



## INTELLIGENZA INVISIBILE

Aggiorna il tuo sensore VX Infinity  
ottieni un rivelatore antintrusione con videoverifica

### VXI-CMOD

- videocamera 1080P HD con visione notturna
- angolazione panoramica a 180 gradi
- registrazione pre e post allarme inviata direttamente al cellulare
- perfettamente integrabile su tutti i rivelatori VX Infinity già installati



App OPTEX Vision



## SFR 2019 - Beyond security

Il tema di SFR 2019 è "Beyond security", letteralmente "oltre la sicurezza". Ma cosa vuole dire un'esortazione (*devi andare oltre la sicurezza*), un interrogativo (*ma cosa ci sarà dopo la sicurezza?*) o una constatazione (*la sicurezza è ormai superata?*)?

Forse queste interpretazioni possono essere tutte vere, pensando a quanto avvenuto nel mondo della sicurezza per effetto della Trasformazione Digitale. Dalle tecnologie disponibili agli "oggetti" da proteggere, dalle esigenze e le gerarchie delle organizzazioni alle competenze richieste a coloro

che "fanno sicurezza" ad ogni livello, nulla è più come prima. Di conseguenza, anche la stessa concezione di sicurezza è cambiata, o sta cambiando. Si parla sempre più spesso dei "nuovi rischi" come i data breach e i danni reputazionali, mentre perfino un rischio classico come la rapina in banca sembra passato di moda.

In particolare nel mondo della distribuzione, trasformato dall'omnicanalità, sono cambiati i paradigmi di valutazione dei rischi. Le merci sono principalmente depositate e movimentate dagli operatori della logistica, esattamente com'è avvenuto con il denaro contante, affidato dalle banche alle aziende specializzate del CIT, e i negozi si stanno trasformando da punti vendita distribuiti capillarmente sul territorio per la consegna diretta delle merci a "flag-ship store" nelle aree ritenute commercialmente più interessanti, in simbiosi funzionale con le piattaforme di e-commerce.

Di conseguenza, la protezione fisica delle strutture assume valenze diverse: lo scassinatore notturno del negozio punta più ai soldi in cassaforte che ai (pochi) oggetti sugli scaffali, mentre il taccheggiatore deve fare i conti con misure sempre più efficienti per la merce di valore, oppure deve accontentarsi di oggetti talmente cheap che al gestore del negozio costa meno farseli rubare che proteggerli.

Di converso, al gestore interessa sempre più sapere quante persone entrano nel suo negozio, quanti di loro acquistano qualcosa e chi compra cosa, per organizzare al meglio la disposizione degli scaffali e delle merci, offrire le cose giuste e creare l'atmosfera più gradevole per migliorare la soddisfazione del cliente, farlo tornare e riconoscerlo.

*Business analysis, customer experience, store optimization* sono in questa fase le parole d'ordine trasversali per tutto il mondo del retail e, per quanto possa sembrare strano, proprio le tecnologie, le infrastrutture e le competenze già presenti in azienda per la sicurezza possono dare ai gestori i supporti e le informazioni necessarie.

"Compri due e paghi uno" si potrebbe estremizzare il ragionamento e "Beyond security" vuol dire, in fondo, anche questo. Ma, a parte l'apparente semplificazione, c'è un mondo intero di sapienze, di esperienze e di tecnologie sviluppate in anni di lavoro duro e oscuro sul campo per la sicurezza delle merci e delle persone nei negozi, che oggi è a disposizione delle aziende. Un mondo che ha superato se stesso, per trasformarsi da funzione complementare (talvolta mal sopportata) a comprimario indispensabile per business dei retailer, che in SFR 2019 trova la propria vetrina.



## Sommario Interattivo

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

- 02 SFR 2019 - Beyond security
- 06 Beyond security: cosa significa il claim di SFR 2019, riferito alla realtà attuale del Retail?
- 08 SFR 2019 - AXIS Communications. I nuovi trend per la sicurezza del negozio del futuro
- 10 SFR 2019 - BOSCH Security. Trasformazione digitale e messa a fattor comune delle informazioni nei PdV
- 14 SFR 2019 - CESPPO srl. Ottimizzare le risorse da investire in attività di valore per il cliente
- 16 SFR 2019 - Omnisint-Nedap Italy. Il negozio del futuro dalla integrazione delle tecnologie digitali
- 20 SFR 2019 - SECURSAT. IOT, cloud computing e Data analysis i driver
- 22 SFR 2019 - Cittadini dell'Ordine. I servizi per la sicurezza del negozio del futuro
- 26 SFR 2019 - Conforti. Il rispetto dei concetti fondamentali per la sicurezza
- 28 SFR 2019 - Defendertech. Il nebbiogeno made in Italy che riduce i costi della sicurezza degli esercizi commerciali
- 30 SFR 2019 - GOSS Italia. Una risposta unica per ogni esigenza di sicurezza attiva e passiva
- 34 SFR 2019 - Hanwha Techwin. Trasformazione digitale del retail e rispetto della privacy
- 36 SFR 2019 - Cash Dev Italia. Cash-management, un nuovo marchio con tanta esperienza
- 38 SFR 2019 - Vigilanza Group. Le proposte di sicurezza integrata per i retailer
- 40 Al GARLF di Amsterdam momenti di condivisione per affrontare le sfide retail di oggi e domani. Un focus sul GDPR.
- 44 Digital Transformation, sicurezza fisica e gli effetti sul Security Management
- 46 Sicurezza del Sistema Paese, il punto della situazione con il Presidente del CO.PA.SI.R
- 48 Travel Security: l'esigenza di formare e proteggere il nostro personale viaggiante
- 50 Tutela dei lavoratori all'estero: dalla sentenza Bonatti un nuovo fronte per la security aziendale
- 54 VIGILO 4 YOU, la sicurezza a portata di tutti
- 58 Beyond, sensore da esterno intelligente di RISCO Group
- 60 SafeStoreAuto, cassette di sicurezza self-service firmate Gunnebo
- 62 Solution F1: la soluzione numero 1 per il FIRE. L'antincendio di NSC Italia
- 66 FORUM SMART INSTALLER 2019: gli Stati Generali dell'installazione raddoppiano
- Redazionali Tecnologie 68 - 69 - 70 - 71



# MACS

## La recinzione diventa intelligente.

MACS. Sistema antintrusione perimetrale per recinzioni metalliche rigide e semirigide.



SOFTWARE  
DI GESTIONE



SCHEDA  
DI RETE



MASTER



2 CATENE DA MAX  
120 SENSORI CIASCUNA

## HESA PRESENTA IL NUOVO MODULO TELECAMERA VXI-CMOD DI OPTEX



**Il produttore leader mondiale nella sicurezza antintrusione supera ancora una volta se stesso, aggiungendo la video verifica al sensore VX Infinity.**

HESA, che da più di 35 anni è Distributore Esclusivo per l'Italia di OPTEX, produttore giapponese leader mondiale nel mercato della sicurezza, presenta **VXI-CMOD**. Si tratta di un modulo telecamera Wi-Fi facilmente integrabile con il sensore **VX Infinity (VXI)**, grazie al quale il rivelatore, unanimemente apprezzato per l'affidabilità e le eccezionali prestazioni, può giovare ora dell'importante funzione di video verifica: i professionisti della sicurezza possono aggiornare con estrema facilità tutti i rivelatori VXI cablati già installati, aggiungendo un modulo telecamera con angolazione panoramica a 180 gradi e visione notturna HD 1080p. Il sensore VXI offre una portata di campo visivo fino a 12 metri e 90 gradi ed è utilizzato per applicazioni sia commerciali sia residenziali rilevando

intrusioni in cortili, terrazzi, vialetti d'accesso e parcheggi protetti.

Grazie all'integrazione del nuovo prodotto, quando il sensore VXI rileva un intruso viene attivato il modulo con videocamera integrata: quest'ultimo registra l'evento e manda un avviso a uno o più telefoni cellulari abbinati del proprietario (iOS o Android). L'avviso è prodotto tramite l'**App OPTEX Vision** e può essere ricevuto da più utenti in contemporanea. Aprendo l'applicazione, i destinatari possono accedere alla visualizzazione in diretta e alle registrazioni (due secondi prima e 28 dopo l'allarme) dell'evento per loro verifica. Il VXI-CMOD offre una vista panoramica a 180 gradi a 1080P HD con LED infrarossi integrati per una visione notturna di alto livello, ed è anche equipaggiato con un microfono. Attraverso l'applicazione, gli utenti possono accedere in ogni momento alla visualizzazione e alla registrazione audio in diretta.

**Masaya Kida**, Direttore Generale di OPTEX EMEA ha dichiarato: *"Il VX Infinity è uno dei nostri rivelatori più popolari in Europa e, negli anni, ne sono già stati installati diverse decine di migliaia. Ora gli installatori italiani hanno l'opportunità di aggiungere un nuovo modulo - il VXI-CMOD - per fare un passo avanti e lanciare un sistema di sicurezza multifunzione con videocamera contro le intrusioni, adatto sia alle aziende che ai proprietari di abitazioni"*.

**Andrea Hruby**, Amministratore Delegato di HESA, ha dichiarato a sua volta: *"Nel lungo percorso che da oltre 35 anni compiamo con OPTEX, abbiamo sempre avuto il piacere e il privilegio di proporre ai nostri partner le soluzioni più avanzate, efficienti e innovative nell'ambito della protezione degli spazi esterni. Sono tante e importanti le novità introdotte da OPTEX negli ultimi mesi: dai rivelatori VXS alla gamma WX Infinity, alla serie BXS Shield. E oggi OPTEX ha superato ancora una volta se stessa, con la nuovissima videocamera HD senza fili CMOD che consente, con la massima semplicità, e perfetta integrazione, anche estetica, di aggiungere la video verifica ai rivelatori VXI. Siamo orgogliosi e soddisfatti di poter presentare ai professionisti della sicurezza questo prodotto veramente eccellente"*.

Il VXI-CMOD è lanciato per la prima volta sul mercato italiano ed è disponibile in esclusiva tramite HESA, distributore ufficiale di OPTEX.

# Beyond security: cosa significa il claim di SFR 2019, riferito alla realtà attuale del Retail?

di Giuseppe Mastromattei, Presidente dell'Associazione Laboratorio per la Sicurezza

La risposta è nella domanda. Beyond Security: oltre la sicurezza.

Ovvero, quali sono i possibili sviluppi per la funzione sicurezza nelle aziende del Retail, quali e quante sono le possibilità affinché si possa concludere e realizzare una integrazione totale dei processi di tutela del patrimonio, con le altre funzioni aziendali?

Si parla ormai da anni di integrazione, condivisione e partecipazione della Security, ripetendo spesso, come una sorta di "mantra ossessivo", soprattutto tra addetti ai lavori la frase: "la Sicurezza non è un costo".

Il mondo del Retail si contraddistingue per la sua naturale inclinazione al cambiamento ed alla velocità con cui questo viene realizzato. Proprio in funzione di questa sua peculiare caratteristica, spesso vengono prese decisioni che portano a rivoluzionare gli aspetti organizzativi nel giro di pochi giorni.

Ma realizzare il cambiamento non è facile, se prima non sono verificate le condizioni affinché questo possa avvenire e, soprattutto, se non vi è quella predisposizione ad attuarlo che deve ovviamente coinvolgere ogni funzione aziendale, Security compresa.

Come? Possiamo ad esempio prendere in prestito (e cambiando leggermente qualcosa) il modello di resistenza al cambiamento di Richard Beckhard e Reuben T. Harris ed analizzare, quindi, se ci sono le seguenti condizioni perché si possa verificare il cambiamento, ovvero:

- **Desiderio**
- **Visione**
- **Azione**



Per poi passare alla formula:

$$D \times V \times A > R$$

Questa formula sulla Resistenza al Cambiamento implica che tutti e tre gli elementi sul lato sinistro, **Desiderio**, **Visione** e **Azione**, devono essere presenti affinché il cambiamento avvenga. Se dovesse mancare una sola di queste condizioni, il prodotto della moltiplicazione sarà zero, ovviamente inferiore alla Resistenza al cambiamento, l'unica cosa sempre presente!

Oltre, quindi, ad una volontà ed un forte Desiderio di cambiare, che sembra accumulare molti, se non tutti coloro che operano nel settore della Security Aziendale, c'è bisogno di una Visione prima di mettere in campo ogni Azione necessaria, ma una visione deve essere condivisa per poter rispondere alla domanda: "Cosa vogliamo creare e poi, come la vogliamo creare, di che cosa abbiamo bisogno?".

Attenzione però: un desiderio senza visione porta spesso alla disperazione, e la visione senza azione non è altro che un "castello nell'aria", una grande idea senza una tabella di marcia.

Aggiungerei un'altra condizione, che definirei determinante affinché questo viaggio verso il cambiamento, pieno di Desideri, Visioni e Azioni possa essere intrapreso: essere in buona compagnia, perché questo viaggio non può essere fatto da soli.

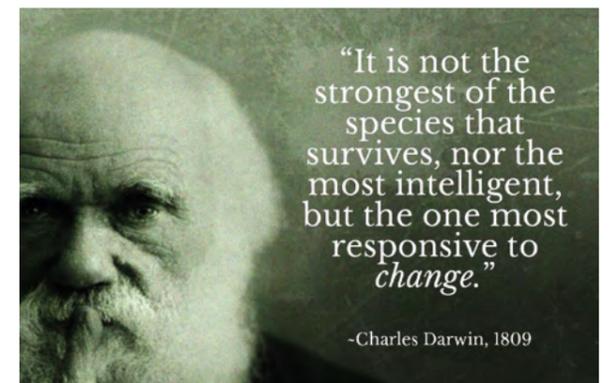
Ed ecco la necessità di interagire sempre di più con funzioni apparentemente lontane ma che, in una fase di cambiamento ed innovazione, dovranno essere sempre più coinvolte per quanto riguarda i processi di security aziendale ed integrate.

La security aziendale dovrà quindi promuovere e sostenere ogni progetto finalizzato ad incrementare quella che viene definita la *Store Optimization*, partendo dalla necessità di velocizzare ed ottimizzare i processi di vendita attraverso l'uso della tecnologia.

Molte aziende hanno utilizzato le enormi possibilità offerte dall'utilizzo del RFID per ridefinire e, in molti casi, per rivedere completamente il processo di Cash Management con l'ausilio di strumenti che, oltre a ridurre la possibilità di errore e, soprattutto, i rischi nella gestione del contante, garantiscono un'ottimizzazione delle risorse riducendo notevolmente i tempi nelle procedure di Back Office ed aumentando quindi le attività in Area Vendita per migliorare un sempre più necessario servizio ai clienti.

Oppure, rivedere i processi di controllo delle quantità disponibili in negozio e in magazzino, mettendo da parte il concetto di "Perdite" o "Differenze Inventariali" ed iniziare a parlare di "Stock Accuracy" con un apparente diverso approccio, ma sicuramente caratterizzato da un impatto più ottimistico ed assolutamente orientato alla Customer Experience; perché garantire la disponibilità dei prodotti in vendita assicura una migliore esperienza di vendita dei clienti.

E questo consente, a chi detiene l'ownership della security, di portare valore aggiunto in termini appunto di Store Optimization e Customer Experience.



Semplice ma efficace, se visto con l'obiettivo di non dare un valore pari a zero al Desiderio, alla Visione ed alla conseguente Azione e per poter essere in grado di gestire ad affrontare il cambiamento. Ma non solo: l'uso sempre più integrato di tecnologie di controllo, quali impianti di videosorveglianza o barriere antitaccheggio possono essere utilizzate, con costi contenuti, per attività orientate alla *Business Analysis*.

Ad esempio, attraverso l'installazione aggiuntiva alle barriere antitaccheggio di dispositivi per il *Customer Counter* (indispensabile per l'analisi di un KPI cruciale per le vendite: il *Conversion Rate*) oppure l'analisi, attraverso sistemi di TVCC, degli *hotspot* necessari per verificare, nel pieno rispetto della normativa in materia di tutela dei dati personali, quelli che sono i comportamenti dei clienti all'interno di un punto vendita.

Infine, una volta definiti i valori diversi da zero per Desiderio Valore ed Azione, affinché possano modificarsi i ruoli e le competenze dei security manager attraverso un utilizzo diverso ed innovativo delle tecnologie e dei servizi nati per la security, iniziare a ragionare in termini di *Open Innovation*. Un approccio strategico e culturale in base al quale la funzione security, per creare più valore, sceglie di ricorrere non più e non soltanto a modelli ormai obsoleti o a sole risorse interne, ma anche a idee, soluzioni, strumenti, competenze e tecnologie che arrivano dall'esterno o da altre funzioni aziendali.

Una funzione più competitiva, una funzione innovativa e più integrata, tale da poter essere definita **Open Security**.

# SFR 2019 - AXIS Communications

## I nuovi trend per la sicurezza del negozio del futuro

Intervista a Pietro Tonussi, Business Development Manager Southern Europe di Axis Communications

### Il negozio del futuro e la sicurezza. Cosa sta cambiando?

Nel mondo del retail stiamo assistendo a grandi cambiamenti in termini di customer experience, con la trasformazione del punto vendita in showroom, un luogo dal layout sempre più attraente per il cliente in una fase dominata dal concetto di multicanalità dell'esperienza di acquisto. Le esigenze di sicurezza però non cambiano, restano invariate, così come la necessità di garantire la safety delle persone che lavorano all'interno del punto vendita e dei clienti e della security. In questo senso, le telecamere di rete devono essere in grado di fornire immagini davvero di alta qualità, utilizzabili dagli inquirenti a fini investigativi e forensi in caso di furti o perdite.

In questo senso, diventa importantissima la possibilità per il cliente di scegliere e poter contare su un catalogo di prodotti che possano trovare il giusto incontro tra il progetto architettonico e i requisiti del security manager, grazie a prodotti di design che offrono grande qualità d'immagine, nel rispetto del layout del punto vendita.

### Come propone quindi AXIS Communications in questo scenario?

Grazie all'esperienza acquisita negli anni in ambito retail, abbiamo sviluppato soluzioni in grado di rispondere contemporaneamente alle esigenze di ruoli diversi come il security manager, il designer e lo store manager. Per noi è di fondamentale importanza che le telecamere offrano alta risoluzione ed elevata qualità di immagine, ma senza trascurare l'integrazione con l'ambiente e l'architettura già esistente.

Non solo quindi proposte di design e di alta risoluzione, ma anche grande attenzione al tema della loss prevention.



Gli strumenti di analisi per la prevenzione delle perdite, dal denaro contante all'inventario, utilizzano il monitoraggio e la registrazione per permettere di identificare comportamenti sospetti e proteggere in maniera predittiva le merci e le risorse all'interno del punto vendita, assicurando allo stesso tempo la sicurezza del personale e dei clienti.

Per quanto riguarda il controllo accessi, le nostre soluzioni non solo riducono il rischio di intrusioni all'interno di aree non autorizzate, ma possono essere utilizzate per permettere la consegna della merce in negozio in orario notturno, senza quindi prevedere la presenza di addetti alla sicurezza, per venire incontro alla tendenza sempre più frequente dello shopping online con ritiro nello store fisico di merce che viene recapitata durante la notte. Grazie all'integrazione con il video di rete, possiamo avere anche conferma visiva dell'avvenuta consegna o del corretto ritiro dal magazzino. Stiamo inoltre collaborando con alcuni partner per realizzare

soluzioni integrate di videosorveglianza collegate direttamente ai sistemi antitaccheggio, sfruttando le telecamere di rete per fornire un feedback immediato con alta qualità di immagine agli operatori della sicurezza del punto vendita.

### Parliamo dei nuovi trend oltre la sicurezza.

Ritengo che il confine tra la loss prevention e la store optimization sia molto sottile, dove finisce una, inizia l'altra. Questo perché non si può fare affidamento solo sulla videosorveglianza per evitare i furti per migliorare le performance del negozio, ma bisogna anche implementare strategie e strumenti con l'obiettivo di attrarre i clienti all'interno del punto vendita. Ad esempio, i dati del punto vendita relativi al monitoraggio delle code e alla misurazione del tempo di attesa, l'analisi dei flussi in ingresso e in uscita permettono di ottimizzare le risorse disponibili, migliorare l'efficienza del punto vendita e, quindi, soddisfare la clientela in tempo reale.

L'intelligenza artificiale associata ai sensori, di qualsiasi natura, permettono di raccogliere dati per il miglioramento della customer experience e per le valutazioni generali sulle performance del negozio. Questi strumenti costituiscono un valido alleato per fronteggiare problemi tra cui anche la gestione della cassa: secondo una ricerca che abbiamo realizzato recentemente, il 58% degli intervistati ha espresso

l'importanza fondamentale di un corretto e funzionante servizio di cassa, il 62% delle risposte ha sottolineato la necessità di un supporto sempre disponibile da parte del personale all'interno del negozio.

Nuove funzionalità relative ai sistemi audio di rete personalizzati e integrati con dati analitici video, tra cui l'instore music, gli annunci promozionali e la proiezione di contenuti multimediali, possono oggi contribuire ad attrarre nuovi clienti, incrementare la qualità del servizio e di conseguenza le vendite e i profitti di circa il 9% in più in media secondo uno studio condotto dal nostro partner Soundtrack Your Brand, e in generale avere un forte impatto sul comportamento del cliente durante la visita e quindi sulle performance complessive del punto vendita.

Credo che tutti questi dati siano molto significativi, a conferma del fatto che, nonostante le trasformazioni attualmente in corso per quanto riguarda il concetto di punto vendita, è sempre il cliente ad essere protagonista.

Per tenere il passo degli store online in continua crescita, il compito del retailer del punto vendita con presenza fisica rimane quindi oggi ancora di più quello di far sentire proprio il cliente nella condizione di vivere una customer experience di successo, valorizzandola nella miglior maniera possibile per rispondere alle sue esigenze in modo proattivo e fidelizzare così il suo legame con il brand.



CONTATTI: AXIS COMMUNICATIONS  
Tel. +39 02 8424 5762  
www.axis.com

# SFR 2019 - BOSCH Security

## Trasformazione digitale e messa a fattor comune delle informazioni nei PdV

intervista a Claudio Scaravati, Sales Business Development Manager Italy di Bosch Security

### Nel percorso di trasformazione digitale del mondo del retail, come stanno evolvendo le esigenze di sicurezza nei PdV?

Il processo di trasformazione digitale tocca in maniera più o meno preponderante tutti i block chain della filiera, inclusi i sistemi di protezione fisica del PdV. Una delle esigenze e opportunità primarie è quella di "metter a fattor comune" le potenzialità di informazione e, quindi, di programmazione ed efficienza delle tecnologie di IoT. Percentuali sempre più significative di punti vendita nel settore del commercio al dettaglio, utilizzano metodi di geolocalizzazione e di profilazione della clientela.

Si sente parlare ormai da tempo di Machine Learning e di Process Automation, temi presenti anche nelle applicazioni di Safety e Security nel mercato Retail.

### Quali sono le proposte di Bosch Security?

Nel filone della digitalizzazione del sistema sicurezza, Bosch Security ha investito molto nella promozione di soluzioni avanzate di Analytics, inclusa la Video Analisi on the edge, ovvero telecamere intelligenti che restituiscono, oltre che immagini di elevata qualità, il metadato di analisi che, nel tema dell'IoT, è un elemento cruciale per la costruzione di una soluzione integrata di protezione e controllo. Oltre alla videosorveglianza, Bosch Security è in grado di offrire soluzioni integrate per la protezione degli asset quali i sistemi di rivelazione Incendio e di rivelazione fuoco e fiamma, in grado di fare prevenzione precoce del rischio e sistemi di allerta vocale che possono essere dei



formidabili veicoli di informazione al pubblico e di ambiente creation.

La diffusione sonora e i sistemi di allarme vocale sono rispettivamente una esigenza di confort di ambiente, ma anche un'esigenza normativa di legge, nel caso di PdV con superfici di dimensioni medio-grandi.

Le soluzioni di Bosch, su piattaforme digitali, sono in grado di fornire entrambi i servizi con un unico sistema, ottimizzando quindi costi installativi, di consumi e di manutenzione. Negli ultimi mesi, Bosch ha reso disponibile anche sul territorio italiano una piattaforma integrata di centrali di Sicurezza, che integrano in un'unica piattaforma di gestione, apparati di intrusione, di rivelazione incendi

e di controllo degli accessi e le telecamere Bosch, dotate di ben 16 algoritmi di Video Analytics. Tutti gli apparati di campo afferiscono ad un'unica centrale di controllo e di notifica degli eventi, con possibilità di interazione delle varie tecnologie di protezione e controllo.

Notevoli e facilmente percepibili sono i vantaggi per l'end user: in primis l'utilizzo di una sola interfaccia utente per gestire in maniera integrata e nativa la sicurezza fisica del PdV.

### Quali sono i nuovi servizi di store optimization che ritenete avranno maggior sviluppo?

Come accennato, la potenzialità dei device di nuova generazione offrono nuovi scenari, notevoli potenzialità di ottimizzazione delle risorse e vantaggi competitivi di assoluto interesse. La possibilità di inserire nel PdV sistemi che non sono solo dei ricettori di evento passivi come un tempo, ma degli oggetti intelligenti che sono in grado di generare un valore di intelligenza distribuita e selettiva.

Questo innegabile valore aggiunto può rendere il processo di protezione del PdV un elemento di contribuzione all'ottimizzazione, elevare l'offerta al cliente e rendere più efficace la redditività del PdV.

Il metadato generato dal device IoT e la conseguente analisi degli scenari di data mining e data analytics, consentono la creazione di un cruscotto di controllo e analisi delle prestazioni di assoluto interesse per la store optimization.

Un cruscotto di controllo e analisi, condiviso e interrogato a diversi livelli dell'organizzazione, è un formidabile strumento per la gestione flessibile delle risorse e dei tempi di intervento del personale, l'ottimizzazione dei valori e degli stock di magazzino, la valutazione dell'efficacia di campagne promozionali e di advertising. Valori che ovviamente non afferiscono al solo responsabile della Security del Retail Chain, ma a molti altri protagonisti dell'organizzazione quali lo store manager, il supply chain, il marketing operativo e il marketing strategico.



**BOSCH**  
Tecnologia per la vita

CONTATTI: BOSCH SECURITY SYSTEMS S.P.A. |  
[www.boschsecurity.it](http://www.boschsecurity.it)



# Cosa ti dice il tuo negozio?

Oltre la Sicurezza. Migliorare la Customer Experience attraverso il Servizio al Cliente.

In un mondo di smartphone, TV, orologi e via dicendo, perché non lavorare più efficientemente, ottenere una conoscenza più approfondita e migliorare il livello di soddisfazione del cliente attraverso determinate innovazioni che porteranno agli "Smart Store" del futuro? Grazie al corretto utilizzo delle tecnologie di sorveglianza Axis, è sufficiente aggiungere adeguati sistemi di analisi e portare, così, i vostri negozi verso l'eccellenza. Lasciate che la videosorveglianza e le soluzioni di controllo degli accessi sorvegliano la disposizione del vostro punto vendita, del magazzino rimanenze e le code alla cassa, e che allo stesso tempo vi insegnino il comportamento della vostra clientela e dei vostri dipendenti. Sfruttate il quoziente intellettuale del vostro negozio. Imparate a riconoscere cosa vi stanno mostrando.

[www.axis.com/retail](http://www.axis.com/retail)



**CDO**  
CITTADINI DELL'ORDINE  
Sicurezza dal 1870

# Protecting people protecting you



## IN ITALIA E ALL'ESTERO

- Analisi rischi e prevenzione
- Portierato
- Vigilanza armata
- Vigilanza ispettiva
- Tecnologie
- Servizio antitaccheggio
- Pronto intervento
- Gestione network

www.agenziaimage.com

# SFR 2019 - CESPRO srl

## Ottimizzare le risorse da investire in attività di valore per il cliente

intervista a Vittoria Perazzo, responsabile Ufficio Marketing Cespro srl

### Cash management nel mondo del retail: quali sono i vantaggi per le aziende utilizzando soluzioni evolute?

Guardando alla bottom-end del settore retail e, nel dettaglio, agli operatori di piccole e medie dimensioni, dai POE agli small-medium business, il vantaggio principale rintracciato nelle soluzioni di cash management è essenzialmente di tipo "psicologico". Il punto vendita viene di fatto affrancato dall'operatività e liberato dalla responsabilità della gestione del denaro contante, che diventa un tema trasferito nella competenza ad un soggetto terzo. Ne derivano, inoltre, benefici aggiuntivi sia in termini di sicurezza che di ottimizzazione nelle store operations.

Le più grandi e strutturate aziende retail possiedono invece un'organizzazione complessa, basata su di una fitta rete di relazioni e sulla divisione dei ruoli tra una molteplicità di persone. Una tale impostazione richiede un forte coordinamento tra i livelli aziendali con dei precisi fini condivisi: il raggiungimento degli obiettivi commerciali ed il contenimento dei costi.

In tale contesto, le soluzioni evolute di cash management offrono vantaggi che non si limitano all'aspetto psicologico e alla store optimization sopra citati, ma generano un indotto positivo per le principali funzioni aziendali quali: loss prevention & security management, amministrazione e finanza, sistemi informativi e organizzazione.

Se infatti, da un lato, la dotazione di un dispositivo di Cash In influisce positivamente sull'attività di security management, dall'altro, l'accredito sul conto corrente in tempi brevi e certi permette di ottenere risparmi in termini di valuta ed effettuare una programmazione efficiente dei cash flow aziendali. Non solo: l'integrazione dei dispositivi con i gestionali aziendali permette di sfruttare le infrastrutture informatiche esistenti



e automatizzare le procedure di controllo delle operazioni eseguite dal proprio personale.

Altro aspetto vantaggioso è la possibilità di gestire in maniera efficiente le operazioni di riconciliazione e quadratura contabile. Dal punto di vista dell'organizzazione, ottenere una gestione del contante veloce e snella consente altresì di operare sul time saving del proprio personale ed orientarlo verso attività a maggiore valore aggiunto. In generale, dunque, la riduzione di problematiche contingenti per chi ha un ruolo chiave nella funzione aziendale permette l'indirizzamento delle proprie risorse di spesa e di tempo in attività core rispetto alla relativa mission.

Ecco che le soluzioni di cash management si spingono "oltre la sicurezza" e rispondono a varie criticità trasversali al sistema azienda, da funzione a funzione, e al settore retail, da segmento a segmento.

### Quali sono le proposte di CESPRO ai retailer?

Le proposte di Cespro ai retailer possono essere sintetizzate nel seguente assioma: ridurre gli sprechi tecnico-operativi per liberare risorse da investire in attività di valore per il cliente finale.

I più recenti studi ed investimenti di Cespro si sono concentrati, in tal senso, sulla comprensione di come "chiudere il cerchio" estendendo i vantaggi apportati dalle soluzioni di cash management anche verso il cliente finale, nel tentativo di instaurare un circolo virtuoso basato su relazioni win-win tra retailer, banca e cliente.

In termini concreti: la ricerca di un miglioramento continuo frutto di un processo di apprendimento in ottica demand-pull che interessa, non solo gli strumenti ed i metodi, ma anche la cultura aziendale, ha prodotto lo studio di una soluzione basata su sistemi di gestione del contante in grado di avvicinare la banca allo store e lo store alla propria clientela. Come? Rendendo il punto vendita una sub-branch bancaria ed ampliandone i servizi offerti a coloro che vi accedono.

La base di partenza è un contesto di mercato in cui le aspettative dei clienti crescono e la pressione competitiva aumenta ed in cui è di fondamentale importanza comprendere appieno come valorizzare gli aspetti economici che attengono alla customer experience. Allo stesso tempo, oggi interagire con la propria banca diventa progressivamente sempre più difficile in primis per distanza fisica che separa l'utente dalla filiale.

Il progetto prevede la realizzazione presso i punti vendita di un innovativo servizio che, attraverso l'utilizzo di un unico dispositivo evoluto, permetta di coniugare le distinte esigenze: a) per il retailer di depositare in sicurezza i valori

incassati ed usufruire del servizio di precredit (accredito sul conto corrente del denaro versato nel dispositivo Cash In) e allo stesso tempo incrementare i punti di contatto e ed i canali di interazione con il cliente; b) per la banca di continuare ad offrire un servizio di prelievo valori ai propri clienti a fronte di una progressiva riduzione della presenza fisica sul territorio; c) per il cliente di effettuare operazioni di prelievo direttamente nello stesso luogo in cui si è recato per fare acquisti godendo di un servizio aggiuntivo, risparmiando tempo e spostamenti.

In tale ottica, i retailer possono costituire un canale capillare anche per l'erogazione di un servizio di prelievo fino ad oggi fornito esclusivamente dagli sportelli e dai dispositivi ATM. Le opzioni di utilizzo sono scalabili, sia in senso progressivo che regressivo, in ragione delle esigenze e degli andamenti ciclici dell'attività del punto vendita, nonché in termini di frequenza e possibili combinazioni delle funzioni del dispositivo e dei servizi correlati, variando dall'ordinaria gestione del contante, ai servizi di prossimità, al servizio di precredit. Il denominatore comune e la funzione-perno resta, ad ogni modo, quella di deposito in area di ricircolo per l'attività di prelievo.

Una piccola rivoluzione, insomma, destinata a cambiare le regole del mercato ed aggiungere valore alle strategie di fidelizzazione dei retailer. A tale filosofia si affianca la volontà di far fiorire il concetto di banca di prossimità, con l'obiettivo di arrivare al cliente, il più vicino possibile, con un device ad alto contenuto tecnologico ma non eliminando la relazione interpersonale in settori in cui le persone rappresentano una cinghia di trasmissione efficace e necessaria per gli elementi di identità del brand.



CONTATTI: CESPRO S.R.L.  
Tel. +39 055 8824225  
www.cespro.it

# SFR 2019 - Omnisint-Nedap Italy

## Il negozio del futuro dalla integrazione delle tecnologie digitali

intervista a Mauro Barosi, Direttore Generale di Omnisint - Nedap Italy Retail

### Nel percorso di trasformazione digitale del mondo del retail, come stanno evolvendo le esigenze di sicurezza nei PdV?

Per quanto concerne la sicurezza, ogni segmento del retail ha le sue problematiche. In generale, il retailer moderno si rivolge al tema Security prestando attenzione all'innovazione, privilegiando soluzioni che siano in grado di dialogare con il mondo IOT e che abbiano un occhio di riguardo per le vendite. Le esigenze di queste diverse funzioni ora convergono verso obiettivi comuni, raggiungibili grazie a soluzioni integrate su diversi fronti: controllo e monitoraggio, loss prevention, raccolta dati e analytics.

Gli investimenti in Sicurezza sono da sempre stati influenzati dalle performance di vendita, ma adesso lo scenario sembra essersi capovolto. Ad esempio, con adeguate soluzioni di stock management, è possibile controllare la disponibilità della merce, garantendo al cliente di trovare sempre il prodotto giusto al momento giusto. Per la sicurezza si traduce in controllo delle differenze inventariali, mentre dal punto di vista commerciale si traduce in una riduzione delle mancate vendite per indisponibilità del prodotto. Tutto questo è ora possibile anche grazie alla connettività delle tecnologie installate. La connettività è ormai un requisito fondamentale per il retailer di oggi che consente, tramite soluzioni in cloud e da remoto, di essere a conoscenza in real-time dell'attività dei punti vendita. Poter lavorare quotidianamente con dati aggiornati e poter confrontare statistiche sia temporali che tra diversi punti vendita, permette ai retailer di reagire prontamente alle eventuali flessioni delle vendite e agire con solerzia per stimolare e gestire il cambiamento.



### Quali sono le proposte di Omnisint - Nedap Italy per il negozio del futuro?

È da tempo che si parla di come l'e-commerce sostituirà i negozi fisici, ma diversi studi hanno evidenziato che le prospettive del mercato sono cambiate: saranno i punti vendita fisici a suscitare maggiore interesse diventando *digitali, connessi, esperienziali*. Ecco perché la parola più diffusa nel nostro settore in questi anni è "omnicanalità". Dall'Osservatorio Omnichannel Customer Experience, promosso dal Politecnico di Milano, è emerso che l'approccio Omnicanal in Italia per il 63% delle aziende è strategico, ma solo un'azienda su dieci è in grado di incrociare i molteplici dati sui clienti e garantire un'esperienza integrata e coerente sui diversi punti di contatto.

Questa è esattamente la nostra mission: **aiutare i retailer a conoscere meglio i propri clienti e migliorare l'esperienza d'acquisto.**

Per questo motivo, negli anni abbiamo instaurato partnership con i produttori più innovativi di tecnologia per il retail a livello mondiale, per poter offrire sempre la soluzione più performante: dalla Loss Prevention & RFID (Nedap), alla sicurezza fisica dell'elettronica di consumo a libero

servizio (InVue), passando per la comunicazione digitale instore con le etichette elettroniche prezzo (SoluM) e lo Smart Signage (Samsung). Tutte soluzioni che migliorano l'esperienza d'acquisto per la clientela ma che, allo stesso tempo, aiutano il retailer ad aumentare la produttività e a ridurre gli sprechi.

### In che modo il retailer può migliorare la store optimization?

Grazie alle recenti tecnologie, riteniamo che ora la store optimization e la Customer experience optimization siano due obiettivi estremamente correlati tra loro e direttamente proporzionali.

Per migliorare l'esperienza d'acquisto, il retailer ha bisogno di conoscere il cliente e le sue abitudini. Quindi, sapere quante persone entrano nel negozio, quali orari prediligono, quali zone del punto vendita sono più attrattive, se si formano code in cassa e quali prodotti suscitano maggiore interesse, sono informazioni essenziali per migliorare la shopping experience.

Per il retailer si traducono in una pianificazione adeguata dello staff in negozio, ottimizzazione del design di esposizione, re-stocking degli articoli più venduti per poterne garantire sempre la disponibilità, ma consentono anche il monitoraggio e il controllo della **profitabilità del punto vendita.**

Inoltre, in un'ottica di omnicanalità, il punto vendita fisico diventa un'estensione del negozio online, quindi più digitale e interconnesso. Infatti, nei prossimi 5 anni, si prevede che la comunicazione digitale instore duplicherà il suo mercato. Questa tendenza è giustificata dal fatto che si fornisce al punto vendita un design moderno e tecnologico, che consente al cliente di essere informato su eventuali sconti e promozioni con una comunicazione grafica accattivante, che incentiva all'acquisto.

### Il digital signage può incrementare fino al 25% le vendite del negozio.

Anche i vantaggi operativi per il retailer sono innegabili e immediati. Grazie alla comunicazione digitale, è possibile aggiornare istantaneamente tutti i prezzi degli articoli, variare la video-grafica per la clientela con estrema velocità e facilità e ricercare maggiori informazioni sui prodotti. Nella gestione quotidiana del negozio, la smart communication aiuta ad esempio a risolvere una delle frequenti criticità dei retailer: **il turnover del personale.** In questo settore, capita che gli assistenti alla vendita cambino con frequenza, dopo magari un periodo più o meno lungo di formazione; con l'ausilio della comunicazione digitale il personale sul punto vendita può informarsi direttamente presso i corner digitali, fornendo sempre le corrette indicazioni ai clienti.



CONTATTI: OMNISINT-NEDAP ITALY RETAIL  
Tel. +39 02 26708493  
elena.birtolo@omnisint.it  
www.omnisint.it

# Security and Safety Solutions

Bosch Security Systems

Oltre la sicurezza



LA SICUREZZA COME OMBRELLO PROTETTIVO  
DEL BUSINESS



[WWW.SECUR-SAT.COM](http://WWW.SECUR-SAT.COM)

# SFR 2019 - SECURSAT

## IOT, cloud computing e Data analysis i driver

di Maura Mormile, Business Development Secursat

### Il contesto

La rapida e continua evoluzione degli scenari di rischio rendono, in un mondo globalizzato e caratterizzato da significativi cambiamenti geopolitici, le tematiche di sicurezza sempre più strategiche. Il perimetro delle competenze e degli interpreti tradizionali sulle tematiche di Physical Security sono ormai superati da una diversa domanda di sicurezza e da nuove e diverse esigenze legate alle infrastrutture di rete, all'analisi dei dati, alle applicazioni dell'intelligenza artificiale e così la sicurezza delle comunità, delle aziende, dei beni, diviene, dunque, sempre più correlata con quella delle informazioni.

Mentre la complessità legata ai processi di security accresce ed aumentano le esigenze di protezione e tutela del business, esigenze di semplicità, velocità e flessibilità diventano sempre più rilevanti per il consumatore finale, la cui percezione è in bilico tra bisogno di sicurezza e paura del controllo delle proprie scelte e delle proprie abitudini. Nel frattempo, la concorrenza internazionale, la globalizzazione dei mercati, la crescente necessità di contenere i costi e razionalizzare gli investimenti, nonché politiche produttive sempre più riorientate in ottica di standardizzazione e omologazione hanno reso i prodotti sempre più competitivi tra loro.

Come logica conseguenza di questo scenario globale, qualità nel servizio, competenze tecnico-progettuali e capacità di innovazione ed interpretazione dei dati e delle informazioni diventano, dunque, le principali fonti di vantaggio competitivo per le aziende e per la security in genere.

Si delinea, così, un quadro in cui è sempre più cogente l'esigenza di un approccio integrato, che preveda, da un lato, la necessità di affrontare le tematiche e le scelte di sicurezza più idonee già in fase di progettazione e programmazione delle nuove attività di business, e dall'altro, la capacità di ideare modelli e soluzioni capaci

di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del contesto di riferimento e contrastare il rapido sviluppo tecnologico e l'evoluzione degli scenari di rischio.

Tra complessità, innovazione e rapido cambiamento, Secursat sta concentrando lo sviluppo dei propri modelli e strategie sulle più moderne tecnologie digitali, come l'IoT ed il cloud Computing, rivolte principalmente alla raccolta, all'analisi ed all'elaborazione di dati e di informazioni.

### **“Tutti i dati sono importanti, ma alcuni dati sono più importanti di altri”**

L'adozione di logiche e sistemi IoT di Secursat è di fatto già in atto; la molteplicità di sensori e dispositivi già collegati ai centri di monitoraggio e l'enorme quantità di dati ed informazioni trasmesse ogni giorno inerenti i livelli di security, i comportamenti, le procedure e l'utilizzo dei diversi sistemi, dei prodotti e degli ambienti da parte di dipendenti e clienti è, infatti, la nostra realtà operativa.

Secursat, grazie anche al sostegno di partner internazionali e collaborazioni universitarie, sperimenta, per i suoi clienti, l'utilizzo di reti e sistemi di connessione alternativi ed innovativi protocolli di comunicazione basati, ad esempio, su logiche IoT e tecnologie LPWAN. Allo stesso tempo ha incentrato il proprio modello di business sviluppando metodi di analisi e valutazione dei dati basati sulla **capacità di identificare le informazioni più rilevanti ai fini del business e della security, nonché quelle legittime secondo il rispetto e la tutela della privacy.**

Il nostro approccio è stato sviluppato, infatti, per sfruttare la capacità dei nuovi protocolli IoT di superare i limiti fisici e strutturali della sicurezza tradizionale e consentire in modo più agevole e rapido la raccolta di enormi quantità di dati. Allo stesso tempo, per dare risposte alla sempre più diffusa esigenza di semplificare i processi di elaborazione di questi dati, identificando tra la grande mole di informazioni ottenibili quelle utili e rilevanti e le correlazioni statistiche



capaci di supportare strategie concrete per l'ottimizzazione della security dei nostri clienti, in compliance con le più recenti normative nazionali ed europee.

### **Cloud computing e soluzioni 4.0**

Per rispondere poi all'esigenza di proteggere i dati, soprattutto quelli sensibili, ed identificare, quindi, le modalità per conservarli in maniera sicura e con costi relativamente contenuti, Secursat ha sviluppato soluzioni cloud based. All'interno di un più ampio percorso di virtualizzazione, Secursat ha, infatti, migrato sul cloud una piattaforma proprietaria studiata per la gestione delle attività di security e non solo. Il risultato è stato una piattaforma 4.0, aperta all'integrazione con altri sistemi, grazie all'utilizzo di protocolli standard di mercato e realizzata con l'obiettivo di migliorare ed ottimizzare i processi di security dei nostri clienti, tramite, per esempio, l'identificazione dei principali KPI o la verifica del rispetto di SLA contrattuali.

Il cloud computing ha costituito il secondo principale elemento di innovazione del servizio offerto ed uno dei principali investimenti rivolti anche allo sviluppo di più

innovative soluzioni per i nostri clienti, consentendo, per esempio, di esplodere i principali vantaggi della piattaforma rendendola flessibile, scalabile e fruibile in sicurezza ovunque. Il duplice risultato per il cliente risiede nell'aumento del controllo sui processi e sulle attività e nella riduzione dei costi operativi di gestione della sicurezza, con l'obiettivo di indirizzare in maniera strategica gli investimenti ed incrementare i livelli di security. Il perno intorno al quale ruota il nostro progetto è la semplicità di utilizzo e di analisi, grazie allo studio di una *user-interface* dinamica ed intuitiva ed alla produzione di report automatici e di semplice lettura e condivisione per agevolare le strategie data-driven mantenendo ragionevoli i costi di gestione. È l'insieme di questi elementi, brevemente descritti, che costituisce la base dell'approccio alla Security di Secursat, che si ripropone di delineare un percorso in cui tradizione ed innovazione sono due facce della stessa medaglia per lo sviluppo di una sicurezza organica, trasversale, capace di delineare un filo conduttore tra le diverse esigenze di tutela e protezione e costruire un ombrello protettivo per il business considerato nel suo complesso per la Security del futuro.



**CONTATTI: SECURSAT**  
Tel. +39 0141 33000  
www.secur-sat.com

# SFR 2019 - Cittadini dell'Ordine

## I servizi per la sicurezza del negozio del futuro

Intervista ad Andrea Fabbri, Consigliere Delegato di Cittadini dell'Ordine S.p.A.

### Nel percorso di trasformazione digitale del mondo del Retail, quali sono le proposte di CdO per accompagnare i retailer verso il negozio del futuro?

Il mondo del *Retail* si sta rapidamente muovendo in una direzione volta ad offrire ai clienti un più facile accesso all'acquisto e alle informazioni, utilizzando la tecnologia cosiddetta *Internet of Things (IoT)*, per ottenere tre tipi di vantaggi: il miglioramento dell'esperienza del cliente, sia online che in negozio, l'ottimizzazione della catena di approvvigionamento e lo sviluppo di nuove opportunità di profitto.

Altre tecnologie di frontiera sperimentate sono i sistemi di *Business Intelligence Analytics*, la Realtà Aumentata e Virtuale, il *Machine Learning* e l'Intelligenza Artificiale: il digitale è dunque sempre più presente anche all'interno dello *store* fisico, dove può fungere da abilitatore dell'importante trasformazione chiesta al *Retail* e far approdare a una nuova idea di commercio. Un'idea che pone al centro un negozio ricco di nuovi significati e funzionalità: uno spazio che evolve e che offre nuovi stimoli a un consumatore più esigente e complesso. Un negozio che sarà sempre più luogo dove esserci e dove vivere un'esperienza di valore: la *customer experience* diventa centrale, il punto intorno al quale ruota l'intera strategia di un *retailer*, che la usa per attirare i clienti e vendere i propri prodotti.

All'interno di questo *store* deve inserirsi, adattarsi, confondersi, integrarsi la nostra attività di *security*, che deve prendersi cura di tutto, dal digitale al fisico, in modo coordinato e discreto.

A nostro avviso, la digitalizzazione va comunque sempre unita alla personalizzazione, e non si potrà e non si dovrà



prescindere dal rapporto umano e professionale con il cliente. Va creato un ecosistema che integri mondo fisico e digitale: in questo percorso si inserisce per accompagnare, supportare e rafforzare il nostro servizio di *security*, sia esso fisico che digitale. Come sicurezza, e pertanto partner indispensabile di un settore come quello del *Retail*, non possiamo non prendere in considerazione queste importanti evoluzioni: se capaci di integrarci con questa nuova esigenza, con la nostra presenza possiamo contribuire a giocare un ruolo fondamentale. Parliamo in sostanza di **servizi di security integrati e al servizio del/con il sistema di accoglienza del cliente.**

Un esempio che può sembrare semplice e scontato, ma che può fare la differenza, è quello di fornire un sistema di videosorveglianza integrato con appositi sensori radar che, nel rispetto del GDPR, sia oltre che uno strumento di *security* anche uno strumento di raccolta informazioni in tempo reale, dettagliato e preciso sui comportamenti di

ogni singolo consumatore all'interno del punto vendita, tracciandone percorsi, tempistiche di fermata su un punto invece che su un altro, tempo di permanenza all'interno del punto vendita.

Permettendo al personale del negozio di avere sempre il quadro completo dello *store* e dei clienti.

Questo a conferma di come Cittadini dell'Ordine guardi all'evoluzione del mondo del *Retail* consapevole della complessità di cui sopra e dei diversi livelli e approcci da adottare: siamo convinti che elemento determinante sia per la *security* affiancare e sposare il cliente del *Retail*. Il nostro approccio è quello di mettersi al suo fianco e assecondare la sua filosofia, offrendogli una proposta di *security* che avvolga i diversi aspetti dell'omnicanalità, così come lui pensa di utilizzarli.

Omnicanalità e analisi dei dati sono due elementi che la *Security* non può prescindere se vuole offrire un servizio utile e di qualità, ad esempio nei seguenti modi:

- mettendo tutta la tecnologia di cui dispone anche al servizio della raccolta dei dati utili, dando garanzia di protezione degli stessi;
- riuscendo a gestire servizi fisici nello *store* che si inseriscano nella *customer experience* che il *retailer* vuol far vivere e non in contrasto con questa.

In conclusione, al di là delle proposte concrete che sono le più varie, la risposta è sempre un progetto su misura che, partendo da un sorta "*Risk Assessment*", o meglio da una "*Customer Policy Assessment*" predisponga una *security* (fisica e digitale) che ci permetta di mettere a disposizione del cliente una rete di servizi di sicurezza dei dati e di sicurezza fisica che sia in linea con l'idea di sviluppo e di rapporto con le persone che l'azienda vuol dare.

### Qual è la visione di Cittadini dell'Ordine in merito ai servizi da remoto e le loro applicazioni nel campo del Retail?

Tutto quello che è la gestione da remoto del punto vendita è oggi una realtà importante, ancora implementata in tutte le sue potenzialità da pochi player del settore. Si tratta però di un elemento che sta acquistando ed acquisterà sempre più rilievo, anche in funzione e in conseguenza di quanto detto sopra. Una gestione in remoto della sicurezza del punto vendita deve assicurare:

- minori rischi di furto;
- meno interventi e falsi allarmi;
- meno necessità e meno costi di intervento o reperibilità del personale dello *store*;
- una visione sempre in tempo reale degli eventi e dei flussi all'interno dello *store*, anche durante l'apertura.

In quest'ottica, Cittadini dell'Ordine ritiene fondamentali i sistemi di gestione integrati che, mettendo insieme ad esempio videosorveglianza, controllo accessi, sistema antintrusione, tutto da remoto, consentono un monitoraggio costante e in tempo reale di tutta la rete di *store* della catena. Questo vuol dire poter aprire, chiudere, accendere, spegnere, acconsentire o negare accessi da remoto all'interno di tutto il centro. Quindi non solo poter monitorare eventuali e semplici *alert*, ma dare un servizio di gestione h24 del punto vendita con anche la possibilità di un'attività di geolocalizzazione all'interno della mappa dello *store*.

Una gestione che consente, dopo i primi mesi di implementazione, di abbattere i costi di gestione della *security* e di abbattere rischi di furti e in conseguenza le diminuzioni inventariali, fornendo grandi opportunità di sviluppo.



CONTATTI: CITTADINI DELL'ORDINE SPA  
info.to@cittadinidellordine.com  
www.cittadinidellordine.com

# SISTEMI SCF

## La sicurezza del contante nei punti vendita



### La sicurezza Conforti

I nostri punti fermi sono: sicurezza fisica, sicurezza elettronica e sicurezza procedurale. Nel campo delle soluzioni "Cash-In/Out" sosteniamo l'importanza della protezione fisica: la struttura del mezzo di custodia deve avere un ottimo livello di resistenza, così da non diventare facile bersaglio per rapine e furti che, anche se il denaro non è più sotto la responsabilità dell'utente, comportano rischi per le persone e danni alle strutture. Altro aspetto fondamentale riguarda la sicurezza informatica: Conforti impiega elettroniche e software proprietari non soggetti ad attacchi esterni.

### Le soluzioni SCF - Secure Cash Flow

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

### SCF PAY

E' il nuovo Cash-In/Out Conforti pensato per la gestione dei pagamenti in autonomia da parte cliente e/o da parte del negoziante e dei suoi dipendenti. Il sistema consente di validare e automatizzare gli incassi, metter in sicurezza il denaro, ricevere il resto eliminando così il cassetto del registratore fiscale. I vantaggi nell'adozione di tale sistema sono davvero importanti tra cui la certezza dell'incasso e del resto, con azzeramento dell'errore umano e degli ammanchi per infedeltà. È molto efficace nella riduzione del rischio rapina.



**SCF PAY**  
New!

**Conforti**

[www.conforti.it](http://www.conforti.it)



100% MADE IN ITALY



**COMPLETAMENTE  
GESTIBILE  
DA REMOTO**



**NON  
ESPLOSIVO**



**NON  
INFIAMMABILE**



**NON  
TOSSICO**



**NON  
CORROSIVO**



**NON  
ENERGIVORO**

**PROTEGGI I TUOI BENI  
CON LA PIU' COMPLETA GAMMA  
DI NEBBIOGENI**

**CON O SENZA CENTRALE D'ALLARME**

LA DIFESA ASSOLUTA IN UN ATTIMO

# SFR 2019 - Conforti

## Il rispetto dei concetti fondamentali per la sicurezza

di Luigi Rubinelli, Direttore Tecnico e Consigliere delegato di Conforti SpA

### Nel percorso di trasformazione digitale del mondo del retail, quali sono le proposte di Conforti per accompagnare i retailer verso il negozio sicuro del futuro?

Nell'epoca in cui la tecnologia digitale e l'automazione sembrano risolvere tutto, nel negozio del futuro non dovranno essere trascurati i concetti fondamentali della sicurezza. Stiamo parlando di negozio reale e non virtuale, ovviamente, e di sicurezza intesa come tutela del patrimonio, delle persone e dei valori presenti in ogni esercizio commerciale.

Tali concetti devono alimentare una adeguata e necessaria analisi dei rischi e un conseguente progetto nel quale andranno ben amalgamate le soluzioni di sicurezza con le applicazioni delle tecnologie individuate per altre necessità. Questo per sottolineare che il denaro e i valori, comunque siano gestiti oggi e nel futuro, devono comunque essere fisicamente protetti.

Dai primi anni 90, Conforti investe costantemente nello sviluppo delle tecnologie digitali applicate soprattutto alla custodia ed alla gestione del denaro, dapprima con particolare attenzione alle esigenze delle banche e poi sempre di più verso le nascenti realtà della GdO e del Retail.

Nell'ultimo decennio abbiamo intrapreso sperimentazioni anche in nuove metodologie come l'analisi video e l'analisi delle perturbazioni di campi RF per la definizione delle presenze di persone e dei loro atteggiamenti ai fini della sicurezza sia durante l'orario di esercizio che durante la chiusura. In questo ambito sono emerse interessanti applicazioni complementari alla sicurezza, facilmente utilizzabili nel negozio del futuro, come strumento di marketing per il conteggio delle presenze, generazione di "Heat Maps" per lo studio della frequentazione di certe aree piuttosto che altre, controllo dei flussi, fidelizzazione dinamica dei clienti, ecc. Queste tecnologie, molto efficaci nelle aree ad alta frequentazione per la potenzialità di informazioni che



possono fornire per l'utilizzo in vari ambiti, sono oggi studiate con particolare attenzione per il rispetto della normativa sulla privacy.

Per quanto oggi risulti inevitabile e semplice parlare di automazione dei pagamenti nel negozio moderno, per noi, in Conforti, l'argomento non si esaurisce con l'accattivante funzionalità e immediatezza delle proposte di tecnologie digitali e di automazioni che pervadono il mercato e che spesso, provenendo da progettazioni informatiche, trascurano la visione di insieme dei rischi reali nella pratica tangibile. Come sosteniamo da tempo, la sicurezza, nel grande e nel piccolo, nel presente e nel futuro, va affrontata sempre con un consapevole progetto d'insieme, esattamente come un progetto architettonico, visto che le soluzioni che si andranno ad applicare avranno un impatto sulla vita, sul lavoro, sulla psiche delle persone che vi interagiranno. Questo per dire che, nello sviluppo tecnologico dei sistemi di sicurezza, non si deve pensare solo alla soluzione performante e alla semplicità d'utilizzo, ma considerare anche se tali sistemi prevedano la riduzione dei rischi indotti, come tali sistemi si applichino, chi li utilizzi, come debbano essere mantenuti in

efficienza. La rigosità del controllo del processo, esteso all'intero sistema di sicurezza del negozio, deve essere correttamente predisposta per la precisa definizione delle responsabilità e la tutela delle persone oneste.

Quindi non basta avere un'apparecchiatura che conta bene i soldi e dà il resto giusto velocemente, ma va considerato come il suo contenuto, l'apparecchiatura stessa e chi la utilizza correttamente debbano essere protetti.

Il progetto della sicurezza di un negozio va valutato a 360° andando a sviscerare tutti gli aspetti che derivano dalla presenza del denaro incassato, alle considerazioni sulla sua custodia, sulla sua gestione, sulla sua movimentazione, sulla generazione del rischio rapina e/o furto, sui danni indiretti conseguenti ad azioni criminose per rapina e/o furto, sull'esposizione dei propri dipendenti al rischio rapina e così via.

La sicurezza non si improvvisa, ma si progetta. Conforti è specializzata nell'offrire un servizio di consulenza progettuale a tutto campo a partire dall'analisi dei rischi, alle soluzioni tecnologiche più evolute, sia per la gestione degli incassi e pagamenti automatici, sia per la protezione del denaro, per la tutela delle persone oneste e il monitoraggio degli ambienti. Come già detto il negozio del futuro è chiaramente orientato verso le "comodità" digitali che l'evoluzione tecnologica offre, ma non ci si deve fare abbagliare da tali funzionalità ed abbassare la guardia. I danni causati da eventi criminosi non sono solo quelli relativi alla sottrazione di denaro od oggetti, ma anche, e soprattutto, i danni causati alle strutture, alle apparecchiature tecnologiche stesse e ai mancati incassi. Non a caso Conforti propone, oltre alle soluzioni di protezione fisica delle apparecchiature di gestione del denaro, anche la protezione elettronica degli ambienti.

# Conforti

## New!

### SECUR PAY

Il nuovo Cash-In/Out Conforti pensato per la gestione dei pagamenti in autonomia da parte cliente e/o da parte del negoziante e dei suoi dipendenti.



www.conforti.it



CONTATTI: CONFORTI S.p.A.  
Tel. +39 045 8877328  
www.conforti.it

# SFR 2019 - Defendertech

## Il nebbiogeno made in Italy che riduce i costi della sicurezza degli esercizi commerciali

intervista ad Antonio Galetti, direttore commerciale Defendertech

### Quali sono le proposte di Defendertech per il mondo del retail?

Desidero premettere che Defendertech è stata la prima azienda a produrre nebbiogeni in Italia e che, tuttora, mantiene la produzione completamente nella sede di Pesaro, senza aver decentrato alcuna fase produttiva. Ritengo importante fare questa premessa per evidenziare il fatto che la nostra società, oltre alla produzione dei nebbiogeni, pone anche un importante focus nello sviluppo di nuove soluzioni e nell'implementazione di quelle già esistenti, dedicando ogni anno il 10-12% del fatturato per la Ricerca e Sviluppo.

Tutto ciò ci permette di offrire ai nostri clienti una gamma di prodotti estremamente ampia e variegata, attualmente di 9 modelli più una in arrivo. Ognuna fornisce una soluzione specifica per le esigenze dell'utente, che sono altrettanto adattabili e scalabili a seconda dei casi.

Il più recente risultato del nostro lavoro di sviluppo è un nuovo modello che presenteremo a breve, di dimensioni e potenza ridotte per proteggere ambienti di piccole dimensioni, con un prezzo entry-level molto competitivo e in linea con le attese del mercato, in quanto uno dei nostri obiettivi è anche quello di stare al passo con le richieste del mercato.

Rivolta in particolare al mondo del retail, abbiamo sviluppato una nuova release del modello LAN, in commercio dall'inizio del 2019, alla quale abbiamo apportato nuove funzionalità hardware e un'implementazione importante delle funzionalità software, che i clienti stanno apprezzando



enormemente. Il modello con connessione LAN è facilmente integrabile con qualsiasi software gestionale e/o Centrale Operativa.

Questo modello offre sicuramente un importante contributo per la protezione del contante nelle fasi di controllo e trattamento all'interno del punto vendita, oltre che per la protezione degli assetti aziendali.

L'utilizzo del nebbiogeno permette di ridefinire i concetti di sicurezza, fungendo innanzitutto da deterrente ma, anche, da barriera fisica ed emozionale per contrastare gli attacchi dei predatori.

### Quali sono le motivazioni per introdurre il nebbiogeno in negozio?

Le motivazioni, sopra già accennate, soprattutto nella gamma LAN, sono essenzialmente le seguenti:

- completamente gestita da remoto
- controllabile attraverso la connessione LAN

- integrabile, con un protocollo aperto verso qualsiasi protocollo utilizzato dal cliente
- adattabile alle esigenze di qualsiasi situazione ambientale
- annullamento dei falsi allarmi, grazie alla possibilità di attivarla solo da remoto (C.O.)
- costi contenuti grazie a soluzioni produttive sofisticate ma intelligenti e con modalità di installazione semplici ed economiche. Anche la manutenzione è semplificata, veloce e, di conseguenza, economica.

- servizio post-vendita: estrema attenzione al post vendita ed alle esigenze dei clienti prima, durante e dopo la fornitura, con assistenza da remoto, corsi propedeutici e corsi di aggiornamento.

In conclusione, l'utilizzo della tecnologia nebbiogeno è sicuramente consigliabile per implementare ed innalzare le difese dei punti vendita, andando ad integrarla in un articolato e completo piano di Security.



www.defendertech.eu

CONTATTI: TEK GROUP SRL  
Tel. +39 0721 1626113  
www.defendertech.eu



# SFR 2019 - GOSS Italia

## Una risposta unica per ogni esigenza di sicurezza attiva e passiva

Intervista a Gabriele Bonera, responsabile vendite Consorzio Stabile GOSS Italia

### Come e quando è nato GOSS Italia?

GOSS Italia nasce da un'intuizione di un gruppo di imprenditori caratterizzati da una forte specializzazione e professionalità nel settore della sicurezza e fortemente radicati nei loro territori. Nel 1999 si concretizza l'idea di costituire il consorzio GOSS Italia, acronimo di Gestione, Organizzazione e Servizi per la Sicurezza. Mi piace rimarcare che a distanza di vent'anni, le imprese che lo fondarono sono rimaste le medesime. Infatti, oggi il consorzio è "stabile" anche dal punto di vista giuridico, oltre che di fatto.

### Quali sono i servizi offerti e in che ambito vengono svolti?

Il primo obiettivo da raggiungere era quello di creare una struttura di Assistenza Tecnica Specializzata che rispondesse alla richiesta del mondo bancario di avere un fornitore unico a livello nazionale, in grado di mantenere tutti i tipi di mezzi forti e gli impianti di sicurezza. Dopo vent'anni di storia e di attività, siamo diventati il Global Provider della Sicurezza; poter contare sull'esperienza dei nostri esperti professionisti consorziati è la nostra grande forza. Dalla valutazione e lo studio delle richieste con la realizzazione di impianti dedicati, all'installazione e manutenzione ordinaria e straordinaria. Per il Consorzio, la Sicurezza Attiva e Passiva degli ambienti sono alla base della Sicurezza delle persone e dei beni.

Più in dettaglio, possiamo offrire servizi di:

#### SICUREZZA PASSIVA

- Gestione delle richieste di manutenzione da parte del cliente in tempo reale su Portale unico X-EOS
- Assistenza tecnica e manutenzione su mezzi forti multi brand
- Installazione di serrature e dispositivi elettronici su mezzi di custodia



- Assistenza tecnica e manutenzione su serrature meccaniche
- Installazione di serrature, accessori, cilindri e sistemi masterizzati
- Studio e realizzazione di modifiche su specifiche richieste del cliente per prodotti da installare o già installati
- Manutenzioni ordinarie, straordinarie e/o programmate
- Spostamento e/o trasferimento mezzi forti

#### SICUREZZA ATTIVA

- Studio e progettazione di soluzioni per protezione ambientale
- Assistenza tecnica e manutenzione impianti di antintrusione e relativo adeguamento con nuove tecnologie
- Assistenza, manutenzione ed aggiornamento impianti TVCC con integrazione di sistemi analogici con digitali
- Installazione e progettazione varchi autogestiti con controllo degli accessi ed autorizzazioni al transito
- Servizi logistici

#### Quale è la vostra organizzazione e presenza sul territorio nazionale?

Dal punto di vista organizzativo, Il consorzio garantisce la

supervisione ed il controllo sull'operato di tutte le aziende consorziate, verificando costantemente l'efficienza, la puntualità e la qualità del loro operato.

Per quanto riguarda la copertura, GOSS è la risultanza di 15 imprese leader a livello regionale e, pertanto, copriamo tutto il territorio nazionale con altrettante sedi operative. Abbiamo la direzione generale a Verona e tre sedi gestionali che chiamiamo "Torri di Controllo", la nostra interfaccia con i clienti. Oltre a Verona, le altre due sono a Brescia e Napoli. Ovviamente il volume del lavoro è supportato da un portale Web dedicato. Lo scopo strategico di X-Eos (questo è il nome dato al portale) è fornire un **unico punto di accesso** ai clienti, dal quale poter coordinare rapidamente la totalità degli interventi gestiti dai singoli consociati. Inoltre, X-Eos permette al Consorzio ed allo stesso Cliente di monitorare l'andamento degli interventi, fornendo **strumenti di controllo e previsione**, oltre ad una fatturazione veloce, precisa e centralizzata. Lo scorso anno abbiamo gestito grazie ad esso quasi 35.000 interventi, frutto del lavoro dei nostri tecnici diretti, che sono oltre 100 distribuiti sul territorio.

#### Quali soluzioni proponete al mondo del retail, realtà diversa da quella bancaria?

Oggi GOSS Italia si sta estendendo ad un mercato più ampio. Dopo il mercato bancario, dove oltre l'80% dei principali

istituti di credito è nostro cliente, vogliamo ampliare la nostra presenza in ambito industriale e portare la nostra esperienza anche al mondo del Retail e della Grande Distribuzione Organizzata: più in generale, a tutte le Aziende che sentono la necessità di avere un supporto di alto valore aggiunto. Per questo motivo, il GOSS 2.0 sarà una realtà ancora più forte e strutturata. Vogliamo entrare in un mercato tanto sfidante con la stessa qualità che ci ha contraddistinto in tutti questi anni. Abbiamo iniziato un processo di affiliazione di nuovi partners che ci possano garantire maggior presenza sul territorio per una maggiore efficienza a beneficio della clientela.

#### Perché, in definitiva, un Retailer dovrebbe scegliere GOSS?

Il Consorzio Stabile GOSS Italia può garantire a qualsiasi cliente, sia Retailer che della media e grande distribuzione organizzata, un unico riferimento per tutti i servizi che abbracciano il settore della sicurezza. Un unico Call Center, un'unica struttura suddivisa per zone di competenza e settori e un'unica interfaccia contabile di riepilogo attività, fanno di GOSS Italia un riferimento esclusivo del nostro Paese. L'unico vero Partner tecnico che opera a 360° con la massima professionalità, la totale capillarità in ogni regione e la completa condivisione degli obiettivi da raggiungere.

#### Le aziende del Consorzio

A4 SICUREZZA S.r.l., Calenzano (FI)  
BLU LOCK S.r.l., Udine  
F.LLI MASSIMI S.n.c., Loro Piceno (MC)  
GETICA SERVICE S.r.l., Rossano (CS)  
IL CONGEGNO S.r.l., Cagliari  
MASTANDREA TOMMASO, Giovinazzo (BA)  
PROGRAMMA SICUREZZA S.r.l., Brescia  
PASSEPARTOUT S.a.s.  
RICCI MATTEO, Genova  
SAFE S.r.l., Settimo Torinese (TO)  
SAFES & SERVICES S.a.s., Pescara  
STELLABOTTE S.a.s., Napoli  
VALERI SERVICE, Perugia  
VALFORD S.r.l., Ozzano Emilia (BO)  
VUESSE S.r.l., Verona



CONTATTI: GOSS ITALIA  
Tel. +39 045 8230738  
www.gossitalia.com



GESTIONE, ORGANIZZAZIONE E SERVIZI PER LA SICUREZZA

CONSORZIO STABILE GOSS ITALIA

Via Torricelli, 15/B - Verona - Italia | Tel +39 045 8230738 | Fax +39 045 8231532  
 Mail [direzione@gossitalia.it](mailto:direzione@gossitalia.it) | Web [www.gossitalia.it](http://www.gossitalia.it)



**Ideale:**  
 elegante, compatto,  
 personalizzabile.

**Perfetto:**  
 robusto, sicuro,  
 facile da integrare.

**Gradevole:**  
 silenzioso, discreto,  
 anche per disabili.

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

**In una parola:**  
**SpeedStile**  
 il Varco per il controllo  
 degli accessi

## Soluzioni che creano valore

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

**GUNNEBO**  
 For a safer world.  
[www.gunnebo.it](http://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!**

# SFR 2019 - Hanwha Techwin

## Trasformazione digitale del retail e rispetto della privacy

intervista a Gaia Chignola, Sales & Marketing presso Hanwha Techwin Europe

### Nel percorso di trasformazione digitale del mondo retail, quali sono le proposte di Hanwha Techwin?

Con il termine “digitalizzazione”, declinato anche per il mondo retail, si indicano i percorsi di trasformazione delle strategie e dei processi aziendali utilizzando le nuove tecnologie digitali. Nuovi processi che consentono di utilizzare nuove modalità di comunicazione ed una analisi più accurata, con lo scopo di ottimizzare l'efficienza ed offrire quindi ai clienti una shopping experience su misura ricca e coinvolgente, con evidenti ricadute sull'incremento del fatturato.

Nel mondo del retail in particolare, i dati di analisi della clientela sono la valuta che permette di prendere decisioni migliori per la gestione ed il successo del punto vendita. Con una quantità sufficiente di dati di buona qualità è possibile identificare le tendenze che possono aiutare a prevedere i modelli di acquisto, ottimizzare i livelli di inventario, impiegare il giusto numero di dipendenti e personale, stabilire prezzi e promozioni per massimizzare le entrate. Da questo punto di vista, le soluzioni **Hanwha Techwin** non solo soddisfano i requisiti di base di sicurezza e protezione del punto vendita, ma sono anche in grado di fornire i dati di intelligence necessari per migliorare l'esperienza del cliente e l'efficienza del negozio.

L'ultima generazione di telecamere **Wisenet**, grazie all'integrazione tra qualità delle immagini e algoritmi di analisi video avanzati, potenziano di fatto il valore della videosorveglianza diventando delle vere e proprie telecamere intelligenti per la fornitura di business intelligence, consentendo ai retailer di accedere facilmente ai dati statistici relativi al flusso e al comportamento dei clienti nello spazio commerciale.



Il **conteggio delle persone** identifica il numero di clienti per aiutare un'efficace allocazione del personale, la **gestione code** monitora gli accodamenti e consente una gestione più adeguata delle stesse, riducendo i tempi di attesa e rendendo l'esperienza del cliente ottimale, **heatmap** fornisce dati per identificare la quantità ed il flusso del traffico del punto vendita classificando tra le aree più o meno visitate del negozio e aiutare il retailer a prendere la decisione strategica più opportuna in merito al posizionamento dei prodotti e delle promozioni. L'**analisi biometrica** permette di fornire ai rivenditori, reparti marketing e merchandising non solo le informazioni relative all'affluenza dei clienti nel punto vendita, ma anche la tipologia del cliente divisa per genere e fascia di età (es: giovane donna, bambino, uomo adulto, ecc).

I dati generati possono essere utilizzati per analisi di business intelligence oltre ad essere elaborati ed utilizzati al fine di consentire la personalizzazione dei contenuti pubblicitari

**Digital Signage** da mostrare ai clienti stessi. Per tutte queste funzioni, è possibile generare una grande varietà di grafici a supporto della business intelligence aziendale e di valutare conseguentemente l'impatto delle strategie di vendita adottate sui clienti personalizzando le campagne promozionali sulla base della particolare tipologia di cliente che affolla l'area di vendita.

Il tutto senza trascurare la conformità alle attuali normative sulla privacy.

### Con quali misure HANWHA TECHWIN garantisce a retailer e clienti l'adeguatezza dei sistemi per la tutela dei dati personali?

La sicurezza informatica è sempre stata in cima alla lista delle priorità di Hanwha. Il nostro approccio è stato rendere la sicurezza una caratteristica fondamentale dei nostri prodotti e, per questo motivo, rientra fin dall'inizio nel processo di progettazione e di sviluppo delle nostre soluzioni. Hanwha Techwin ha pubblicato un White Paper che illustra l'impatto sui sistemi di videosorveglianza del nuovo regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) e si impegna a fornire soluzioni che integrano le migliori pratiche in materia di prevenzione degli attacchi informatici.

La protezione dei dati è una questione importante per il settore della vendita al dettaglio. Per questo abbiamo adottato una serie di misure per garantire che le caratteristiche e le funzioni delle nostre soluzioni Wisenet siano in grado di assistere i retailer nel rispetto del regolamento.

In particolare, gli algoritmi di analisi video a bordo delle telecamere Wisenet sono configurati per acquisire solo dati statistici senza alcuna necessità di memorizzare o anche solo di trasferire su rete alcun tipo di dato sensibile (ad esempio il volto della persona inquadrata) al fine di proteggere la privacy dei clienti. Infatti, l'unico dato che viene gestito è quello non sensibile, relativo al genere e alla fascia d'età di un soggetto che non è in nessun modo riconducibile ad alcuna specifica persona fisica.

Inoltre, per garantire che i retailer aderiscano al GDPR, Hanwha Techwin è in grado di fornire un software di privacy masking in grado di offrire un metodo altamente efficace per la riduzione dei volti nei video. In breve, il software offusca i volti di tutti quelli che appaiono in un video, tranne la persona che ha richiesto l'accesso ad esso. Questo rispetta la privacy e protegge l'identità degli altri individui presenti nel video registrato.



Hanwha Techwin Europe

CONTATTI: HANWHA TECHWIN EUROPE LTD  
Tel. +39 02 36572 890  
www.hanwha-security.eu

# SFR 2019 - Cash Dev Italia

## Cash-management, un nuovo marchio con tanta esperienza

intervista a Giuseppe Ferrara, Amministratore Delegato LBM italia

### Cash Dev è un nuovo brand nel panorama dei sistemi di cash management. Dove nasce e chi lo distribuisce in Italia?

CashDev è una società francese creata nel 2009 composta da persone che hanno acquisito una grande esperienza nel settore del trattamento del contante in diversi settori di attività: supermercati, trasporti pubblici, banche, casinò, trasportatori valori, eccetera.

Questi anni di esperienza hanno permesso di capire le problematiche applicative di ogni settore merceologico e, quindi progettare e sviluppare apparecchiature innovative per la gestione del contante in modo automatico. I progetti e gli studi si basano su un reale know-how tecnico e commerciale. Questa competenza si riflette nella gamma di soluzioni adattabili ad ogni settore e la cui versatilità permette ad ogni cliente di beneficiare di una soluzione su misura.

Tutti i prodotti che Cash Dev propone sono progettati autonomamente.

Questa indipendenza permette al produttore di adattarsi alle particolari esigenze dei clienti, sviluppando soluzioni innovative.

Uno dei punti di forza di Cash Dev è la possibilità di creare nuovi prodotti sulla base di specifiche richieste di clienti che hanno particolari necessità di adattabilità dei sistemi di pagamento all'interno del Lay-out del punto vendita. CashDev investe ogni anno il 25% del suo fatturato in ricerca e sviluppo.

La produzione dei sistemi di pagamento viene effettuata dalla controllata CashProd, che gestisce in modo completo tutte le fasi di realizzazione e spedizione delle macchine in tutto il mondo.

Grazie a tutte queste esperienze, Cash Dev registra un costante e continuo aumento (in media oltre il 20% all'anno) del fatturato.

Oggi Cash Dev è presente in più di 25 paesi nel mondo: Spagna, Olanda, Belgio, Danimarca, Svizzera, Portogallo, Norvegia, Repubblica Ceca, Inghilterra, Costa Rica, Nuova Zelanda, Australia, Nuova Caledonia, Messico, eccetera, con proprie aziende controllate o in partecipazione, come nel caso in Italia con LBM ITALIA SpA.

La collaborazione con LBM ITALIA nasce per due particolari ragioni:

- l'utilizzo all'interno di alcuni prodotti Cash Dev di componenti Laurel (di cui LBM Italia è distributore)
- lo sviluppo di attività commerciali in un mercato come quello italiano, particolarmente attivo e in pieno sviluppo sull'utilizzo di dispositivi automatici per la gestione del contante.

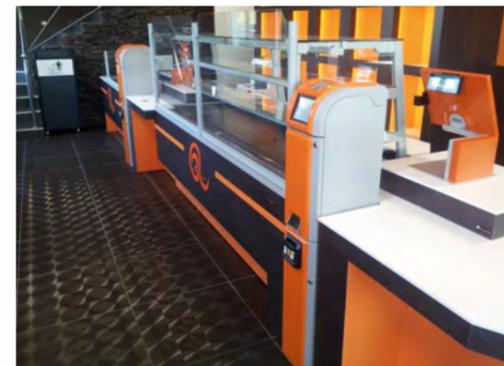
Nasce in questo modo il marchio CASH DEV ITALIA, sintesi di una collaborazione molto stretta tra due realtà in continua evoluzione.

La gamma di prodotti interessante e completa, permette di appropiare fin dall'inizio qualsiasi richiesta ed esigenza che il cliente manifesta per la gestione del proprio punto cassa.

### Quali sono i vantaggi che riceve il punto vendita che utilizza un sistema Cash Dev?

Il concetto di fondo è quello di poter trasformare il denaro contante in un valore protetto e tracciato.

Con i prodotti Cash Dev, la digitalizzazione del contante è una realtà che consente di gestire gli incassi in modo semplice, preciso e sicuro.



In ogni momento e a fine giornata si hanno tutte le informazioni necessarie alla quadratura in un istante.

Un aspetto molto importante e particolarmente curato durante i quasi due anni che hanno preceduto il lancio del Brand Cash Dev Italia, è l'attenzione prestata all'affidabilità tecnica delle apparecchiature.

Abbiamo curato in maniera quasi maniacale ogni aspetto della componentistica meccanica ed elettronica, applicando i principi e le metodologie dello standard qualitativo giapponese. Con oltre 750 ore di lavoro continuo, abbiamo testato il nostro modello di punta SCR-B (modello a colonna) e SCR-C (modello da incasso) verificandone l'assoluta affidabilità.

Inoltre, abbiamo sviluppato un interessante applicativo che ci permette di assistere le macchine da remoto, in modo tale da essere presenti in ogni momento della giornata a fianco dell'utilizzatore. E' sufficiente una telefonata al nostro servizio assistenza di Assago, dove i nostri tecnici prendono il controllo della macchina da remoto

e ne verificano completamente tutto il funzionamento, suggerendo all'operatore le giuste manovre per il ripristino dell'apparecchiatura.

Infine, il modello CPK è quanto di più moderno si possa pensare all'interno di catena di retailer dove l'obiettivo dell'omnicanalità rappresenta un traguardo raggiungibile. Il chiosco self service dove è possibile scegliere i prodotti attraverso un display touch da 27", pagare in tutte le forme oggi possibili oltre che in contanti, stampare lo scontrino ed andare a ritirare il prodotto. Una integrazione tra ciò che viene promosso sul web, il contatto fisico e l'assenza delle barriere cassa.

La gamma è completa dei seguenti modelli:

- **SCM-L Modulo di pagamento automatico da banco**
- **SCM-B Modulo di pagamento automatico a colonna**
- **SCM-C Modulo di pagamento ad incasso integrato nell'arredamento del punto vendita**
- **ISS modulo back office per la protezione dell'eccedenza**
- **CPK modulo chiosco pagamento in self-service**



CONTATTI: LBM ITALIA  
www.cashdev-italia.it

# SFR 2019 - Vigilanza Group

## Le proposte di sicurezza integrata per i retailer

a cura della Redazione

**Quali servizi offre Vigilanza Group alle aziende del retail?**  
Vigilanza Group offre nello specifico due tipi di servizio:

**Il servizio di antitaccheggio e antirapina armato e virtuale**  
Cosa significa? In pratica, Vigilanza Group, inserendo guardie giurate (al posto di operatori non decretati) svolge con un'unica figura sia il servizio di anti-taccheggio con un forte impatto di prevenzione (GPG in divisa), sia un servizio di antirapina davanti alle casse nelle ore di chiusura o nei momenti di prelievo contanti. Il servizio di cui sopra viene integrato e potenziato con telecamere in video analisi collegate alla Centrale Operativa, in grado di rilevare in maniera automatica, grazie ad algoritmi matematici e neurali, eventuali situazioni di pericolo. Ad esempio, tramite il software di riconoscimento facciale è possibile individuare in maniera preventiva figure sospette perché già presenti in data base a rischio oppure con fisionomie non riconducibili alla normalità, ad esempio perché coperti da passamontagna. Inoltre, per scoraggiare i malintenzionati e assicurare i clienti, vengono installati uno o più monitor che visualizzano la Centrale Operativa remota che effettua il controllo, come ulteriore elemento di deterrenza.

**Il servizio di antintrusione**

Questo servizio viene progettato e personalizzato per le aziende di retail sulla base di una serie di indicazioni ed esigenze che emergono dai Security Manager e dai System Integrator che ne fanno parte. In particolare, l'obiettivo è di integrare, all'interno del progetto personalizzato, tutti i sistemi di sicurezza già attivi (dall'antincendio e prevenzioni incendio, ai sistemi di chiusura centralizzati, sistemi di videosorveglianza e impianti di allarmi, ecc).

Si procede quindi alla creazione di una piattaforma IT personalizzata che integra i diversi sistemi di sicurezza e, soprattutto, elabora le informazioni generate da questi tramite algoritmi personalizzati. Il tutto è coordinato e supervisionato dalle Centrali Operative di Vigilanza Group che, in qualità di veri e propri "centri decisionali" analizzano ogni possibile



situazione di possibile rischio come, ad esempio, l'inizio di un'intrusione sin dalle prime fasi di accesso al sito dal sistema di videosorveglianza, il punto esatto del plesso vigilanza dal quale perviene l'allarme, lo stato di altri sistemi di rilevazione quali incendio e fumo, e intervengono applicando protocolli operativi dedicati.

**Quali sono i vantaggi per un retailer con punti vendita distribuiti su tutto il territorio nazionale?**

I vantaggi sono impliciti nei servizi sopradescritti: avere un unico protocollo di sicurezza, regole certe, un progetto integrato che bilancia tecnologia e servizio con l'obiettivo di ridurre il rischio di intrusione, danneggiamento e asportazione di merci. Inoltre, grazie alla presenza di un'equipe di ingegneri e analisti, la possibilità di sviluppare algoritmi dedicati che, utilizzando l'infrastruttura tecnologica in essere, permettono di sviluppare anche servizi ulteriori quali ad esempio la verifica delle giacenze in magazzino, il controllo delle entrate ed uscite di materiale, ecc. Il tutto coordinato da un unico interlocutore con un'unica fatturazione, che mette anche a sistema un budget definito e verificabile dei costi della sicurezza.

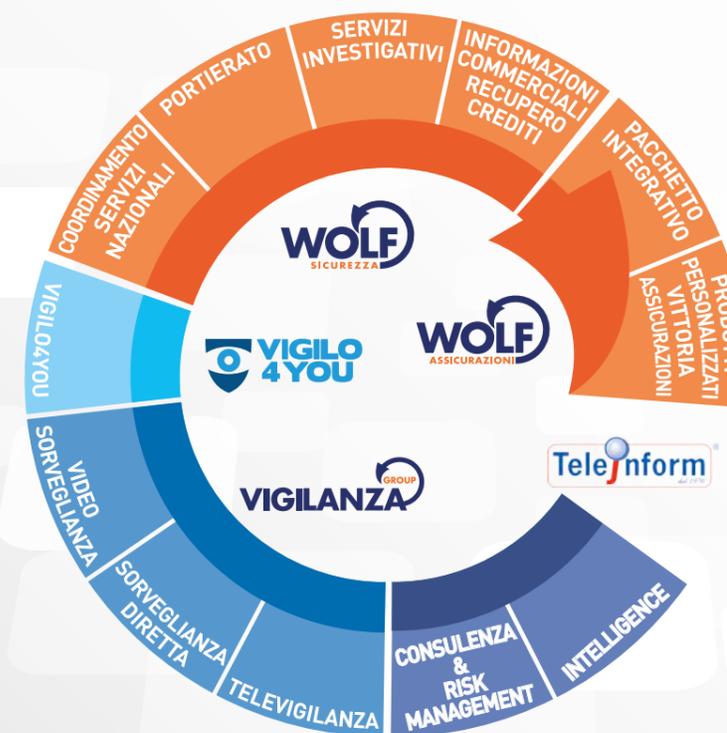


CONTATTI: VIGILANZA GROUP  
Tel. +39 0303537598  
www.vigilanzagroup.it



Vigilanza Group è un network di società coordinate che interagiscono all'interno di un programma industriale omogeneo e finalizzato, con l'obiettivo specifico di offrire servizi per la sicurezza e la protezione dei beni e delle risorse appartenenti a imprese e privati.

## PROTEGGIAMO IL VOSTRO VALORE



Passione e innovazione dal 1946



# Al GARLF di Amsterdam momenti di condivisione per affrontare le sfide retail di oggi e domani. Un focus sul GDPR.

di Elisa Tonussi, Laboratorio per la Sicurezza

Anche quest'anno si è tenuto il Global **Axis Retail Leadership Forum** - GARLF, evento organizzato annualmente da **Axis Communications** per i propri utenti finali. Il forum, giunto ormai alla sua sesta edizione, si è tenuto ad Amsterdam il 25 e 26 marzo e ha visto la partecipazione di 60 utenti finali, tra cui dall'Italia alcuni security manager associati al Laboratorio per la Sicurezza. Due giorni di confronto con lo scopo di condividere opinioni ed esperienze, raccogliere testimonianze e capire quali innovazioni e tecnologie stiano prendendo piede. Si sono tenute presentazioni su temi di varia natura, ma con alcune parole chiave ricorrenti: condivisione, collaborazione e approccio comune.

Sicuramente, gli "idea clinics", piccoli gruppi di discussione, sono stati i momenti più interessanti per gli addetti ai lavori. Le tavole rotonde hanno acceso dibattiti interessanti e stimolanti: il primo sulle modalità di prevenzione e gestione delle perdite nei nuovi modelli di negozio, il secondo sul GDPR.

Il 25 maggio 2018 è infatti divenuto direttamente applicabile il Regolamento generale sulla protezione dei dati, la nuova normativa europea che definisce i termini del trattamento, della circolazione e protezione dei dati personali, stabilendo regole più chiare e uniformi tra tutti gli Stati Membri.

Come emerso dai dibattiti, la norma ha sicuramente portato maggiore consapevolezza su vari fronti. Da una parte si ha più coscienza delle responsabilità di chi detiene i dati, dal momento che il GDPR definisce chiaramente le figure



coinvolte e i rispettivi ruoli; dall'altra vi è più chiarezza rispetto a come usare i dati e proteggere gli interessati, oltre che sui processi interni da seguire.

Nell'attività di adeguamento, infatti, si va ad analizzare l'intero organigramma aziendale e le diverse funzioni aziendali interagiscono: il dipartimento sicurezza ora non è più percepito come isolato dal resto, ma interagisce e comunica con gli altri processi aziendali. Come spiegato da **Fabio Guarino** di Scarpe&Scarpe: "In fondo, il GDPR è stata un'occasione per mettere a posto e per verificare molte cose in azienda ed è stato, soprattutto, un'opportunità per dare più valore alla grande massa di dati personali e sensibili che possediamo. In questo caso, il valore non è da intendersi come quello strettamente economico, ma come quello che ha la tutela dei dati a

difesa della privacy degli stessi clienti e di tutti quelli che per qualche motivo devono fornirci i propri dati personali".

A fronte della maggiore consapevolezza rispetto ai processi da un punto di vista teorico, manca ancora una forma di "cultura della sicurezza" pratica da parte di chi non è direttamente coinvolto, come architetti e designer che non sempre valutano la necessità di impianti di videosorveglianza nei progetti o di chi si occupa della posa in opera (è capitato infatti che venissero verniciate le telecamere...).

All'evento di Amsterdam, sono emerse anche difficoltà e incertezze legate alle diverse modalità di armonizzazione della norma europea rispetto alle normative interne dei vari Paesi Membri, come sottolineato dai security manager di più di una catena di retail, che avvertono l'assenza di linee guida univoche da paese a paese. "In Italia eravamo già abituati ad applicare una legge sulla privacy che dettava regole ben definite che indicavano le misure di sicurezza da adottare per essere in regola - spiega Guarino - Il fatto che il GDPR parli di "misure adeguate" e non le definisca nel dettaglio, ha fatto sì che ricada sul Titolare del trattamento l'onere di provare che le azioni svolte siano sufficienti a proteggere i dati. Una delle parole d'ordine di oggi è "informativa", ovvero informare come verranno usati i dati, sia chi li fornisce, sia chi li raccoglie".

Si percepisce, inoltre, incertezza rispetto alla prassi da seguire. In alcuni casi, infatti si è passati dall'aver un approccio leggero a situazioni di eccessivo zelo, come ricorda ancora il security manager di Scarpe&Scarpe: "In un negozio, una collega non era sicura di poter fare un annuncio al microfono, alla richiesta di un cliente che aveva perso la moglie durante lo shopping; sosteneva che non poteva dire il nome e il cognome della signora

al microfono senza la sua autorizzazione e quindi, suo malgrado, non poteva aiutare il cliente".

Anche quando si tratta di dover far riferimento all'Autorità Garante, il peso della burocrazia non è irrilevante. Si temono infatti ispezioni e sanzioni, come avvenuto per un rivenditore austriaco che aveva installato in maniera scorretta telecamere nel parcheggio. Durante i dibattiti di Amsterdam, c'è chi ha suggerito che le multinazionali fornitrici di servizi forniscano loro stesse delle linee guida da seguire nell'applicazione del GDPR.

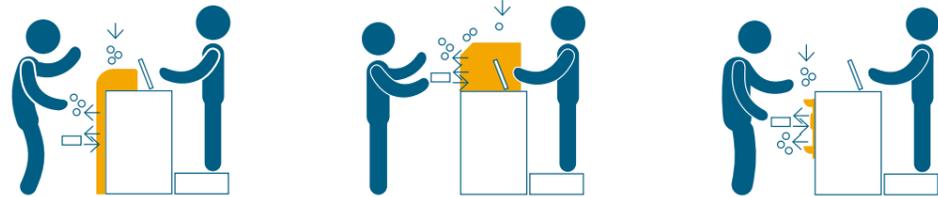
Al riguardo, l'avv. **Maria Cupolo** spiega: "Il GDPR ha avuto ed avrà sempre più un impatto organizzativo ed economico, l'evoluzione applicativa ha fatto emergere una sempre maggiore necessità di avere indicazioni e linee guida cui uniformarsi. La consapevolezza in tal senso parte dalle attività sin qui condotte e sarà ancor più possibile raggiungere una presunzione di conformità, attraverso l'adesione ai codici di condotta nonché attraverso l'istituzione dei meccanismi di certificazione tenendo conto, altresì, come pure richiamato dal Regolamento stesso, della "specificità dei vari settori di trattamento" quale ad esempio l'ambito retail che qui ci interessa".

Il GDPR è quindi un'opportunità, che ha implicato, e implica tutt'oggi, difficoltà applicative ma che, al tempo stesso, imparando a gestirlo, consente di cambiare prospettiva internamente alle aziende. Servirebbe, però, fare maggiore formazione e sensibilizzazione per andare a conoscere i rischi di ciascun ambito e dunque avere gli strumenti per sapere compiere scelte mirate, scelte sempre più legate all'impiego di nuove tecnologie e alla digitalizzazione. Le linee guida e i codici di condotta, oltre ai percorsi di formazione, richiederanno sempre più che tutti i soggetti coinvolti collaborino.





il futuro dei pagamenti in contanti.



Soluzioni pensate per adattarsi a qualsiasi esigenza con semplicità.

Le **casse automatiche CashDev** sono le più veloci in assoluto sul mercato.

Ricevono il pagamento in **qualsunque taglio**, verificano la **validità** delle banconote ed erogano il **resto esatto** senza alcun intervento dell'addetto cassa.

Tutti gli incassi sono **registrati** e **protetti** da ben cinque livelli di accessibilità progressiva, e solo il più alto e autorizzato consente l'accesso al denaro.

Lo stato della singola cassa, del punto vendita o della catena commerciale è **istantaneo** e storico, con accesso diretto o remoto da app dedicata.

Si interfacciano in modo **semplice** e **automatico** con tutti i software gestionali.

CashDev - Italia è un marchio LBM ITALIA.

LBM ITALIA spa - via Mario Idiomi 1/7  
20090 Assago (MI) - Italia  
T. +39 02 48842953 / info@cashdev-italia.it  
www.cashdev-italia.it

WISENET

VISIONE  
A 360°

WISENET P series

Telecamere multidirezionali Wisenet P  
la soluzione di sicurezza a 360° per ampi spazi.

- Una gamma di telecamere multisensore e multifunzione
- Possibilità di alloggiare sensori con diverse ottiche e risoluzione
- Niente punti ciechi con il monitoraggio multidirezionale
- Immagini più nitide e naturali per una videosorveglianza senza distorsioni

Con la gamma di telecamere multidirezionali Wisenet P nulla passa inosservato.

Scopri di più su [www.hanwha-security.eu/it](http://www.hanwha-security.eu/it)



# Digital Transformation, sicurezza fisica e gli effetti sul Security Management

a cura della Redazione

Compliance ed Etica delle Tecnologie, Approccio Olistico, Contaminazione Esperienziale, Identificazione della Funzione: questi i concetti chiave emersi durante il seminario "Digital Transformation e sicurezza fisica" che si è tenuto il 16 aprile all'Hotel Hilton Garden Inn di Milano, organizzato da CITELE spa con la collaborazione di essecome/secuindex.

Concetti analizzati dal panel di relatori da diversi punti di osservazione, suscitando l'interesse dei professionisti della sicurezza che hanno partecipato all'evento.

Partendo dagli sviluppi della funzione security all'interno delle organizzazioni illustrata dal presidente di AIPSA **Andrea Chittaro**, che oggi impone una visione globale ed organica (olistica) di ogni possibile fronte di rischio, il filo conduttore è stato portato da **Giuseppe Mastromattei**, presidente del Laboratorio per la Sicurezza, verso l'evoluzione del security manager derivante dalle nuove tecnologie e dalle nuove minacce, che richiedono la contaminazione continua di conoscenze e di esperienze, abbandonando schemi ormai superati dalla realtà dei fatti.

**Paola Guerra**, fondatrice della Scuola Internazionale di Etica e Sicurezza, ha presentato la ricerca condotta per conto di AIPSA sull'evoluzione del ruolo e delle responsabilità dei security manager ed ha sottolineato la necessità di identificare in modo univoco il ruolo e la denominazione stessa della funzione all'interno delle organizzazioni, anche per evitare confusioni e sottovalutazioni da parte dei vertici aziendali.

**Giovanni Finetto** di Fidem ha affrontato il tema degli attacchi cyber agli obiettivi fisici e della consapevolezza

delle persone dei rischi informatici, mentre **Luca Parolo** di HPA ha descritto l'apporto dell'Intelligenza artificiale per la gestione informatizzata della sicurezza fisica. Tema questo al centro delle presentazioni di **Nils Fazzini** e di **Eugenio Rubini** di CITELE che hanno illustrato le caratteristiche degli PSIM (Physical Security Information Management) e la loro evoluzione verso modelli informatizzati dipartimentali (ERP), a supporto dell'evoluzione del ruolo e delle competenze dei security manager coinvolti nella trasformazione digitale delle proprie organizzazioni.

**Maurizio Grandi** di CERSA ha infine evidenziato le potenzialità della certificazione dei sistemi informativi per la gestione della sicurezza fisica a sostegno della compliance delle organizzazioni, con particolare riguardo al GDPR.

Nella tavola rotonda conclusiva, è stato riportato al centro il fattore "H" quale elemento determinante per la corretta e compiuta realizzazione della Digital Transformation della sicurezza fisica e della sua eticità, confermandola quale componente essenziale della nozione stessa di sicurezza.

**Nils Fazzini**, amministratore delegato di CITELE, ha dichiarato: "Siamo molto soddisfatti dei contenuti e della partecipazione a questo primo evento organizzato da CITELE. L'alto livello delle relazioni ha permesso di inquadrare il nostro percorso di sviluppo tecnologico in un più ampio scenario, a fianco delle figure dei security manager. Sono certo che quanto emerso durante il seminario sarà di supporto per i responsabili della sicurezza nell'assumere decisioni per digitalizzare i processi gestionali della sicurezza fisica delle loro aziende."



# Sicurezza del Sistema Paese, il punto della situazione con il Presidente del CO.PA.SI.R

intervista all'on. Lorenzo Guerini, Presidente CO.PA.SI.R | a cura di Raffaello Juvara

**Alcune ricerche segnalano l'aumento dei reati informatici a danno della PA, mentre diminuiscono quelli nei confronti del settore privato, invertendo il quadro degli anni precedenti. A cosa è dovuta questa situazione?**

La Relazione annuale sulla politica dell'informazione per la sicurezza, presentata al Parlamento nelle settimane scorse, ci dice che complessivamente il rischio è in crescita. Nel 2018 gli attacchi ai danni della pubblica amministrazione sono aumentati del 561% rispetto all'anno precedente, mentre sono più che triplicati quelli contro aziende e soggetti privati. In entrambi i settori si è quindi assistito a un incremento significativo.

Non c'è dubbio che l'aumento così importante nei confronti della pubblica amministrazione sia un dato che ci dice come la dimensione stessa dello Stato possa essere un obiettivo. Questo anche perché all'interno di una competizione globale, chi ha intenzioni criminali individua nelle diverse amministrazioni target di particolare interesse. La progressiva digitalizzazione delle strutture pubbliche, inoltre, espone ulteriormente a rischi.

Detto questo, possiamo però affermare che il nostro Paese si è nel tempo dotato di una serie di strumenti normativi e organizzativi che hanno cominciato ad affrontare il problema. Già nel 2013 è stato istituito il Nucleo per la sicurezza cibernetica ed è stata prevista la elaborazione di un Piano Nazionale per la protezione cibernetica e la sicurezza informatica, adottato nel maggio del 2017. Inoltre è stata affidata al DIS la regia della nuova architettura contro il cyber crimine, anche in attuazione di quanto prevede la c.d. Direttiva NIS (Network and Information Security), direttiva europea recepita in Italia nel 2018, che definisce le misure necessarie a conseguire un elevato livello



di sicurezza delle reti e dei sistemi informativi, attraverso procedure di cui vengono resi responsabili gli OSE (Operatori di Servizi Essenziali), soggetti pubblici o privati che forniscono servizi essenziali per la società e l'economia nei settori: sanitario, dell'energia, dei trasporti, bancario, delle infrastrutture dei mercati finanziari, della fornitura e distribuzione di acqua potabile e delle infrastrutture digitali. Accanto a questo, è ovviamente insostituibile il ruolo e la funzione dei nostri servizi di intelligence che, nel tempo, hanno dimostrato non solo la loro crescente efficienza e capacità di analisi, ma anche la loro decisiva opera di supporto all'azione dei governi, attraverso la raccolta di informazioni, l'opera di prevenzione, la tempestività nell'avvisare sui più rilevanti fattori di rischio e la puntualità e completezza delle analisi di situazione da porre a disposizione del decisore politico.

Quindi, in breve, sicuramente i rischi e gli attacchi sono aumentati in modo considerevole, ma il Paese è attrezzato

per poterli fronteggiare con efficacia, naturalmente ben sapendo che occorre tenere alta la guardia e continuare a progredire in termini di prevenzione e risposta.

**Quali sono le iniziative in corso in questa Legislatura per elevare il livello di consapevolezza dei rischi informatici nelle diverse categorie del Paese?**

Mi permetto inizialmente di citare il fatto che il Copasir sta svolgendo una indagine conoscitiva sui temi della cyber security, anche con riferimento alle reti 5G che, attraverso audizioni di soggetti competenti, sta consentendo di acquisire informazioni e di aumentare la conoscenza del tema, delle sue enormi potenzialità e anche dei suoi rischi. I risultati saranno poi consegnati al Parlamento in una relazione che non si limiterà all'analisi ma, speriamo, possa indicare proposte politiche e legislative. Penso di poter dire che anche questo lavoro istituzionale può essere utile per diffondere quella cultura della sicurezza che è opportuno coinvolga i cittadini. Vi è poi un dato che ritengo positivo, che riguarda il moltiplicarsi di occasioni di approfondimento dei temi che riguardano la sicurezza, non solo informatica, e che vedono protagonisti istituti universitari ed enti di formazione. Una sicurezza partecipata può essere un valore aggiunto che permetta a tutti una maggior consapevolezza anche dei rischi.

Le cronache degli ultimi tempi, d'altra parte, segnalano come i rischi anche per la privacy dei cittadini siano in aumento. Per questo appare anche fondamentale sviluppare una crescita e diffusione della cultura della sicurezza cyber, che riguardi e coinvolga i singoli cittadini, in quanto fruitori della tecnologia informatica e potenziali vittime di questo tipo di minaccia e, soprattutto, chi opera nei settori produttivi e industriali, non solo ad alto rischio.

**Viene sollevato da più parti il problema della sicurezza delle persone, degli asset e delle informazioni delle imprese italiane che operano all'estero in teatri complessi, attualmente costrette ad avvalersi di organizzazioni straniere per la mancanza di una regolamentazione delle PMSC italiane. Ritiene possibile il superamento del problema in tempi brevi?**

Quella della sicurezza delle imprese che operano in territori a rischio è una questione complicata alla quale dare la giusta attenzione. Una preoccupazione e un'esigenza comprensibili di chi opera economicamente all'estero.

L'opportunità di una regolamentazione complessiva va presa in considerazione. Senza dimenticare mai, naturalmente, l'azione fondamentale che svolgono i servizi di informazione esterna in quei territori a tutela della sicurezza delle persone e degli interessi nazionali.

**Come valuta le richieste di elevare a sistema i responsabili della sicurezza delle aziende pubbliche e private che operano in settori sensibili, formalizzando il loro ruolo nel quadro complessivo della sicurezza partecipata?**

Io penso che sia essenziale una circolazione di informazioni e uno spirito di collaborazione stretta tra i livelli di sicurezza istituzionale, i nostri servizi e le imprese che maggiormente sono esposte a rischi in quanto operanti in settori più sensibili. Questo già avviene ma, a un aumento del rischio, può e deve corrispondere una ancora più efficace cooperazione. In questo senso occorre diffondere dentro le aziende la consapevolezza della necessità di attrezzarsi su queste materie. Una strategia che la nostra intelligence sta già sviluppando. Più persone, anche con livelli di responsabilità, si specializzano su questi temi maggiore sarà la sicurezza per tutti.

# Travel Security: l'esigenza di formare e proteggere il nostro personale viaggiante

A cura di Simonluca Cardinale, Federica Dosio, Andrea Fabbri, Umbrella Group Ltd, a company of Cittadini dell'Ordine S.p.A.

Con la globalizzazione, negli ultimi venti anni si è assistito all'apertura di mercati prima inimmaginabili, aumentando da parte di tutte le aziende, anche piccole, l'attività all'estero. Sono infatti mutati gli orizzonti d'interesse delle imprese che si muovono ormai su scala internazionale, aprendo nuove sedi e spostando di frequente il proprio personale e/o i beni aziendali in luoghi caratterizzati da fattori di rischio diversi (disastri naturali, rischi informatici e sanitari, criminalità locale, sequestri, atti di terrorismo, guerre).

In questo scenario, la probabilità di vedere i propri dipendenti coinvolti in incidenti diretti e indiretti di ogni tipo diventa sempre più alta. Per quanto possa sembrare una considerazione scontata, molte aziende non hanno ancora adottato una policy aziendale di Travel Security a tutela dei propri dipendenti in trasferta all'estero. Uno di questi casi è l'ormai tristemente famoso caso Bonatti, che a gennaio ha visto la condanna in primo grado a 1 anno e 10 mesi del Presidente e di due componenti del Consiglio di Amministrazione della società, per cooperazione colposa nel delitto doloso.

La sicurezza del personale viaggiante e il *Duty of Care* devono diventare temi centrali di ogni azienda, piccola o grande che sia. Per cui diventa fondamentale individuare il giusto partner che supporti il proprio management nella gestione e nell'implementazione di queste delicate procedure a misura di azienda.

## I provider di servizi di Travel Security oggi

Ad oggi non sono molte le società in grado di gestire un pacchetto completo di Travel Security. È necessario personale dedicato con esperienza e preparazione



specifiche, capacità di raccogliere informazioni, logistica, una rete di contatti e collaborazioni che permettano di operare ovunque e garantire il massimo livello di standard di sicurezza. Struttura, personale e know-how devono essere adeguati per assicurare risposte tempestive ed efficaci a qualunque esigenza, sia essa di carattere standard che urgente.

Le società che operano in questo settore si avvalgono spesso di personale locale che conosce la lingua e la cultura del posto, coordinato da personale multilingue expat, ossia personale dipendente espatriato in loco, a garanzia di qualità per il cliente. Si tratta di esperti che operano con il massimo livello di professionalità, in sinergia con le regole e le autorità locali.

## Quali sono le attività che un'azienda può e deve implementare in materia di Travel Security?

Il sistema di Travel Security deve innanzitutto rispondere a due gruppi di requisiti:

1. Pre-viaggio, con acquisizione di informazioni, analisi delle minacce, monitoraggio del paese, security assessment dei luoghi di residenza/lavoro e formazione del personale viaggiante;

2. On-site, con l'implementazione di tutti gli strumenti di protezione e di mitigazione da adottare per garantire l'incolumità del personale.

Per i Paesi con livello di rischi maggiore è fondamentale creare dei piani di "estrazione" scritti, aggiornati e consultabili, alternativi ai convenzionali piani di evacuazione, per fornire istruzioni precise qualora si renda necessario abbandonare il Paese o recarsi in Safe Areas appositamente allestite.

In funzione del Rischio Paese, è necessario adottare delle misure specifiche, quali raccomandazioni comportamentali, alert in tempo reale, monitoraggio e localizzazione, meet&greet, transfer da e per aeroporto, misure di sicurezza fisica, utilizzo di security driver e agenti di scorta armati/disarmati locali/expat e mezzi soft-skin/blindati. È imprescindibile la conoscenza concreta e reale dei rischi a cui ci si espone, così come la giusta esperienza per comprenderli e analizzarli. Purtroppo non è sufficiente leggere i giornali o consultare il sito della Farnesina: basti pensare che in Iran, considerato nell'immaginario collettivo luogo a rischio attentati, i rischi più gravi sono in realtà rappresentati da gesti apparentemente banali, come indossare un indumento verde, o stringere la mano alla receptionist dell'hotel.

Il modo migliore è affidarsi ad aziende del settore che hanno esperienza diretta con il business italiano all'estero. Spesso sono le conoscenze dirette o tramite colleghi di altre aziende e di persone conosciute che aiutano ad individuare i provider che possiedono capacità effettive in materia di Travel Security, capaci di supportare le aziende in qualsiasi momento e secondo le loro esigenze, compresa la gestione delle situazioni di emergenza e di crisi.

## La vision e l'offerta di Cittadini dell'Ordine

**Cittadini dell'Ordine**, da sempre impegnata nella tutela dei beni e del personale dei propri clienti, ha deciso di affrontare questa nuova sfida prendendosi cura di loro anche fuori dal territorio nazionale, con la stessa premura e professionalità consolidata e riconosciuta in Italia.

Dal momento che l'offerta di tali servizi non si può improvvisare, è stato fondamentale individuare il giusto partner che, per esperienza, professionalità, know-how e presenza sul territorio, permettesse di gestire le diverse richieste in tutto il mondo.

Da questa ricerca è nata la joint venture con **Septu Group Security Management**, che ha apportato, all'interno dell'esperienza e della struttura di CDO, una conoscenza ed una professionalità internazionale di primo livello, e che ha visto nascere la società **Umbrella Group Ltd**, specializzata nel fornire servizi di Travel Security.

Il lavoro fatto insieme ci ha portato a definire come prioritaria la necessità di sensibilizzare il mondo imprenditoriale sui rischi cui potrebbe essere esposto, non solo in Paesi che comunemente vengono identificati come "aree a rischio", ma anche in luoghi considerati normalmente "soft target". L'esempio più recente è stata la sparatoria avvenuta ad Utrecht lo scorso 18 marzo: siamo stati contattati da un imprenditore che non riusciva da quattro ore a mettersi in contatto con i propri dipendenti in trasferta nella città. Fortunatamente erano al sicuro a lavoro, ma l'episodio ha fatto comprendere che, pur dopo anni di trasferte in Olanda, era necessario sapere di aver fatto anche in quel Paese tutto il possibile per garantire l'incolumità dei propri dipendenti.



CONTATTI: CITTADINI DELL'ORDINE SPA  
info.to@cittadinidellordine.com  
www.cittadinidellordine.com



CONTATTI: UMBRELLA GROUP LTD  
info@umbrella-security.com  
www.umbrella-security.com

# Tutela dei lavoratori all'estero: dalla sentenza Bonatti un nuovo fronte per la security aziendale

intervista all'avv. Marco Padovan, Foro di Milano | a cura di Raffaello Juvara

**Come ha sottolineato lo scorso 22 marzo al convegno Security Worldwide, la “sentenza Bonatti” dello scorso gennaio ha introdotto nella giurisprudenza il concetto di “cooperazione colposa in delitto doloso”. Ci può spiegare i contenuti della sentenza?**

Il caso Bonatti è noto: si tratta del rapimento di quattro tecnici della società durante un trasferimento via terra in Libia per raggiungere il luogo di lavoro. Durante il tragitto vengono rapiti e, in occasione dello scontro a fuoco che si svolge al momento del tentativo di liberazione, due di essi rimangono uccisi. L'ambasciata italiana aveva sconsigliato il trasferimento via terra suggerendo, proprio per il rischio terroristico, spostamenti via mare dall'isola di Djerba, in Tunisia ma, per ragioni aziendali, si era preferito ignorare il suggerimento. Da questa vicenda prende le mosse l'azione penale della Procura di Roma che sfocia nella sentenza del GUP di Roma del gennaio di quest'anno. L'Autorità Giudiziaria romana contestualmente dispone - con questa sentenza - la condanna a 1 anno e 10 mesi del presidente della Bonatti, Paolo Ghirelli, e di due componenti del Consiglio di Amministrazione della stessa, Dino Martinazzoli e Paolo Cardano (che hanno scelto di essere giudicati con rito abbreviato) per cooperazione colposa nel delitto doloso, nonché, con il medesimo provvedimento, condanna la società Bonatti ad una sanzione di € 150.000 ai sensi dell'art. 25-septies del Decreto Legislativo 231/2001 sulla responsabilità amministrativa degli enti, disponendo altresì un risarcimento ai familiari delle vittime di € 150.000; inoltre, rinvia a giudizio per lo stesso reato il terzo componente del Consiglio della Bonatti, Giovanni Di Vincenzo e accoglie la richiesta di patteggiamento a 1 anno e 10 mesi del responsabile di Bonatti in Libia, Dennis Morson. Come ho ricordato al convegno, questa sentenza non nasce



all'improvviso, ma è il frutto di un percorso che unifica (in linea con la tendenza prevalente nella magistratura in questa materia) tre diversi filoni evolutivi giurisprudenziali. È una sentenza che, quando sarà pubblicata, sarà attentamente studiata e sicuramente assoggettata al vaglio del giudice di appello (la Bonatti e i suoi amministratori hanno, infatti, già preannunciato la decisione di impugnarla). Pur non essendo ancora stata resa nota la motivazione della sentenza in questione, possiamo cercare di leggere insieme i tre filoni fondamentali cui verosimilmente si è richiamato il Giudice dell'Udienza Preliminare di Roma. Così, da un lato, si fa pieno tesoro di quanto è ben radicato nel nostro sistema in materia di tutela della sicurezza dei lavoratori: mi riferisco, anzitutto, ai principi costituzionali di tutela della persona e del lavoro - e del lavoro italiano all'estero in particolare, di cui all'art. 35 Cost. - e ai limiti inderogabili all'iniziativa economica dettati dall'art. 41 Cost.; principi che si esplicitano nella bellissima norma dell'art. 2087

del Codice Civile, dove in poche righe si racchiude tutto quello che c'è da dire sul dovere di garanzia dei lavoratori che incombe sul datore di lavoro, e nella legislazione di dettaglio di cui al Decreto Legislativo n. 81 del 2008. Dall'altro lato, si utilizza l'istituto della “cooperazione colposa nel delitto doloso”, che è istituito non espressamente contemplato dal Codice Penale e, conseguentemente, oggetto di acceso dibattito in dottrina, ancorché negli ultimi anni ammesso dalla giurisprudenza: noti, a questo proposito, sono i casi che hanno visto la condanna per omicidio colposo del medico e del funzionario di polizia che avevano rilasciato il porto d'armi ad un soggetto notoriamente instabile di mente, che poi con l'arma aveva compiuto un omicidio. Infine, si completa il percorso affermando, per la prima volta in Italia, la sussistenza di una responsabilità penale in capo sia al CdA, sia alla società stessa (ai sensi del D.Lgs. n. 231/2001) per non aver tutelato il lavoratore nei confronti di fatti che, da un lato, si sono verificati all'estero (e quindi potenzialmente al di fuori della giurisdizione italiana) e, dall'altro lato, sono stati causati da condotte delittuose operate da terzi non direttamente ricollegabili all'attività aziendale.

Tale responsabilità, secondo questa impostazione innovativa, sarebbe di natura colposa poiché il verificarsi delle suddette condotte sarebbe stato prevedibile in considerazione della pericolosità del contesto e della situazione socio-politica nota a livello internazionale.

Conseguentemente, sussiste un obbligo del datore di lavoro (e dell'ente) di tenerne conto e adottare le misure idonee a scongiurare (o quantomeno ridurre) il rischio.

Non possiamo dimenticare i casi che hanno preparato il terreno alla sentenza Bonatti nel valutare gli obblighi di comportamento delle imprese italiane quando inviano i propri dipendenti all'estero in zone a rischio. Erano tutte decisioni assunte in sede di responsabilità civile, ma lasciavano chiaramente presagire che presto si sarebbe passati in sede penale. Devo ricordare il caso Pietrangeli in Etiopia degli anni Ottanta, che si è concluso in Cassazione nel 2002 e il caso CMC in Algeria del 2014. In questi casi si è chiaramente affermato che il datore di lavoro è responsabile per gli incidenti che subisce il lavoratore all'estero come conseguenza di eventi criminali o terroristici perpetrati da terzi anche al di fuori dell'ambito strettamente lavorativo. Ora, con la sentenza Bonatti si è scavallato il crinale e si è passati dal riconoscimento della responsabilità civile all'affermazione della responsabilità penale degli organi apicali della società, e della società stessa ai sensi del D.Lgs. n. 231/2001 sulla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche.



**Ritiene ci sia un collegamento sul piano del diritto con il concetto di “dolo eventuale” della sentenza Thyssen di primo grado del 2011, successivamente riformulato in appello e in Cassazione? Anche in questo caso ci saranno gradi successivi di giudizio?**

Sotto il profilo strettamente giuridico non paiono esserci collegamenti diretti tra i due concetti, riferendosi gli stessi a questioni giuridiche tecnicamente distinte (il discrimine tra colpa e dolo nel caso Thyssen, l'ampliamento della sfera di applicabilità della responsabilità colposa nel caso Bonatti). Il tratto che accomuna le due sentenze va piuttosto individuato nelle tendenze di politica giudiziaria che vedono certa parte della magistratura impegnata nel tentativo di estendere la responsabilità dell'imprenditore e delle società in tema di tutela dei lavoratori.

Nel caso Thyssen ciò è stato fatto cercando di ricondurre una fattispecie tipicamente e storicamente colposa alla più grave ipotesi di responsabilità dolosa. Nella vicenda Bonatti, invece, si cerca addirittura di ampliare il campo di operatività della posizione di garanzia ricoperta dalla società e dal suo consiglio direttivo sino a ricomprendervi fatti che esulano dalla loro sfera di controllo e dalla natura dell'attività svolta e dipendono viceversa da fattori per così dire “ambientali” del territorio estero ove l'attività imprenditoriale viene nel concreto svolta.

Come ho già detto, c'è sicuramente grossa curiosità da parte del mondo giuridico circa le modalità con cui il G.U.P. di Roma ha giustificato tale ampliamento e, soprattutto, in merito alla tenuta di detto provvedimento, che sarà impugnato dai legali della Bonatti.

Le questioni giuridiche sottese lasciano comunque presagire che, anche in questo caso, occorrerà attendere il giudizio di legittimità per sapere se l'impostazione innovativa descritta sarà confermata o meno. Nel frattempo, resta segnato un indirizzo giurisprudenziale che le aziende non possono ignorare.

**Sul piano pratico, quali sono gli effetti di questa sentenza per le imprese italiane che operano all'estero in zone pericolose?**

La prima conseguenza fondamentale è che dalla sentenza Bonatti in poi non ci si può più limitare a considerare la sicurezza del personale all'estero come un tema di responsabilità civile o al massimo amministrativa, ma la questione diventa di natura penale per tutti gli amministratori e i dirigenti apicali coinvolti, oltre a poter incardinare la responsabilità amministrativa della società ai sensi del decreto legislativo 231. E ciò almeno fino a quando la Cassazione non avrà affrontato il tema e risolto gli snodi interpretativi che ho cercato di descrivere.

Fino a prima della Bonatti le aziende gestivano i rischi tipici (sicurezza del lavoro sul sito produttivo) sulla base dei criteri generali dell'art. 2087 cod. civ., particolarità del lavoro, esperienza e tecnica, ma consideravano in larga maggioranza in modo meno organico i rischi atipici (quelli che derivano da fattori esterni, ma collegati con il fatto di prestare la propria attività in un contesto socio-politico diverso da quello domestico, quali il rischio terrorismo, rapimento, criminalità diffusa, disordini sociali, ecc.). Questi rischi sono ora diventati cruciali e richiedono un attento monitoraggio e specifiche competenze aziendali. Andare a lavorare all'estero, che per molte aziende è una necessità indotta dalla crisi del mercato italiano, non è però più un'avventura da affrontare con superficialità partendo alla conquista di mercati sconosciuti senza preparazione specifica, come in passato talvolta è accaduto, ma è un'attività aziendale che richiede programmazione attenta e seria sotto molti punti di vista: non ultimo, quello della sicurezza del proprio personale, che è la vera ricchezza delle nostre imprese. E questo era vero anche prima della Bonatti (i casi Pietrangeli e CMC tra gli altri lo hanno chiaramente indicato), ma dopo la Bonatti con l'apparizione della responsabilità penale è ancora più vero e ineludibile.

**Quali misure devono attuare per mitigare i rischi sul piano penale?**

Le aziende devono ora farsi carico in modo puntuale e attento dell'identificazione dei rischi cui i loro lavoratori sono esposti quando sono all'estero e, quindi, dovranno non solo adeguare il Documento di Valutazione dei Rischi, ma dovranno tenerlo sempre aggiornato sulla base



delle informazioni di volta in volta raccolte sul concreto scenario nel quale i loro lavoratori si trovano ad operare. Ricordo che i rischi oggetto di valutazione sono quelli tipici legati alla salute e sicurezza sul luogo di lavoro, cui le imprese sono già avvezze in Italia e all'estero e che di norma monitorano e gestiscono con efficacia, ma anche quelli atipici legati all'ambiente socio-politico e culturale nel quale i lavoratori si trovano ad operare. E su questi rischi, invece, le aziende sono di norma meno preparate, così esponendo il proprio personale ai pericoli che ne conseguono. Ciò comporta la necessità di monitorare con frequenza assidua le informazioni diffuse dall'Unità di Crisi alla Farnesina sul Paese nel quale si opera, predisporre opportune misure di sicurezza e prevenzione nei cantieri, fornire i dipendenti anche di strumenti elettronici di allarme e fare opportuna e attenta formazione specifica sui rischi da terrorismo o da criminalità o da disordini sociali. Non si potrà più pensare ad un documento "stampone" e a pratiche operative "fotocopiate", ma sarà necessario sempre chiedersi se quella specifica attività sia compatibile con il livello di rischio presente in quella specifica area. Nascono anche nuove figure professionali aziendali e nuovi bisogni consulenziali: il *security manager* interno, così come l'esperto di sicurezza e il prestatore di servizi di sorveglianza e protezione diventano figure necessarie quando il contesto operativo è complesso e rischioso. Solo con la dimostrazione di aver fatto quanto possibile per evitare il rischio la società si metterà al riparo da responsabilità (e i suoi dirigenti con essa), ma soprattutto tutelerà quello che è il suo principale attivo, i suoi dipendenti.



**L'ULTIMA GENERAZIONE NELLA RILEVAZIONE DA ESTERNO E VIDEO VERIFICA**

# Beyond Radio DT

RISCO presenta l'attesissima Linea di Sensori da Esterno, Beyond DT Radio e Beyond DT Radio con Fotocamera, che offre prestazioni eccezionali nella verifica video degli eventi, un'elevata immunità ai falsi allarmi e una straordinaria prestazione nella rilevazione.

- Doppia Tecnologia in Banda-K
- Rivoluzionaria combinazione di tecnologie esclusive di RISCO
- Snodo con pannello solare opzionale per una vita della batteria incredibilmente estesa
- Installazione semplice e veloce

Il Nuovo Beyond DT Radio è la soluzione per la rilevazione da esterno eccellente e efficace, che ti protegge fino all'entrata della tua abitazione!



Per maggiori informazioni sulla linea di Beyond Radio DT, per favore visitate il sito [riscogroup.it](http://riscogroup.it)



# VIGILO 4 YOU, la sicurezza a portata di tutti

a cura della Redazione

**VIGILANZA GROUP** è il miglior biglietto da visita per presentare **VIGILO 4 YOU**, il primo servizio di vigilanza “a consumo” per le abitazioni e lo small business su scala nazionale.

Holding nata nel 1946, ad oggi è composta da quattro realtà complementari - Vigilanza Group, Wolf Sicurezza, Wolf Assicurazioni e, appunto, VIGILO 4 YOU - e rappresenta un Network dedicato alla sicurezza a tutto tondo: **Security e Safety a 360°**.

## Come è nata l'idea di VIGILO 4 YOU?

Prima di tutto da una approfondita ricerca di mercato fatta attingendo dati da fonti Istituzionali che hanno confermato come in Italia su circa 35 milioni di abitazioni e attività commerciali, solo 6 milioni slano provvisti di un impianto di allarme. Questo nonostante la cronaca e le statistiche del Ministero evidenzino che giornalmente vengono denunciati 650 furti e/o truffe in appartamento (e tanti non vengono denunciati) e il problema della sicurezza sia fortemente sentito dalla popolazione italiana.

Per questo motivo, il mercato italiano rappresenta oggi un'opportunità importante di espansione per società anche di dimensione internazionale che operano nel settore della sicurezza. Questo avvalorava il fatto che in Italia, oggi, la domanda di sicurezza dei privati è veramente alta e in continua crescita.

Allo stesso modo, VIGILANZA GROUP ha sentito l'esigenza di concentrarsi sul mercato della sicurezza residenziale e studiare un servizio innovativo su scala nazionale basato su un Portale e su una App dedicata al cliente, che permettono di gestire in autonomia l'intero servizio, dall'acquisto alla richiesta dell'intervento. Un Network di Istituti di Vigilanza “certificati” garantisce un servizio di qualità e una rete di Installatori professionisti “Partner” sul territorio per dare assistenza e tecnologia d'avanguardia.

## Cosa propone VIGILO 4 YOU?

**VIGILO 4 YOU** propone un servizio di pronto intervento “a consumo”, dedicato a chi non ha la necessità o la convenienza di stipulare un contratto di sorveglianza con canone mensile per proteggere la casa, l'ufficio o il negozio: nessun vincolo contrattuale, ma la libertà di pagare solo se si utilizza il servizio.

Basta entrare nel sito [www.vigilo4you.it](http://www.vigilo4you.it), registrarsi nel portale e acquistare un prepagato che rimane disponibile fino a quanto non si utilizza. Successivamente si scarica gratuitamente l'app di **VIGILO 4 YOU**, da usare in caso di bisogno per mettersi in contatto con la Centrale Operativa e far intervenire le Guardie Giurate attivando la richiesta in modo immediato.

Il servizio infatti si basa sulla logica di gestire il proprio impianto di allarme e/o visionare le proprie telecamere direttamente dall'app dello smartphone, discriminando una situazione di reale stato di allarme da una situazione di allarme improprio.

In caso di vero “bisogno”, ovvero quando ci si rende conto che è in corso una effrazione e si è impossibilitati ad intervenire personalmente, attraverso l'app si richiede l'intervento dell'Istituto di Vigilanza operante in zona convenzionato con VIGILO 4 YOU

Per chi non ha ancora installato un impianto di sicurezza, è possibile acquistare il kit base di VIGILO 4 YOU, autoinstallante, che svolge controlli di **Security** grazie ai dispositivi di ascolto ambientale, ai contatti e alla presenza di una telecamera orientabile ed espandibile con memoria per la registrazione in loco delle immagini, e di **Safety** grazie ai sensori di rilevamento fumo e di allagamento in grado di attivare un allarme tecnologico in tempo reale, fondamentale in caso di assenza prolungata.

Qualora il cliente sentisse l'esigenza di avere la consulenza di un professionista della sicurezza, VIGILO 4 YOU può metterlo



in contatto con l'Installatore Partner più vicino, **che fornirà la maggiore assistenza e il miglior prodotto**.

Infine, con l'acquisto del primo prepagato, **VIGILO 4 YOU** offre in omaggio anche una **copertura assicurativa per la durata di 12 mesi** che, in caso di furto e di richiesta di intervento attivata tramite l'app, **rimborso fino a 3000 euro per danni al fabbricato** (porte e finestre rotte, cancellate e recinzioni divelte, ecc) e, **soprattutto, rimborsa anche il prepagato utilizzato**. La massima assistenza in caso di situazioni spiacevoli a costo zero.

## A chi si rivolge VIGILO 4 YOU?

**VIGILO 4 YOU** vuole essere la soluzione per tutte le abitazioni e le piccole attività in Italia che vivono il problema della sicurezza e non hanno gli strumenti giusti per risolverlo. Ma non solo: **VIGILO 4 YOU** vuole rappresentare una opportunità interessante anche per tutti gli Istituti di Vigilanza fornendo uno strumento per acquisire quella fascia di clienti che rifiutano i servizi di vigilanza tradizionale a canone perché troppo onerosi e vincolanti.

Fare parte del Network degli Istituti “certificati” vuol dire prendere in consegna tutti i clienti che, nel proprio territorio, attivano il servizio in maniera automatica direttamente dal circuito di **VIGILO 4 YOU** servendoli ogni volta che richiedono un intervento. Ma vuol dire anche avere

l'opportunità di diventare distributori di **VIGILO 4 YOU**, offrendo un pacchetto completo che va dal kit autoinstallante al servizio a consumo fino alla copertura assicurativa. Il tutto attivabile dal portale di VIGILO 4 YOU, che garantisce un ritorno economico per l'Istituto di Vigilanza ogni volta che il cliente effettua una ricarica.

Infine, **VIGILO 4 YOU** vuole rappresentare una opportunità commerciale nuova e innovativa per tutti gli installatori che decidono di diventare “Partner”.

Grazie alla presenza sui canali digitali e a campagne pubblicitarie su testate nazionali, **VIGILO 4 YOU** è in grado di raccogliere e veicolare, attraverso azioni specifiche, richieste di preventivi e di appuntamenti agli installatori sul territorio. Un investimento importante, che garantisce una visibilità e una referenza efficace, offrendo anche un ulteriore valore aggiunto al cliente finale.

Infatti, per gli impianti certificati dall'installatore, nel prepagato di **VIGILO 4 YOU** il cliente riceve in omaggio una **ulteriore copertura assicurativa sui danni all'impianto di allarme dati da fenomeno elettrico o cagionato dai ladri** arricchendo l'offerta con un servizio importante a costo zero per l'installatore.

L'ottica di pagamento a consumo e la componente tecnologica rendono **VIGILO 4 YOU il servizio di vigilanza 4.0!**



CONTATTI: VIGILO 4 YOU  
info@vigilo4you.it  
www.vigilo4you.it

# diventa Partner **BIGBAT**



Assessed to ISO 9001:2008  
Cert / LPCB ref. 1379

**ELAN**  
CAVI & BATTERIE  
[www.elan.an.it](http://www.elan.an.it)

ELAN s.r.l. Via Osimana, 70 - 60021 Camerano (AN) - Tel. +39.0717304258 - info@elan.an.it



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

## NUOVA PRIME 2.0. COME PRIME, PIÙ DI PRIME.



Più semplice, più potente, più affidabile: **Prime**.  
L'unica centrale sul mercato che protegge la tua professionalità grazie ad un rivoluzionario approccio commerciale contro le vendite online del prodotto. **Diventa Installatore Identificato Inim** su [InimCloud.com](http://InimCloud.com) e usa centrali, antintrusione e domotiche, Prime per veri professionisti. Con Inim hai la sicurezza di avere accanto noi.

**PRIME** **inim**  
Sistema antintrusione e domotico  
ELECTRONICS

# Beyond, sensore da esterno intelligente di RISCO Group

a cura della Redazione

**Beyond** è il sensore da esterno intelligente di **RISCO Group** – società indipendente leader a livello globale specializzata nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di un'ampia gamma di soluzioni di sicurezza integrate – in grado di indirizzare le esigenze e soddisfare i requisiti di case private, siti industriali e remoti.

Grazie alla doppia tecnologia (DT) e combinando due canali a microonda in banda K e due canali PIR, il sensore Beyond può garantire prestazioni superiori riducendo drasticamente i falsi allarmi. Inoltre, questa soluzione di ultima generazione supporta il **BUS RISCO**, che abilita gestione remota e diagnostica complete.

## Le esclusive tecnologie di rivelazione dei sensori Beyond

Per offrire prestazioni ancora più elevate e garantire la massima sicurezza, la famiglia Beyond di RISCO si avvale di tecnologie di rivelazione esclusive e innovative progettate dall'azienda appositamente per l'ambiente esterno. In particolare, grazie alle due microonde, **Sway Recognition Technology** (SRT) permette di riconoscere e ignorare quegli oggetti che oscillano senza però spostarsi, come rami e arbusti; **Digital Correlation Technology** (DCT), invece, assicura che siano considerate minacce solo quei soggetti che causano segnali simili e correlati in entrambi i canali PIR. Inoltre, sempre nell'ottica di ridurre i falsi allarmi, Beyond è dotato anche della tecnologia **Direct Sunlight Immunity** di RISCO che, sulla base di un esclusivo algoritmo, assicura immunità alla luce solare ignorando gli improvvisi sbalzi di intensità luminosa. Infine, essendo conforme al grado di protezione IP54, il sensore da esterno Beyond garantisce protezione anche contro polveri e acqua.



## Video verifica ad alta definizione

La famiglia Beyond – oltre alla versione cablata e wireless – sarà a breve disponibile anche nella versione radio, dotata di fotocamera integrata a colori, sempre doppia tecnologia, capace di supportare l'ultima generazione di video verifica ad alta definizione e di consegnare immagini nitide dell'evento rilevato, sia di giorno che di notte. La videoverifica può essere attivata tramite l'app per smartphone **iRISCO** e web browser e consente agli utenti e alle vigilanze di monitorare e verificare in tempo reale eventi di intrusione tramite immagini, assicurando un livello di sicurezza senza precedenti.

La versione radio rappresenta la soluzione ideale che permette di indirizzare diverse tipologie di esigenze, offrendo all'utente molteplici funzioni. Beyond è infatti una soluzione ottimale per siti industriali, in quanto può essere installato ovunque lungo il perimetro senza vincoli di cablaggio ed è in grado di rilevare tentativi di intrusione o vandalismo

tramite la fotocamera che registra le immagini. È la risposta ideale anche per i siti remoti per le sue potenzialità di valido deterrente da intrusioni o atti vandalici ed è capace di rispondere anche alle necessità degli utenti privati, in quanto può essere installato ovunque all'interno della proprietà privata, senza dover necessariamente usufruire di un collegamento alla rete domestica.

“Siamo da sempre impegnati a fare innovazione, investendo in Ricerca e Sviluppo per fornire soluzioni

che rappresentino lo stato dell'arte del mercato. Questo impegno ha consentito a RISCO Group di diventare leader mondiale nel mercato della sicurezza, offrendo una gamma completa di soluzioni avanzate e innovative pensate sia per installazioni domestiche che commerciali sfruttando la stessa tecnologia. La famiglia Beyond di RISCO si inserisce perfettamente in questo contesto e siamo certi che la sua estrema flessibilità e adattabilità verranno riconosciute dal mercato, sia residenziale che industriale” ha dichiarato **Ivan Castellan, Branch Manager di RISCO Group Italia.**



Microonde in Banda K



Immunità alla luce solare



Video Verifica



Sway Recognition e Digital Correlation™



Installazione Semplice



Grado di protezione IP65



**RISCO**  
GROUP

CONTATTI: RISCO GROUP  
Tel. +39 02 66590054  
www.riscogroup.it

# SafeStoreAuto, cassette di sicurezza self-service firmate Gunnebo

a cura della Redazione

Con il rivoluzionario sistema robotizzato di Gunnebo le cassette di sicurezza diventano un servizio molto apprezzato dai clienti e redditizio per l'Istituto.

**SafeStore Auto** è un nuovo sistema di cassette di sicurezza progettato da **Gunnebo**, gruppo internazionale che fornisce soluzioni integrate per la sicurezza di Banche, GdO, Retail e altri siti che necessitano della massima protezione.

Il sistema è totalmente automatizzato ed è accessibile direttamente dal cliente senza che occorra l'intermediazione del personale interno alla banca, che può dedicarsi così ad attività più produttive. Tale servizio "self-service" rende possibile fruirne anche al di fuori dell'orario di apertura dello sportello, anche 24 ore su 24. Dopo l'identificazione del cliente tramite Card, PIN personale e impronta digitale biometrica, la cassetta di sicurezza viene consegnata dal sistema al cliente all'interno di un locale discreto e sicuro e ripresa in custodia automaticamente dopo l'utilizzo.

Grazie alla comodità che questo nuovo sistema di cassette di sicurezza offre, la banca può allargare la propria base clienti e incrementare il proprio reddito con maggiori volumi e più elevati canoni di locazione. È inoltre possibile applicare un criterio di pagamento del servizio simile a quello già acquisito dalla clientela per i Bancomat, difficilmente applicabile ai sistemi tradizionali di cassette, che determina un considerevole risparmio di tempo nelle operazioni di back office.



I sistemi SafeStore Auto sono equipaggiati con il software **Gunnebo SafeControl**. A livello di agenzia, il software consente al personale della banca di accedere ai dettagli sulle cassette ancora disponibili rendendo la gestione del cliente molto più snella. Centralmente, SafeControl fornisce dati importanti, quali statistiche e tassi di utilizzo degli impianti, garantendo una panoramica in tempo reale di tutti i SafeStore Auto installati nelle proprie agenzie. Consente di standardizzare i contratti, centralizzare l'archiviazione dei dati e uniformare le procedure interne di controllo e di analisi finanziaria.

SafeStore Auto offre poi un eccellente risparmio di ingombro, mantenendo una notevole capienza in termini di numero di cassette di sicurezza. Il locale cassette non dovrà più prevedere finiture, ascensori o montascale e spazi per l'accesso dei clienti, grazie alla possibilità del

sistema di presentare le cassette anche a piani differenti dal piano caveau. In questo modo è possibile ottimizzare lo sfruttamento dello spazio e le zone meno importanti, quali seminterrati o scantinati.

Il sistema SafeStore Auto si integra perfettamente in qualsiasi area self-service poiché è disponibile in tre versioni: Mini, Midi e Maxi. Personalizzabile nella composizione delle cassette, SafeStore Auto è una soluzione ideale sia per gli ambienti grandi, dove è necessario un elevato numero di cassette di sicurezza, che in ambienti piccoli dove risulta fondamentale ottimizzare al massimo gli ingombri.

Oltre al design, pratico e razionale, della parte non visibile al pubblico, SafeStore Auto è curatissimo nell'aspetto estetico dei particolari a vista: un'attenzione imprescindibile, se si tiene conto che il terminale può trovarsi in contesti architettonici estremamente prestigiosi di cui deve valorizzare l'eleganza e il decoro.

Già diversi istituti di credito hanno installato questo innovativo sistema rivalutando il servizio cassette di sicurezza e trasformandolo in un servizio redditizio e non



in un semplice completamento di gamma. I clienti, a loro volta, hanno potuto provare un'offerta al passo con i tempi che ha reso possibile anche per le cassette la modalità di fruizione tipica del Bancomat: sempre accessibile, massima praticità, alta sicurezza e discrezione.

**GUNNEBO**  
For a safer world

CONTATTI: GUNNEBO ITALIA SPA  
Tel. +39 02267101  
info.it@gunnebo.com  
www.gunnebo.it

# Solution F1: la soluzione numero 1 per il FIRE. L'antincendio di NSC Italia

a cura della Redazione

I sistemi per la rivelazione incendi sono la più importante divisione di **NSC** e siamo orgogliosi delle nostre competenze in questo settore.

Il motivo è che NSC ha più di 25 anni di esperienza in questo mercato. L'intero processo parte dalla progettazione, rispettando tutti i criteri di alta qualità in accordo alle normative standard DIN EN, VdS e ISO 9001, seguite dalla produzione e terminano con gli approfonditi programmi di formazione e supporto.

**Solution F1** è una gamma di Centrali Antincendio di nuova generazione, modulari e ultramoderne, sviluppate per soddisfare gli standard e i requisiti internazionali di massimo livello.

Queste centrali sono dotate di numerose funzioni, alcune delle quali uniche nell'industria della sicurezza, e di una completa dotazione omni comprensiva. È inoltre possibile ampliare la configurazione standard della **Solution F1** con molte altre funzioni opzionali come metterle in rete tra di loro, permettendo la condivisione di tutti gli eventi in corso e degli archivi storici. **ARCNET** è il nome della nostra rete di centrali. Questa gamma è stata realizzata per offrire un prodotto universale e flessibile, sia sotto l'aspetto delle possibili configurazioni, che sotto quello del design estetico, in grado di soddisfare qualsiasi requisito operativo richiesto. Grazie alla loro eccezionale modularità, queste centrali sono in grado di adattarsi senza sforzo a tutte le necessità dell'utente. La flessibilità, specialmente per la connessione a differenti rilevatori, è stato uno degli obiettivi principali nello sviluppo di queste innovative centrali. Esse sono collegabili a tutti i rilevatori più comuni sul mercato, ma non solo: le centrali **Solution F1** sono compatibili con i più moderni rilevatori analogici indirizzabili **Hochiki** e **Apollo**, due dei più noti e maggiori produttori di rilevatori al mondo. Questa



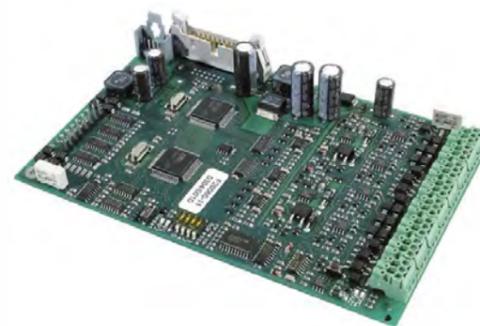
Solution F1

piena compatibilità è certificata da VdS secondo la norma EN54.13 che specifica i requisiti per l'integrità di un sistema di rivelazione e segnalazione incendi quando è collegato ad altri sistemi.

## Affidabilità

Le applicazioni soggette agli standard EN-54 e VdS richiedono un alto livello di affidabilità. Ciò non è un problema per la centrale **Solution F1**: la CPU può essere raddoppiata, così come i circuiti di sistema atti alla comunicazione con i sensori e alla trasmissione dei dati dal rilevatore alla CPU. In questo modo, l'utente può usufruire di una ridondanza del 100% dell'intero sistema. Questa sicurezza funzionale, data da ridondanza e firmware ad hoc, ci hanno permesso di ottenere la certificazione **SIL2** nel mese di aprile 2019. Questa certificazione conferma lo studio e l'installazione di

questi strumenti, da sempre orientati verso alti standard di sicurezza e per ambienti dove è richiesto un alto grado di affidabilità.



Schede madre, schede loop e schede di rete ridondate

Ma il dipartimento di Ricerca & Sviluppo non si è fermato qui nella ricerca della massima affidabilità. Ha incorporato nella centrale una nuovissima tecnologia del tutto priva di componenti meccaniche, unica nell'industria della sicurezza che offre numerosi vantaggi sia per l'installatore che per l'utente finale.

Altro punto di forza: la tastiera. La tastiera è trattata con una vernice piezoelettrica sensibile alla pressione che non necessita regolazioni. Esteticamente è riconoscibile grazie alla superficie frontale che richiama il vetro.

Il materiale di cui è costituita è facilmente lavabile, resistente nel tempo e stabile contro le interferenze EMC.

## Le soluzioni FIRE

La versione standard della centrale Solution F1-6 funziona a 24 V-DC, con un massimo di 4,2 A. L'utente può espandere questa centrale fino a 6 loop, ognuno con 254 periferiche (127 rilevatori o moduli, 127 circuiti sonori) e può gestire fino a 512 zone. A seconda di esigenze specifiche, sono disponibili tre tipologie di box standard per eventuali accumulatori di riserva.

**Solution F1-18**, il modello più grande, nella versione standard funziona a 24 V-DC, con un massimo di 6,7 A. Questa centrale può gestire fino a un massimo di 18 loop. A seconda di esigenze specifiche, sono disponibili tre tipologie di box standard per eventuali accumulatori di riserva e per eventuali schede di espansione loop. Il modello **Solution F1-18** dispone di un maggior numero di funzioni standard rispetto alle centrali più piccole: 1.024 zone programmabili, interfaccia host USB, supporto in metallo per montaggio di secondo livello, interfaccia per schermo TFT opzionale,

porta per scheda di memoria SD e interfaccia per modulo di codec audio.

Entrambi i modelli possono essere forniti con supporto da 19" invece dell'alloggio standard. Non servono speciali adattatori, in quanto il modello **Solution F1** è compatibile di norma con supporti da 19".

I terminali collegabili con connettori ad inserimento, sono molto apprezzati per la facilità di installazione, che la rendono assai veloce ed efficace. Per la configurazione del software o per l'analisi telefonica dei dati, un tecnico può collegarsi via modem (analogico o ISDN) alla centrale dal proprio PC. A questo scopo, la scheda principale è dotata di una porta che non solo serve a gestire la comunicazione dei dati, ma inoltre alimenta i modem.

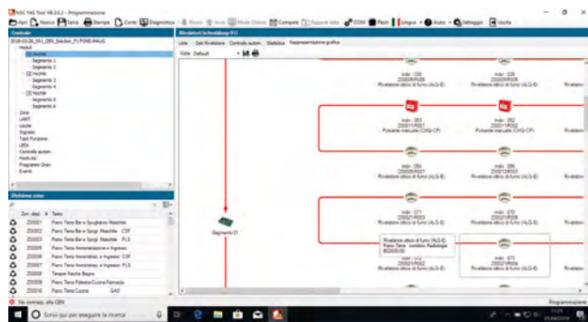
In alternativa, le centrali **Solution F1** possono essere dotate di un server internet, una scheda di rete con web server facilmente raggiungibile anche da WAN e con qualsiasi browser. **Winguard** invece è il nome del supervisore che riassume tutte le informazioni provenienti dalla centrale o dalla rete di centrali.



Scheda di rete Web Server per i collegamenti remoti

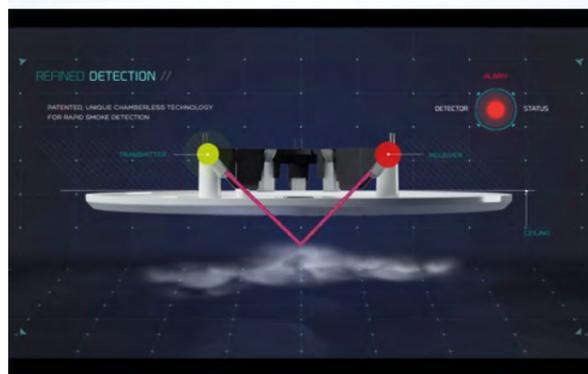
## Caratteristiche principali

- L'alloggio standard con montaggio su parete può contenere 2-18 loop. La stessa centrale antincendio può gestire rilevatori analogici indirizzabili e rilevatori convenzionali.
- Alloggio interno comodo da usare, grazie alla struttura incernierata, che facilita l'accesso ai tecnici per il collegamento dei terminali.
- La CPU avanzata a 32 Bit, 8 Mb Flash e 8 Mb RAM, rende possibile eventuali aggiornamenti ed implementazioni.
- La F1 è programmabile con numerose modalità di funzionamento ed algoritmi di rilevazione. Il software di programmazione è facile ed intuitivo e offre la possibilità di comandare completamente la centrale di scaricare l'archivio storico, di misurare l'assorbimento sul loop e di consigliare una sezione del cavo di collegamento.



Software di supervisione

- Sono disponibili delle schede loop multi-protocollo con compatibilità garantita al 100% con i Hochiki ESP e Apollo XP95, Discovery, Soteria e il nuovissimo sensore piatto Dimension.



Nuovo sensore ottico piatto da incasso - Dimension

- Rete ARCNET. Questo sistema garantisce la continuità di funzionamento del sistema qualora si dovesse presentare una possibile interruzione sulla linea o anche nel caso di guasto al nodo principale.
- Tasti veloci. Gli otto tasti programmabili permettono una gestione agevole di specifiche operazioni definite dall'utente. L'utente può memorizzare diverse procedure operative e programmare uno dei tasti S1~S8 per la loro esecuzione.
- È possibile completare l'installazione con il comunicatore **EN54.21** completo di servizio di collegamento con una centrale operativa italiana secondo **EN50518**, con 8 schede spegnimento **EN12094.1**, con un impianto **EVAC** a rack **EN54.4** e **EN54.16** controllato e configurabile tramite bus dalla centrale incendio F1, più una gamma completa di sensori **GAS** industriali e **ATEX**.



Massimo Facchin - direttore tecnico NSC Italia



CONTATTI: NSC ITALIA  
[info@nsc-italia.it](mailto:info@nsc-italia.it)  
[www.nsc-italia.it](http://www.nsc-italia.it)

# Liberi da ogni pensiero.

Benvenuto Combivox Cloud.



# FORUM SMART INSTALLER 2019: gli Stati Generali dell'installazione raddoppiano

a cura della Redazione

Dopo l'eccellente edizione di lancio del 2018 a Bologna, il **Forum Smart Installer** organizzato dalla piattaforma **Smart Building Italia**, nota per le fiere nazionali sulla home and building automation, rilancia e, soprattutto, raddoppia. **Bari (30 maggio)** e **Vicenza (26 giugno)** saranno le tappe di un evento che mira ad offrire ad un platea di installatori particolarmente attenti all'innovazione tecnologica un panorama di medio termine sull'evoluzione della loro professione. In tale senso, il Forum è un evento pressoché unico nel panorama nazionale, dal momento che non si tratta di uno dei molti eventi dedicati all'aggiornamento tecnico, ma di una possibilità rara di dialogare con alcuni dei principali testimonial dell'innovazione che, come tali, sono in grado di fornire una visione necessaria per anticipare i cambiamenti e non per subirli.

In una logica di crescente integrazione, i temi affrontati partiranno dai dati di mercato, in fortissima evoluzione sia lato produzione che distribuzione, per attraversare il campo delle competenze, delle tecnologie al servizio della trasmissione dati, ma anche dell'efficientamento energetico, in una logica di sostenibilità sempre più avvertita come bene comune. Sotto la lente anche i cambiamenti dettati dal prossimo switch off televisivo, che si annuncia come un passaggio cruciale nelle modalità di fruizione della televisione e, quindi, anche dell'infrastruttura tecnica in ambito domestico necessaria a renderla possibile.



Ma sotto la lente del Forum saranno anche le grandi opportunità aperte dall'ecobonus e dalla crescita esponenziale di domanda di "sicurezza". Due driver della crescita del mercato da non trascurare.

Temi importanti che non potevano essere confinati ad una sede che geograficamente avrebbe favorito la partecipazione di solo una parte dei tecnici interessati e che per questo è stata sdoppiata, mirando al coinvolgimento sia dei professionisti del nord che del sud del Paese, confermando l'impegno degli organizzatori a rivolgere la loro attenzione a tutto il Paese per favorire una condivisione di conoscenze e competenze che faciliti una crescita armoniosa del mercato nazionale e il dialogo tra gli operatori.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA: PENTASTUDIO  
Tel. +39 0444 543133  
info@smartbuildingitalia.it  
www.smartbuildingitalia.it

Bari 30 maggio - Vicenza 26 giugno 2019



## Installazione 4.0: scenari e tecnologie

Dove va il mercato dell'installazione? Come evolve la tecnologia e come impatterà sul lavoro dell'installatore di domani? Come si traduce in operatività l'integrazione e la convergenza tecnologica? Al Forum Smart Installer un panel di esperti risponderà a queste domande, aprendo ad una visione consapevole del futuro di una professione in rapida evoluzione.

**Un appuntamento che si ripete, sempre più imperdibile**

### PROGRAMMA

**L'impiantistica d'edificio come sistema integrato: nuove competenze e metodologie** Giuseppe Cafaro (Politecnico di Bari)

**Ruolo e compiti dell'installatore nel nuovo codice degli appalti** Pasquale Iacovone (Archiportale)

**Realizzare la rete FTTH: quadro normativo e scenari evolutivi** Luca Baldin (Smart Building)

**FWA, Fibra e Cloud PBX: integrazione totale dal residenziale al B2B** Alessandro Mauri (Cheapnet)

**Home and building automation: l'energia sotto controllo** Valeria Cicinelli (Associazione Energy Manager)

**Il nuovo switch off: le opportunità per il mondo dell'installazione** Sebastiano Trigila (Fondazione Ugo Bordoni)

### Il futuro dell'installazione: verso l'integrazione

Luca Baldin intervista Claudio Pavan (Confartigianato Impianti) e Carmine Battipaglia (CNA Impianti)

**Nuova sicurezza: una questione di certificazioni** Raffaello Juvara (Essecome-Securindex)

**Gli impianti centralizzati: una collaborazione tra tecnici e amministratori** Francesco Burrelli (Presidente ANACI)

**Ecobonus: una grande occasione per lo sviluppo della home automation** Domenico Matera (ENEA Puglia)

**Lo standard KNX per la domotica: perché adottarlo e come certificarsi** Diego Pastore (KNX Italia)

**Il valore della formazione: il programma smart installer** Carla Capodiferro (Smart Faber) - Fabrizio Bernacchi (eCletticaLab)

• **Crediti Formativi:** 5 CFP Ordine dei Periti Industriali delle Province di Bari e B.A.T.

Sponsor



Organizzato da



Media partner

securindex.com

Patrocini



Partner



Info: **Pentastudio** Tel. 0444 543133 info@smartbuildingitalia.it

**Iscriviti su smartbuildingitalia.it**

## BW-312, il contatto magnetico da esterno di Bentel Security

**BENTEL SECURITY SRL**  
 (+39) 0861 839060  
[www.bentelsecurity.com](http://www.bentelsecurity.com)



**Bentel Security** presenta il nuovo **BW-312**, il nuovo contatto magnetico esterno wireless PowerG della **Serie BW** con ingresso ausiliario, perfetto sia per installazioni in ambito residenziale che per attività commerciali di grandi dimensioni.

Questo robusto dispositivo è stato progettato per la protezione di accessi esterni (inclusi cancelli perimetrali, recinzioni per piscine e giardini, porte per capannoni, finestre e molto altro). Eccezionalmente potente, il **BW-312** è l'unico contatto magnetico esterno con un protocollo di comunicazione bidirezionale capace di offrire prestazioni eccellenti garantite per molti anni grazie alla lunga durata della batteria, assicurando un funzionamento affidabile anche in condizioni meteorologiche avverse.

Il sensore è dotato di funzionalità avanzate (supportate dalle centrali **V20.2** e superiori), come l'anti-mascheramento proprietario che identifica i tentativi di interferenza basati su magneti, il doppio supporto ausiliario di linea che consente allarmi differenziati dai dispositivi cablati collegati e il rilevamento della temperatura locale per un migliore controllo ambientale.

### Vantaggi Smart

- Ricetrasmittitore esterno resistente alle intemperie e all'acqua (IP66)
- Ampia distanza di trasmissione wireless
- Anti-Masking e Sensore di temperatura (solo con centrali **BW30 BW64** vers. 20.2)
- Prestazioni di sicurezza senza precedenti
- Involucro esterno verniciabile per essere adattato ad ogni superficie
- Facile installazione e manutenzione
- Batterie a lunga durata (fino a 5 anni di funzionamento in condizioni standard)

## Regolare l'inquadratura di FLEXIDOME IP 8000i di Bosch da remoto

**BOSCH SECURITY SYSTEMS S.P.A.**  
 (+39) 02 36961  
[www.boschsecurity.it](http://www.boschsecurity.it)



### Non è un'altra minidome!

Un nuovo passo avanti nel remote commissioning: grazie a **FLEXIDOME 8000i**, è infatti possibile regolare l'inquadratura completamente da remoto: pan, tilt, zoom, fuoco e passare alla visione corridoio 9:16, il tutto senza aprire o accedere fisicamente alla telecamera. Provate ad immaginare di regolare l'inquadratura di una telecamera "fissa" solamente attraverso l'utilizzo di una App. La **App Project Assistant** permette un collegamento punto-punto con la telecamera, semplicemente attraverso la scansione del QR code sulla confezione del prodotto.

In aggiunta a tutto questo, potrete contare sulle Key Technologies di Bosch, quali: **Starlight** ed **Intelligent Video Analytics**.

La nuova famiglia **FLEXIDOME 8000i** offre un'eccellente sensibilità notturna con risoluzioni fino a 4K/UHD. **FLEXIDOME 8000i** è perfetta per le installazioni in esterno, grazie alla gamma di ben oltre 130db, al grado di protezione IP66/IK10+ e al range di temperatura -50°C / +60°C.

Inoltre, come per tutte le telecamere IP del catalogo Bosch, **FLEXIDOME IP 8000i** integra un giroscopio così da ridurre al minimo i tempi di calibrazione della video analisi, legati al remote commissioning e alla calibrazione dei sistemi di video analisi.

**FLEXIDOME 8000i**, un nuovo modo di installare.

## Novità AJAX: DIAS presenta il nuovissimo MotionProtect Curtain

**DIAS SRL**  
 (+39) 02 38036901  
[www.dias.it](http://www.dias.it)



L'innovativo sistema di sicurezza **AJAX**, di cui **DIAS** è il primo importatore in Italia, è pensato per soddisfare le esigenze di protezione e di comfort della società contemporanea. Affidabile quanto il miglior impianto cablato e con il valore aggiunto della massima facilità di installazione garantita dalla programmazione tramite l'APP gratuita, si contraddistingue per un design moderno che gli consente di adattarsi ad ogni ambiente.

La gamma **AJAX** prevede un'ampia scelta di rivelatori antintrusione e ambientali, che si sta arricchendo in questi mesi di interessanti novità. Tra queste **MotionProtect Curtain**, un eccellente rivelatore a tenda senza fili per interno/esterno con un angolo di visione stretto e una capacità di rilevazione del movimento a lunga distanza fino a 11 metri. **MotionProtect Curtain** si avvale di due sensori PIR e crea una tenda invisibile, proteggendo finestre, porte e oggetti preziosi dagli intrusi.

Regolabile su tre livelli, si adatta perfettamente ad ogni contesto attivandosi non appena un estraneo appare nell'area protetta, offrendo un alto livello di protezione anche grazie all'algoritmo avanzato ZOE che elimina i falsi allarmi. Disponibile nel colore bianco, offre un'elevata immunità agli animali domestici, ha un grado di protezione IP54 ed è conforme all'importante normativa **EN50131 Grado 3**.

**DIAS** è lieta di offrire ai propri partner distributori questa linea eccellente di prodotti accompagnandola con la propria gamma di servizi al cliente di livello ineguagliabile.

## FIT, rivelatori passivi d'infrarossi compatti da esterno OPTEX

**HESA SPA**  
 (+39) 02 380361  
[www.hesa.com](http://www.hesa.com)



I rivelatori **FIT** di **OPTEX** distribuiti da HESA sono la soluzione ideale per la sicurezza residenziale in ogni situazione: dal giardino al balcone, dalla parete al terrazzo, garantendo un alto grado di protezione sia di giorno che di notte.

Di forma compatta, non rovinano l'estetica dell'abitazione e offrono importanti vantaggi. La squadretta integrata permette la rotazione orizzontale del rivelatore fino a 190°, permettendo così di evitare facilmente oggetti indesiderati. Cambiare la distanza di rilevazione è semplice. Basta regolare l'altezza di fissaggio della lente o semplicemente capovolgere la lente. Inoltre, la logica **SMDA** (Super Analisi Pluri Dimensionale) introduce la più innovativa ottimizzazione della sensibilità. Ogni movimento viene analizzato prima che venga rilasciato un allarme per ridurre le false o le mancate rilevazioni. Di conseguenza la capacità di reazione ai disturbi ambientali viene aumentata di 24 volte.

Tra le caratteristiche peculiari del prodotto si segnalano inoltre la funzione di antimascheramento digitale della versione AM, la portata a raggio stretto m5/m2, la doppia schermatura conduttiva dei sensori e la logica intelligente AND. Questi rivelatori garantiscono inoltre un'ottima immunità agli animali domestici.

I rivelatori FIT sono disponibili nelle versioni **FTN-ST/FTN-AM** cablate e **FTN-R/FTN-RAM**, a basso assorbimento per sistemi senza fili. Queste ultime non richiedono quindi alcuna posa di cavi rendendo l'installazione ancora più facile e veloce.

## Nasce Prime 2.0. Come Prime, più di Prime

**INIM ELECTRONICS SRL**  
 (+39) 0735 705007  
 www.inim.biz



**INIM** presenta la versione 2.0 di **Prime** e, con un Concorso dedicato agli **Installatori Identificati**, premia la propria filiera. Tante le novità tecniche introdotte su Prime 2.0, prodotto di punta di INIM Electronics, dedicato agli installatori professionisti.

La nuova versione della centrale antintrusione Prime, pensata per impianti di media e grande dimensione e ideale per la domotica, consente all'azienda marchigiana di fare un ulteriore salto di qualità.

INIM è da sempre convinta che la professionalità, la competenza e la preparazione di tutti gli attori della filiera della sicurezza (produttori, distributori, installatori) sia una necessità non derogabile per poter offrire all'utente il livello di sicurezza ed i servizi che si aspetta. INIM fa la sua parte in questo contesto, sia fornendo al mercato prodotti di alto profilo tecnologico con i più alti standard di sicurezza ed affidabilità e certificati secondo le norme più stringenti del settore, sia sostenendo i propri installatori con una politica chiaramente orientata alla difesa della loro professionalità.

Gli strumenti dell'azienda manifatturiera per il proprio mercato sono tanti, non da ultimo il Concorso che l'azienda dedica agli installatori Prime. Parliamo di **Prime&Drive**. Dal 7 Marzo al 18 Ottobre, infatti, acquistando e attivando almeno una centrale Prime, l'Installatore Identificato INIM avrà la possibilità di partecipare all'estrazione di una **Jeep Renegade** come primo premio e di un **Medley Piaggio** come secondo.

Più Prime l'installatore attiverà, più avrà possibilità di vittoria!

## F2: la soluzione numero 2 per il FIRE, assieme alla F1

**NSC Italia**  
 (+39) 030 22193265  
 www.nsc-italia.it



"Solution F2" è una gamma di centrali antincendio di nuova generazione, espandibili e ultramoderne per applicazioni più semplici, sviluppate per soddisfare gli standard e i requisiti internazionali di massimo livello.

Lo sviluppo di queste nuove centrali antincendio ha preso grande spunto dal know-how e dall'esperienza delle straordinarie centrali antincendio „Solution F1“.

La dotazione standard della centrale include un loop capace di supportare 126 sensori Apollo più 126 moduli o 127 sensori Hochiki più 127 basi sonore. Può gestire un alimentatore da 2,5A o 3,5A, un pannello di controllo con tastiera a membrana un modulo grafico LCD, l'interfaccia USB e RS232-485 e software di configurazione dal quale è possibile scaricare l'archivio storico da 10.000 eventi. Sono disponibili i seguenti moduli di espansione:

- Un secondo loop
- Interfaccia I/O (2 uscite sonore, 3 uscite relè, ecc.)
- E possibile completare l'installazione con il comunicatore EN54.21 completo di servizio di collegamento verso una centrale operativa italiana secondo la EN50518
- 1 scheda di spegnimento EN12094.1,
- un impianto EVAC compatto e a rack EN54.4 e EN54.16 controllato e configurabile tramite bus dalla centrale incendio
- più una gamma completa di sensori GAS industriali e ATEX.

La scheda dell'I- Module è possibile collegare il nuovo Server Web NSC, che permette l'accesso alla centrale „Solution F2“ da browser Internet, anche da remoto. Tutti gli ingressi e le uscite sono programmabili, anche quelli in centrale. Per maggiore comodità, sotto il modulo LCD è possibile trovare dei tasti funzione programmabili con le operazioni usate più di frequente.

## ACT™: la tecnologia brevettata per la miglior rilevazione da interno

**RISCO Group**  
 (+39) 02 66590054  
 www.riscogroup.it



**Tecnologia Anti-Cloak™**

**RISCO Group** ha da sempre rivolto un'attenzione particolare alle tecnologie presenti nei suoi sensori, per garantire in ogni ambiente una prestazione di rilevazione capace di competere con i più elevati standard di mercato.

Questo l'intento che ha spinto RISCO ad investire in Ricerca e Sviluppo, per dotare la sua offerta di una tecnologia brevettata a garanzia di sicurezza al di là degli standard di mercato: **la Tecnologia Anti-Cloak.**

**Questa particolare tecnologia si caratterizza perché offre i vantaggi di un rivelatore a Doppia Tecnologia, evitandone gli svantaggi.**

Sappiamo infatti che, nella rilevazione, sia gli Infrarossi che le Microonde possono presentare dei limiti conosciuti, ma che vanno comunque superati. La bontà della rilevazione con gli Infrarossi infatti trova il suo limite ad elevate temperature, perché il corpo umano è ad uguale temperatura rispetto all'ambiente e l'infrarosso è come fosse accecato. D'altro canto, la Microonda non viene influenzata dalla temperatura, ma può comunque dare falsi allarmi perché legge anche le masse che sono al di là dell'area da proteggere. La corretta scelta della tecnologia che il sensore adotta in modo intelligente per la rilevazione da interni, sino ad arrivare ad escludere completamente la sezione ad infrarossi, è il grande beneficio offerto da ACT: utilizzare gli Infrarossi e le Microonde per una rilevazione ottimale.

iWise, BWare, WatchIn, Lunar e Industrial Lunar, nella versione DT, sono i sensori dotati di ACT™ tra quelli della gamma RISCO.

## TSec, la tecnologia che evolve: MSK-101 Una nuova generazione di radar intelligenti

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



Una tra le ultime innovazioni tecnologiche di **TSec** è il rivoluzionario sensore di movimento **Inxpect MSK-101** basato sulla tecnologia radar.

E' un sensore di movimento installabile sia all'interno che all'esterno con area di rilevazione max 20 mt che, grazie alla tecnologia **FMCW** (Frequency Modulated Continuous Wave) e all'analisi accurata e puntuale della **RCS** (Radar Cross Section), è in grado di discriminare il movimento di un essere umano da quello di un animale domestico, garantendo un'efficace Pet Immunity Protection basata sull'effettiva analisi del segnale

**TECNOLOGIA FMCW 24 GHz:** il radar emette onde continue utilizzando forme d'onda modulate in frequenza. È in grado di misurare sia la **velocità** che la **distanza** del target. Si differenzia in modo sostanziale dalla tradizionale microonda CW, ampiamente utilizzata nel settore della sicurezza antintrusione, proprio per la sua capacità di rilevare in modo preciso la distanza del target.

**RCS:** è un valore in grado di indicare quanto un oggetto sia rilevabile da un radar in funzione della quantità di energia elettromagnetica che, dopo aver colpito l'oggetto, ritorna al radar stesso..

La RCS è determinata in base a diverse caratteristiche dell'oggetto: il materiale più o meno riflettente, la forma che influisce notevolmente sulla sua riflettività, l'angolo con cui viene visto e la distanza a cui si trova.

Attraverso gli algoritmi avanzati, tutti i dati provenienti dall'ambiente sono analizzati, classificati e rielaborati rendendo il sensore preciso ed affidabile nella rilevazione.

**DIRETTORE RESPONSABILE E  
COORDINAMENTO EDITORIALE**

Raffaello Juvara  
editor@securindex.com

**HA COLLABORATO  
A QUESTO NUMERO**

Giuseppe Mastromattei

**SEGRETERIA DI REDAZIONE**

redazione@securindex.com

**PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI**

marketing@securindex.com

**EDITORE**

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

**REGISTRAZIONE**

Tribunale di Milano n. 21  
del 31 gennaio 2018

**GRAFICA/IMPAGINAZIONE**

Lilian Visintainer Pinheiro  
contatto@lilastudio.it

**securpedia**

trova le informazioni  
per la tua sicurezza

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

IN UNA PAROLA, TANTE SOLUZIONI.



sferica.net

**SICUREZZA**  
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

IN CONTEMPORANEA CON  
**SMART  
BUILDING  
EXPO**

DOVE PRODOTTI E STRATEGIE CREANO SOLUZIONI

FIERA MILANO, RHO • 13-15 NOVEMBRE 2019

f t in | [www.sicurezza.it](http://www.sicurezza.it)

INTERNATIONAL NETWORK



[www.exposec.com.br](http://www.exposec.com.br)



[fireshow.com.br](http://fireshow.com.br)



[www.fispvirtual.com.br](http://www.fispvirtual.com.br)

ORGANIZZATA DA



FIERA MILANO