dovrebbe essere oggetto di Regolamento attuativo del Capo della Polizia-

Direttore Generale della pubblica sicurezza che il Ministero dell'Interno, a dire dei Suoi rappresentanti, dovrebbe promulgare entro fine 2014.

Tale regolamento, nello specifico, dovrebbe indicare:

- elementi significativi per la valutazione del livello di conformità;
- criteri di campionamento;
- tempi delle verifiche in funzione delle dimensioni e dell'organizzazione degli istituti di vigilanza
- criteri di campionamento per gli istituti che dispongono di più sedi sul territorio nazionale
- criteri di campionamento per i servizi oggetto della certificazione, in fase di prima certificazione, sorveglianza e rinnovo;
- modalità di verifica e registrazione da parte degli organismi di certificazione indipendente

Innalzamento del livello di qualità: come tutti i buoni proponenti anche i dettami del DM 115.2014, prevedendo un innalzamento dei livelli di buona qualità degli istituti, dovrebbero portare ad indubbi vantaggi sia per la collettività che per gli stessi istituti. Pagheranno ovvio dazio tutte le organizzazioni poco strutturate o addirittura improvvisate.

Previsione di abbattimento del livello di burocratizzazione: pur permanendo tutti gli ovvi rapporti di natura autorizzativa in capo alle Prefetture, il virtuale front office di certificazione delle caratteristiche farà capo agli Organismi di certificazione opportunamente accreditati presso il Ministero degli Interni. Questi, pur se di natura ispettiva, hanno un approccio sistemico alle verifiche certamente meno burocratico della macchina pubblica: ovvi i vantaggi di interfaccia.

Dall'iButton al Cloud, l'evoluzione continua di RONDAMATIC

a colloquio con Federico Vago
a cura della Redazione

Parliamo di Rondamatic, un marchio operante da diversi anni nei sistemi di rilevamento ronda, in particolare per istituti di vigilanza.

Sono ormai passati più di 16 anni dal lancio del “**Rondamatic**” e siamo ora in una nuova fase di rilancio e di ringiovanimento del prodotto che, all'epoca, operava su singolo PC stand alone con lettori di *iButtons* prodotti dalla statunitense Videx.

Fino a pochi mesi fa abbiamo sempre e solo utilizzato gli *iButtons* per individuare i punti di punzonatura. Simili a batterie a bottone, all'interno degli *iButtons* c'è un circuito che interrogato dal lettore fornisce un codice identificativo, univoco a livello mondiale. Poiché l'involucro è di acciaio inox, possono venire installati all'aperto alle intemperie senza alcun problema. Il software è di nostra completa proprietà e sviluppo, facilmente adattabile a diverse soluzioni hardware.

Per questo motivo non abbiamo mai smesso di cercare ovunque nel mondo soluzioni sempre più robuste, sicure, performanti ed affidabili.

Dopo l'utilizzo sperimentale per alcuni anni di lettori di produzione israeliana e turca, dal 2004 abbiamo iniziato ad affiancare ai lettori Videx, tuttora in produzione, i lettori Tomst, prodotti da un'azienda di Praga che, per prima, ha messo in produzione lettori di *iButtons* pensati specificatamente per il mondo della vigilanza privata.

I lettori **PES** di Tomst sono infatti molto piccoli, leggeri, robusti, impermeabili, antimanomissione, con una batteria che dura molti anni; anche la garanzia è di 5 anni per il lettore top di gamma.

Dal 2004 ad oggi abbiamo proposto esclusivamente i lettori **PES** di Tomst, ai quali stiamo però ora comincian-



do ad affiancare altri lettori di *iButtons* e di TAG in radiofrequenza, anche in base ad alcune specifiche richieste del mercato, che si sta estendendo dagli Istituti di Vigilanza a altri operatori che richiedono sistemi di certificazione di intervento del personale lontano dalla sede.

Quali sono i prodotti e i servizi offerti da Rondamatic per un settore di nicchia, partito dai diagrammi in carta degli orologi meccanici e approdato ora sul cloud?



Il sistema **Rondamatic** (perché di sistema si deve parlare) consente agli Istituti di Vigilanza di certificare l'operato delle proprie guardie in maniera semplice ed affidabile. Nei punti di controllo vengono posizionati gli *iButtons* che la guardia, durante le ispezioni di ronda, deve semplicemente toccare col lettore che ha in dotazione. Il codice del punto di controllo viene memorizzato nel lettore con relativa data, ora, minuti e secondi del passaggio della guardia.

A fine turno la guardia scarica i dati dal lettore al PC dove il nostro software verifica la rispondenza dei controlli effettuati con quanto pattuito col cliente, dando immediata segnalazione di ogni discrepanza.

Due anni fa abbiamo deciso di adeguarci alle nuove tecnologie e, dopo un notevole investimento, siamo ora in grado di offrire un servizio nuovissimo e sostitutivo del precedente: il **Rondamatic Cloud** sviluppato in partnership con una primaria azienda informatica di Milano. È possibile usare **Rondamatic Cloud** con qualunque PC con qualunque sistema operativo, semplicemente con l'accesso a internet e i clienti dell'Istituto di vigilanza hanno la possibilità di accedere direttamente ai propri dati, per gestirli ed estrapolarli a piacimento.

Grazie all'approccio "cloud", sono possibili grandi risparmi di tempo e relativi costi del personale ma, soprattutto, non gireranno più rapporti mensili stampati. Ogni cliente dell'Istituto sarà in grado in piena autonomia di controllare in ogni momento ed in qualsiasi parte del mondo (smart-phone, tablet, ecc.) i dati delle ispezioni effettuate.

I dati sono accessibili tramite le autenticazioni e i privilegi assegnati. Quindi, il singolo cliente vede solo i propri, mentre il responsabile dell'Istituto ha accesso a quelli di tutti i clienti. L'aggiornamento automatico e costante dell'applicazione all'ultima versione si accompagna alla certezza dei costi: il modello pay-per-use permette di pagare soltanto una quota al mese per ciascun lettore attivo.

Il backup automatico dei dati da noi programmato regolarmente è sinonimo di una diminuzione dei costi di gestione del sistema che è, inoltre, pienamente rispettoso della privacy ai sensi di legge.

Con questo nuovo approccio, i sistemi di punzonatura elettronica potranno venire utilizzati anche per altre più remunerative attività, non limitandosi più alla sola certificazione delle ispezioni di ronda, che stanno via via perdendo quote di mercato, ma estendendone l'uso

alla certificazione di qualsiasi altro tipo di intervento.

Di fronte ai grandi cambiamenti che stanno interessando la vigilanza privata in Italia, quali soluzioni innovative offre Rondamatic ai suoi clienti actual e prospect?

L'attuale situazione economica in generale e degli Istituti di Vigilanza in particolare rende sempre più difficile poter pensare a nuovi investimenti, anche se a costo contenuto, come il nostro **Rondamatic**.

Abbiamo pertanto pensato alla soluzione del *noleggjo operativo*; a fronte di un piccolo canone mensile, il cliente entra subito in possesso di hardware e software necessari per iniziare l'operatività.

Il *noleggjo operativo* unisce il beneficio del pagamento dilazionato nel tempo al vantaggio fiscale, in quanto i canoni di noleggio sono interamente deducibili dall'imponibile fiscale. Insieme al noleggio operativo abbiamo introdotto un nuovo sistema, il **Rondamatic Cloud 2**, basato su una nuova tecnologia europea all'avanguardia che integra praticamente 4 apparecchi in un solo lettore: l'**Active Track**.

Le quattro funzioni dell'**Active Track** sono:

1. telefono GSM,
2. lettore di tag RFID con trasmissione immediata del dato tramite GPRS,
3. sistema di geo-localizzazione personale con dispositivo A-GPS,

4. sistema di protezione di operatori isolati (accelerometro e pulsante di allarme).

È quindi possibile seguire su una mappa tutti gli spostamenti dell'operatore, rimanere in contatto vocale con lui ed essere pronti ad intervenire nel caso di insorgenza di problemi.

Oltre agli impieghi specifici per la vigilanza privata, quali altre applicazioni trovano i sistemi avanzati di lettura che Rondamatic ha selezionato sul mercato mondiale?

Come accennato brevemente, le nuove tecnologie ed i nuovi approcci ad esse correlati, consentono l'utilizzo dei nostri sistemi per la rilevazione delle presenze del personale, per la sicurezza di lavoratori isolati (funzione UOMO A TERRA), per la sicurezza e protezione di VIP, per la protezione di persone anziane o malate (Alzheimer o Parkinson), per il controllo di bambini, per la sicurezza di gruppi organizzati (turisti, scolari, ...), per il monitoraggio dei percorsi durante i viaggi, per la scorta a persone o spedizioni di valore e per tutte quelle situazioni in cui è necessario tracciare gli spostamenti con affidabilità e sicurezza..

Si pensi poi anche alla certificazione dell'intervento della guardia in seguito alla ricezione di un segnale di allarme, alla certificazione degli orari dei servizi di portierato, all'intervento tecnico di manutenzione preventiva e di riparazione di impianti, eccetera.



AElettronica Group, un ritorno al futuro

*a colloquio con Marco Giovannico
a cura di Raffaello Juvara*

“A volte tornano!” è la battuta che qualcuno potrebbe aver fatto, risentendo il nome AElettronica. Un nome che a buon diritto era entrato nella storia moderna della vigilanza, quando per gli istituti cominciò “l’era tecnologica” con la gestione dei primi impianti di allarme installati dai clienti. All’inizio, i collegamenti potevano venire fatti solo per telefono, con combinatori vocali a nastro su linea commutata oppure su linea dedicata, i costosissimi “doppini telefonici punto-punto” messi a disposizione dalla SIP, che si potevano permettere solamente le banche e i clienti più facoltosi. Dopo un tentativo, riuscito malissimo, da parte del gestore telefonico di implementare una soluzione “over voice” per la trasmissione dei segnali utilizzando lo stesso cavo in rame della fonia, l’allora Ministero delle Telecomunicazioni mise a disposizione della vigilanza privata alcune fasce di frequenze radio UHF per la gestione dei segnali di allarme. Oltre al costo della concessione delle frequenze e delle infrastrutture (antenne, ponti, ripetitori), all’inizio gli istituti dovevano assicurare anche il collegamento telefonico con l’utente, per mantenere il balzello alla SIP. Ma, a parte le difficoltà tecniche, l’impreparazione, la supponenza e l’onerosità, quello fu l’inizio in Italia della “televigilanza”, diventata nel tempo la piattaforma sulla quale oggi poggia l’intera sicurezza privata, a livello mondiale. Questo lo scenario della fine degli anni ’70, nel quale AElettronica divenne in breve tempo il principale fornitore di sistemi di gestione di allarmi via radio, offrendo soluzioni complete di centrali, periferiche, software gestionale e formazione degli operatori, un vero problem solving per interlocutori che alla tecnologia “davano del Lei”...

Naturale, quindi, che quando la società venne sciolta per motivi interni, furono in molti a rammaricarsene. Oggi, per iniziativa di alcune persone che avevano vissuto direttamente quella storia, rinasce il brand



AElettronica. **Marco Giovannico**, “portavoce” di questo gruppo, spiega ai lettori di **Vigilanza & Dintorni** il progetto.

Come nasce l’idea di fondare AElettronica Group e quali sono i motivi che hanno portato alla scelta del nome? AElettronica è un ritorno al futuro. Mi spiego meglio: noi, intesi come Proservice Elettronica e Eos-Tech, eravamo i figli della diaspora generatasi all’indomani della fine della AElettronica. Ognuno di noi ha sempre avvertito un senso di incompletezza, in quanto pezzi di una grande azienda che ha fatto la storia della



periferica radio e che negli anni “90, per capacità di progettazione, rappresentava il futuro. Oggi, per una serie di motivi, i tempi sono giusti perché si ricomponga, nelle fisicità e nelle volontà, questo grande marchio. La scelta del marchio AElettronica Group, tengo a precisare, sottolinea la volontà di un impegno a migliorare, mettendo la nostra esperienza al servizio di un settore che, nel connubio con l’elettronica, ha trovato momenti di crescita notevoli. In questo senso è come se avessimo sottoscritto un contratto morale. Da un punto di vista mediatico, poi, siamo convinti che proprio il ritorno sul mercato del marchio AE rappresenti al massimo il senso della nostra scelta e del messaggio e, perché no, della sfida che vogliamo lanciare.

Quali sono gli obiettivi di questa nuova società?

L’obiettivo principale, come detto, è quello, attraverso la ricerca e con investimenti mirati, di fornire strumenti avanzati per dare adeguate risposte alla

domanda di sicurezza che viene dal mercato. In definitiva, vogliamo cogliere i cambiamenti e l’evoluzione in atto nella società per offrire prodotti idonei a creare servizi nuovi che possano dare una spinta alla crescita degli operatori, così come la periferica radio ha fatto dagli anni 80 in poi. Oggi la vigilanza privata e tutte le altre aziende operative nel settore della sicurezza sono cresciute e c’è una legislazione in fase di assestamento (DM 269 e DM115) che, addirittura impone standard qualitativi sempre più avanzati. Ecco, la

nostra ambizione è proprio quella di porci fattivamente in questo circuito, per elaborare e fornire strumenti adeguati e innovativi. Speriamo di riuscirci con la collaborazione degli attori principali del sistema (vigilanze e operatori) ai quali dedicheremo le risorse adatte per creare sinergie, essendo loro il filtro migliore degli umori e delle attese dell’utenza del “prodotto sicurezza”. In ultimo, ma non per ultimo, le nostre risorse andranno verso il potenziamento dell’assistenza che,





considerata la delicatezza dei servizi di sicurezza, sarà quanto più presente, vicina e disponibile per assicurare una continuità senza cesure e una celerità di risposta e di risoluzione dei problemi.

Come è andata la presentazione di AElettronica Group a Sicurezza 2014?

Non sono avvezzo agli entusiasmi ma, questa volta, credo di poter usare il superlativo: benissimo! Abbiamo registrato un vivo interesse. Siamo certi che il messaggio che volevamo lanciare è stato colto in tutte le sue sfaccettature generando una attesa in positivo. Non sono mancati momenti di commozione come, quando una figura storica di AElettronica ha sostato davanti al nostro stand e ci ha espresso la sua piena approvazione a un'operazione che è anche un riconoscimento a coloro che hanno creato e reso prestigioso questo marchio.

Quali sono le tecnologie e i progetti sui quali AElettronica Group investirà nel 2015?

Le idee in campo sono tante, mi limiterò ad elencare

solo alcune delle nostre priorità :

- ricerca e sviluppo del Gprs inteso come ampliamento delle potenzialità tipiche del vettore con particolare attenzione ad un alto livello di affidabilità dei collegamenti ed alla prevenzione dell'insidia dello Jamming.
- progettazione di schede Stand Alone finalizzate ad espandere vettori di comunicazione di impianti esistenti (radio e telefonici) con le nuove tecnologie Lan e Gprs. Caratteristica principale di tali schede saranno la facile integrazione e il costo contenuto.
- ricerca e integrazione di sensoristica wireless ad alta affidabilità per la linea di periferiche con centralina integrata visto che il mercato si sta indirizzando sempre di più verso la fornitura, da parte degli istituti di vigilanza verso il cliente finale, di kit di allarme integrati a costi contenuti.
- progettazione di una linea completa e performante di micro trasmettitore Radio, Gprs e Gps sviluppata per garantire un alto grado di sicurezza per la prevenzione di situazioni di pericolo in genere (aggressione, rapine, malore, infortunio, ecc...)

AXITEA, l'impegno al rilancio confermato dal fondo Stirling Square

*a colloquio con Marco Bavazzano, direttore generale AXITEA
a cura di Raffaello Juvara*

Ingegnere Bavazzano, come sta Axitea a due mesi dopo la richiesta di concordato "in bianco"?

Siamo esattamente al punto in cui mi sarei aspettato di trovarci quando abbiamo effettuato il deposito del ricorso di pre-concordato, ossia ad un passo dalla finalizzazione di un nuovo piano finanziario e industriale in grado di assicurare il rilancio di Axitea.

Su questo punto vorrei essere molto chiaro: grazie al supporto del Socio, Axitea disporrà molto presto delle risorse finanziarie che gli consentiranno di sviluppare un nuovo piano industriale, che ha l'obiettivo di riportare l'azienda a una posizione di leadership sul mercato dei fornitori dei servizi di sicurezza. Il nostro posizionamento futuro creerà un forte sconvolgimento sul mercato, perché stiamo progettando le basi della prima azienda in grado di interpretare il ruolo del Full Security Business Partner, per dare una risposta efficace a tutte le mutate esigenze di sicurezza delle aziende italiane.

L'aspetto più rilevante è che non serviranno tempi lunghi per attuare questa trasformazione, perché gli asset fondamentali sono già presenti all'interno di Axitea, in quanto derivano dalle acquisizioni effettuate nel passato, (Sicurglobal, Italgo e Megaitalia, per citare le principali), e mancava solo la capacità di identificare il modo in cui integrare le competenze disponibili, per predisporre quelle capabilities essenziali a supportare un'azienda in un approccio alla sicurezza orientato al business.

Quali sono state le reazioni di clienti e fornitori alla comunicazione del 1 ottobre scorso?



Quando sono entrato in azienda lo scorso 23 Settembre, in contemporanea alla delibera da parte degli Organi Societari del ricorso alla procedura di pre-concordato, mi sono immediatamente preoccupato di comunicare in modo trasparente la situazione ai nostri clienti, evidenziando come prima cosa la capacità dell'azienda di assicurare l'erogazione dei servizi in totale continuità. Posso assicurare personalmente che non abbiamo mai mancato di rispettare questa promessa, e mai succederà neanche nel futuro. Comunque, a distanza di oltre 2 mesi dall'ingresso in pre-concordato, la nostra customer basis rappresentata da ben 34000 clienti, è

rimasta ben salda, e mi permetta di dire che questo è certamente il risultato della forte fidelizzazione che deriva dall'apprezzamento della nostra clientela nei confronti del servizio erogato da Axitea.

Con i fornitori ci siamo impegnati a mantenere aperto un canale di comunicazione trasparente per trovare le migliori soluzioni nel rispetto delle reciproche esigenze attuali e prospettive. Nel passato abbiamo evidentemente mancato di rispettare alcuni impegni con i nostri fornitori, ma questo non si ripeterà, perché il nuovo ruolo di Axitea sul mercato non può prescindere dall'implementazione di partnership strategiche con i principali fornitori di tecnologia e servizi. D'altra parte, anche i fornitori stanno comprendendo che Axitea, oltre ad aver voltato pagina dal punto di vista gestionale, sta ponendo le basi per un ruolo di primo piano sul mercato della sicurezza globale, e non possono rinunciare a giocare insieme a noi questa partita.

Quali sono, in questo momento, gli obiettivi del fondo Stirling Square, che possiede Axitea dal 2008?

L'obiettivo del fondo Stirling Square Capital Partner è di sostenere Axitea assicurando le risorse finanziarie necessarie a indirizzare il nuovo piano industriale. Sono certo di interpretare bene il pensiero dei nostri azionisti dicendo che, nonostante i risultati negativi degli ultimi anni, sono ancora del tutto convinti delle potenzialità di Axitea nel mercato italiano, e per questo motivo sono decisi a investire nuovamente nell'azienda.

Lungo quali linee state conducendo la riorganizzazione del gruppo, diventato il principale systems integrator italiano operante nei servizi di vigilanza regolamentati?

In parte ho anticipato la risposta a questa domanda quando ho parlato dell'evoluzione di Axitea come Full Security Business Partner. Le esigenze di sicurezza delle imprese sono profondamente cambiate negli ultimi anni a seguito dei processi di razionalizzazione, efficientamento, focalizzazione sulla qualità ed eccellenza nei servizi, e innovazione dei processi produttivi, ma il modo di affrontare i rischi

di sicurezza è tuttora ancorato a principi obsoleti. Axitea vuole aiutare le aziende a trasformare la sicurezza in un enabler del business aziendale, in grado cioè di supportare il raggiungimento degli obiettivi di efficientamento, qualità, eccellenza e innovazione. Per raggiungere questo obiettivo svilupperemo delle capabilities di tipo consulenziale, oltre che la capacità di progettare e implementare delle soluzioni e servizi che permettono di attuare una gestione integrata della sicurezza degli asset strategici aziendali, sia di tipo fisico e digitale.

Ritenete di muovervi stand alone oppure di cercare dei "cavalieri bianchi" per accelerare il risanamento finanziario e riprendere la normalità operativa?

Vorrei sottolineare ancora una volta che l'azienda ha sempre operato in totale continuità, e non mi è dato modo di pensare che possa succedere niente in grado di compromettere la capacità dell'azienda di operare in totale continuità. Ciò premesso, il percorso che stiamo facendo per il completo risanamento finanziario è del tutto company driven, e sarà unicamente supportato dal Socio senza l'intervento di terze parti.

Come vede il mercato dei servizi di sicurezza in Italia? Quali caratteristiche dovranno avere i protagonisti del settore?

Il mercato dei servizi di sicurezza in Italia è più arretrato rispetto a quello di altri paesi europei, ma purtroppo ci stiamo abituando a non primeggiare come Paese in molte classifiche legate ad attività economiche e produttive.

A mio parere nel nostro Paese c'è un problema di domanda e di offerta.

Lato domanda, il problema principale è la mancanza di visione strategica sulla sicurezza, che è considerata normalmente come un costo aggiuntivo e accessorio, anziché un elemento fondamentale per il business. Le aziende peraltro, non sono supportate da una frammentazione troppo eccessiva dell'offerta, che crea difficoltà aggiuntive a comprendere i vantaggi della definizione e sviluppo di un approccio strategico e integrato agli obiettivi aziendali.



AVOTEC SRL
(+39) 0362 347493
www.avotec.it

Serie NOVA: il restyling di un MITO

Nuove idee e nuove soluzioni sono da sempre una prerogativa di Avotec che, con NOVA, ha voluto riprendere il design della EKO K, un MITO, mantenendo la struttura metallica ma con un cuore nuovo che annuncia messaggi e a segnala acusticamente gli interventi di allarme, in funzione dell'esigenza. Il diffusore di luce, una novità di Avotec, garantisce al lampeggiante ottima visibilità anche di giorno.

I colori del coperchio, metallizzati e micalizzati, sono un ulteriore proposta che viene rivolta al mercato.

NOVA J è la sirena tradizionale, con comando acustico di allarme e un comando per la segnalazione di "allarme inserimento" e "allarme disinserimento". L'uscita di manomissione è garantita in eterno con contatti reed magnetici e il rilevamento di schiumogeni è ottenuto dall'efficiente circuito "AVOTEC". Il funzionamento della sirena è supervisionato: magnetodinamica, lampeggiante, batteria e tensione d'ingresso sono controllati in tempo reale. È inoltre presente un led on board che indica la tipologia di anomalia.



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

La centrale Paradox Magellan MG6250

La centrale MG6250 distribuita da DIAS supporta la linea completa di prodotti senza filo Magellan e costituisce una soluzione potente, flessibile e adatta alle esigenze del controllo a distanza. Per ottenere il massimo rendimento e affidabilità, è stata ideata la funzione "Paradox's Simultaneous Five-channel Reporting", che consente l'impiego simultaneo di cinque canali di rapporto: vocale, digitale GPRS, GSM e SMS (con modulo GPRS14).

Questa centrale fornisce tutte le funzionalità vivavoce tramite GSM o da linea telefonica fissa.

In condizioni normali, utilizza le sequenze di comunicazione predefinite in base alla disponibilità del canale, alla velocità e al fattore costo-efficacia, mentre in caso di allarme è in grado di inviare i rapporti su tutti e cinque i canali per garantire la trasmissione.

La centrale MG6250 supporta due aree completamente separate, gestisce fino a 64 zone senza fili e assicura una protezione continua grazie a tre livelli di inserimento: perimetrale, notte e totale e alla funzione StayD brevettata da Paradox.



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

Interfoni Over IP da ufficio serie EASY

A Sicurezza 2014 sono stati presentati molti nuovi apparati della gamma di prodotti per la comunicazione Over IP sviluppati da **ERMES**.

Particolare interesse hanno riscosso i nuovi interfoni da ufficio della serie **EASY** presentati sia in versione con cornetta sia in versione viva-voce.

Questi interfoni possono essere fissati a parete o appoggiati su tavolo e utilizzano un display alfanumerico, una tastiera decadica e 4 tasti funzionali per gestire le comunicazioni.

Il protocollo di comunicazione è quello Peer-To-Peer sviluppato da **ERMES** che semplifica al massimo la progettazione, la manutenzione e l'installazione dei sistemi e si integrano perfettamente con la restante gamma di apparati consentendone l'utilizzo nei sistemi di interfonìa, nei sistemi di diffusione sonora ed in quelli di chiamate di emergenza.

Questi sistemi Over IP possono essere gestiti sia localmente (LAN) dal personale di sorveglianza sia da remoto in ambito geografico più vasto (WAN) da un centro servizi come anche in mobilità dal personale reperibile grazie ad un'apposita APP.



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

Con i DVR Fracarro la connessione a internet è facile e veloce

La gestione da remoto dei DVR è resa possibile attraverso connessioni internet che spesso comportano per l'installatore complesse procedure di collegamento.

Ad ogni accesso alla rete, infatti, tutti i dispositivi vengono identificati da un indirizzo IP dinamico, rendendo molto difficoltosa la connessione da remoto. I DVR Fracarro risolvono questo problema con l'utilizzo dello standard UPnP, che permette la configurazione automatica delle porte del router, evitando programmazioni manuali. Tutti i DVR Fracarro sono inoltre dotati del servizio FLY2DNS, grazie al quale è possibile la connessione a internet direttamente dal menu del dispositivo, senza necessità di registrarsi a servizi esterni come No-IP o DynDNS e senza bisogno di utilizzare il PC.

FLY2DNS consente infatti di identificare univocamente il dispositivo anche in presenza di indirizzi IP dinamici: ad ogni collegamento del DVR a internet, l'IP ottenuto verrà trasmesso al servizio DNS, che aggraverà di conseguenza il record associato al dispositivo.



GUNNEBO ITALIA SPA
 (+39) 02 267101
www.gunnebo.it

High Speed Retail Deposit D5

Da Gunnebo una nuova soluzione di deposito per il retail! HSRD D5 è stato studiato per contare, validare e depositare le banconote in una sola operazione, semplificando notevolmente il lavoro del Retailer. Le operazioni di conteggio manuale sono eliminate e il back office amministrativo risulta snellito. Le banconote sono inoltre al sicuro, in cassette tipo bancomat, all'interno di una cassaforte certificata di grado III dotata anche di sistema di macchiatura.

HSRD D5 fornisce dettagliate ricevute e permette stampe di report di facile consultazione per controllare i versamenti effettuati con rapidità. L'intero processo di versamento è inoltre monitorato dall'esclusivo software Cash Controller, che permette di condividere i dati con il Cash-In-Transit o con la propria banca.

Ideale per grandi superfici con molte casse, HSRD D5 diminuisce la quantità di contante liberamente accessibile, riducendo così il rischio di rapine e incrementando la sicurezza complessiva dell'ambiente.



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

La nuova serie di rivelatori per esterno serie ADPRO PRO-E di Xtralis

HESA presenta i nuovi rivelatori passivi d'infrarossi per esterno serie ADPRO PRO-E di Xtralis. La nuova serie si va ad aggiungere all'importante famiglia di rivelatori ADPRO PRO, disponibile in un'ampia gamma di modelli in grado di soddisfare tutte le esigenze di protezione perimetrale, offrendo un ottimo rapporto qualità-prezzo. I rivelatori ADPRO PRO sono in grado di fornire un'affidabilità incomparabile ed una precisione di rilevamento nelle condizioni ambientali più avverse, utilizzando la tecnologia degli infrarossi passivi (PIR) abbinata con ottiche a specchio di precisione ed un'avanzata elaborazione digitale del segnale (DSP). La nuova serie PRO-E si contraddistingue per la rilevazione di intrusi che strisciano, camminano o corrono a velocità comprese fra 0.2 e 5m/s e per la rilevazione avanzata di manomissione, che segnala un allarme se l'allineamento del rivelatore viene alterato, in aggiunta al tradizionale contatto antiapertura. L'altezza di fissaggio fino a m 4 consente di ridurre il rischio di vandalismi.



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

NVR MAXPRO® Ibrido Honeywell

Le unità NVR ibride sono la soluzione ideale per le installazioni di piccole dimensioni in cui si desidera preservare le telecamere analogiche esistenti, dotando i sistemi di sicurezza di una soluzione HD-IP di alta qualità e dal costo accessibile. Il sistema di videosorveglianza MAXPRO® NVR SE Ibrido di Honeywell è pensato per coloro che desiderano effettuare la migrazione di installazioni di dimensioni piccole e medie verso la tecnologia ibrida, con 32 canali video, 16 dei quali analogici. MAXPRO® NVR XE Ibrido rappresenta una soluzione entry-level (supporta fino a 16 canali) per l'accesso alla tecnologia di videosorveglianza ibrida. I clienti possono accedere al sistema remotamente, mediante il client web dedicato di Honeywell e all'app MAXPRO Mobile. L'interfaccia è semplice ed intuitiva, con tutte le funzionalità e le opzioni necessarie per l'esecuzione delle operazioni di sorveglianza quotidiane, come la modalità di visualizzazione in tempo reale e quella di riproduzione playback dei video precedentemente salvati.



ISEO SERRATURE SPA
(+39) 0364 8821
www.iseo.com

ARGO APP: l'ultima evoluzione del controllo accessi

Tutti i dispositivi elettronici di controllo accessi della linea ISEO Zero1, serie Smart, sono progettati per funzionare con Argo, la nuova applicazione gratuita di ISEO, disponibile per tutti gli smartphone. Grazie all'App Argo, ogni telefono Bluetooth Smart Ready (iOS, Android o Windows) può essere abilitato all'apertura della porta (fino ad una distanza di 10 metri) e l'amministratore può gestire le autorizzazioni d'accesso dei vari utenti (fino a 300) senza software aggiuntivi o connessione internet. L'amministratore può anche consultare la cronologia degli ultimi 1000 eventi rilevati su ogni porta, e inviare il report via e-mail. La gamma di prodotti compatibili con Argo (cilindri e maniglie elettroniche, serrature motorizzate, lettori di credenziali, etc.) si amplierà sempre di più e grazie ai costanti aggiornamenti gratuiti del software dei dispositivi di controllo accesso, ogni utente potrà continuamente usufruire di nuove funzionalità del sistema.



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

NEDAP AEOS e CUBE: la sicurezza integrata che semplifica la complessità

Nedap AEOS è la prima piattaforma di sicurezza totalmente open e web-based, che soddisfa esigenze di sicurezza complesse integrando controllo accessi, antintrusione, lighting control, building automation, video-sorveglianza e locker management di ultima generazione in un sistema di gestione efficiente e flessibile. Grazie alle componenti del software è possibile collegare i diversi dispositivi di sicurezza scegliendo tra oltre 150 diverse funzionalità, eliminando driver o server aggiuntivi. Ciò permette di integrare la piattaforma ai sistemi esistenti e di aggiornarne o estenderne le funzionalità qualora desiderato. Per esigenze di sicurezza meno complesse **Nedap** ha invece creato **CUBE**, la piattaforma all-in-one specifica per la gestione di tutti i sistemi e le attività in-store che riduce al minimo consumi energetici e costi di gestione e fornisce, grazie al software integrato Retail Analytics, un insight immediato sulle performance di punto vendita, consentendo di agire prontamente sui fattori che influenzano il profitto.
www.nedapsecurity.com/
www.nedap-cube.com/



PYRONIX
01709 700100
www.pyronix.com

Pyronix Enforcer32-WE APP: il gateway al controllo di casa tua

Il nuovo sistema WL a 2 canali **Enforcer32-WE APP**, evoluzione del pluripremiato Enforcer32-WE, è ora gestibile e controllabile da www.PyronixBloud.com e dalla app **HomeControl+** per **Android** e **iOS Apple**. L'infrastruttura **PyronixCloud** offre una app per comunicare con il pannello di controllo del nuovo **Enforcer32-WE**. Semplice da usare, il setup permette di acquisire in un attimo dagli smartphone i dati da accessi remoti, pannelli diagnostici e molto altro. Con **HomeControl+** e **PyronixCloud**, gli aggiornamenti e lo stato del sistema si vedono in tempo reale da tutto il mondo. Con l'infrastruttura **Cloud**, sono possibili programmi e diagnosi da remoto usando il semplice software **UDL** incorporato. **Pyronix** ha anche realizzato novità per integrare video attraverso **PyronixCloud** e la app **HomeControl+**. Dall'inizio del 2015, si potranno connettere camere PTZ interne e esterne alle case attraverso i pannelli e **PyronixCloud**, con una maggiore flessibilità, video in tempo reale e il controllo da remoto dei sistemi di allarme attraverso la app **HomeControl+**.



RISCO GROUP SRL
(+39) 02 66590054
www.riscogroup.it

BWare, la nuova gamma di rivelatori RISCO

BWare è la nuova serie di rivelatori per interni di **RISCO**, estremamente affidabile grazie a:

- La tecnologia a **microonda in banda K** riduce i falsi allarmi causati dalle persone presenti in aree adiacenti al locale protetto grazie ad una minore penetrazione delle pareti.
- La tecnologia **Green Line**, evita l'emissione superflua di radiazioni quando il sistema è disinserito. I modelli **G3** includono la più affidabile tecnologia antimascheramento.
- La tecnologia brevettata **ACTTM Anti-Cloak Technology** offre elevate prestazioni di rilevazione passando alla modalità solo a **MW** quando la temperatura dell'ambiente è vicina a quella corporea o quando riconosce un tentativo di mascheramento.

I modelli **Bus** di **BWARE** possono essere collegati sul **Bus** dei sistemi **RISCO**. Il controllo e il settaggio dei parametri di rilevazione può essere effettuato da remoto via **PC** riducendo i costi di manutenzione.



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

VERSA Plus: una nuova frontiera per sicurezza, connettività e integrazione

VERSA Plus è l'ultima nuova centrale di allarme **SATEL**, che appartiene alla già conosciuta famiglia della serie **VERSA**. Il sistema costituisce un'ottima soluzione per gli utenti e gli installatori che danno importanza alla qualità ed alla funzionalità. Il sistema lavora su tutti i canali di comunicazione con comando da remoto. **VERSA Plus** è una soluzione ibrida eccezionale in ogni situazione grazie alla sua grande flessibilità. Adatta dove è possibile la posa del cablaggio così come dove si sceglie di utilizzare il sistema wireless. **Costituisce infatti il cuore di un sistema totalmente wireless offrendo la possibilità di utilizzare anche tastiere totalmente senza fili.**

VERSA Plus offre un'efficace sistema di notifica grazie all'integrazione di differenti canali di comunicazione (**TCP/IP, PSTN, GSM/GPRS**). La scheda integra i moduli: **INT-VG, ETHM-1 e GSM, INT-AV** per il controllo remoto, evitando all'installatore di dover effettuare collegamenti fisici in modo da ridurre notevolmente il tempo di installazione.



SYAC-TB
TECHBOARD SECURITY DIVISION
(+39) 059 289891
www.syac-tb.com

DigiEye Versione SW 5.1

Con DigiEye 5.1 vengono introdotte le seguenti funzionalità: nuove modalità avanzate della doppia interfaccia di rete **DUAL LAN** (PRESTAZIONI fino a 2 Gb/s e separazione delle reti dedicate a telecamere), lo standard per l'autenticazione di rete **IEEE 802.1x** che prevede che ciascuna porta connessa alla rete sia autenticata da un server dedicato, il **VIDEO PROCESSING MULTIBRAND** (supporto per telecamere IP multi-vendor che permette al DigiEye di processare il video IP al pari del video analogico utilizzando tutte le funzionalità avanzate di video analisi), la **CONFIGURAZIONE DA DIGIEYE** dei parametri delle telecamere IP SYAC-TB senza più la necessità di accedere alla configurazione della telecamera da un sistema PC, il **DIGITAL SIGNAGE AVANZATO** (titolazione con informazioni aggiornate in tempo reale, visualizzazione video in situazioni emergenziali, più storage per i filmati e possibilità di programmazione oraria) e lo **STREAMFLEX**, funzione proprietaria esclusiva che permette di adattare il video IP per la trasmissione su reti a banda stretta.



TSEC SPA
(+39) 030.5785302
www.tsec.it

Piattaforma CST, una nuova era: Il quadruplo bilanciamento

Coded Sensor Technology (CST) è la prima piattaforma al mondo per la realizzazione di sensori magnetici su misura con tecnologia Magnasphere®. A partire dalla possibilità di realizzare tamper anti-rimozione su parte sensore e parte magnete, alla integrabilità di contatto magnetico e sensore inerziale in un unico dispositivo, TSEC può personalizzare le funzionalità dei sensori in modo da soddisfare le più stringenti esigenze di alta sicurezza.

Coppia sensore/magnete codificata: il contatto riconosce il proprio magnete: la Coded Sensor Technology, esclusivo brevetto TSEC, permette di realizzare coppie di sensori e magneti codificate.

Circuito antimascheramento indipendente: tentativi di utilizzare un magnete diverso da quello codificato causano l'apertura di un circuito di tamper 24h indipendente dal contatto primario.

Sensori passivi compatibili con tutte le centrali: I sensori CST, nonostante la loro tecnologia avanzata, si presentano alle centrali come comuni contatti passivi: compatibilità completa con ogni marca di centrale.



VIDEOTREND SRL
(+39) 0362 1791300
www.videotrend.net

Le videocamere Dahua 4K migliorano il livello dell'alta definizione HD

Dahua ha introdotto la sua prima fotocamera IP 4K, avviando la nuova era Ultra HD.

La telecamera adotta un sensore di 12.0 megapixel, con un DSP ad alte prestazioni in grado di fornire immagini di qualità straordinaria. Offre 12 Megapixel a 15 fps e a 4K offre 8,3 Megapixel a 30 fps, con una larghezza di banda suggerita di 8Mbps, garantendo una visione dal vivo lineare, senza spreco di risorse di rete; fornisce inoltre l'opzione di tre flussi video con diverse risoluzioni per soddisfare varie richieste di applicazioni.

Supporta altre funzioni innovative come la visione chiara anche in presenza di nebbia, ROI (Region Of Interest) area dell'immagine a risoluzione maggiore e altre rilevazioni in modalità di analisi video intelligente, tra cui la rilevazione facciale, Tripwire, rilevamento delle intrusioni in perimetri, e cambio di scenari.

Ulteriori informazioni sono reperibili sul sito: www.dahuasecurity.com

Dahua è distribuita da VIDEOTREND Srl

ELENCO FIERE

INTERSEC 2015

18-01-2015 20-01-2015

Dubai, U.A.E.

SECURITY FOR RETAIL FORUM 2015

02-03-2015

Palazzo delle Stelline, Milano

ISC BRASIL

10-03-2015 13-03-2015

Sao Paulo, Brasile

SECURITY EXPO

25-03-2015 28-03-2015

Sofia, Bulgaria

ISAFE

08-04-2015 11-04-2015

Casablanca, Marocco

MIPS MOSCOW

13-04-2015 16-04-2015

Mosca, Russia

ISC WEST

15-04-2015 17-04-2015

Sands Expo, Las Vegas, NV

COUNTER TERROR EXPO

21-04-2015 22-04-2015

Olympia, Londra

VIGILANZA E DINTORNI CONFERENCE EXPO

maggio

Caserta, Italia

IFSEC 2015

16-06-2015 18-06-2015

Londra, Inghilterra

SICUREZZA 2015

16-09-2015 18-09-2015

Milano, Italia

CPSE EXHIBITION 2015

29-10-2015 01-11-2015

Shenzhen, Cina

essecome

security&safety

n. 06 novembre-dicembre 2014

ISSN: 2384-9282

Anno XXXIV - II

Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE E COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara

editor@securindex.com

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Pierangelo Bertino, Paul Bremner, Bruno Fazzini, Patrizia Meo,
Henrik Hoj Pedersen, Vincenzo Pinzolo Davide Scotti

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

servizio interno dell'editore

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl

Verona - Via Bozzini 3/A

Milano - Via Montegani, 23

Tel. +39 02 36757931

ISCRIZIONE AL ROC

Secman srl è iscritta al ROC (Registro Operatori della Comunicazione)
al n. 22892 del 26/10/2012

REGISTRAZIONE

Tribunale di Verona n. 1971 R.S.

del 21 dicembre 2012

STAMPA

Seven Seas srl

Via Tonso di Gualtiero 12/14

47896 Faetano - Repubblica di San Marino

Tel. 0549 996194 - Fax 0549 900104

sevenseasrsm@gmail.com

3M	www.3mitalia.it	77-78
AELETTRONICA GROUP S.R.L.	www.aelettronicagroup.com	101-103
ARTECO	www.arteco-global.com	COPERTINA, 39-41
ASSA ABLOY	www.assaabloy.it	14
AVIGILON	www.avigilon.com	III COPERTINA
AVOTEC	www.avotec.it	34-35, 75, 106
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	13 - 64,66-68
AXITEA	www.axitea.it	104-105
CAME	www.came.com	36-38, 80-82
CHECKPOINT SYSTEMS	www.checkpointsystems.it	57-58
CITEL	www.citel.it	46-48
DIAS	www.dias.it	23, 32-33, 106
DRAGER	www.draeger.com	74, 76
ERMES	www.ermes-cctv.com	16, 106
EURALARM	www.euralarm.org	8, 10-11
EYEON-VIDEOTREND	www.eyeon.it	42-43
FONDAZIONE HRUBY	www.fondazionehruby.org	20, 22-23-24
FONDAZIONE LHS	www.fondlhs.org	83-84
FRACARRO	www.fracarro.it	107
GUNNEBO	www.gunnebo.it	89, 107
HESA	www.hesa.it	107
HIKVISION	www.hikvision.com	93
HONEYWELL	www.honeywell.it	9, 108
IHS	www.ihs.com	15-16
ISEO SERRATURE	www.iseoserrature.it	108
KABA	www.kaba.it	30-31, 91-92
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	69-72
NEDAP ITALY	www.nedapretail.com	108
PYRONIX	www.pyronix.com	44-45, 65, 109
RISCO	www.riscogroup.com/italy	25, 109
RONDAMATIC	www.rondamatic.it	98-100
SAET	www.saetitalia.it	IV COPERTINA
SATEL	www.satel-italia.it	II COPERTINA, 109
SAVV	www.savv.it	95
SCARPE E SCARPE	www.scarpescarpe.eu	61-63
SICUREZZA - FIERA MILANO	www.sicurezza.it	26-29
SIEMENS	www.siemens.it/securityproducts	19
SYAC-TB	www.syac-tb.com	49-50, 110
T-SEC	www.tsec.it	I ROMANA, 51-52, 110
VANDERBILD	www.vanderbiltindustries.com	17-18
VIDEOTREND	www.videotrend.net	2-3, 110

Avigilon ha visto un



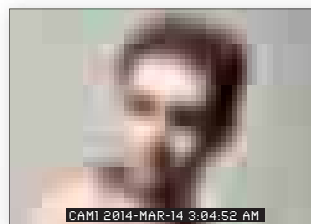
che tentava di



nel magazzino



mentre la videocamera analogica ha visto



Solo le nostre soluzioni di sorveglianza ad alta definizione ti forniscono la storia completa.

Ottieni immagini con i dettagli di cui hai bisogno per ridurre le irruzioni e mantenere al sicuro lo stock con una soluzione end-to-end di Avigilon. La nostra vasta gamma di videocamere ti consente di monitorare più ambienti interni ed esterni, per fornire la massima copertura anche in assenza di personale di sicurezza. Scopri di più sui vantaggi delle soluzioni end-to-end di Avigilon visitando il sito avigilon.com/endtoend

AVIGILON

SICUREZZA TOTALE A 360°



SISTEMA MIRUS MULTIFUNZIONE

CENTRALIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE IMPIANTI
CONTROLLO ACCESSI - CONTROLLO TECNOLOGICO - MODULARITÀ

L'ELENCO DEI CONCESSIONARI SAET IN ITALIA

- | | | | |
|----------------------------------|-------------------|----------------------------------|-----------------|
| • BERGAMO: S.C. SECURITY CENTER | TEL. 035.244728 | • MILANO: CRS | TEL. 02.9762052 |
| • BOLOGNA: SAET BOLOGNA | TEL. 051.520701 | • MODENA: MODENA ANTIFURTO | TEL. 059.222999 |
| • BOLZANO: THEOREMA | TEL. 0471.811343 | • NAPOLI: SECURITY NAPOLI | TEL.081.5920014 |
| • BRESCIA: LAIS | TEL. 030.3540419 | • PADOVA: SITEL SISTEMI | TEL.049.8074945 |
| • CAGLIARI: ITALTEC | TEL. 070.912395 | • PALERMO: SAET SICILIA | TEL.091.6884191 |
| • CREMONA: DISAITALIA SISTEMI | TEL. 0372.838720 | • PERUGIA: S.D.S. | TEL.075.8989292 |
| • CROTONE: DIELETTA | TEL. 0962.902370 | • PESCARA: LOGIKEY | TEL.085.4225213 |
| • CUNEO: COBER | TEL. 0172.693867 | • POTENZA: GENOVESE ROCCHINA | TEL.0971.35659 |
| • FROSINONE: P.B.SYSTEM | TEL. 0775.270323 | • REGGIO EMILIA : CENTRO ALLARMI | TEL.0522.322304 |
| • GENOVA: ELETTRODINAMICA | TEL. 010.84660011 | • RIETI: SECUTRON | TEL.0746.689053 |
| • GENOVA: SICURCONTROL | TEL. 010.8380110 | • RIMINI: 3 G ELETTRONICA | TEL.0541.778605 |
| • LECCE: A.T.S. ELETTRONICA | TEL. 0832.332884 | • ROMA: SAET | TEL.06.24402002 |
| • LIVORNO: FLASHNET | TEL. 0586.426899 | • ROMA: ANTARES | TEL.06.39375658 |
| • MANTOVA: ALGOR ELETTRONICA | TEL. 0376.48246 | • SALERNO: SALERNO KONTROL | TEL.089.772070 |
| • MESSINA: MEGA SISTEM | TEL. 090.7381062 | • TORINO: AXIOMA | TEL.011.3096941 |
| • MESSINA: INGEGNERIA AMBIENTALE | TEL. 090.9392041 | • TORINO: G.P.M. | TEL.011.3358127 |
| • MILANO: SAET MILANO | TEL. 02.2440294 | • TREVISO: SECURITY CENTER | TEL.0422.305511 |
| • MILANO: TECNOESSE | TEL. 02.3491321 | • VICENZA: ELPRO I.C.A. | TEL.044.501294 |

SAET ITALIA S.p.A. SISTEMI DI SICUREZZA E CONTROLLO

Sede legale: Via F. Paciotti, 30 - 00176 Roma - Sede operativa: Viale Filarete, 122/128 - 00176 Roma
Tel. 06.24.40.20.08 - Fax 06.24.40.69.99 - www.saetitalia.it - saetitalia@saetspa.it