

SICUREZZA TOTALE A 360°



SISTEMA MIRUS MULTIFUNZIONE
CENTRALIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE IMPIANTI
CONTROLLO ACCESSI · CONTROLLO TECNOLOGICO · MODULARITÀ

BARRIERE A RAGGI INFRAROSSI
CODIFICATI

Serie Smart Line™

Semplicemente perfette

- FASCIO A RAGGI INFRAROSSI DI TIPO QUAD
- RIDUZIONE DEI FALSI ALLARMI
- TECNOLOGIA DI PROTEZIONE DALLA LUCE SOLARE
- CIRCUITO INNOVATIVO DI ALLINEAMENTO AUTOMATICO DEL FASCIO
- A.T.P.C. - CONTROLLO AUTOMATICO DELLA POTENZA TRASMESSA



HESA S.p.A.

Via Triboniano, 25 - 20156 MILANO
tel +3902380361 - fax +390238036701
hesa@hesa.com - www.hesa.com

SENSORE INERZIALE MAGNETICO CLIC.

Oltre all'allarme, fa scattare l'invidia.



TSec è lieta di introdurre sul mercato una nuova rivoluzione. Affidabilità della tecnologia Magnasphere, livelli di sensibilità alle vibrazioni paragonabili alla miglior sensoristica oggi disponibile e compatibilità con le schede di analisi più comuni. Il tutto in un involucro estremamente compatto adatto all'incasso a scomparsa senza vincoli di posizionamento. Nuovi sensori inerziali CLIC: cedete all'invidia.

La rivoluzione TSec è solo all'inizio. Seguiteci, vi stupiremo. ► www.tsec.it



VIDEOTREND

DISTRIBUTORI UFFICIALI PER L'ITALIA



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



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua

Tel. 0362 1791300

www.videotrend.net / info@videotrend.net

Tutte le cose sono difficili
prima di diventare facili.

Hai già convertito il tuo sistema alla nuova tecnologia HDCVI?

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



Modelli suggeriti:

720P/1080P Water-proof IR HDCVI Camera

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

1.3Mp HD HDCVI PTZ Dome Camera

1.3Mp HD HDCVI IR PTZ Dome Camera

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

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

CE FC CCC ISO 9001:2000

DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

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

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

Email: overseas@dahuatech.com

www.dahuasecurity.com



Sicurezza, videosorveglianza e modernità liquida

Una sequenza continua di gravi fatti di cronaca di ogni tipo, con gli autori di delitti e attentati scoperti grazie alle immagini raccolte dalle telecamere, sta consolidando nell'immaginario collettivo globale la percezione di indispensabilità della videosorveglianza per la sicurezza civica.

È una notizia positiva per l'industria del settore che, infatti, sta crescendo a due cifre da anni. IHS prevede un aumento del 30% tra il 2014 e il 2017, quando il mercato globale raggiungerà 170 miliardi di dollari.

Per completezza di informazione si dovrebbe precisare che, dati alla mano, l'effetto deterrente risulta più efficace per i reati predatori che per quelli contro la persona. Dopo Abramo, pare che nessun assassino abbia più fermato la mano quando ha deciso di uccidere, nemmeno di fronte alla possibilità di venire scoperto e, al limite, di venire a sua volta condannato a morte, come insegna l'esperienza degli stati in cui viene ancora oggi applicata la pena capitale. I criminologi spiegano che le dinamiche della violenza verso la persona si sottraggono alla razionalità almeno quanto alle regole morali, motivo per cui le telecamere potranno anche far individuare gli assassini *ex-post* ma non impedire *ex-ante* gli omicidi preterintenzionali, per passione, vendetta, furore, follia, terrorismo...

Diverso l'effetto nei confronti di ladri e rapinatori. Nelle banche italiane le rapine sono crollate del 70% rispetto ai dati dal 2007 soprattutto per merito dell'intenso e sapiente impiego dei sistemi di sicurezza, videosorveglianza in testa. Una diagnosi confermata dal contemporaneo incremento dei reati predatori ai danni dei negozi, in particolare farmacie, tabaccherie e stazioni di servizio, perché ancora sostanzialmente privi di adeguati sistemi di difesa.

Tornando alla interazione tra videosorveglianza e società, molti studi sostengono che l'11 settembre 2001 avrebbe provocato un trauma nella psiche collettiva non soltanto americana, a seguito del quale il sillogismo *territorio sorvegliato = popolazione sicura* ha distolto l'attenzione dall'altro sillogismo *tutela dei dati personali = libertà individuale*, fino a quel momento molto sentito.

In poche parole la paura avrebbe fatto dimenticare l'importanza della libertà di non essere monitorati.

Ma, paura di attentati a parte, di quale tutela di dati personali dovrebbe preoccuparsi una persona che usa cellulare, carta di credito, telepass e, soprattutto, mette volontariamente on-line ogni particolare della propria identità e della propria esistenza? Secondo Zygmund Bauman, il sociologo che ha messo





a fuoco la nozione di *modernità liquida*^{*}, questo comportamento all'apparenza inspiegabile deriverebbe dalla incoercibile pulsione a essere *consumatori* per potersi sentire parte di questa società. L'imperativo *consumo ergo sum* avrebbe "liquefatto" i principi alle fondamenta delle relazioni umane delle generazioni precedenti, creando al loro posto *cluster* di appartenenza e di esclusione definiti in base alla capacità di spesa e alla propensione all'acquisto, piuttosto che ai tradizionali fattori discriminanti di razza, genere, religione, credo politico. Bauman sostiene che gli appartenenti a questi cluster desiderano essere sorvegliati non soltanto per la paura di attentati ma anche per quella di sentirsi esclusi. Una pulsione talmente forte da indurre a cedere volontariamente informazioni sulle proprie abitudini anche più intime, per farsi profilare in banche dati con finalità commerciali e poter diventare merce pregiata nel mercato globale del marketing digitale, esorcizzando in tal modo la paura di esclusione.

Gated communities vengono definiti questi cluster che hanno sostituito le classi sociali dell'era industriale, con i componenti rigorosamente identificati, profilati e "impauriti" non più dalle polizie di governi dittatoriali, ma dalle multinazionali che si spartiscono il potere globale nel XXI secolo.

Una paura dunque indotta, come aveva descritto Antonio Albanese con lo straordinario personaggio del "Ministro della Paura", una paura funzionale al controllo delle persone trasformate in consumatori e trattate come i ciuchini di Pinocchio in chiave post-moderna.

Chiudendo il cerchio, tra gli effetti della modernità liquida teorizzata dal sociologo polacco ci sarebbe anche la trasformazione degli individui da *cittadini attivi e responsabili* in *consumatori passivi e irresponsabili* di sicurezza civica, che viene sempre più pigramente demandata a tecnologie gestite da "altri" con effetti stravolgenti sui paradigmi della convivenza civile.

È innegabile che i comportamenti siano profondamente cambiati. Alcuni blogger hanno messo a confronto due episodi avvenuti di recente, ognuno con un triplice omicidio: a Santhià (VC) un giovane ha trucidato sotto l'effetto della cocaina i nonni e la zia paterna per impossessarsi di pochi euro; a Tempio Pausania (NU) un uomo ha sterminato un'intera famiglia, compreso una bambino di 12 anni, pare per motivi di vendetta. Nel primo caso, il giovane ha preso un treno ed è arrivato a Venezia percorrendo oltre 300 chilometri con i vestiti sporchi di sangue, senza che nessuno avvertisse le forze dell'ordine; smaltiti gli effetti della droga, l'omicida si è consegnato spontaneamente alla Polizia Ferroviaria di Venezia.

Nel secondo caso, invece, l'assassino è stato individuato dalle forze dell'ordine grazie alle telecamere installate all'esterno dei negozi circostanti la casa del delitto (esattamente com'era successo nel 2013 a Milano nell'omicidio del gioielliere di via dell'Orso - vedi www.securindex.com/news/leggi/146/rapina-a-milano-qual-e-ruolo-dellinstallatore). Si potrà convenire o meno con queste inquietanti analisi, ma chi ha fatto della sicurezza la sua professione con responsabilità e consapevolezza, non potrà fare a meno di confrontarsi con gli interrogativi che solleva la "modernità liquida" di Bauman.

* Zygmund Bauman/David Lyon, *Sesto potere-la sorveglianza nella modernità liquida*, Bari, Editori Laterza, 2014

News

- INTERVISTA**
- 8** AXIS, 30 anni di innovazione e sostenibilità
- EVENTI**
- 10** La sicurezza a un bivio: evoluzione o estinzione?
- SCENARI**
- 12** I sistemi di comunicazione in IP nelle carceri

Technologies

- INTERVISTA**
- 17** Aperio® di Assa Abloy: flessibilità e integrazione
- ZOOM PRODOTTO**
- 19** Integrazione dei sistemi e nuove frontiere della sicurezza
- 23** Darkfighter, la videocamera per le condizioni più difficili
- CASE HISTORY**
- 25** Honeywell e South West Acute Hospital
- INTERVISTA**
- 29** OPTEX, un futuro in EMEA a stretto contatto con i clienti
- 31** PERCo rafforza la presenza sul mercato italiano
- 34** I nebbiogeni di Bandit
- 37** SYAC-TB problem solving per i partner
- 41** La connettività wireless sicura di Telit

AZIENDE

- 45** Storage per la videosorveglianza: come scegliere?
- INTERVISTA**
- 48** Il sistema Point Security Service (P.S.S.) di Alessio Elettrosicurezza
- ZOOM PRODOTTO**
- 51** Milestone Systems lancia XProtect® 2014
- INTERVISTA**
- 54** Le novità di Samsung Techwin a IFSEC 2014
- 57** AD Precision, i droni per la vigilanza del futuro

Security Services

- INTERVISTA**
- 61** Vi spiego perché non siamo brutti, sporchi e cattivi
- EVENTI**
- 63** Vigilanza e dintorni
- AZIENDE**
- 66** Una Control Room 2.0 per diventare nuove società di security
- SCENARI**
- 70** 2013, odissea in sala conta
- 73** In Germania la vigilanza vale niente e deve costare niente



Money

INTERVISTA

- 76** Trasporto valori, gestione del contante e continuità operativa

AZIENDE

- 80** Lo stato della sicurezza fisica delle banche italiane

Goods

EVENTI

- 85** T2° Security for Retail Forum

AZIENDE

- 87** Conoscere e soddisfare i propri clienti con la videosorveglianza

CASE HISTORY

- 90** Una retail success story di SYAC-TB

Fiere

FIERE

- 92** Un successo Medity Expò 2014, next stop a Catania...
- 95** IFSEC 2014, Londra meglio di Birmingham

INTERVISTA

- 96** Security Essen, la regina delle fiere, festeggia i primi 40 anni

FIERE

- 99** Sicurezza 2014 si presenta con i numeri in crescita

REDAZIONALI TECNOLOGIE
103-104-105-106-107-108-109

in copertina...



Saet SpA è l'azienda italiana, proprietaria del marchio registrato "Saet" che opera in campo nazionale nel settore dell'impiantistica di sicurezza e controllo dal 1976. Oggi è presente sul territorio nazionale con oltre 50 concessionari per una immediata assistenza ai propri Clienti. Il marchio Saet rappresenta da oltre 30 anni una realtà produttiva e commerciale finalizzata a soddisfare, con tecnologie elettroniche e con sistemi progettati e realizzati ad hoc, le attuali esigenze della sicurezza in tutti i settori: civile, commerciale, industriale, militare, bancario. Nel corso del tempo il concetto di "sicurezza" si è modificato, accresciuto e dilatato, modellandosi sui mutamenti della realtà sociale ed economica; la tecnica ha fornito nuove soluzioni adeguate a esigenze sempre più complesse. Lo scopo però è sempre lo stesso, antico come il mondo: soddisfare il primario bisogno della sicurezza. Per comprendere nella sua totalità la filosofia Saet, occorre però affiancare al termine "sicurezza" un altro significativo concetto: la "qualità". Questo binomio esprime al tempo stesso la finalità e la metodologia di intervento e accompagna ogni punto chiave del percorso Saet.

AXIS, 30 anni di innovazione e sostenibilità

a colloquio con Bodil Sonesson, vice presidente di AXIS Communications
a cura di Raffaello Juvara

AXIS Communications, l'azienda svedese leader mondiale nella videosorveglianza di rete, ha festeggiato 30 anni di business nel segno dell'innovazione tecnologica, regalandosi una nuova, prestigiosa sede al Centro Direzionale Milanofiori di Assago.

L'inaugurazione è avvenuta il 12 giugno scorso in occasione del tradizionale Partner Day, nell'ambito del quale sono state esaminate le novità legate al mercato della videosorveglianza IP, i trend futuri del settore e i prodotti di prossima uscita.

A fare gli onori di casa Bodil Sonesson, Vice President Sales, inserita di recente tra le 20 donne più influenti nel settore IT, che nel corso del suo intervento ha evidenziato la vision e le strategie di AXIS quali fattori determinanti per il successo sul mercato globale della società che, tra le altre caratteristiche peculiari, dedica ingenti risorse in R&S.

AXIS sta dimostrando un'attenzione particolare alla sostenibilità morale del business, con l'introduzione di norme interne anti-corrruzione, iniziative che sono andate ad aggiungersi alle molteplici azioni poste in essere dall'azienda svedese per la sostenibilità ambientale dei prodotti, che hanno suscitato molto interesse anche sul mercato italiano.

In occasione dell'incontro del 12 giugno abbiamo chiesto a Bodil di spiegare ai lettori di Essecome i presupposti e le modalità di iniziative decisamente all'avanguardia in questo settore che, peraltro, sottolineano la vocazione profondamente innovatrice che distingue AXIS da 30 anni a questa parte.



Parliamo della eco-sostenibilità, un concetto ancora piuttosto nuovo nella videosorveglianza. Ci può descrivere in che modo viene interpretata in concreto da AXIS?

La compatibilità ambientale è uno *strong value* per AXIS, anche in relazione alla tradizionale attenzione dedicata in Svezia alla eco-sostenibilità. Affrontiamo questo argomento lavorando su tre ambiti: produzione, ciclo di vita dei prodotti, logistica.

Per quanto riguarda il primo ambito nel 2011 è stato creato il Green Product Design Group, formato da specialisti dell'ambiente, dello sviluppo dei prodotti e del design. Il gruppo ha il compito di progettare e realizzare soluzioni per rendere compatibile la costruzione dei prodotti con gli aspetti ambientali. A titolo di esempio dei risultati fin qui ottenuti possiamo

citare l'impegno per l'eliminazione dai prodotti dei componenti in plastica di polivinil cloridico (PVC). Altri esempi riguardano il maggior impiego possibile di materiali riciclabili e la riduzione del numero dei componenti ricorrendo alla modularità del disegno. Allo stato attuale circa il 95% dei materiali che compongono i prodotti AXIS sono riciclabili o bruciabili, secondo gli standard sul riciclaggio dei materiali in vigore in Svezia.

Per il secondo ambito AXIS ha realizzato un programma di analisi del ciclo di vita dei prodotti esistenti e di quelli che verranno in futuro, per tracciare il loro impatto ambientale durante l'intera vita del prodotto. L'attenzione al ciclo di vita fornirà in futuro i riferimenti per progettisti e designer per prendere le decisioni più rispettose per l'ambiente.

Le analisi del ciclo di vita hanno dimostrato che il maggiore impatto sull'ambiente dei prodotti AXIS è determinato dal consumo energetico durante l'utilizzo operativo. L'impatto ambientale di una telecamera è costituito tra il 60% e l'80% dai consumi energetici da parte degli utenti finali; pertanto anche un modesto miglioramento dell'efficienza energetica potrà avere importanti effetti positivi.

Infine, la nostra attenzione agli effetti sull'ambiente è arrivata a prendere in considerazione l'imballaggio dei prodotti, riducendo per esempio le dimensioni delle scatole che vengono costruite con materiali rigorosamente riciclabili, e le fasi di trasporto di tutta la catena produttiva, a monte e a valle della fase di fabbricazione.

Ancora più nuova è l'altra scelta di AXIS su un tema delicato come la sostenibilità morale. Come lo affrontate con partner che operano in tutto il mondo?

Anche la sostenibilità morale è uno *strong value* per AXIS che, in quanto market leader, sente di doversi proporre con un ruolo-guida nello sviluppo dei prodotti video di rete e nei comportamenti sostenibili nel business. AXIS si è quindi impegnata affinché l'intero business sia condotto in base a criteri di responsabilità, trasparenza, correttezza e serietà.

Tutti i collaboratori di AXIS devono comportarsi secondo il Codice di Comportamento della società. Il business model indiretto di AXIS comporta che grandi parti della produzione, distribuzione e installazione

siano delegate a partner esterni: fornitori, distributori, rivenditori e system integrator. AXIS informa i propri partner sul commitment aziendale in materia di sostenibilità e del fatto che la società si aspetta che si adeguino al Codice di Comportamento, che riporta rigide aspettative in tema di etica del business relativamente alla responsabilità ambientale, all'ambiente di lavoro e alle normative per la safety.

E più specificatamente in materia di corruzione?

Semplicemente con una "tolleranza zero" per ogni forma di corruzione. Al fine di prevenire episodi di corruzione, tangenti e conflitti di interesse, AXIS ha avviato un programma rivolto ai dipendenti e ai distributori. Il programma comprende una nuova policy anti-corruzione, un programma educativo per tutti i 1400 dipendenti e un emendamento specifico al Contratto Standard di Distribuzione per tutti i distributori.

Come è stato recepito questo programma?

Le risposte sono state molto positive, sia all'interno da parte dei nostri dipendenti, che all'esterno da parte dei distributori.

Cosa sperate di ottenere con questa iniziativa?

AXIS disponeva già di una propria cultura di trasparenza organizzativa, in virtù della quale noi applichiamo standard etici molto elevati in ogni nostra relazione d'affari. Ora siamo ancora più impegnati con la nostra tolleranza zero verso qualsiasi forma di corruzione.

Come potete garantirvi che non ci siano forme di corruzione nella gestione degli affari dei vostri partner?

In quanto leader del mercato del video in rete, AXIS mantiene una presenza globale tramite un Partner Program molto strutturato, comprendente 55.000 partner in 179 paesi. Come detto prima, ogni nostro distributore sottoscrive un emendamento specifico del Contratto Standard di Distribuzione ed è tenuto a comportarsi secondo regole anti corruzione. Inoltre, per confermare che facciamo tutto il possibile per prevenire e combattere la corruzione, informiamo costantemente i nostri partner sugli aggiornamenti in materia e sul nostro impegno concreto.



La sicurezza a un bivio: evoluzione o estinzione?

a cura della Redazione

Per questa edizione dell'Incontro Nazionale 2014 dei Concessionari e degli Installatori Autorizzati HESA è stato scelto un titolo provocatorio: *La Sicurezza a un bivio: evoluzione o estinzione?* Il riferimento non è, naturalmente, alla sicurezza in generale ma al mondo della sicurezza professionale, cioè alla sicurezza come l'hanno sempre intesa i professionisti del settore. «Il modello dell'installatore di sicurezza tradizionale, che abbiamo imparato a conoscere ne-

gli ultimi quarant'anni, oggi è in crisi perché schiacciato sia dalla fascia alta del mercato, rappresentata dai main contractor e dai system integrator, sia dalla fascia bassa degli elettricisti e degli impiantisti», ha affermato Carlo Hruby, amministratore delegato di HESA. «Negli anni a venire rischia di perdere ulteriormente le proprie quote di mercato anche a causa dei nuovi concorrenti, che si stima entreranno in gioco attirati dall'opportunità di guadagno legata alla crescita che interesserà il settore della sicurez-



Andrea Hruby



Carlo Hruby



za. Secondo i dati di IHS Research a livello mondiale si registrerà infatti entro il 2015 un incremento delle vendite di sistemi di sicurezza variabile tra 5 e 8 punti percentuali, con picchi del 9,4% in ambito residenziale e del 5,9% in quello commerciale. Proprio come avviene in natura», ha continuato Hruby, «anche nel settore della sicurezza professionale l'unica alternativa è l'evoluzione che significa, per l'installatore, saper cogliere i cambiamenti del mercato e fare di necessità virtù. Così come HESA ha potuto conservare la propria leadership nel tempo, adottando una strategia di servizio al cliente unica sul mercato e offrendo ai propri partner sistemi e linee di prodotti caratterizzati da alta qualità e tecnologia avanzata, allo stesso modo gli installatori di sicurezza devono saper affrontare il mercato con spirito e mentalità innovative e offrire soluzioni che siano in grado di rispondere al meglio alle specifiche esigenze dei committenti». Nel corso della giornata sono state presentate le nuove centrali della Serie Quaranta, sviluppate seguendo le più avanzate tecnologie di sicurezza. Queste centrali sono state progettate in esclusiva in occasione del 40° anniversario del passaggio dalla Ditta Individuale Enzo Hruby a HESA S.p.A, con l'obiettivo di rispondere con la massima affidabilità

e flessibilità alle particolari esigenze di sicurezza del mercato italiano.

Spiega Andrea Hruby, amministratore delegato del gruppo: «Con le centrali Serie Quaranta l'offerta di HESA per i propri migliori clienti è assolutamente completa, sia in termini di prodotti sia in termini di servizi esclusivi, che vanno da quelli storici come la vincente garanzia "a vita" e le numerose iniziative per l'assistenza, a quelli più recenti, come HESA RENT, HESA CLICK, il tracking per il monitoraggio delle spedizioni e il catalogo dei prodotti scaricabile tramite app. Oltre alle centrali Serie Quaranta, HESA ha presentato per l'occasione diversi interessanti nuovi prodotti antintrusione e di videosorveglianza. Tra le novità si segnalano i nuovi modelli con tecnologia Quad introdotti da OPTEX nella gamma di barriere Serie Smart Line, il sistema integrato Protégé WX, le sirene autoalimentate Serie Stile e, passando alla videosorveglianza, i prodotti introdotti nella gamma di HESAVision, le nuovissime e altamente performanti telecamere WiseNet3 e le telecamere fisheye con risoluzione 5 MEGAPIXEL FULL HD di Samsung, oltre alle nuove versioni del software Milestone VMS Open Platform, all'attesissimo Milestone HUSKY e a molte altre interessanti novità.

I sistemi di comunicazione in IP nelle carceri

di Filippo Gambino, amministratore Unico di Ermes Elettronica srl

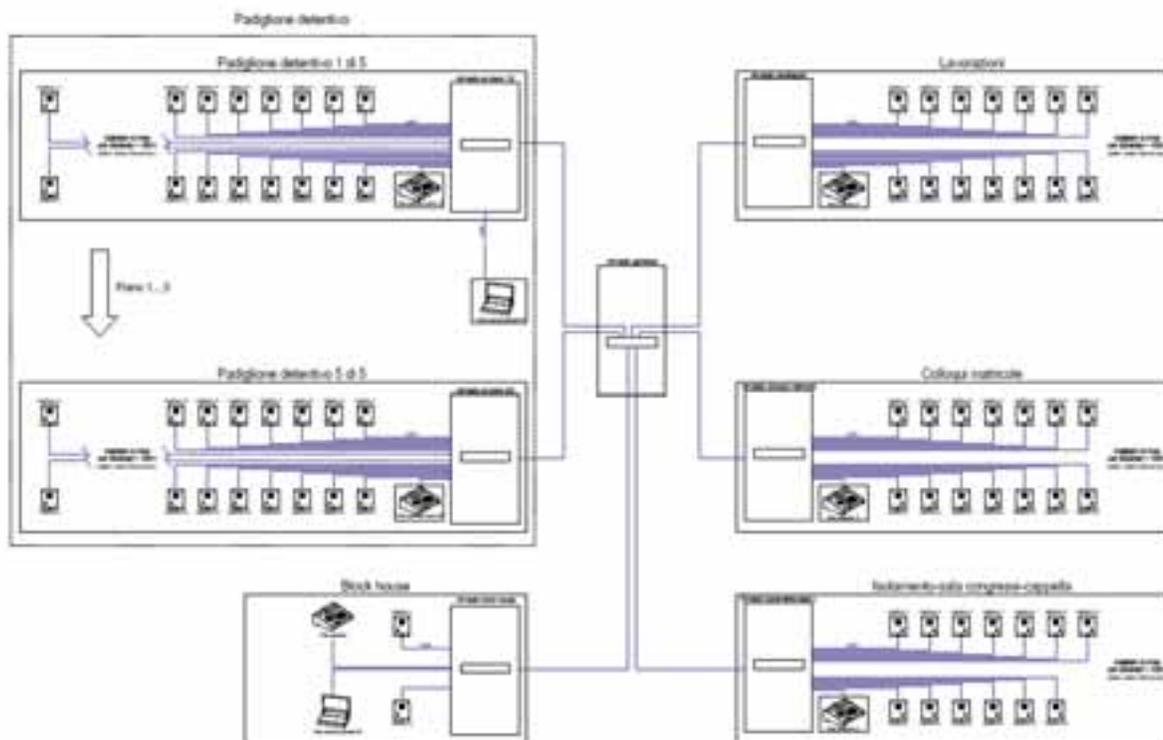
Introduzione

La sicurezza nell'ambito degli istituti di detenzione è un tipico esempio di come solamente attraverso l'integrazione di tecnologie e sistemi diversi sia possibile raggiungere un grado di sicurezza elevato e allo stesso tempo la massima semplicità nella gestione dei sistemi di protezione.

Che la sicurezza di una struttura carceraria, come di qualsiasi altra area, sia frutto dell'integrazione

tra sistemi diversi è ormai generalmente acquisito: le sole mura di recinzione non sono in grado di garantire l'inviolabilità del complesso se non integrate da un sistema di allarme perimetrale che dia l'immediata segnalazione del tentativo di intrusione e da un sistema di telecamere che consenta l'immediata verifica "dal vivo" dell'evento.

Nell'ottica dell'integrazione di sistemi diversi può essere molto utile installare sulla recinzione un im-





Scopri

la nuova telecamera

Pro HD di Avigilon: la

telecamera HD più potente del

settore. Basata sulla nuova piattaforma

H4, offre il connubio perfetto tra prestazioni

delle immagini, potenza di elaborazione e risparmio

della larghezza di banda con una risoluzione di 8 MP, 12 MP o

16 MP. Sia che si tratti di uno stadio, di un aeroporto o di un parcheggio,

è possibile coprire un'area maggiore, in modo più efficiente che mai.



Scopri come questa telecamera
garantisce livelli massimi di
sorveglianza su avigilon.com/pro

AVIGILON



pianto audio che abbia la duplice funzione sia di consentire l'ascolto remoto delle voci e dei suoni nell'area del perimetro, sia di interagire in maniera attiva con gli eventuali intrusi diffondendo per mezzo di altoparlanti avvertimenti e annunci atti a scoraggiare l'azione in atto.

Queste soluzioni sono state fino a oggi di difficile implementazione in quanto i sistemi audio tradizionali utilizzano tecniche di trasmissione dei segnali di tipo analogico, che complicano non poco le possibilità di installazione di questi sistemi in aree di vaste dimensioni; l'utilizzo della tecnologia IP, al contrario, rende oggi possibile in modo semplice e affidabile questo tipo di realizzazioni.

In ambito carcerario l'utilizzo di sistemi di comunicazione over IP travalica in qualche maniera gli aspetti della security per sconfinare spesso negli aspetti della safety, che in questo tipo di strutture complesse dove un numero elevato di persone vive a stretto contatto riveste un'importanza non meno rilevante.

Disporre infatti di un efficiente sistema di comunicazione tra il personale di sorveglianza, ma anche di un sistema di citofoni installati all'interno delle celle di detenzione può contribuire non poco a ridurre in maniera considerevole le conseguenze di episodi critici che, se gestiti tempestivamente e nella maniera più adeguata, possono, il più delle volte, risolversi in modo privo di conseguenze.

A tale proposito un recente studio sulle carceri

francesi ha dimostrato come l'installazione di un sistema di citofoni nelle celle ha contribuito a ridurre in maniera considerevole le conseguenze più pericolose dei tentativi di suicidio grazie al tempestivo intervento del personale di sorveglianza allertato con immediatezza dai compagni di cella.

Struttura di un impianto per istituti di pena

In una struttura carceraria gli interfoni sono solitamente installati nelle singole celle, nei locali comuni e in corrispondenza dei varchi critici; tutti fanno capo sia al posto di guardia locale sia alla sala controllo da cui si gestisce la sicurezza dell'intero edificio.

Lo schema a blocchi mostra un impianto simile dove le comunicazioni attivate dagli interfoni di ciascun gruppo di celle o di una determinata area comune fanno capo al posto di guardia che sovrintende alla sicurezza dello specifico settore ed eventualmente possono essere deviate verso la sala di supervisione e controllo.

In genere un simile impianto interfonico deve essere in grado di assicurare una molteplicità di modalità di conversazione:

- da camera detentiva a posto di guardia e viceversa;
- da locale comune a posto di guardia e viceversa;
- da cortile di passeggio a relativo posto di guardia e viceversa;
- da varco di sbarramento a relativo posto di guardia (compresa sala regia) e viceversa;
- da posto di guardia ad altro posto di guardia (compresa sala regia).

Inoltre il sistema dovrà consentire la diffusione di annunci effettuati sia dal posto di guardia sia dal posto centrale di controllo verso il singolo interfono (installato nella cella o nei locali comuni), verso un gruppo di interfoni (annuncio di gruppo) o verso la totalità degli interfoni (annuncio generale). In questo caso gli interfoni assumono la funzione di cassa acustica amplificata.

Sarà eventualmente possibile integrare questo sistema di diffusori acustici con trombe e altoparlanti aggiuntivi pilotati per mezzo di gateway audio con funzione di interfaccia tra la rete ethernet e la linea analogica degli altoparlanti.

Questa tipologia di impianto è caratterizzata dall'utilizzo di apparati che, ove possibile, sono alimentati in modalità Power Over Ethernet (PoE)



per ridurre i cablaggi necessari per il collegamento degli apparati e che utilizzano un protocollo di comunicazione Peer-To-Peer TCP/IP, in modo da consentire l'eliminazione di server o unità di gestione centralizzate e di utilizzare reti ethernet condivise con altri sistemi.

Ciascun apparato che entra a far parte del sistema sarà pertanto individuato da un indirizzo IP univoco (indirizzo IP statico) e alimentato direttamente tramite il medesimo conduttore dedicato alla trasmissione dei segnali: ciò eliminerà la necessità di cablare i relativi conduttori di potenza e di installare apparati di alimentazione in locale o in remoto.

Al fine di rendere massima la flessibilità e l'affidabilità dal punto di vista sistemistico gli apparati utilizzeranno un protocollo di comunicazione di tipo Peer-To-Peer (a intelligenza distribuita) e non un protocollo di tipo master-slave (a intelligenza concentrata). Tutte le comunicazioni pertanto avranno luogo direttamente tra gli apparati rendendo inutile l'utilizzo di server, unità centrali o unità di gestione di qualsiasi tipo.

Questa soluzione rende particolarmente affidabile il sistema in quanto la mancanza di una unità di gestione centralizzata evita che il suo eventuale cattivo funzionamento possa pregiudicare le comunicazioni e inoltre non pone limiti sia all'espandibilità del sistema sia al numero di conversazioni contemporanee che possono avere luogo.

Gli interfoni per le celle

Nelle celle e nei locali comuni è previsto l'utilizzo di interfoni da incasso a un pulsante, con pannello frontale in acciaio inox, esecuzione anti-vandalo e grado di protezione IP65; sul pannello frontale trovano inoltre posto un led di segnalazione, un microfono e un altoparlante.

La scatola da incasso è realizzata in lamiera di acciaio di spessore 15/10 con alette antistrappo che, cementate nella parete, ne contrastano la rimozione forzata. Il pannello frontale è realizzato in acciaio inox con spessore 30/10 ed è fissato alla scatola da incasso con viti anti-manomissione tipo TORX con piolino centrale.

Oltre che per lo svolgimento di conversazioni citofoniche tra due utenti l'apparato può essere utilizzato come diffusore sonoro per la riproduzione di annunci provenienti da una console remota.

Questo interfono è utilizzato per:

- effettuare una chiamata verso il posto operatore di competenza;
- implementare la deviazione automatica della chiamata, dopo un tempo prefissato senza che sia presa in carico, verso un massimo di altre 4 altre postazioni secondo la sequenza programmata (compresa la postazione di sala regia);
- ricevere le chiamate provenienti da un posto operatore; l'apparato potrà essere programmato o per la risposta automatica (nel qual caso non sarà necessario effettuare nessuna operazione sull'interfono di cella per avviare la conversazione in viva voce e a mani libere) o per la risposta manuale (nel qual caso per avviare la conversazione si dovrà premere il pulsante presente sull'interfono);
- effettuare la diffusione di annunci provenienti da un posto operatore o dalla sala regia utilizzando l'apparato come altoparlante amplificato;
- consentire l'ascolto ambientale silenzioso se abilitato in fase di programmazione del sistema.

Gli interfonni per le postazioni agente

L'interfono utilizzato nelle postazioni agente è realizzato in una console metallica, da appoggio su tavolo, particolarmente robusta e adatta all'impiego continuativo anche in condizioni ambientali gravose; reca sul pannello frontale cornetta telefonica (eventualmente sostituibile con microfono a collo d'oca), altoparlante, tastiera a combinazione, tasti funzionali e display LCD e può effettuare chiamate verso un gran numero di interfonni grazie alla tastiera a combinazione utilizzata per questo scopo.

La scelta dell'uso della cornetta sulla postazione agente è consigliata per assicurare la privacy specialmente nelle comunicazioni tra postazioni agente o tra queste e la sala regia; tuttavia, se ritenuto opportuno, anche queste postazioni potranno essere dotate di microfono a collo d'oca per consentire una conversazione in viva voce e a mani libere.

L'interfono in console da tavolo consente all'agente di gestire le comunicazioni con un numero illimitato di interfonni periferici, che può chiamare, selezionando il corrispondente identificativo sulla tastiera, o da cui può ricevere la chiamata; in ogni caso sarà l'operatore del posto di guardia che potrà chiudere la conversazione con apposito comando. Alcune funzioni implementate sulla console sono:

- la possibilità di effettuare chiamate tra le console operatore e tra queste e i posti di sala controllo;
- la possibilità di utilizzare la console come unità microfonica per la diffusione di annunci sul singolo interfono, su gruppi di interfonni o sull'intera rete di interfonni ed eventuali altoparlanti aggiuntivi collegati a gateway audio;
- la gestione delle code di chiamata e delle chiamate perse;
- la possibilità di telecomandare i relè ausiliari presenti sugli interfonni periferici e di monitorare lo stato degli ingressi di telesegnalazione presenti su ciascun interfono del sistema.

Il posto centrale di controllo

Il posto centrale di controllo per sala regia è attrezzato con una postazione operatore completamente indipendente e autonoma rispetto a quelle a disposizione degli agenti, che deve consentire sia



la gestione operativa sia la supervisione dell'intero sistema.

La postazione di controllo per sala regia è costituita da un PC sul quale è installato il relativo software di gestione; l'interfaccia con l'operatore è realizzata per mezzo di un monitor da 17" sul cui schermo è visualizzata in forma schematica la mappa dell'intera installazione con la localizzazione dei singoli apparati e i pulsanti di comando attivati dal mouse. In caso di strutture complesse il sistema deve essere in grado di gestire più mappe organizzate in una struttura gerarchica.

Il sistema è in grado di gestire l'abilitazione al servizio di più operatori che dovranno abilitare e disabilitare l'accesso alle varie funzioni con apposita password personale.

Il sistema terrà traccia su un LOG esportabile in formati standard degli eventi relativi a:

- l'abilitazione e la disabilitazione al servizio dei diversi operatori;
- le anomalie di connessione/guasti;
- le chiamate ricevute;
- le operazioni svolte dagli operatori.

Aperio® di Assa Abloy: flessibilità e integrazione

*a colloquio con Tania Amico, Access Control Channel Manager Assa Abloy
a cura della Redazione*

La tecnologia del controllo accessi sta evolvendo in base a due driver: il passaggio dalla chiave meccanica ai sistemi evoluti (biometrici, contactless) e l'interoperabilità in rete con altri sottosistemi di sicurezza, in particolare la videosorveglianza. In che modo ASSA ABLOY, leader globale dei sistemi di chiusura fisica, interpreta questa evoluzione?

ASSA ABLOY risponde ai principali trend di mercato con soluzioni innovative; in particolare attraverso la gamma di prodotti con tecnologia Aperio® è possibile controllare gli accessi di un edificio con la massima sicurezza, flessibilità e integrazione con i sistemi esistenti (controllo accessi, TVCC, rilevamento presenze, etc.).

Parliamo di Aperio®. Quali sono le caratteristiche di questa linea di prodotti?

Alle tradizionali caratteristiche di un sistema di controllo accessi Aperio® affianca nuove funzioni e opportunità, grazie a una gamma completa di soluzioni innovative che si integrano, in modalità wireless, con i diversi sistemi di controllo accessi oggi presenti sul mercato. L'utente finale può scegliere se adottare un sistema



con tecnologia Online, che permette il controllo del sistema con un click da remoto, con tecnologia Offline, che consente la gestione 'update on card' dei dati del sistema, oppure via IP. Tutto questo sempre in modalità wireless con dispositivi RFID autoalimentati.

La gamma di prodotti con tecnologia Aperio spazia da



cilindri elettronici e placche maniglia fino alle serrature elettroniche di altissima sicurezza, e permette la gestione e il controllo di qualunque tipologia di varco per qualsiasi livello di sicurezza, rendendo Aperio la scelta ideale per ogni progetto.

A quali tipologie di utenti finali è rivolto Aperio®?

È ideale per tutti gli edifici nuovi ed esistenti nei quali si desidera ridurre il numero delle chiavi inserendo un sistema di controllo accessi che al tempo stesso permetta di utilizzare le medesime credenziali. Le principali tipologie di utenti finali possono essere individuate all'interno dei settori Bank, Multiutilities, Hotel, Airport, Telecom, Government, Corporate, Education, Healthcare, Home.

Trattandosi di un prodotto progettato per essere integrato nei sistemi di controllo accessi esistenti, i system integrator e OEM Access Control diventano un canale di vendita importante. In che modo vi rivolgete a questo canale?

ASSA ABLOY si rivolge a questo canale attraverso tutta una serie di attività di supporto sia da un punto di vista tecnico, con l'affiancamento nella fase di integrazione, sia dal lato marketing e commerciale, per aiutare

i partner nell'individuazione di progetti da sviluppare in sinergia. La vendita delle soluzioni con tecnologia Aperio® avviene principalmente attraverso i nostri partner SI/OEM AC.

Quali sono i progetti di ASSA ABLOY nella "sicurezza intelligente" per il prossimo futuro?

Il mondo delle "smart home" è sicuramente un segmento in forte crescita al quale Assa Abloy intende puntare per fornire soluzioni di sicurezza integrate anche per il mondo residenziale.

Sono già in atto partnership di ASSA ABLOY e system integrator con il prodotto Aperio®?

Attualmente sono già state sviluppate circa 90 partnership a livello mondiale con i principali SI/OEM AC. Sul territorio nazionale sono in via di sviluppo nuove collaborazioni: in particolare evidenziamo la recente partnership con il Gruppo Zucchetti, prima azienda italiana di Information Technology, per l'integrazione tra il sistema di controllo accessi XAtlas e i prodotti Aperio®. L'accordo di partnership è il naturale risultato della sinergia tra le due aziende, che negli ultimi anni hanno collaborato attivamente per proporre al mercato nuove soluzioni di controllo accessi.

Hub di comunicazione 1 a 8
Aperio™ AH30
Una novità assoluta!

aperio

20
1994 - 2014
ASSA ABLOY

Per connessioni al sistema di controllo accessi via RS485 bus

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

www.assaabloy.it

Integrazione dei sistemi e nuove frontiere della sicurezza

di Luca Libralon, responsabile tecnico AVS Electronics

Cosa vuol dire oggi, nel mondo della sicurezza, affrontare il tema dell'integrazione dei sistemi? E quali vantaggi e opportunità si aprono per installatori e utenti? La nostra osservazione si sviluppa da un punto particolare, quello di un'impresa che produce e realizza, direttamente nei suoi laboratori, le tecnologie che entreranno in migliaia di case, uffici, aziende di tutto il mondo. Una responsabilità che è anche una sfida a costruire prodotti e servizi capaci di rispondere alle esigenze più diverse.

Oggi l'integrazione si declina certamente in una logica di sistema. Ma quando parliamo di sistemi non intendiamo solamente il collegamento di apparecchiature tra loro capaci di comunicare in maniera efficace ma, prima di tutto, di una logica di progettazione finalizzata a garantire tutta una serie di funzionalità e vantaggi fino a ieri difficilmente raggiungibili.

Il punto di partenza, per ogni installatore, non può essere una riflessione sulla centrale che si impiega. La domanda, sarà, dunque: come scelgo una centrale? Considerato che la centrale è il cuore dell'intero sistema, sarà utile valutare apparecchiature che permettano di offrire tutta una serie di modularità e scalabilità, oggi molto apprezzate dall'utente finale. Inoltre, un occhio di riguardo dovrà essere certamente posto alla scelta di una centrale tecnologicamente evoluta, che permetta di collegare con facilità e

senza alcuna fatica ogni tipo di apparecchiatura, dando al cliente ciò che cerca, in una logica di servizio di qualità evoluto e moderno e, allo stesso tempo, permettendo all'installatore di realizzare in pochi semplici gesti la taratura e l'efficace posa del prodotto, senza incorrere nei possibili errori di cablaggio. Un esempio di come in AVS intendiamo l'evoluzione della centrale è la nuova XTREAM 2014 EDITION, uno sviluppo della già apprezzata



gamma XTREAM, che abbiamo creato facile e pratica all'uso. Quando sviluppiamo un prodotto come questa centrale abbiamo sempre ben chiaro un unico obiettivo: quello di creare un sistema potente e al tempo stesso flessibile, con centinaia di funzioni e la possibilità di garantire un'ampia personalizzazione. Tutto questo nasce dal quotidiano contatto diretto tra lo staff di AVS, la rete vendita e l'ufficio tecnico, per comprendere le esigenze del mercato. Proprio grazie a questa sinergia e all'attenzione alle esigenze degli utenti finali, per esempio, abbiamo inserito la funzione che memorizza il passaggio degli utenti attraverso il semplice inserimento della chiave elettronica in un inseritore o la digitazione in tastiera del codice assegnato.

Forse sembrerà banale, ma quando la tecnologia riesce a rispondere a esigenze concrete, come quelle, per esempio, di fornire l'accesso soltanto in alcune fasce orarie a determinate persone, si offre un servizio di qualità che l'installatore può proporre al cliente per fidelizzarlo.

Un esempio della stessa logica è la possibilità di attivare, a costo zero, un'uscita. In questo caso, se

fino a qualche tempo fa era necessario prevedere l'invio di un sms e, dunque, una serie di costi a carico dell'utente, oggi la scelta tecnologica ci aiuta a garantire efficacia, efficienza e contenimento dei costi. Proprio come il cliente ci chiede.

Ovviamente la logica dell'integrazione dei sistemi si coniuga con un'evoluzione della centrale "tradizionale". L'inserimento nella centrale XTREAM della scheda di rete Eweb, per esempio, ha di fatto aggiunto alle consuete modalità di collegamento via USB, GSM e IP, il web. Eweb Plus di AVS Electronics è infatti una scheda innovativa di connessione TCP-IP che permette di collegarsi al proprio impianto di sicurezza semplicemente con un click. Ecco allora che, alle note funzioni di sicurezza, la centrale aggiunge tutta una serie di semplici e concrete operazioni di domotica: aprire il cancello, attivare le luci esterne, attivare l'irrigazione, il condizionamento o il riscaldamento, soltanto per fare qualche esempio.

Una scheda di rete, dunque, non è soltanto un costo, ma un vero investimento per l'installatore

e il suo cliente perché, proprio in quella logica di integrazione della quale stiamo parlando, il web server integrato consente di raggiungere il proprio impianto semplicemente digitando l'indirizzo web sulla barra di comando dei più diffusi browser impiegati. In questo caso, qual è il valore aggiunto dal punto di vista tecnico? Ritengo che sostanzialmente siano due. Il primo è che si può disporre di un collegamento sicuro, tramite rete LAN/WLAN, TCP-IP ETHERNET, il tutto garantendo la massima efficienza e velocità di comunicazione del sistema, collegando con semplicità la scheda Eweb al plug-in sulla centrale. Il secondo è che, visto che il programma di gestione e programmazione (mod. XWIN) è bivalente, abbiamo la garanzia di riuscire a programmare con semplicità e velocità i passi necessari alla messa in funzione del sistema.

Proprio grazie a questa sinergia l'evoluzione dei sistemi d'allarme sta cambiando il modo di approcciarsi alla sicurezza da parte di clienti e installatori.

Per il cliente, sempre più, il vantaggio percepito è legato alla libertà di controllo e gestione offerto dall'app.

My AVS Alarm, impiegabile con dispositivi compatibili con iOS 7.0® e disponibile su Apple Store®, è l'applicazione che unisce libertà di gestione dell'impianto di sicurezza a tante utili funzioni dedicate al comfort. Infatti, grazie all'app, il sistema Xtream di AVS può essere connesso a un dispositivo Apple utilizzando la scheda di rete Eweb Plus con funzionalità che garantiscono di interagire completamente con l'impianto d'allarme semplificando molte attività d'uso quotidiano.

E per l'installatore? Troppo spesso si dimentica che la diffusione delle app di gestione degli impianti rappresenta un'opportunità anche per i professionisti della sicurezza. Infatti non soltanto si è in grado di proporre e gestire la manutenzione dell'impianto con maggiore facilità rispetto al passato, monitorando tutta una serie di parametri e disponendo di avanzate funzioni, ma l'installatore è anche nella condizione, forse per la prima volta, di poter liberare, proprio attraverso l'integrazione, molto del tempo che fino a oggi ha dovuto dedicare a analisi e monitoraggi di routine. In una parola



FLIR Serie FC S

Termocamere di rete FLIR Serie FC S a montaggio fisso estremamente vantaggiose da un punto di vista economico



Le termocamere Serie FC S permettono di vedere intrusi ed altri pericoli per l'impianto anche nel buio totale ed in condizioni atmosferiche avverse. Le termocamere Serie FC S sono pensate per un controllo ed una gestione completa sia in ambienti di tipo analogico che IP




Immagine normale



Immagine termica

FLIR Systems Italy

Via Luciano Manara, 2

I-20812 Limbiate (MB)

Italy

Tel.: +39 (0)2 99 45 10 01

Fax: +39 (0)2 99 69 24 08

E-mail: flir@flir.com

www.flir.com



oggi ci si può concentrare su servizi e consulenze a maggior valore aggiunto, lasciando alla tecnologia i controlli che gravavano fino a ieri sul professionista. Un passo assolutamente nuovo, verso un nuovo ruolo che può offrire un valore aggiunto alla clientela.

Se dunque l'installatore sposa la filosofia dell'integrazione, non può non approfittare di tutti i dispositivi gestiti dal sistema. Non mi riferisco soltanto a schede di espansione, tastiere più o meno performanti o inseritori che si possono collegare in serie, ma a tutta la sensoristica che si può abbinare alla centrale. Sensori per interno, schede di collegamento per contatti magnetici universali, sensori da esterno con diverse tecnologie, dai minitenda al volumetrico a tripla tecnologia, per arrivare a soluzioni con barriere a microonda. Tutti questi pro-

dotti si possono ora collegare in semplicità, senza dimenticare che, dal punto di vista tecnologico, questi dispositivi sono tutti digitali e permettono di essere gestiti in modo tradizionale, dip switch e trimmer per intendersi, oppure con collegamento via PC.

Il software di gestione permette, infatti, di collegarsi a ogni singolo sensore, di verificarne l'efficienza e, soprattutto, di effettuare tutte le modifiche di sensibilità necessaria. Un modo veloce e intuitivo di ottimizzare il funzionamento dei sensori in campo. Tutto questo, se si completa il sistema con la scheda di rete, permette all'installatore di monitorare senza alcun limite e di gestire con la massima flessibilità il sistema, secondo la logica "più a meno", ovvero, più efficacia, più controllo a meno tempo dedicato.

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Darkfighter, la videocamera per le condizioni più difficili

a cura della Redazione

La Smart EVOLUTION di Hikvision prosegue nel proprio percorso e si arricchisce della nuova telecamera box IP megapixel con prestazioni Ultra Low Light denominata Darkfighter.

Oltre alle prestazioni Ultra low Light, WDR 120db, definizione Full HD, 60fps e soprattutto capacità di video analitica e intelligenza "smart" ne fanno il nuovo punto di riferimento del mondo della videosorveglianza, Darkfighter nessuno mai così in alto!

Darkfighter non è soltanto prestazioni Ultra Low Light, quindi garanzia di immagini nitide e soprattutto

immagini a colori anche in condizioni di scarsissima illuminazione, ma è anche definizione 2 Megapixel ottenuta con sensore CMOS da 1/2" ad altissime prestazioni, coadiuvate da ottiche di ultima generazione con standard P-Iris.

La telecamera DS-2CD6026FHWD-A, grazie alla più recente tecnologia utilizzata da Hikvision, è in grado di generare sino a 60 immagini al secondo e beneficia della gestione del WDR con prestazione sino a 120dB.

Darkfighter rappresenta la risposta di Hikvision ai feedback provenienti dal mercato in termini di pre-



stazioni ed evoluzione della ripresa delle immagini in ogni condizione, grazie all'enorme potenzialità di innovazione che l'azienda detiene; forte del più grande team al mondo di R&D dedicato allo sviluppo di soluzioni per la videosorveglianza, Hikvision è focalizzata a fornire soluzioni mirate e dedicate per ciascuna applicazione verticale, supportando prestazioni e qualità dell'immagine imbattibili.

La nuova telecamera box FullHD DS-2CD6026FHWD-A è la soluzione ottimale per applicazioni di videosorveglianza legate alle più svariate applicazioni dove vengono richieste prestazioni di ripresa in condizioni critiche quali controllo luce, scarsissima illuminazione, nonché velocità di ripresa, capacità di analisi della scena unitamente alla necessità di immagini in altissima definizione. Darkfighter è la telecamera giusta per il monitoraggio del territorio, per la protezione delle aree industriali, sia per le applicazioni perimetrali che per i depositi e magazzini, per la videosorveglianza urbana e per il controllo del traffico.

Darkfighter è il nuovo riferimento per quanto riguarda la ripresa di tipo Ultra Low Light di ultimissima generazione; permette di ottenere livelli di sensibilità in assoluto sino a ora mai realizzati in fullHD, arrivando a 0,002 lux con l'immagine a colori e 0,0002 lux con l'immagine in bianco e nero. Mai più paura del buio quindi, con la concreta possibilità di ottenere dettagli e immagini significative caratterizzate da un'eccellente nitidezza e fedeltà cromatica anche in condizioni veramente severe.

Oltre alla tecnologia di tipo Ultra Low Light, la nuova telecamera box DS-2CD6026FHWD-A permette di generare in qualsiasi condizione di compressione video e di movimento sulla scena sino a 60 immagini per secondo, garantendo una ripresa con immagini di qualità anche per gli eventi caratterizzati da dinamiche molto rapide. La ripresa del passaggio di veicoli in movimento con velocità sostenute nei tratti a scorrimento veloce, per esempio, sarà molto più agevole e il risultato ai fini della cattura dei dettagli molto più efficace. Darkfighter permette inoltre di gestire la ripresa di oggetti in presenza di forte controllo luce grazie alla funzione del WDR di ultima generazione con prestazioni sino a 120dB, basato sulla correzione nativa dell'immagine, quindi non soltanto di tipo post elaborazione digitale.

La nuova telecamera box DS-2CD6026FHWD-A rappresenta un riferimento nel mercato anche dal punto

di vista della codifica audio e video in quanto supporta Smart Codec, ovvero la tecnologia che implementa la più efficiente compressione video e audio. Smart Codec permette di ottimizzare l'ampiezza di banda occupata dagli stream nella rete, con la conseguente ottimizzazione dello spazio di archiviazione delle immagini, e di generare tre stream indipendenti riducendo nel contempo i tempi di latenza. Sfruttando un processore a bordo della telecamera estremamente potente, Smart Codec supporta tre diversi profili dell'algoritmo di compressione H.264 oltre che la compressione H.264 di tipo SVC per la generazione di uno stream video di tipo scalabile ovvero multilayer su scala temporale. Smart Coded inoltre permette di focalizzare la qualità soltanto sui dettagli significativi dell'immagine grazie alla codifica indipendente su diverse ROI dell'immagine (Regions Of Interest) sia di tipo statico che dinamico.

Darkfighter, oltre alle potenzialità delle riprese, è anche "smart" con funzioni di video analisi e intelligenza a bordo; supporta Smart Detection, ovvero la tecnologia che consente di estrarre dei contenuti dall'immagine e conseguentemente di gestire un'ampia tipologia di allarmi del tipo Smart. Nello specifico Intrusion Detection permette di rilevare la violazione di aree poligonali programmabili, Virtual Plane Traversing permette di rilevare l'attraversamento di un piano virtuale, Face Detection permette di riconoscere il volto delle persone sulla scena ripresa, Audio Detection permette di rilevare il rapido superamento di una soglia di intensità acustica, Scene Change Detection permette di rilevare lo spostamento della telecamera, Defocus Detection permette di rilevare l'immagine fuori fuoco.

Per concludere Darkfighter, la nuova telecamera box Full HD DS-2CD6026FHWD-A, risulta essere un prodotto strategico all'interno della ricca gamma offerta da HIKVISION in quanto apre una nuova frontiera nell'ambito del front end dei sistemi di videosorveglianza, presentandosi come una soluzione concepita per tutte le esigenze degli operatori più qualificati e professionali. In tal senso appare chiaro come la nuova telecamera smart Darkfighter contribuisca ulteriormente a posizionare l'offerta delle telecamere megapixel di HIKVISION verso il mondo dei sistemi, nella fascia high-end del mercato, spostando sempre più verso l'alto il baricentro dell'offerta commerciale di HIKVISION.

Honeywell e South West Acute Hospital

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Aperto da Sua Maestà la Regina Elisabetta nel giugno 2012, in occasione delle celebrazioni per i cinquant'anni di regno, il Western Health and Social Care Trust's South West Acute Hospital è un ospedale innovativo situato a nord di Enniskillen, in Irlanda del Nord.

Distribuito su una superficie di 52 ettari, il nuovo ospedale, costato 270 milioni di sterline, offre un ampio ventaglio di servizi tra cui medicina intensiva, chirurgia ambulatoriale e generale, terapia intensiva, pronto soccorso e maternità con consulenza ostetrica. La struttura offre pratiche cliniche modernissime basate su tecnologie avanzate ed è la prima in tutta l'Irlanda del Nord a fornire soltanto sistemazioni in camera singola con bagno.

Il progetto è stato gestito dal Northern Ireland Health

Care Group (NIHG), in collaborazione con FCC Elliott e Interserve FM, responsabile per la fornitura dei servizi di gestione della struttura. Oltre all'edificio principale dell'ospedale dovevano essere monitorati con una soluzione affidabile e flessibile, capace di salvaguardare la sicurezza di pazienti, visitatori e operatori, gli alloggi per il personale e i lavoratori che offrono servizi essenziali, e 11 aree di parcheggio.

Garantire un ambiente sicuro e protetto era una priorità fondamentale: per questo motivo è stato deciso di richiedere l'implementazione di un sistema di sicurezza, integrato con telecamere di sorveglianza a circuito chiuso (TVCC), affidabile e capace di soddisfare i complessi requisiti di sicurezza di questa struttura all'avanguardia. La soluzione specificata richiedeva funzioni di videoregistrazione digitale integrate e monitoraggio TVCC (con telecamere IP e analogiche).





LA SOLUZIONE

L'integratore di sistemi di sicurezza e antincendio BPS si è aggiudicato il contratto di installazione del sistema di sicurezza a circuito chiuso. BPS è stato scelto da NIHG perché ha saputo riconoscere i rischi connessi a un impianto così complesso, dove il monitoraggio e la protezione riguardano più strutture e migliaia di persone. Per questo motivo ha proposto l'utilizzo delle più recenti tecnologie di sicurezza, in modo da facilitare il monitoraggio e far sentire sicure le persone.

«Abbiamo scelto le soluzioni di monitoraggio e videosorveglianza Honeywell perché conosciamo bene la versatilità e la completezza di questi prodotti e perché, avendo installato apparecchiature Honeywell per anni, eravamo certi che la soluzione proposta avrebbe soddisfatto le specifiche prestazionali di questo particolare progetto», spiega Clive Kinnear, Senior Manager di Security Systems, BPS.

BPS si è aggiudicato l'appalto fornendo una dimostrazione delle capacità del sistema TVCC Honeywell direttamente in ospedale. NIHG si è così convinto del fatto che un sistema Honeywell, insieme alle competenze, al know-how e alle solide capacità progettuali di BPS, sarebbe stato la soluzione perfetta.

«La capacità di BPS di mostrarci dal vivo il funzionamento di un sistema di monitoraggio TVCC Honeywell in un ambiente ospedaliero, combinata con la loro vasta esperienza di lavoro su progetti simili, ci ha rassi-

curato sul fatto che avessero realmente compreso la complessità del progetto e che ci avrebbero consegnato un soluzione di prima classe, capace di garantire la sicurezza di tutti coloro che utilizzano le strutture», afferma Keith Abel, General Manager, NIHG.

La protezione delle aree più vulnerabili del complesso è stata un elemento importante del progetto. BPS era certo non soltanto che la videosorveglianza CCTV avrebbe funzionato da deterrente contro furti e aggressioni, ma che avrebbe anche fatto sentire sicure e protette le persone che utilizzano la struttura.

La soluzione installata comprende oltre 300 telecamere, in una combinazione di telecamere dome fisse PTZ con funzionalità true Day/Night e 22 videoregistratori digitali HRDP disseminati all'interno della struttura per proteggere le aree chiave. La matrice MAXPRO® di Honeywell è stata utilizzata anche per consentire agli operatori di gestire il poliedrico sistema di sicurezza e monitoraggio dei visitatori, del personale e dei pazienti in tutto l'ospedale e nelle aree circostanti.

Anche se la sicurezza era un tema di primaria importanza in tutta la struttura, è stata data particolare attenzione a tre settori:

- Pronto soccorso.

La sicurezza del personale, dei pazienti e dei visitatori che utilizzano l'ospedale è fondamentale. Con l'installazione di telecamere a cupola Honeywell PTZ è possibile svolgere una sorveglianza particolareg-

ONE



Grandezza 1:1

The only ONE...



ONE è il numero uno dei sensori digitali da esterno progettato da AVS ELECTRONICS per tutte le tue esigenze di sicurezza. Cinque modelli, un'avanzata dotazione tecnologica, l'innovativo accelerometro per un riconoscimento immediato del tentativo di manomissione, un'estrema precisione nella lettura dei segnali ambientali e innovative tecnologie antimascheramento sono i suoi segni di riconoscimento. ONE, il bello della sicurezza.



AVS electronics AVS ELECTRONICS S.p.A. Via Valsugana, 63, 35010, Curtarolo, (PD), Italy.
Tel. +39049 9698 411 - Fax +39049 9698 407 avs@avselectronics.com www.avselectronics.com



giata nel Pronto soccorso e, in caso di incidente, recuperare immagini chiare e dettagliate. Le telecamere fungono inoltre da misura preventiva e da sistema di allarme precoce, in modo che gli incidenti gravi possano essere rapidamente intercettati e diffusi. I DVR Honeywell HRDP garantiscono che tutti gli eventi possano essere accuratamente registrati e memorizzati, e siano facilmente accessibili e utilizzabili come prova in caso di violazioni della sicurezza o di incidenti relativi alla salute o alla sicurezza.

- Parcheggi e aree esterne remote.

Come ulteriore elemento di sicurezza, in tutto il sito sono stati installati numerosi pulsanti antipanico. Collegati alla matrice MAXPRO®, se premuti i pulsanti attivano le telecamere PTZ più vicine, che ruotano in posizioni preimpostate per fornire viste immediate della zona circostante da diverse angolazioni. Il personale addetto alla sicurezza può controllare manualmente le telecamere, per intervenire con tempestività e adeguatezza in situazioni potenzialmente a rischio.

- Alloggi del personale e dei lavoratori.

Questa è una zona ad alto traffico, dove le persone entrano ed escono a tutte le ore del giorno e della notte. Era fondamentale che il sistema di telecamere a circuito chiuso selezionato fosse indicato per questo ambiente. Le telecamere minidome da interno Honeywell sono ideali per questo scopo perché si adattano a condizioni di luminosità variabile o scarsa, assicurando immagini nitide e colori precisi in ambienti scuri o in controluce, come nel caso di finestre e porte. Questa caratteristica garantisce che le immagini possano essere usate all'occorrenza come prove, indipendentemente dalle condizioni di illuminazione. In questo settore sono state installate anche telecamere Dome ACUIX ES PTZ di Honeywell, perché dispongono di impostazioni per le aree di privacy e sono particolarmente adatte alle aree sensibili, in quanto proteggono la privacy pur offrendo

un elevato livello di sicurezza. In combinazione con i videoregistratori digitali Honeywell, queste telecamere utilizzano il rilevamento del movimento per aumentare automaticamente la velocità di registrazione delle immagini e acquisire ulteriori particolari di una scena, e acquisire il numero massimo di dettagli in corrispondenza delle entrate e delle uscite dell'edificio. Questa caratteristica fornisce un sistema che ottimizza e semplifica la sicurezza, è facile da controllare e gestisce la sicurezza dei pazienti e dei dipendenti ospedalieri.

I VANTAGGI

I principali vantaggi offerti dai sistemi di videoregistrazione e monitoraggio Honeywell sono:

- Affidabilità del sistema di sicurezza.
Grazie alla competenza acquisita con l'installazione di impianti simili e alla conoscenza del sistema di telecamere a circuito chiuso Honeywell, BPS è riuscito a fornire una soluzione affidabile e in grado di soddisfare le elevate esigenze del cliente.
- Scelta e flessibilità per soddisfare tutte le esigenze di sicurezza.

La versatile gamma di telecamere Honeywell era perfetta per le diverse applicazioni e condizioni di illuminazione tipiche di un ambiente ospedaliero.

- Protezione 24/7 e totale affidabilità.
La sicurezza del personale, dei pazienti e dei visitatori è garantita 24 ore su 24 grazie al monitoraggio TVCC continuo delle aree ad alto rischio.
- Compatibilità futura ed espandibilità per adattarsi all'evoluzione dell'ospedale.

Una considerazione importante era che il sistema fosse ampliabile, per poter soddisfare le esigenze future. Il sistema di telecamere a circuito chiuso sarà compatibile anche in futuro ed è predisposto per funzionalità aggiuntive, per garantire che le esigenze di espansione possano essere affrontate in modo efficace ed economico.

OPTEX, un futuro in EMEA a stretto contatto con i clienti

*a colloquio con Mike Shibata, presidente OPTEX EMEA
a cura di Raffaello Juvara*

Abbiamo incontrato a IFSEC 2014 Mike Shibata, presidente di Optex EMEA, la controllata di uno dei più importanti produttori mondiali di sensoristica, che ha inaugurato di recente il nuovo Headquarters per l'area EMEA a Maidenhead (Berkshire, UK). La nuova sede è l'ultimo tassello nella strategia della società per raccogliere e soddisfare le richieste dei clienti provenienti dai mercati in continua crescita in Europa, Medio Oriente e Africa. Fondata nel 1979, Optex è conosciuta per aver introdotto numerose novità mondiali, a partire dallo sviluppo e dalla commercializzazione del primo sensore a infrarossi per porte automatiche nel 1980. Nel 1986 è stato presentato un nuovo concetto di protezione da esterni per prevenire in modo pro-attivo attacchi criminosi, con lo scopo di intercettare gli intrusi nel perimetro degli edifici e delle infrastrutture prima che il crimine si potesse compiere.

Mr. Shibata, quali sono le ragioni che hanno portato Optex a aprire un nuovo headquarters per l'area EMEA in UK?

Alla base di questa scelta ci sono due motivi principali, correlati tra di loro: avere una visione più localizzata verso uno dei mercati più importanti per il nostro gruppo e avere di conseguenza prodotti più adatti a soddisfare le esigenze espresse dai clienti di questa area. Optex ha ora 4 headquarters nel mondo: in Giappone quello principale con l'HQ per l'Asia, in Brasile per le Americhe e in UK per EMEA.

Per noi il Regno Unito è una location perfetta per espandere la nostra presenza internazionale al di



fuori del Giappone. In questo momento il 35% del nostro fatturato globale viene infatti realizzato in Europa, diventata importante quanto il nostro mercato interno giapponese. Inoltre, essendo la security il principale filone di business di Optex e l'UK il più grande mercato per la sicurezza di tutta l'EMEA, contiamo di avere ulteriori possibilità di crescita con l'apertura di una sede in questo paese.

Quali sono le linee strategiche che seguirete per lo sviluppo in questa area?

Con il posizionamento nella nuova sede in UK delle scelte strategiche e delle pianificazioni per l'area EMEA, Optex punta a eccellere in tutti i mercati verticali ai quali si rivolge, con una forte politica di orientamento verso il cliente. Il nostro HQ si muoverà per

tanto seguendo alcune linee strategiche:

- sviluppare vision e strategie autonome per contribuire a decisioni mirate da parte dell'Headquarters principale di Optex Japan Group;
- massimizzare le sinergie di gruppo e creare nuove opportunità di business;
- diventare il più importante fornitore di sensori con il migliore livello di assistenza e di comunicazione;
- diventare un'azienda i cui collaboratori siano costantemente stimolati ad accrescere la propria professionalità.

Tutto ciò nel totale rispetto della vision di Optex Group di contribuire alla creazione di un ambiente vitale, sicuro, sano e confortevole. A questo scopo vogliamo essere una "fabbrica di soluzioni". Siamo molto attenti alle diverse incertezze e difficoltà che le aziende e le persone devono affrontare nell'attività industriale di ogni giorno e cerchiamo di proporre soluzioni per questi problemi, attraverso un approccio originale e le nostre comprovate capacità tecnologiche.



Osservando le linee di produzione

di Optex si rileva una doppia focalizzazione sui prodotti per la security e per la safety. Pensate ci sia un futuro di integrazione tra questi due ambiti applicativi di tecnologie spesso coincidenti?

Credo ci siano infinite opportunità per la tecnologia dei sensori in entrambi i settori, della security e della protezione dell'uomo. La sede EMEA di Optex si è data l'obiettivo di sviluppare nuove opportunità in questo senso, lavorando a stretto contatto con i clienti e i mercati regionali. Consideriamo un nostro goal contribuire a una società più sicura e confortevole e, con questo pensiero, guardiamo ai futuri successi di Optex in EMEA.

Dove saranno dunque concentrati i vostri sforzi sul fronte delle linee di prodotto?

Premesso che i sensori di sicurezza costituiscono il 50% delle vendite globali del gruppo, seguiti dai sistemi di automazione industriale con il 20% e dai sensori per le porte automatiche con il 17%, con il restante 13% in prodotti diversi, Optex intende concentrare gli sforzi per la leadership globale nella sensoristica per la security, sviluppando in particolare:

- l'integrazione dei sistemi di videosorveglianza e di sensoristica, creando valore aggiunto per un rilevamento più rapido e sicuro delle possibili minacce;
- il livello di sicurezza delle infrastrutture di sistema per una maggiore protezione degli obiettivi sensibili pubblici dagli attacchi terroristici;
- l'impegno a sviluppare sistemi avanzati di "pre-allarme" in ambienti esterni, in grado di anticipare l'individuazione di estranei prima dell'intrusione all'interno;
- l'allineamento agli standard europei di attivazione automatica degli ingressi, delle tecnologie sviluppate da Optex per porte le automatiche a fini di safety.

Con questo impegno, contiamo di raggiungere e consolidare la supremazia di Optex nei mercati verticali di nostro maggiore interesse, come infrastrutture criti-

che, retail, trasporti.

Optex ha fatto un importante investimento nel 2012, acquistando il 100% di Raytec, un'azienda inglese di illuminotecnica. In che modo si integra con la produzione e le strategie di Optex nei suoi mercati tradizionali della security, della sensoristica per porte e automazione industriale?

Questa operazione ha permesso alle due società di ottenere molteplici sinergie nelle vendite e nella ricerca, riunendo entrambe le tecnologie per l'illuminazione e la sensoristica. Il brand Raytec rimane attivo, fortemente focalizzato nella illuminazione innovativa e i suoi prodotti si integrano perfettamente nell'offerta di soluzioni globali per la sicurezza, in particolare per le infrastrutture critiche e i trasporti.

PERCo rafforza la presenza sul mercato italiano

*a colloquio con Diana Moreva, International Sales & Marketing Manager PERCo
a cura di Cristina Isabella Carminati*



PERCo è nata nel 1988 come azienda produttrice di tornelli, portelli e sistemi di controllo accessi e lavora in questo settore già da 25 anni. Oggi PERCo, con oltre 15.000 mq di area produttiva e oltre 500 specialisti qualificati, non soltanto è produttore leader di impianti di sicurezza in Russia, ma progetta, produce e vende i suoi prodotti in 77 paesi in tutto il mondo. Grazie all'altissima qualità e ai prezzi competitivi PERCo attualmente lavora con successo con 400 partner-rivenditori in tutto il mondo. Il marchio PERCo è registrato in 20 paesi. A San Pietroburgo si trovano gli uffici assistenza clienti, il servizio post-vendita, il settore pubblicità e marketing, e i laboratori di progettazione di nuovi prodotti, mentre la produzione è situata a Pskov. PERCo ha magazzini a Mosca, San Pietroburgo, Pskov, e un magazzino dei prodotti sdoganati in UE, a Tallinn, Estonia.

Quali tipi di prodotti realizzate?

PERCo produce tornelli (a tripode compatti, a tripode a box, a rotore a tutta altezza e a mezza altezza), varchi motorizzati, portelli, serrature e sistemi di controllo accessi. Vorrei sottolineare che tutti i nostri prodotti sono compatibili con qualsiasi tipo di sistema controllo accessi e possono essere facilmente integrati nei sistemi pre-esistenti. Tutti i prodotti PERCo sono sempre disponibili presso il nostro magazzino in Europa, e la fornitura standard di ogni articolo include il pannello di controllo remoto, i cavi e tutti gli accessori necessari per il montaggio.

Realizzate tutte le fasi di produzione dei vostri prodotti?

Nel nostro stabilimento si effettua il ciclo completo di produzione, a partire dalla realizzazione di tutti i componenti elettronici fino all'assemblaggio finale e all'imballaggio. Siamo equipaggiati per tutti i tipi di lavorazione del metallo: trancitura, piegatura, saldatura, lavorazione automatica e manuale. Produciamo anche tutte le schede elettroniche per i nostri prodotti presso il nostro stabilimento. Eseguiamo anche il trattamento, la preparazione e la verniciatura delle superfici utilizzando modernissime linee di lavorazione per ottenere superfici di alta qualità anti corrosione e anti graffio. L'azienda è equipaggiata con attrezzature dei migliori costruttori mondiali (presse per trancitura a controllo numerico Amada-Giappone e Trump-Germania; presse piegatrici per lamiere a controllo numerico Amada-Giappone; centri di tornitura e lavorazione a controllo numerico GoodWay-Taiwan; centri verticali



di lavorazione a controllo numerico DAHLIH-Taiwan; torni e fresatrici universali KNUTH-Germania; molatrici LOSER-Germania; piegatubi ERKOLIN-Italia; centro di montaggio automatico SMT delle schede elettroniche Yamaha Motor Group-Giappone; linea di preparazione della superficie Wigal, Henkel-Germania; linea di verniciatura Gema-Stati Uniti). I prodotti PERCo vengono elaborati dagli specialisti interni dell'azienda stessa, dal gruppo di ricerca scientifica e di progettazione sperimentale, dall'ufficio tecnico e dai dipartimenti hardware e software. Tutti gli articoli nuovi sono sottoposti ai necessari test di durata, a prove climatiche, di sicurezza elettrica, di compatibilità elettromagnetica e di protezione antincendio.

Ci parli del sistema di qualità e dei servizi offerti da PERCo.

Il sistema di qualità dell'azienda permette di controllare con estrema cura tutte le fasi di produzione, preparazione e prevendita dei prodotti. Attualmente il nostro sistema di gestione qualità è certificato secondo le norme internazionali ISO 9001:2008. Tutti i prodotti hanno la certificazione di conformità alle norme europee.

Garantiamo il controllo qualità in ogni fase del processo produttivo, dalle materie prime, in ogni fase della produzione e finitura fino al controllo finale di qualità dei prodotti pronti. Dopo ogni fase di produzione le misure e la qualità di ogni elemento dei nostri prodotti vengono

esaminati e controllati con la massima attenzione.

Quando il prodotto è pronto eseguiamo un ulteriore test e soltanto dopo questo passaggio il prodotto viene spedito al magazzino. Il periodo di garanzia per tutti i nostri prodotti è di 24 mesi. PERCo presta particolare attenzione anche agli articoli venduti: basandosi su una strategia orientata ai clienti, la società adempie rigorosamente gli obblighi di garanzia e post garanzia durante tutto il periodo di vita del prodotto e il servizio assistenza fornisce consigli tecnici, presta servizi di assistenza postvendita delle attrezzature, esegue le riparazioni in garanzia. Attualmente abbiamo aperto anche un Centro di assistenza tecnica in Europa (in Estonia). Secondo lo standard dell'assistenza tecnica PERCo presso il Centro di assistenza lavora un tecnico qualificato che ha fatto il corso di formazione sulla manutenzione e riparazione dei prodotti PERCo presso il Centro di addestramento PERCo e sono disponibili le attrezzature necessarie, i set di pezzi di ricambio e tutta la documentazione necessaria alla diagnosi e alla riparazione dei prodotti PERCo.

Qual è la vostra strategia commerciale e come si pone PERCo nei confronti dell'internazionalizzazione?

Allo scopo di allargare la rete di vendite internazionali e per rispondere pienamente alle esigenze dei clienti dell'Europa Occidentale, PERCo ha introdotto molti

prodotti nuovi, tra cui nuovi tornelli con varco motorizzato con ante battenti in vetro temperato, un tornello a tripode compatto in acciaio inox per uso esterno con braccia "antipanico" automatiche, un tornello a tripode a box in acciaio inox per uso esterno con braccia "antipanico" automatiche, un portello motorizzato con anta in vetro temperato. Altre novità sono le serrature elettromeccaniche da incasso con alimentazione elettrica tramite chiavistello, un sistema di controllo accessi con interfaccia web, un lettore a lunga distanza (m1) per controllo accessi veicolari, una colonna con lettore card senza contatto e con display a cristalli liquidi (LCD) e un nuovo modello di lettore raccogliitore card. Per quanto riguarda l'Italia i prodotti PERCo sono presenti sul mercato Italiano da oltre 10 anni, e tra poco sarà disponibile un software nuovo completamente in lingua italiana, che ci darà la possibilità di proporre soluzioni chiavi in mano ai clienti italiani. Attualmente in Italia siamo alla ricerca di rivenditori, installatori e integratori di sistemi e impianti di controllo accessi che vogliano sviluppare il loro business e ottenere nuovi clienti in collaborazione con PERCo. I nostri partner godranno di numerosi vantaggi, tra i quali un sistema veloce di consegna (i prodotti sdoganati sono disponibili presso il nostro magazzino in Estonia), qualità garantita a prezzi competitivi (tutti i prodotti PERCo sono certificati secondo le nor-



me ISO 9001:2008), assistenza tecnica professionale e tempestiva (sono disponibili consulenze e sostegno completo da parte dell'ufficio tecnico PERCo, nonché pezzi di ricambio disponibili presso il magazzino in Estonia), attività promozionali congiunte (per aumentare la visibilità sul mercato e il volume d'affari), una partnership affidabile (comprendente programmi di "customer protection") e una adeguata formazione professionale (tramite un sistema di addestramento on-line per i nostri partner). Siamo inoltre disponibili a un'azione congiunta di marketing tramite la pubblicazione di brochure pubblicitarie, l'apertura di show-room degli impianti PERCo a condizioni speciali, l'organizzazione congiunta di seminari, fiere e altri azioni pubblicitarie. Nell'ambito dell'ampliamento della rete di vendite internazionali PERCo ha organizzato anche una serie di seminari informativi on-line per le aziende straniere. Il primo webinar in lingua italiana si è tenuto nello scorso marzo 2014 ed è stato rivolto alle ditte italiane che svolgono la loro attività nel settore della vendita e installazione dei sistemi di sicurezza e controllo accessi. Durante il webinar PERCo ha parlato dei vantaggi che può offrire ai partner in Italia e ha presentato l'ampia gamma dei suoi prodotti. I nuovi prodotti, tra l'altro, sono stati presentati alla FIERA MIPS-2014 a Mosca, in cui PERCo ha riscosso un notevole successo, con oltre 2000 visitatori nello stand.



I nebbiogeni di Bandit

*a colloquio con Roberto Stabile, Sales Manager di Bandit
a cura della Redazione*



L'utilizzo dei nebbiogeni a fini deterrenti per la prevenzione di reati predatori (furti, rapine) è relativamente recente e tuttora poco conosciuto dagli utenti finali. Come nasce questa tecnologia e come inizia a venire impiegata nella security?

Anche se poco conosciuto dagli utenti finali, il nebbiogeno è riconosciuto quale soluzione indispensabile quando si parla di anti-furto/anti-rapina, soprattutto nel mondo professionale della sicurezza. L'uso del nebbiogeno applicato alla sicurezza è nato negli anni '70, quando un produttore di nebbiogeni per lo spettacolo ha provato a utilizzare la nebbia artificiale come deterrente per la prevenzione dei furti. La soluzione ha incontrato molte difficoltà, sia per problemi tecnici che meccanici, e l'utilizzo di questa applicazione è stato rallentato e a tratti arrestato.

Negli anni '90 Bandit ha sviluppato e brevettato una tecnologia rivoluzionaria, che evita l'utilizzo di parti meccaniche e che offre una soluzione valida e affidabile per la sicurezza. La vecchia tecnologia prevedeva l'uso di pompe meccaniche a membrana o pistone, contenitori di liquido permeabili e caldaie ad alto consumo elettrico, con i quali la produzione e la potenza di erogazione al secondo erano limitate e di-

pendenti dalla potenza e dall'efficienza della pompa. Bandit ha eliminato queste criticità e ha perfezionato una nuova tecnologia (brevettandola a livello mondiale) realizzando all'inizio del 2000 il dispositivo Mod. 240, che utilizza una bombola sotto pressione sigillata ermeticamente, e uno scambiatore termico dal consumo elettrico molto basso, che garantiscono un'erogazione non soltanto rapidissima (si parla di qualche secondo) ma anche di altissima densità (non si riesce addirittura a vedere le proprie mani).

La nebbia è certificata atossica (secondo le norme europee) e non lascia tracce o residui. La velocità di erogazione è 28 m³ e la portata visiva non supera i 30 cm.

Nel 2006 Bandit è stata presentata al mercato Italiano nel corso di Sicurezza 2006 a Milano e ha avuto immediatamente grande riscontro, aprendo un nuovo mercato sul territorio Italiano.

I produttori della vecchia tecnologia hanno in certo modo approfittato di questo successo, modificando i nebbiogeni nell'aspetto esteriore ma mantenendo il vecchio sistema a pompa-caldaia. Questi prodotti sono economicamente vantaggiosi anche per settori diversi dalla sicurezza: lo spettacolo, le esercitazioni

ERMET

La centrale radio
che non rinuncia
alle prestazioni
di una filare

Sicurezza
e controllo:
CONNESSI!



Scopri
Ermet



WIRELESS



MESSAGGI
VOCALI



SMS



PSTN



INTERNET
READY



INTEGRAZIONE
DOMOTICA

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

Sicurezza e prestazioni per Came hanno la stessa importanza e si fondono insieme nella nuova generazione di centrali radio Ermet. I nuovi impianti di sicurezza per la casa sono caratterizzati da un sistema innovativo che raccoglie tutte le funzioni, l'affidabilità e la praticità dei prodotti antintrusione Came. Con Hei, queste caratteristiche sono affiancate dalle più innovative funzioni di controllo che rendono il sistema antintrusione parte integrante di un progetto domotico all'avanguardia.

Came connette sicurezza e controllo rendendo più facile la gestione della propria casa.

Official Partner



MILANO 2015
FEEDING THE PLANET
ENERGY FOR LIFE



dei vigili del fuoco, la segnalazione fumogena, etc. La concorrenza è in grado di realizzare prodotti con la vecchia tecnologia a prezzi molto contenuti, ma con livelli di potenza, qualità e affidabilità molto inferiori rispetto a Bandit. Purtroppo in momenti di crisi è il portafoglio a decidere e l'attuale crisi economica ha fatto sì che in Italia si sia sviluppato un mercato di prodotti concorrenti a basso costo con limitate o addirittura assenti certificazioni e omologazioni.

Bandit è l'unico nebbiogeno che per densità e velocità di erogazione può essere utilizzato come antirapina con ottimi risultati ed è l'unico nebbiogeno sul mercato disponibile con nebbia arricchita con altre sostanze: in particolare con la nuova legislazione sulla sicurezza è possibile utilizzare l'oleoresin capsicum (il cui principio attivo alla base è la capscina, derivato dai frutti delle piante del genere *Capsicum*, tra cui vi è il comune peperoncino) con l'obbligo di attivazione manuale (non automatica).

Quali sono i parametri di valutazione dei nebbiogeni, che consentono all'utente finale di fare la scelta più adeguata alle proprie esigenze?

Ogni produttore di nebbiogeni vanta i pregi della propria soluzione; per dimostrare l'efficacia dei prodotti sul mercato si può fare riferimento a un documento redatto da un ente esterno (l'associazione delle compagnie assicurative olandesi) che ha valutato le prestazioni dei principali prodotti certificati, redigendo una tabella che evidenzia la notevole differenza tra Bandit e la concorrenza.

Quali sono le categorie di utenti finali maggiormente interessate al nebbiogeno?

Tutti coloro che utilizzano un antifurto o un sistema antirapina sono potenzialmente interessati al nebbiogeno, ovviamente l'ambito bancario, industriale e commerciale, ma non escludiamo, dato il recente incremento dei furti nelle abitazioni, anche il residenziale.

biogeno, ovviamente l'ambito bancario, industriale e commerciale, ma non escludiamo, dato il recente incremento dei furti nelle abitazioni, anche il residenziale.

Qual è il rapporto tra nebbiogeno e istituti di vigilanza/assicurazioni?

Possiamo dire che Bandit è diventato il miglior amico sia della vigilanza che delle assicurazioni. Per la vigilanza rappresenta un anello della catena fondamentale per il servizio offerto ai clienti. Non è possibile proteggere un sito tra il momento dell'intrusione e l'arrivo della pattuglia. Bandit risolve questo problema: è il "missing link" perché annulla il tempo necessario per il furto nascondendo per 30 minuti il sito e dà modo alla vigilanza di arrivare sul posto. Per le assicurazioni il nebbiogeno riduce notevolmente il rischio furto ed è di conseguenza è uno strumento molto gradito.

Bandit è l'azienda belga che ha introdotto per prima in Italia l'uso del nebbiogeno. Qual è il suo ruolo e la sua posizione nel mercato internazionale? Quali sono i punti di vantaggio rispetto ai concorrenti?

Bandit è stata pioniera di una nuova opportunità, è fornitore ufficiale di grandi aziende e multinazionali e ha creato un nuovo mercato dal quale hanno tratto vantaggi sia i vecchi che i nuovi concorrenti.

Sul mercato italiano in questi ultimi anni sono comparsi vari prodotti che non hanno questa certificazione. Bandit è certificato e omologato sia a livello europeo che mondiale, ha ottenuto la certificazione europea EN50131-8, norma introdotta specificamente per l'uso del nebbiogeno di sicurezza. Bandit punta molto sulla certificazione per poter garantire la massima sicurezza agli utenti finali.



SYAC – TB problem solving per i partner

a colloquio con Fabio Malagoli, CEO; Giuliano Iurkic, Area Manager Italia SYAC-TB Divisione Sicurezza di TECHBOARD, a cura della Redazione

Techboard, uno dei più importanti produttori italiani di circuiti stampati professionali, è entrato nel mercato della sicurezza acquisendo alla fine del 2012 il controllo di Syac, marchio storico della videosorveglianza. Qual è la vision di questa operazione?

Fabio Malagoli. Nel novembre del 2012 SYAC è diventata la Divisione Sicurezza di TECHBOARD, produttore di circuiti stampati professionali dal 1979 e fornitore di lunga data di SYAC. Rilevando la squadra e le attività di SYAC, TECHBOARD ha dato continuità ai brand SYAC e DIGIEYE, ai clienti e al loro parco macchine. Con uno stabilimento di oltre 4000 m² a Modena, interamente dedicato alla produzione, TECHBOARD ha fatto leva sulle proprie capacità manifatturiere per migliorare sia i processi di produzione che i livelli qualitativi dei sistemi DIGIEYE. Le attività di ricerca e sviluppo e di supporto tecnico-commerciale sono invece state mantenute a Trieste ma trasferite nel Parco di Ricerca Scientifica e Tecnologica AREA SCIENCE PARK. SYAC-TB è rimasta orientata a sviluppare innovazione con investimenti importanti in R&D e la collaborazione con ELIMOS, società di design e integrazione di sistemi, parte del cui know how ha radici nell'R&D di SYAC. Continuità e innovazione sono, quindi, stati il nostro motto per tornare a essere un player di riferimento per il presente e il futuro.

SYAC-TB si sta presentando ai propri clienti con un approccio "problem solving". Quali sono i presupposti di questo progetto?

Fabio Malagoli. Presentiamo ai nostri clienti e utenti finali un approccio "problem solving" verticale al mercato perché cresce l'esigenza di soluzioni che risolvano davvero i problemi di sicurezza, che sono simili ma anche diversi a seconda delle applicazioni. È quindi importante capire i "bisogni verticali" dei nostri utenti finali e dei nostri partner installatori, integratori e distributori. Non sono più vincenti i metodi mirati al solo prodotto: anche nel mondo della sicurezza bisogna intercettare i bisogni specifici di ogni taglio di profilo, bisogna essere in grado di porsi come



Fabio Malagoli

fornitore di soluzioni reali, mirate e personalizzate a ogni mercato verticale, dal retail e GDO alle banche, dalle strutture industriali a quelle commerciali, dal residenziale agli alberghi e al settore del leisure, che comprende musei piuttosto che stadi e casinò. Per quanto riguarda SYAC-TB, continuiamo a offrire soluzioni efficienti basate su prodotti di qualità made in Italy, progettati e sviluppati all'Area Science Park, prodotti a MODENA e certificati conformi alla normativa privacy.

In che modo viene realizzato questo approccio "problem solving" relativamente al tema molto delicato del rispetto della privacy?

Giuliano Iurkic. Abbiamo ottenuto il certificato di conformità del sistema DIGIEYE ai requisiti previsti dalla normativa privacy in vigore, garantendo il rispetto delle misure minime di sicurezza e di quelle idonee previste dal T.U.P. e dal provvedimento specifico in materia di videosorveglianza. Tale certificato rappresenta un valore aggiunto fondamentale, perché le attività di verifica e audit sono state effettuate a fronte dei requisiti privacy applicabili in materia di trattamento dati, vale a dire la Direttiva Madre 95/46/CE a livello europeo e il Dlgs. 196/2003 "Nuovo Codice Privacy" a livello italiano. Va poi sottolineato che la conformità vale non soltanto a livello di apparato di videoregistrazione ma anche nella soluzione di centralizzazione e supervisione DIGIEYE CONTROL CENTER PREMIUM.

A livello globale, i sistemi di videosorveglianza in rete vengono integrati in modo sempre più spinoso con altri sottosistemi, in particolare il controllo accessi. Come si pone SYAC-TB nei confronti di questo tema?

Giuliano Iurkic. Nell'approccio "problem solving" l'integrazione recita un ruolo fondamentale e permette di arrivare alla soluzione migliore, che risolve appieno le problematiche dei clienti. Le soluzioni firmate SYAC-TB sono in grado di integrare e di interfacciarsi con altri campi della sicurezza come controllo accessi, antincendio e allarmi. Per accelerare lo sviluppo



Giuliano Iurkic

di soluzioni integrate di sicurezza professionale abbiamo dato vita a un'alleanza strategica con SELESTA INGEGNERIA, leader nel mercato del controllo accessi, rilevazione presenze e raccolta dati. La nostra alleanza è basata su una visione comune di sicurezza di alta qualità ingegneristica ma anche facile da usare, in linea con il pay-off di SYAC-TB "REAL VIDEO SECURITY", vale a dire soluzioni "reali" in grado di soddisfare le vere esigenze del mercato.

Il supporto dato al vostro cliente (installatore o system integrator) viene esteso anche al cliente finale?

Giuliano Iurkic. Ci attiviamo anche presso gli utenti finali per far conoscere i ns. prodotti e soprattutto i valori aggiunti delle nostre soluzioni verticali, fermo restando che i nostri clienti sono coloro che installano e/o integrano. L'assistenza clienti e il supporto tecnico giocano un ruolo chiave nella filosofia SYAC-TB, con risorse umane impegnate a fornire supporto pre e post-vendita. Comprendiamo anche l'import

SYAC-TB



Impianto filare o wireless? Da oggi **Defender Hybrid**

La nuova centrale **Defender Hybrid** Fracarro consente di installare nello stesso impianto dispositivi wireless e filari, personalizzando la protezione in base alle esigenze dell'ambiente, sia con sensori filari, se esistono le predisposizioni, sia con sensori wireless, ad esempio in presenza di vincoli architettonici.



Versione argento



Versione bianca

- 40 zone wireless e 8 filari
- 16 telecomandi e 4 sirene wireless
- Espansioni opzionali su BUS fino a 64 zone wireless o filari
- Combinatori telefonici PSTN e GSM con sintesi vocale integrata
- Disponibile in colore bianco e argento

tanza della formazione e organizziamo periodicamente corsi di training per i ns. clienti.

Quali sono le linee guida per il prossimo futuro di SYAC-TB?

Fabio Malagoli. SYAC-TB continuerà a progettare, sviluppare e fornire prodotti e tecnologie proprietari. Il pieno controllo dell'hardware e del software ci consente infatti di avere compatibilità intergenerazionale e servizi che mirano al massimo aggiornamento con piena protezione dei precedenti investimenti. Quindi a Sicurezza 2014 porteremo, oltre a nuovi sistemi IP, le soluzioni di centralizzazione e di integrazione capaci di combinare le ultime tecnologie con le precedenti generazioni di sistemi DIGIEYE. Le più recenti integrazioni includono il DIGIEYE ANPR, una tecnologia di elaborazione delle immagini usata per identificare i veicoli dalla targa, che non necessita di alcuna installazione sul veicolo, il DIGIEYE ATM, un'integrazione

dei dispositivi ATM via rete TCP/IP che non richiede interfacce hardware aggiuntive e quindi nessun intervento fisico sugli impianti, il DIGIEYE DIGITAL SIGNAGE che permette di visualizzare messaggi informativi e promozionali sui monitor dei nostri DVR e NVR, il VCA DIGIEYE IP MULTI-BRAND che dalla versione software 5.01 può essere utilizzato con qualsiasi telecamera IP a prescindere dalla compatibilità ONVIF e senza richiedere nessuna integrazione di software speciale, e il VCA DIGIEYE AVANZATO, la maggior parte dei algoritmi del quale sono adatti per uso esterno, e che offre fino a 40 differenti regole di rilevamento della stessa immagine - violazione perimetro, contatore di persone e veicoli, monitoraggio del traffico e del comportamento, oggetto abbandonato, rilevazione fumo, classificazione di oggetti, etc. - e la capacità di combinarle per creare regole avanzate allo scopo di gestire scenari complessi e ridurre ulteriormente i falsi allarmi.



Il motore di ricerca per la sicurezza residenziale



Per informazioni: marketing@securindex.com

La connettività wireless sicura di Telit

*a colloquio con Marco Contento, Head of Product Management Telit
a cura della Redazione*

Telit è una società italiana, con sede a Trieste, tra i principali produttori mondiali di moduli per la connettività wireless, una tecnologia che si sta espandendo anche nella sicurezza, per tradizione legata al rame e, più recentemente, alla fibra ottica. A quali tipologie di utilizzatori si rivolge Telit in questo settore?

I nostri clienti dell'ambito sicurezza sono tipicamente i produttori di sistemi d'allarme e di sistemi di monitoraggio degli edifici. Con la nostra attività stiamo estendendo i servizi offerti sul mercato in maniera da coprire ogni potenziale utente di servizi di rete mobile per consentirne il monitoraggio remoto e, con la nostra offerta m2mAIR Cloud, anche gli utilizzatori finali della tecnologia wireless come imprese di monitoraggio, proprietari di edifici e società di gestione.

La connettività wireless è condizionata dalle caratteristiche della banda disponibile in loco, in particolare per la trasmissione di immagini. Qual è il quadro a livello mondiale e in Italia?

Il desiderio di trasmettere immagini, e anche video, ha spinto il mercato della sicurezza a diventare il precursore della più recente tecnologia cellulare a banda larga. Per fortuna la banda larga mobile in forma di copertura 3G è quasi universale, e certamente disponibile in tutta Italia. Questo livello di connettività, la larghezza di banda e la velocità sono sufficienti per trasmettere immagini e video in tempo reale.

La prossima transizione cellulare alla tecnologia 4G LTE è un po' più complessa: comprende 44 diverse bande di spettro e differenze anche tra i vari provider di un singolo paese. Come per il resto del mondo, il roll out della tecnologia LTE è già in corso anche in Italia, essendo iniziato nelle principali città già nel 2012. Ci vorrà del tempo per arrivare al livello di cui



godiamo oggi con il 3G. Ma in particolare per il settore della sicurezza i clienti nelle principali città già godono di questa copertura. La maggior parte di tali applicazioni, inoltre, sono di tipo fixed, quindi non è necessario preoccuparsi per una mancanza di copertura nelle zone più remote. I nostri prodotti LTE, infatti, offrono anche copertura 3G nei punti in cui la 4G non è disponibile.

Per una volta la crescita del segmento consumer ha quindi una ricaduta positiva per gli altri segmenti m2m, e quindi, anche per la sicurezza. Quanto incide questo segmento sul mercato globale dei moduli wireless?

I nostri clienti stanno sviluppando molte nuove e interessanti applicazioni, che fanno uso della nostra

tecnologia, per il mercato consumer. E anche se non sono ciò che noi tradizionalmente consideriamo applicazioni di "sicurezza", spesso hanno un elemento che le fa rientrare in questo settore verticale. Considerate per esempio i *personal tracker*, che sono stati per qualche tempo utilizzati dalle forze dell'ordine. Oggi i consumatori stanno comprando dispositivi di localizzazione per vigilare sui propri figli, per esempio. In auto, i moduli cellulari e i servizi correlati sono utilizzati per tutto, dallo sblocco delle porte, all'avviamento senza chiave, fino al recupero dei veicoli rubati. Da una prospettiva "tethering", stiamo assistendo anche alla crescita nell'ambito delle *smart home*: i consumatori possono attivare alcune funzioni in casa, come lo sblocco delle porte a distanza e il monitoraggio video interno o esterno, da una app sul loro smartphone.

Quel che è veramente interessante è come la tecnologia all'interno e all'esterno della casa stia diventando sempre più connessa e stia creando una convergenza a livello di modulo. Si consideri una casa con uno *smart utility meter*, un sistema di allarme e un'applicazione di automazione: uno qualsiasi di questi dispositivi può agire come aggregatore di informazioni

da trasmettere al cloud. La questione è chi alla fine assumerà tale ruolo: il pannello di allarme, il termostato intelligente o forse il frigorifero intelligente?

In quale modo è possibile risolvere i problemi di sicurezza delle trasmissioni, per esempio da attacchi jamming, per applicazioni wireless in obiettivi sensibili (come, per esempio le strutture militari)?

Molte sono le iniziative attuate sia dal punto di vista hardware che a livello software per garantire la privacy e l'integrità delle informazioni trasmesse in modalità wireless e anche per prevenire gli attacchi.

Telit m2mAIR Mobile offre un nuovo servizio specificamente progettato per rilevare e proteggere dagli attacchi sul dispositivo stesso: il sistema essenzialmente registra l'attacco e spegne il modulo, per trasmetterlo successivamente una volta che l'attacco è completato. deviceWISE, su cui si basa la nostra offerta m2mAIR Cloud, è stata nominata per due anni consecutivi dalla società di ricerca ABI la piattaforma di applicazioni m2m più sicura.

Anche a livello hardware il nostro ultimo modulo (specifico per il mercato automotive) comprende la

Interfonia Over IP serie EASY

FACILE da progettare
FACILE da installare
FACILE da programmare
FACILE da assistere
FACILE da utilizzare

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

ermes

Via Treviso, 38 - 31020 San Vendemiano (TV) - tel. +39 0438 308470 - email: ermes@ermes-cctv.com - web: www.ermes-cctv.com

WiseNet III

SAMSUNG
SAMSUNG TECHWIN

WISENETIII... A PROVA DI FUTURO!



...E RISPARMIA CON I PRODOTTI IP WISENETIII

In Samsung sappiamo bene che decidere quando e come migrare a una soluzione di sicurezza IP è un'operazione complessa, condizionata da molteplici fattori. La nostra nuova gamma di telecamere IP WiseNetIII permette di avere un controllo completo e una totale flessibilità nello scegliere la soluzione che meglio si adatta alla tua azienda. Puoi integrare WiseNetIII nel tuo attuale sistema analogico! Con Samsung puoi adeguare il tuo impianto di videosorveglianza, senza, necessariamente, buttare via l'investimento fatto in precedenza.

Contattaci per maggiori informazioni!

E stesecurity@samsung.com

W www.samsungsecurity.it



sicurezza hardware per la protezione solida della chiave privata. Grazie a queste risorse di sicurezza gli sviluppatori e i produttori sono in grado di offrire dispositivi per la prevenzione delle frodi e contro la manomissione delle prove, senza lo sforzo supplementare di misure di sicurezza aggiuntive. Questi prodotti possono anche essere utilizzati in sistemi di transazioni end-to-end che richiedono livello Common Criteria 5+.

Quali sono le previsioni di sviluppo del mercato globale della connettività wireless nei prossimi anni?

Negli ultimi anni le proiezioni sono state dirompenti. Stiamo parlando di circa 50 miliardi di dispositivi o centinaia di miliardi di dollari. Siamo tutti d'accordo che l'occasione è eccezionale, ma piuttosto che affidarci a un ottimismo spericolato preferiamo fare affidamento sui dati presentati dagli analisti.

E le previsioni di sviluppo per Telit?

Abbiamo riunito tutti gli ingredienti necessari a cogliere questa opportunità. Abbiamo ridefinito il modo

di confezionare e consegnare l'm2m sotto forma di prodotti e servizi, eliminando la necessità per l'utilizzatore di lavorare con decine di fornitori diversi. Il concetto ONE STOP. ONE SHOP. organizza tutti gli ingredienti in soluzioni gestibili dal punto di vista del cliente. Insieme, questi elementi rendono l'Internet of Things Plug & Play:

Moduli

- cellular
- posizionamento GNSS
- Short Range / License-Free - particolarmente utile per il mercato della sicurezza

Servizi di supporto

- servizi professionali
- Competence Center a livello globale per assistere i nostri clienti nella progettazione e nello sviluppo di soluzioni

Servizi m2mAIR

- rete mobile e servizi a valore aggiunto
- abilitazione applicazione Cloud



Telit Communications PLC è una delle principali aziende leader al mondo specializzata nella tecnologia wireless machine to machine (M2M) e servizi a valore aggiunto tra cui cloud, connettività e PaaS Application Enablement Services. Con sede a Londra-Regno Unito, la società è quotata su AIM (AIM:TCM). In aggiunta a m2mAIR, l'azienda opera con altre due business unit: Telit Automotive Solutions offre prodotti di qualità automobilistici e servizi associati come fornitore di primo livello per costruttori automobilistici OEM. Telit GNSS Solutions affronta il mercato dei ricevitori di posizionamento globale e la tecnologia associata. Le sedi di Telit Wireless Solutions si trovano a Londra, con sede regionale in EMEA (Trieste, Italia), Nord America (Raleigh, North Carolina), America Latina (São Paulo, Brasile) e APAC (Seul, Korea). L'azienda ha una vasta rete di uffici vendita a copertura globale.

Storage per la videosorveglianza: come scegliere?

di Davide Vento, Business Manager Italy della divisione Components di WD

Fino a poco fa sicurezza e sorveglianza erano argomenti trattati principalmente dagli operatori del settore e dai decision maker di imprese di medie e grandi dimensioni.

Oggi il pubblico interessato è aumentato drasticamente, e questi stessi temi stanno rapidamente attirando l'attenzione di utenti finali e piccole aziende, man mano che crescono le preoccupazioni su come indirizzare la sicurezza.

A causa del crescente interesse verso sistemi di sorveglianza domestici e dedicati alle piccole realtà aziendali, i fornitori di sorveglianza hanno rilasciato una serie di sistemi di sorveglianza fai-da-te. Questi kit possono essere con o senza storage e, a parte l'installazione fisica, sono virtualmente plug and play. Prima che un utente finale o una piccola azienda faccia un investimento in un sistema di sorveglianza, tuttavia, dovrebbe effettuare un minimo di ricerca, in modo da poter effettuare un acquisto consapevole.

Una componente importante di ogni sistema di sorveglianza è rappresentata, naturalmente, dalle telecamere. Gli utenti dovrebbero optare per i kit che offrono almeno una videocamera ad alta definizione (HD) in grado di catturare immagini con risoluzione di 1.280 x 720 pixel, o addirittura dotata di Full High Definition (FHD) e dunque idonea a catturare immagini a 1.920 x 1.080 pixel. L'acquisizione di immagini ad alta risoluzione è importante perché diventa più facile individuare



ciò che si sta cercando nel momento in cui si rivedono i filmati di sorveglianza (l'ultima cosa che vorremmo è che il viso di un ladro, per esempio, sia un ammasso di pixel indistinguibili...). E, se HD o FHD, le telecamere dovrebbero anche essere in grado di catturare immagini a una velocità di almeno 30 fotogrammi al secondo (FPS). Questo, ancora una volta, aiuterà nel momento della visione di spezzoni cruciali.

Componente altrettanto fondamentale dei sistemi di sorveglianza è il supporto storage che viene uti-



lizzato: in realtà questo componente è ciò che può realmente determinare o meno l'efficacia dell'intero sistema. Se un sistema viene acquistato senza storage, l'utente dovrebbe resistere alla tentazione di uscire e comprare l'hard disk più economico che riesce a trovare. Nella maggior parte dei casi si tratterà di una sorta di hard disk desktop non progettato per un utilizzo 24/7, che non sarà in grado di catturare video HD o FHD da più telecamere senza perdite di fotogrammi e che non è progettato per consumare meno energia e quindi generare meno calore. Questo ultimo punto è una delle principali preoccupazioni in termini di affidabilità, in quanto il calore eccessivo può ridurre drasticamente la vita di un disco rigido e può anche influire negativamente sulla lettura e scrittura quando il disco è in uso nel sistema di sorveglianza.

Un utente dovrebbe, idealmente, cercare tra gli hard disk che offrono ottimizzazioni per la sorveglianza rilevanti quali la tecnologia AllFrame™, che non soltanto migliora le prestazioni di riproduzione, ma opera con lo streaming ATA per ridurre gli errori e la perdita di fotogrammi. Le unità devono essere progettate per un utilizzo 24/7 e offrire funzionalità come la tecnologia IntelliPower™, che consente a un disco di consumare meno energia e quindi generare meno calore. Questo è l'ideale quando un disco deve essere installato in un sistema storage a raffreddamento passivo, da solo o in combinazione con una serie di altri hard disk.

Data la grande importanza dello storage nei sistemi

di sorveglianza, vendor come WD hanno introdotto unità di sorveglianza dedicate dotate di tutte le ottimizzazioni tecnologiche che abbiamo appena ricordato. La famiglia di hard disk WD Purple™, recentemente annunciata, è stata testata per la compatibilità con centinaia di sistemi di sorveglianza e per offrire fino a 4 TB di capacità su un singolo disco. I dischi WD Purple™ sono progettati per sistemi di videosorveglianza e offrono il mix perfetto di prestazioni, affidabilità e costi; le unità sono raccomandate per l'uso in sistemi da 1 a 8 baie e dotati di fino a 32 telecamere HD.

Oltre a selezionare il giusto hard disk, si deve anche considerare la capacità storage necessaria. Proprio la quantità di storage necessaria varia a seconda delle specifiche delle telecamere oltre che in base al periodo di tempo per cui si intendono mantenere i dati di videosorveglianza. Il tempo per cui le aziende mantengono i dati di sorveglianza varia in maniera sostanziale, ma la norma si sta spostando gradualmente da un minimo di 7 giorni a 30 giorni (alcune organizzazioni sono legalmente obbligate a conservare i dati per periodi di tempo più lunghi). Una regola generale è che più si è in grado di conservare i dati, meglio è.

Se state ragionando sulla quantità di storage necessaria, vale la pena visitare i siti di vendor che offrono uno strumento utile quale il "capacity calculator". Aziende come WD (www.wd.com) mettono a disposizione questi calcolatori, assieme a strumenti di scelta degli hard disk che vi permetteranno di



selezionare l'unità storage e la capacità che meglio si adatta alle vostre esigenze.

In particolare, con il WD Purple abbiamo esteso il nostro portfolio di prodotti offrendo ai clienti una scelta ancor più ampia, in modo che sia più semplice per VAR, integratori e utenti finali identificare il disco più adatto

progettato per le loro applicazioni e testato insieme ai nostri partner, leader nel mercato della sorveglianza.

WD ha ottimizzato la linea di hard disk WD Purple per le applicazioni di sorveglianza per migliorare la riproduzione video in alta risoluzione e operare in ambienti di videosorveglianza con carico di lavoro 24x7.

WD

WD, azienda di Western Digital, è da sempre all'avanguardia e leader del mercato dell'archiviazione. Punto di riferimento nel mondo storage, l'azienda produce hard disk e dischi allo stato solido a elevate prestazioni. Questi dischi vengono utilizzati da OEM e integratori di computer desktop e mobili, sistemi informativi enterprise, sistemi integrati e applicazioni di elettronica di consumo, così come dall'azienda stessa, che fornisce i suoi prodotti storage. I dispositivi e i sistemi storage leader di WD, i prodotti di rete, i lettori multimediali e le soluzioni software consentono agli utenti in tutto il mondo di salvare, archiviare, proteggere e condividere in maniera semplice i loro contenuti su molteplici dispositivi. WD è stata fondata nel 1970 con quartier generale a Irvine, California.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito dell'azienda www.wd.com

Western Digital Corp. (NASDAQ: WDC), Irvine, Calif., è un fornitore globale di prodotti e servizi che consentono alle persone e alle organizzazioni di raccogliere, gestire, fruire e preservare i contenuti digitali. Le sue aziende progettano e producono dispositivi storage, sistemi di rete e prodotti di home entertainment sotto i marchi WD, HGST e G-Technology. Visitate la sezione dedicata agli investitori sul sito dell'azienda www.westerndigital.com per accedere a una serie di informazioni finanziarie dedicate.

Nuovi Sensori Multifunzione

Cogli il Frutto dell'esperienza **Bessy**



Dispositivi Monoposto Incasso (45x27x45 mm), compatibili con le maggiori serie in commercio, progettati e prodotti in Italia, garantiti 3 anni.

Bessy²



- INFRAROSSO
- SENSORE GAS NARCOTICO

Bessy³



- INFRAROSSO
- LUCE SEGNAPASSO
- COMANDO 12V

Bessy⁺



- INFRAROSSO
- SENSORE GAS NARCOTICO
- LUCE SEGNAPASSO
- COMANDO 12V

Mix
SENSORE
DOPPIA TECNOLOGIA



Contrada San Salvatore, 20
63045 RIPATRANZONE (AP)
Tel./Fax 0735 90605 - 907487
E-mail: info@microtelweb.com



Il sistema Point Security Service (P.S.S.) di Alessio Elettrosicurezza

*a colloquio con Alessandro Alessio, Alessio Elettrosicurezza
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Parliamo di Alessio Elettrosicurezza, un'azienda operante dal 1987 con una spiccata vocazione per l'integrazione di sistemi diversi per soddisfare le esigenze dell'utenza più evoluta (banche, obiettivi sensibili, residenze di alto livello).

La nostra vocazione è mossa dalla passione e, soprattutto, dall'entusiasmo per raggiungere gli obiettivi, in termini di professionalità e spessore tecnologico. Queste caratteristiche fanno di Alessio Elettrosicurezza un'azienda da sempre in prima linea.

L'integrazione tra le migliori tecnologie e le interfacce software ad alto livello ci hanno portato a credere sempre più che il sistema di sicurezza deve risultare come la miglior combinazione delle tecnologie applicate. I risultati che abbiamo raggiunto nel tempo ci indicano che questa è la strada su cui dobbiamo proseguire.

L'integrazione intersistemica comporta sempre

più spesso la presa in carico della funzionalità successiva, con un passaggio progressivo dalla tele-assistenza limitata agli aspetti tecnici alla tele-gestione vera e propria, con la presa in carico degli eventi. Come si pone Alessio Elettrosicurezza da questo punto di vista?

La teleassistenza è fondamentale per un'azienda come la nostra, che deve gestire 12.000 impianti di diversa tipologia con la massima attenzione e professionalità. È un'impresa davvero ardua se non si conoscono le evoluzioni precedenti al log file della centrale per analizzare le condizioni di guasti e anomalie progressi. In questi casi ci avvaliamo di una nostra centralizzazione guasti e anomalie tramite il sistema che può supportare l'assistenza tecnica per riparazioni di guasti e anomalie varie con ottimi risultati.

In cosa consiste PSS – Point Security Service?

È molto complesso descrivere in poche parole questa



INT-TSI. Nata per sorprendere.



LA TASTIERA TOUCH SCREEN CHE SUPERA OGNI ASPETTATIVA.

Tastiera capacitiva 7" per la gestione del sistema di allarme e domotico con centrali serie INTEGRA.

Completa integrazione con il TVCC e totale configurabilità nelle icone, nelle funzioni e nell'aspetto grafico con interfacce differenti per ciascun utente.

Ora creare scenari personalizzati ha solo il limite della fantasia.



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

Satel[®]
— ITALIA —



piattaforma, il software Point Security Service (PSS), che abbiamo discusso ed elaborato con colleghi e amici del settore. Dobbiamo ringraziare il programma software di SkyLab dei softwaristi Enrico Antonello e Enea Mwamba, che con il loro prezioso lavoro ci hanno dato la possibilità di lavorare con una nuova piattaforma software. Abbiamo cercato di portare al massimo livello la gestione di sistemi di sicurezza, tecnologia domotica, sistemi video e applicazioni legate al mondo di security e safety per poterle centralizzare e controllare con il nostro centro di sicurezza e telecontrollo. Questa piattaforma flessibile e potente può aiutare a controllare e gestire i sistemi, anche quelli di non ultimissima generazione. Oltre al reale beneficio del controllo del sistema, può dare un valore aggiunto all'assistenza tecnica che ogni installatore cerca di dare al proprio cliente, portando a un effettivo risparmio e all'ottimizzazione del sistema. Basti pensare che il tecnico, tramite smartphone e app può evitare triangolazioni con istituti di vigilanza, centrali e uffici tecnici e può sfruttare al massimo la diretta conoscenza del sito in cui dove sta operando, sia su protocolli standard sia tramite protocolli di domotica Conex, con profili diversi, e ulteriori vari protocolli, compreso il sistema di comunicazione TCPI.

A chi viene proposto PSS?

Il software Point Security Service (PSS) è uno strumento che può coinvolgere oltre agli installatori attenti ai servizi e alle prestazioni dei propri sistemi,

evoluti e non, anche la grande distribuzione, le amministrazioni comunali e gli enti che non possono avere un controllo diretto dei sistemi presenti sul territorio e un'ottimizzazione dell'operatività.

IL PSS, utilizzando un nuovo sistema di gestione e condivisione dei siti, può essere utilizzato in varie forme da vari profili e livelli.

È fondamentale la grande interattività di vari settori, quali la security e la telemedicina, la gestione dei sistemi fotovoltaici integrati con i relativi protocolli e con hardware a basso costo. Con PSS potranno essere gestiti eventi dalla bassa producibilità, gli scostamenti nella produzione, stringhe e guasti tecnologici, tutti trasportabili verso questa piattaforma.

Come valutate l'evoluzione del mercato della sicurezza nel prossimo futuro?

Da molti anni sosteniamo che i costruttori di sistemi e di hardware devono concederci una maggiore gestione dei valori analogici e aumentare la comunicazione ad alta velocità verso le nostre centrali d'allarme con protocolli IP, che potranno rivoluzionare il sistema a oggi non al passo con il dilagare della delinquenza urbana e con la richiesta di risparmio energetico. Sono certo che in questo modo si potrà arrivare in tempi brevi all'ottimizzazione e a un notevole risparmio di risorse.

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

Milestone Systems lancia XProtect® 2014

a cura della Redazione

Milestone Systems, l'azienda che si occupa di software di gestione IP video (VMS, Video Management Software) su piattaforma aperta, annuncia il lancio della suite di prodotti VMS Milestone XProtect 2014 destinata ai partner e ai clienti finali. La suite di prodotti XProtect 2014 si rivolge all'intero mercato delle soluzioni per la sicurezza, indipendentemente dalle dimensioni, dalla complessità o dall'ubicazione delle installazioni. I client Milestone XProtect sono inoltre ottimizzati e aggiornati per poter trarre vantaggio dalle nuove funzionalità di XProtect 2014. XProtect 2014 introduce diversi nuovi vantaggi* per l'ecosistema dei Partner Milestone e per i clienti dell'azienda.

Nuove funzionalità di integrazione intelligente

Il prodotto aggiuntivo Milestone, denominato XPro-

tect® Access Control Module 2014, consente di integrare diversi sistemi di controllo accessi in un'unica installazione del cliente. XProtect® Smart Client offre un'interfaccia consolidata per l'utilizzo di sistemi di controllo accessi integrati con funzioni dedicate, che consente di monitorare efficacemente gli accessi, di assistere manualmente i passaggi e di condurre indagini su specifici punti di accesso o titolari di carte.

Gestione intelligente dei video con i metadati

Milestone presenta una struttura conforme ONVIF (Open Network Video Interface Forum) per la gestione e l'archiviazione di metadati correlati ai video per la gamma di prodotti VMS avanzati XProtect, che include XProtect® Corporate 2014 e XProtect® Expert 2014. Si definiscono metadati quei dati che aggiungono un livello di informazioni ai flussi audio e video. La struttura di metadati può aprire nuove possibilità per l'integra-





Bjørn Eilertsen, Vice President Corporate Products Business Unit di Milestone



Janne Jacobsen, Vice President Professional Products Business Unit di Milestone

zione di alto livello: gli integratori possono impiegare i metadati per collegarsi a tutti i tipi di sistemi IT e i Milestone Manufacturer Alliance Partner possono utilizzare l'integrazione dei metadati come supporto per le videocamere con analisi integrata.

Più efficiente flusso di lavoro di gestione delle evidenze

La gestione video in XProtect 2014 è potenziata attraverso nuove funzionalità in grado di ottimizzare l'esperienza degli utenti:

- la funzione Smart Search impiega i metadati relativi al movimento generati durante l'analisi di rilevazione del movimento nel server di registrazione. Mediante la ricerca tra i metadati generati, possono essere trovate con rapidità e precisione sequenze con movimenti in aree specifiche della visuale della telecamera; ciò permette di ridurre il tempo necessario per le indagini;
- Evidence Lock è una nuova funzione del VMS XProtect 2014 che assicura la disponibilità di registrazioni video per le indagini consentendo di prolungare il tempo di conservazione di sequenze video selezionate oltre il limite stabilito dalle politiche di conservazione;
- la funzione Storyboard trasforma il video in evidenza documentando una sequenza di eventi. L'unione di

sequenze video di più telecamere in un unico flusso strutturato consente di tracciare gli oggetti facilmente e di rivedere le registrazioni in modo immediato, oggettivo e logico.

Sicurezza estesa del sistema

Una nuova funzionalità di sicurezza di XProtect è rappresentata dalla distribuzione su più livelli dei diritti degli amministratori: ciò fa sì che il personale amministrativo sia autorizzato ad accedere a determinate funzioni in base al proprio livello di responsabilità. La doppia autenticazione aggiunge un ulteriore livello di sicurezza del sistema, poiché subordina l'accesso di un utente all'approvazione di un secondo utente.

Funzioni facili da usare dai partner e dagli utenti finali

Le nuove funzioni facili da usare del VMS XProtect 2014 sono volte a garantire un'esperienza semplice e ottimizzata agli utenti finali e ai partner Milestone che lavorano con una soluzione dell'azienda. Per esempio le procedure di upgrading dei prodotti risultano migliorate, per ridurre il tempo dedicato alla manutenzione del sistema.

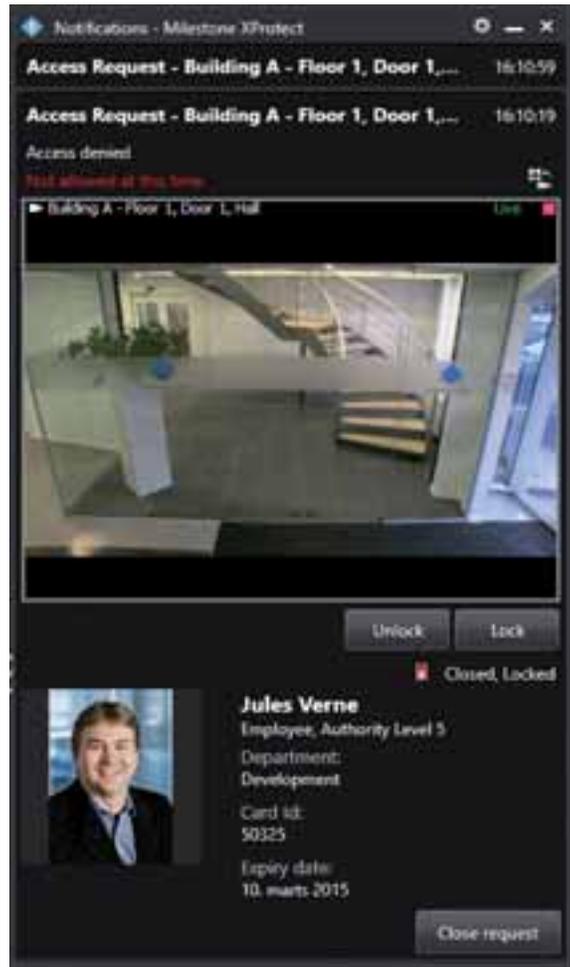
Gli utenti finali trarranno vantaggio dalla nuova funzionalità di XProtect® Essential e XProtect® Express che prevede una mappa interattiva con una panoramica

grafica dell'intera installazione. A XProtect Smart Client sono state aggiunte descrizioni comandi e possibilità di personalizzazione al fine di ridurre la necessità di una formazione per l'utente finale.

L'inoltro video con metadati GPS in Milestone Mobile consente al personale di sicurezza e di primo soccorso di utilizzare uno smartphone come telecamera mobile al fine di garantire la copertura video di incidenti non visibili attraverso le telecamere fisse. Le coordinate GPS, insieme al flusso video, sono inoltrate dallo smartphone al sistema VMS XProtect. Anche la Milestone Customer Dashboard è degna di nota. Si tratta di un servizio di monitoraggio online dei sistemi che consente ai rivenditori Milestone di conoscere in tempo reale lo stato dei sistemi delle installazioni dei clienti. Ciò consente di essere avvisati e di intervenire preventivamente, migliorando l'esperienza dei clienti.

Janne Jacobsen, vicepresidente dell'unità aziendale Professional Products presso Milestone Systems, afferma: «L'aggiornamento del 2014 della suite di VMS Milestone XProtect rispecchia il nostro impegno volto a fornire soluzioni ottimizzate per diversi segmenti di mercato e per varie esigenze della clientela. Per le installazioni medio-piccole, l'edizione del 2014 della suite di VMS XProtect Professional si concentra sulla semplificazione di tutte le fasi di implementazione e utilizzo dei prodotti. L'obiettivo è quello di offrire soluzioni che soddisfino le richieste dei clienti in termini di soluzioni video facili da usare e la cui installazione e crescita siano convenienti in termini di costi».

Bjørn Eilertsen, vicepresidente dell'unità aziendale Corporate Products presso Milestone Systems, afferma: «Sono entusiasta di questa release per il 2014 e delle possibilità che essa offre ai nostri partner e clienti. I miglioramenti fondamentali apportati al flusso di lavoro per la gestione delle evidenze sottolineano che la nuova funzione Smart Search, insieme a Evidence Lock e alle nuove funzionalità di storyboard, abbrevia drasticamente il tempo di produzione del materiale



probatorio. A ciò si aggiungano le nuove funzionalità di sicurezza, che rendono i nostri prodotti VMS avanzati ancora più interessanti per le installazioni di grandi dimensioni e ad alta sicurezza. Ma questa è soltanto parte della storia. Abbiamo anche portato la piattaforma aperta a un livello completamente nuovo introducendo il supporto per i metadati, conforme a ONVIF, e una struttura per l'integrazione dei sistemi di controllo degli accessi con il nostro nuovo XProtect Access Control Module. Entrambe le iniziative consentono all'ecosistema dei partner di sviluppare nuove soluzioni e soddisfare le esigenze dei nostri clienti».



The Open Platform Company

Le novità di Samsung Techwin a IFSEC 2014

a colloquio con Joanne Herman, Marketing Manager Security Solution di Samsung Techwin Europe Lt a cura della Redazione

Quale è stata la novità più importante portata da Samsung Techwin a IFSEC 2014?

A IFSEC 2014, Samsung Techwin ha fatto capire come stia cambiando il volto dell'IP. Abbiamo dimostrato come ciò che è stato incorporato nell'ultima generazione della piattaforma WiseNetIII IP per le videocamere di sorveglianza e gli apparecchi di registrazione 'plug & play' sia in grado di rivoluzionare il modo di operare con IP.

Tutti i modelli della linea 1.3MP, 2MP e 3MP sono estremamente semplici da montare e installare, essendo sempre NVR di Samsung Techwin.

Riteniamo, tuttavia, che il maggiore impatto sulla domanda di soluzioni di videosorveglianza basata reti IP deriverà dalle potenzialità dei processori.

WiseNetIII DSP ci darà la maggior possibilità d'incrementare le vendite ai partner di Samsung Techwin, così come agli installatori e ai systems integrator.

La natura della piattaforma di processori per le telecamere Samsung Techwin WiseNetIII DSP fornisce agli utilizzatori l'assoluta libertà di scegliere la combinazione preferita di video analytics e video management software (VMS), in base alle proprie specifiche esigenze.





Quest'anno Samsung Techwin ha organizzato lo stand per segmenti di mercato. Ciò significa che è cambiata la vostra strategia di marketing?

La disposizione dello stand di Samsung Techwin a IFSEC 2014 è stata disegnata per facilitare ai visitatori di orientarsi nell'ampia gamma di IP network cameras, dome e registratori e comprendere come tali prodotti si sposino con determinate applicazioni e ambienti, e la loro potenzialità di supportare un'ampia gamma di video analytic e VMS options. I visitatori dello stand hanno potuto vedere che è stato diviso verticalmente per segmenti di mercato, come il retail, aeroporti, banche, e trasporti. In ogni zona, è stato agevole identificare le migliori combinazioni di soluzioni per ciascuna specifica finalità. C'è stato anche un livello detto "Zero Configuration" in cui i prodotti potevano venire presi in mano direttamente, per scoprire quanto semplici siano l'installazione e l'utilizzo. La gamma Samsung Techwin di telecamere IP, dome, telecamere a 360° e NVR è in grado, nel suo complesso, di fornire prestazioni d'alto livello a costi ottimizzati per la videosorveglianza in ogni settore di mercato. In tal modo, non ci limitiamo ad alcuno specifico livello di clientela.

Come risponde Samsung Techwin alle esigenze dei partner?

Lanceremo presto il programma STEP (Samsung Techwin Eco Partnership) immaginato proprio per una rete di tecnologie e di canali di vendita in rapida crescita, dotata di risorse e strumenti capaci di supportarne l'evoluzione. Tramite Samsung Techwin potranno condividere le soluzioni di mercato over IP. Verranno inoltre offerte agli installatori e ai systems integrators ausili di marketing, vendita e condivisione, sales lead sharing, scontistica e supporti per la registrazione in rete. STEP offrirà anche un'ampia gamma di benefit, comprese campagne di co-mar-

keting per le applicazioni software e i partner tecnologici di Samsung Techwin, incluse offerte per A&E e i client partners.

Molti dei nostri business partners, come ad esempio i distributori, che utilizzano la tecnologia Samsung Techwin in Europa, sono già stati molto coinvolti nell'offrire i vantaggi delle nostre soluzioni per la videosorveglianza ad ampio raggio, presso gli installatori, i systems integrators, i consulenti, gli specialisti e gli utenti finali, aiutandoci contemporaneamente a capire meglio le richieste dei mercati locali, sempre in evoluzione. La piattaforma aperta Samsung Techwin WiseNetIII è stata infatti sviluppata in base a un programma di ricerca di mercato al quale i nostri distributori sono stati direttamente parte attiva.

Con il loro ausilio, possiamo identificare le esigenze irrinunciabili dei clienti riguardo l'alta definizione delle videocamere della rete IP, in modo da proporre l'offerta migliore quando è richiesto un nuovo sistema di sicurezza o quando si voglia aggiornare un sistema già esistente. Non ci sorprende che i clienti desiderino maggior qualità nella definizione delle immagini, specie in condizioni di scarsa illuminazione. Analogamente si può dire per un utilizzo sempre migliore della rete e la facilità di installazione e configurazione delle videocamere.

Per rispondere ai feedback dei clienti esistenti e potenziali, WiseNetIII si automodella in base a una lunga lista di meccanismi tecnologicamente avanzati, molti dei quali assicurano superbe immagini che possono essere colte e immagazzinate senza dipendere dall'illuminazione.

I mercati verticali come finance, trasporti e retail cercano soluzioni di sicurezza totale che consenta l'integrazione di vari tipi di tecnologie. Cosa fa Samsung Techwin per soddisfare tale richiesta?

La nostra strategia di sviluppo è basata proprio sulla

comprensione delle sfide dell'attuale situazione economica: il mondo degli affari e diversi enti pubblici cercano comprensibilmente di massimizzare a lungo termine i vantaggi dei loro investimenti nella videosorveglianza. Gli utenti finali vogliono acquisire soluzioni che non rispondano alle sole esigenze dell'oggi, ma che diano garanzie in termini di espandibilità e adattamento a future tecnologie. A tale riguardo, possiamo assicurare che la nostra ultima generazione di reti di videosorveglianza IP offrono scelta e semplicità al tempo stesso per tutti i settori di mercato.

Naturalmente, molti produttori di video e registratori CCTV potrebbero dire lo stesso quanto a flessibilità e adattabilità, ma le potenzialità di WiseNetIII DSP ci distinguono nettamente dagli altri.

Una piattaforma davvero aperta consente agli utilizzatori di caricare facilmente Apps e farle girare su ogni strumento WiseNetIII. L'analisi delle immagini è forse il miglior esempio in cui le funzionalità della videocamera possono venire abbinate a varie App mantenendo le alte prestazioni di WiseNetIII DSP, tanto da garantire al cliente la massima libertà e flessibilità per unire le migliori applicazioni di videoanalisi con le proprie particolari esigenze.

Siamo sicuri che, tra più o meno un anno, guardandoci indietro, saremo sorpresi dal numero di Apps che saranno state introdotte. Molte sono già disponibili. I retailer, per esempio, potranno desiderare di avvalersi dell'applicazione disponibile su AgentVI concepita

per valutare l'abilità di chi vende in negozio in base al suo modo di fare e di mappare le aree più affollate a seconda dell'ora o del giorno settimanale, anche per identificare dove collocare i prodotti in promozione e dove quelli che hanno un ciclo di vendita più lento. I dati possono inoltre essere raccolti e analizzati per valutare i tempi di attesa da parte degli acquirenti, al fine di evitare alla clientela l'esperienza di code estenuanti.

Analogamente, il personale addetto alla sicurezza potrebbe essere interessato all'App di videoanalisi di Foxstream, ideale quando occorre realizzare protezioni di alto livello contro potenziali atti di vandalismo o furti.

È realmente semplice caricare un'App sulle nostre videocamere. Seguendo la loro connessione con la rete, gli installatori o gli utilizzatori potranno semplicemente assumerla dal browser. Una caratteristica chiave di WiseNetIII DSP è proprio la capacità di far funzionare simultaneamente molte applicazioni, quali People Counting e Cloud Storage. È un vantaggio rispetto a tutta la concorrenza, che non può che far girare una singola App alla volta.

Un ulteriore vantaggio di WiseNetIII DSP è che si può virtualmente integrare con ogni pacchetto VMS (video management software). Stiamo accelerando in tal senso e attualmente l'integrazione è assicurata con molti VMS, tra i quali Genetec, Milestone, Axxon, Ipronet, Exacq e Seetec.



AD Precision, i droni per la vigilanza del futuro

*a colloquio con Alessio Messina, fondatore di AD Precision Mechanics
a cura della Redazione*

Parliamo di AD Precision Mechanics e della sua produzione di droni.

AD Precision Mechanics è un'azienda giovane ma ha già le idee estremamente chiare: semplicità costruttiva ed economia d'uso, sicurezza, ricerca e innovazione sono i concetti che non soltanto la guidano ma che sintetizzano al meglio la filosofia ADPM per la produzione dei droni. I componenti, dall'airframe all'elettronica di bordo, vengono assortiti, assemblati e tarati sempre a partire dalle richieste del committente: crediamo fermamente, infatti, che la chiave per il successo dei droni come risorsa professionale sia sfruttare al meglio l'enorme scelta e la versatilità delle piattaforme disponibili e pensiamo sia limitante per l'utente finale confinare questa caratteristica, questo enorme vantaggio pratico, nel "recinto" di un catalogo fisso di prodotti che risulterebbero sempre o troppo o troppo poco specializzati. Il resto lo fanno il nostro "saper fare", l'anima, per così dire, dei nostri droni, e l'interesse per ogni nuova idea.

Come nasce lo sviluppo dei droni per gli istituti di vigilanza?

Come capita spesso con le buone idee, quella di svi-



luppate droni specializzati per la vigilanza nasce da una sinergia di elementi: la nostra passione per la ricerca e lo sviluppo sia delle macchine che delle loro applicazioni, il forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi di massima economia di realizzazione del progetto e la capacità di ascoltare e di recepire le esigenze del nostro committente, il Gruppo Securitas. Da sempre un passo avanti nella ricerca di nuove prospettive, il nostro committente sta sviluppando la visione di un nuovo modo di fare vigilanza e ha di conseguenza richieste molto specifiche in termini di durata e sicurezza del volo, rapidità di messa in opera e praticità d'uso. Siamo attualmente al lavoro sia per migliorare i risultati già ottenuti, per cui prevediamo forti aumenti delle prestazioni specialmente dei multirotori, che per ampliare i campi di applicazione del know-how acquisito finora sui mezzi aerei ad altri impieghi di sorveglianza.

Come vengono impiegati e con quali finalità? Ci sono esperienze in altri paesi?

I droni di vigilanza, grazie alla loro capacità di dare una visuale complessiva della zona sorvegliata, saranno



protagonisti in impieghi particolari e altamente specialistici, che andranno a potenziare tutti quei settori in cui finora la vigilanza ha avuto un ruolo limitato, potendo operare soltanto a livello del suolo: dalla sorveglianza delle grandi aree archeologiche, quindi, a quella dei Parchi Nazionali, ai campi fotovoltaici di grande estensione, fino agli impieghi indoor, per i quali stiamo già studiando soluzioni ottimizzate e di facile utilizzo. Da una rapida ricerca in rete abbiamo constatato come in altri paesi non ci siano o almeno non abbiano avuto particolare visibilità progetti di applicazioni pratiche nell'ambito della vigilanza privata con le modalità che stiamo perseguendo, a dimostrazione del fatto che in Italia siamo ancora capaci di fare impresa con uno sguardo al futuro.

È possibile prevedere in futuro forme di servizi ispettivi completamente affidate ai droni?

Dal punto di vista tecnico e teorico quasi tutto è possibile: pensiamo soltanto a smartphone e tablet, grazie ai quali abbiamo la possibilità di essere costantemente in rete, uno scenario da fantascienza fino a non troppi anni fa. Non soltanto siamo assolutamente convinti che i droni avranno e accresceranno il loro ruolo nei servizi ispettivi: siamo anche fortemente orientati verso le prospettive di crescita offerte dall'evolversi delle

tecnologie chiave che "animano" i nostri mezzi, dalle batterie che diventeranno sempre più potenti e pulite, ai sistemi di bordo che offriranno prestazioni ancora superiori in termini di precisione nel controllo del volo e di sistemi di sicurezza attivi, ai materiali e alle soluzioni aerodinamiche che consentiranno un notevole miglioramento delle caratteristiche di volo.

Quali sono le differenze di impiego tra i modelli a rotore e quelli ad ala fissa?

Semplificando molto potrei dire che laddove il drone multirottore sconta un po' la scarsa autonomia, la sua capacità di "galleggiare" in aria e la rapidità di messa in opera sono invece premianti in situazioni in cui è necessaria una sorveglianza di precisione rapida ed efficiente: abitazioni private o attività commerciali in zone isolate, per fare un esempio. Un modello ad ala fissa, invece, che in alcuni casi ha tempi di messa in volo leggermente più lunghi, viene ripagato da un'autonomia media di quarantacinque/sessanta minuti: abbiamo sviluppato prototipi che pensiamo di destinare a un promettente mercato estero e che sono in grado di superare di gran lunga questi valori. Questo fa dell'UAV ad ala fissa una risorsa insostituibile per sorvegliare con accuratezza aree molto estese come i grandi campi fotovoltaici.

Quali sono i costi di un sistema completo, di cui l'apparecchio volante è solamente una parte?

I costi di un sistema UAV sono, nella quasi totalità dei casi, determinati da tre variabili: budget massimo, impiego operativo, apparati di bordo e tempo di volo richiesti. Sono, in linea di massima, i parametri di base che prendiamo in considerazione. Ognuno di essi, così come ci viene indicato dal committente, influisce su ciascuno dei componenti del sistema UAV, dal tipo di aeromobile necessario alle funzionalità della stazione di controllo. Cerchiamo di non farci influenzare dalle mode del momento o dai virtuosismi tecnici, per tenere presenti le necessità di chi dovrà effettivamente utilizzare il mezzo e lo scenario operativo in cui si andrà a trovare. In questo modo siamo riusciti finora non soltanto a mantenere i costi compresi tra i 5000 e i 15-20000 € ma, soprattutto, a garantire un prodotto effettivamente fruibile.

Ci sono corsi di addestramento per specializzare gli operatori preposti? Se sì, a quali costi?

In generale, specialmente dopo l'entrata in vigore del regolamento ENAC, assistiamo a un fiorire di corsi: è soltanto uno dei tanti indotti che si sta creando attorno a questo esplosivo, nuovo mercato e pensiamo sarà

lo stesso mercato a premiare le organizzazioni meglio preparate e quelle che forniranno il miglior servizio al prezzo più competitivo. Vista la specializzazione dei mezzi e degli impieghi nel panorama della vigilanza, nel nostro caso la formazione e l'aggiornamento sono parte integrante del preventivo del sistema UAV che di volta in volta ci viene richiesto. Pensiamo che la prima regola per la sicurezza e un buon utilizzo del drone sia l'approfondita conoscenza del mezzo, delle sue caratteristiche e dei suoi limiti, a 360°. E questo non può essere considerato un accessorio opzionale.

Esistono normative alle quali gli utilizzatori/istituti di vigilanza devono fare riferimento?

Considerato il particolare settore, sicuramente il Decreto Maroni del 2010 e le norme sulla privacy. Per quanto riguarda il volo la normativa di riferimento è il regolamento ENAC per i SAPR: sebbene sia opinione comune che il regolamento debba essere chiarito e semplificato sotto molti aspetti, dal punto di vista della "safety" siamo convinti che abbia in sé tutti i presupposti necessari per dare forma a una vera e propria "cultura della sicurezza", riflessa sia nelle soluzioni tecniche e in quelle formative che in un uso responsabile e sicuro del drone come risorsa per la vigilanza.



vigilanza & dintorni



la piattaforma multimediale per :
vigilanza
servizi fiduciari
trasporto valori
trattamento del denaro

- 61 Vi spiego perché non siamo brutti, sporchi e cattivi**
*a colloquio con Lino Busà, segretario generale di Assicurezza
a cura di Raffaello Juvara*
- 63 Gli eventi di Essecome**
Mediti Expò, 16 maggio 2014
- 66 Una Control Room 2.0 per diventare nuove società di security**
Bruno Fazzini – Presidente CITEL spa
- 70 2013, odissea in sala conta**
di Raffaello Juvara
- 73 In Germania la vigilanza vale niente e deve costare niente**
di Gossip Particolare Giurato



Vi spiego perché non siamo brutti, sporchi e cattivi

*a colloquio con Lino Busà, segretario generale di Assicurezza
a cura di Raffaello Juvara*

Lino Busà parte dal titolo del film di Scola per inquadrare la situazione che si è delineata dopo l'ammissione alla Commissione Consultiva Centrale di Assicurezza, l'associazione degli istituti di vigilanza che fa capo a Confesercenti, che rappresenta 350.000 PMI raggruppate in 70 federazioni di categoria, con oltre un milione di addetti distribuiti su tutto il territorio nazionale.

Perché vuole premettere che gli iscritti a Assicurezza non sono "brutti, sporchi e cattivi"?

Perché, sedendomi per la prima volta al tavolo di consultazione centrale del ministero, al quale siamo stati appena ammessi, mi sono reso conto di venire guardato quasi con sufficienza dai rappresentanti delle altre associazioni. Evidentemente non ci perdonano il fatto di aver criticato il DM 269, ritenendolo lesivo della libertà imprenditoriale, e di aver sostenuto che non tutela nella sostanza gli interessi dei clienti. Ritengo necessario sgombrare il campo da equivoci: gli istituti di vigilanza aderenti a Assicurezza non sono "brutti, sporchi e cattivi" come qualcuno vorrebbe far credere, ma solamente operatori che ritengono che i requisiti imposti dal DM 269 non definiscano i requisiti minimi bensì quelli massimi, del tutto fuori misura per le centinaia di aziende che costituiscono la maggior parte del settore e che non servono a nulla ai piccoli clienti.

Questo è il punto centrale da chiarire. L'emana-zione e l'applicazione di regole che tutti gli ope-



ratori di un settore devono rispettare è uno dei presupposti fondamentali in prima battuta per tutelare i clienti di quel settore stesso. Pensiamo, per esempio, alla ristorazione e agli alberghi.

Per l'appunto, la ristorazione e gli alberghi, che sono particolarmente rappresentati in Confesercenti, rappresentano un riferimento importante per noi. Esistono i ristoranti degli chef stellati, ma anche le trattorie e i bar con cucina, così come gli hotel a 5 o più stelle e i bed & breakfast e le locande; i clienti sanno benissimo che devono aspettarsi livelli di servizio diversi, a fronte di prezzi sostanzialmente diversi, conseguenti ai diversi requisiti minimi richiesti dalle rispettive autorità tutorie.

Lo stesso vale per i legali: a parte i requisiti minimi della laurea in giurisprudenza e del superamento dell'esame di stato, non tutti devono essere patrocinanti in Cassazione. I clienti lo sanno e scelgono in base alle proprie esigenze e alle proprie possibilità di spesa.

Come risponde a chi vi accusa di voler abolire le regole per dare spazio a chi non le vuole applicare, aggravando in tal modo la crisi del settore?

Questa è una delle mistificazioni che girano sul nostro conto. Come potrebbero delle piccole aziende con qualche decina di dipendenti mettere in crisi colossi che ne hanno migliaia? Tutti sanno che la crisi di settore è invece dovuta a alla regressione generale, ai costi tagliati da tutte le categorie di utenti, all'impiego sempre più diffuso di tecnologie d'avanguardia che sostituiscono gli uomini! Guardi, in Assicurezza ci siamo invece fatti un'altra convinzione: che il DM 269, così come è stato concepito, sia in realtà il braccio armato del ministero per favorire le grandi imprese togliendo dal mercato quelle piccole.

In realtà, il fenomeno delle concentrazioni è diffuso in tutto il mondo e non soltanto nella vigilanza. E poi, come potrebbero i piccoli istituti di vigilanza non organizzati contribuire alla "sicurezza partecipata" di cui lo Stato stesso necessita per sopperire ai vuoti determinati nelle Forze dell'Ordine dalla spending review?

Dobbiamo sgomberare il campo una volta per tutte dall'equazione piccolo = male organizzato. I fatti di cronaca degli ultimi mesi hanno ampiamente dimostrato che sono le aziende più grandi a venire coinvolte in episodi che hanno gettato fango sull'intera categoria, non certo quelle piccole, che continuano

a dare onestamente lavoro a migliaia di dipendenti in tutta Italia. Ciò detto, la Confesercenti, ai cui fa capo Assicurezza, è estremamente favorevole a una maggior integrazione tra pubblico e privato per garantire risparmi e maggiore efficienza a tutta la pubblica amministrazione, Forze dell'Ordine comprese. In Italia ci sono circa 300.000 dipendenti dai vari corpi di polizia, spesso in sovrapposizione gli uni con gli altri e con mansioni che potrebbero venire tranquillamente delegate ai privati, come alcuni servizi della Polizia Ferroviaria e di quella Penitenziaria. Dovrebbe bastare soltanto questo per far capire che Confesercenti non vuole istituti di vigilanza "brutti, sporchi e cattivi" ma sani ed efficienti, piccoli e grandi, magari con specializzazioni diverse.

Specializzazioni diverse come, per esempio, la sicurezza ai negozianti, la categoria più importante della vostra Confederazione?

Certamente! I nostri associati, che gestiscono attività commerciali sempre più prese di mira dai malviventi, hanno un bisogno assoluto di sicurezza progettata per le loro esigenze. Pensi alle tabaccherie e alle stazioni di servizio, che sono in realtà esattori dello Stato per oltre il 90% dell'incasso quotidiano. Loro hanno bisogno di soluzioni che consentano di evitare di venire rapinati, non di individuare i colpevoli, come invece vorrebbe la polizia. A cosa serve mettere una telecamera in alta definizione per riconoscere il bandito, quando il bottino non viene mai recuperato e il negoziante rapinato deve perdere giornate in denunce e testimonianze? Questi sono i problemi dei nostri associati e per questo noi pensiamo che i piccoli istituti di vigilanza presenti capillarmente sul territorio possano contribuire a evitare le rapine.



Gli eventi di Essecome

Vigilanza & Dintorni

Medito Expò, 16 maggio 2014

Tavola rotonda – L'applicazione del DM 269. A che punto siamo?

chairman **Raffaello Juvara** (Essecome) con la partecipazione di **Raffaele Lauletta** (Assicurazione), **Mas-similiano Magon** (ANISI), **Carlo Matarazzo** (ASSIV), **Andrea Menegazzi** (ANIVP), **Piergiulio Petrone** (Univ), **Antonio Staino** (Assovalori). Sono intervenuti **Andrea Caragnano** (Calendario della Vigilanza Pri-vata) e **Lia Perucchini** (AON Benfield).

LE CONCLUSIONI

- A. Il DM 269 rappresenta una barriera di separazione al mo-mento invalicabile tra le associazioni che sostengono la ne-cessità di requisiti minimi selettivi per l'esercizio delle atti-vità di vigilanza (ANIVP, ASSIV, Assovalori, UNIV), e quella contraria (Assicurazione)
- B. Il sistema assicurativo, coinvolto nelle coperture RCC, ritie-ne indispensabili controlli sul possesso e il mantenimento delle capacità operative per evitare che i sottoscrittori rifiu-tino di assumersi il rischio
- C. Il possesso dell'arma dopo la cessazione del rapporto di la-voro come Guardia Giurata potrebbe rappresentare un pro-blema molto serio anche in termini di ordine pubblico, da risolvere in sede normativa

L'argomento al centro del dibattito è di estrema at-tualità. A pochi giorni dal rinnovo della Commissio-ne Consultiva Centrale presso il ministero dell'In-terno e dall'emissione del DM che modifica il 269 nelle parti censurate dalla UE relative alla cauzioni, le associazioni più rappresentative della vigilanza privata si sono confrontate apertamente sul tema fondamentale dei requisiti minimi, tema che ha

visto schierate da una parte ANIVP, ASSIV, Asso-valori con l'appoggio esterno di ANISI e dall'altra Assicurazione.

Andrea Menegazzi (Anivp) e **Piergiulio Petrone** (UNIV) hanno sostenuto la necessità dei requisiti minimi, purché accompagnati da controlli siste-matici su ogni operatore e sanzioni applicate con serietà nei confronti dei trasgressori. La presenza



di regole da rispettare da parte di tutti i soggetti interessati dovrebbe portare a una selezione del mercato, consentendo alle imprese più sane e organizzate di recuperare la competitività perduta a causa della crisi generale, che apre possibilità di sopravvivenza surrettizia alle imprese che non applicano le regole per poter operare a prezzi ribassati.

Raffaele Lauletta (Assicurezza) ha respinto l'accusa che la crisi del settore sia causata dagli istituti più piccoli che non rispettano le regole, sostenendo invece che le difficoltà derivano per tutti dalla situazione economica generale. Ha quindi puntualizzato che i piccoli operatori rappresentati da Assicurezza non rifiutano le regole per principio, ma sostengono che vadano commisurate alle dimensioni delle imprese e ai servizi che intendono erogare, come avviene, per esempio, nel settore alberghiero, in nome del principio di libertà d'impresa,

Carlo Matarazzo (ASSIV), ribadendo il deciso sostegno di ASSIV a favore di norme serie e stringenti, ha puntualizzato a sua volta che non è una posizione voluta dai grandi gruppi associati, ma anche da quelli più piccoli che costituiscono in realtà la maggioranza di quella associazione. Il fatto-

re qualitativo è la discriminante per il futuro della categoria.

Antonio Staino (Assovalori) ha confermato la posizione di Assovalori a sostegno del DM attuale, sottolineando che il trasporto valori, per le sue peculiari caratteristiche, impone dimensioni aziendali, livelli organizzativi e requisiti patrimoniali molto diversi da quelli necessari per fare soltanto vigilanza. Staino ha inoltre ribadito che deve venire salvaguardata la libertà di prezzi, a fronte del rigoroso rispetto delle regole; una tesi già espressa in occasione del seminario del 22 novembre a Fontanafredda, e che ha trovato anche questa volta il consenso degli operatori presenti.

Massimiliano Magon (ANISI), pur rappresentando nell'occasione il comparto dei servizi fiduciari, estraneo al tema centrale dell'incontro, si è tuttavia espresso a favore del rispetto di requisiti fissati per legge relativi ai servizi armati per utenze a rischio; nel contempo ha difeso la scelta di ANISI di stipulare un CCNL autonomo rispetto a quello della vigilanza armata proprio per sottolineare la differenza tra i due comparti, ricordando che i servizi non armati rappresentano oggi oltre 100.000 lavoratori,



senza prendere in considerazione altre stime che parlano di 300.000.

È quindi intervenuta **Lia Perucchini**, responsabile del settore vigilanza e trasporto valori del gruppo assicurativo internazionale **AON Benfield**, che ha rappresentato la preoccupazione dei sottoscrittori internazionali per l'affidabilità delle imprese italiane, la cui credibilità è stata fortemente penalizzata dagli episodi avvenuti nel corso del 2013. Anche se il rischio RCC è diverso da quelli del trasporto valori, la copertura contro i rischi per inadempienza contrattuale viene oggi imposta a livello contrattuale dalla maggior parte dei clienti degli istituti di vigilanza. Se non possono garantirla perché non in possesso dei requisiti previsti dalle polizze – *de minimis* la licenza di PS – vengono estromessi dal

mercato, a prescindere dagli aspetti sanzionatori da parte delle autorità di riferimento. *(Il sistema assicurativo è per sua natura favorevole agli standard, si ricordi che le norme volontarie UNI, ISO, CEN etc. derivano storicamente dalle regole richieste dei sottoscrittori dei Lloyds per poter dare la copertura assicurativa alle navi, N.d.R.).*

Il contributo di **Andrea Caragnano**, autore del blog **Il Calendario della Vigilanza Privata**, molto seguito dalle guardie giurate di tutta Italia, ha portato all'attenzione dei vertici delle associazioni presenti la testimonianza di due argomenti particolarmente sentiti dai lavoratori: il timore della perdita del posto di lavoro e la questione delle armi.

Il primo tema è costante da mesi, con le crisi aziendali che hanno portato alla chiusura anche improvvisa di aziende con centinaia di dipendenti, e la contrazione del mercato che provoca minori posti di lavoro di vigilanza armata anche per le aziende sane; le guardie chiedono pertanto di venire prese in considerazione in modo prioritario per l'assunzione da parte delle aziende di portierato, anche se con remunerazioni inferiori. Il secondo tema riguarda la conservazione dell'arma da parte di chi ha perso il posto di lavoro come guardia giurata. La richiesta rappresentata da Caragnano è di trovare una soluzione a costo zero per i lavoratori e le aziende per liberarli dalle armi come, per esempio, il deposito obbligato nei negozi di armi in conto-vendita.

securindex.com

**Il primo portale italiano
per la security**

Una Control Room 2.0 per diventare nuove società di security

Bruno Fazzini – Presidente CITEL SPA

La nuova società di security nasce dal cambiamento del quadro normativo italiano ma soprattutto dall'evoluzione della domanda, della tecnologia, delle infrastrutture di comunicazione. Il cambiamento porta comunque verso nuovi modelli di Control Room, per ottenere efficienza, multi-servizi, nuovi rapporti con l'utente, con una sinergia potenziale che giustifica certamente la definizione "Control Room 2.0".

Per progettare una Control Room aperta al futuro la tecnologia è una componente importante, ma non porta lontano finché è fine a se stessa. È per questo che è decisiva, nella visione di Citel, l'affermazione internazionale negli ultimi anni del paradigma

PSIM: Physical Security Information Management. Applicando questo paradigma oggettivo chiunque può finalmente pesare e selezionare i sistemi che permettono di realizzare delle vere Control Room 2.0 rispetto a quelli adeguati alle esigenze correnti, ma chiusi a un futuro che è fatto di multifunzionalità, interoperabilità, efficienza.

Non a caso le Control Room 2.0 si sono già diffuse presso i grandi utenti finali italiani, che hanno adottato i criteri PSIM di Citel ancora prima che venissero ufficializzati a livello internazionale. Da queste esperienze e dall'evoluzione incessante provengono le nuove proposte di Citel alle società di security, con adesioni sia dalle società di più recente costituzione che dai gruppi storici del settore.



Con questo primo articolo, che introduce allo PSIM per la società di security, Citel intende anche fare emergere il valore dell'esperienza reale, degli investimenti pluriennali, delle testimonianze dell'utenza, del frutto di un decennio dedicato a questo obiettivo futuro in un mercato che per anni non ha potuto fare altro che navigare a vista.

La Control Room della moderna società di security tenderà a essere sempre più:

- multifunzionale, per fornire servizi di sicurezza fisica ma anche pacchetti di servizi complementari;
- multifornitore, per poter integrare nuovi dispositivi scelti liberamente nel mercato;
- multimediale e interattiva, per usare sempre meno risorse umane sul posto e sempre più i moderni dispositivi intelligenti utilizzati con saggezza.

Con simili tendenze in atto è scontato che la Control Room dovrà utilizzare sistemi coerenti con il paradigma indipendente internazionale

PSIM, che definisce i requisiti dei sistemi evoluti o comunque aperti a quel tipo di evoluzione, non necessariamente prevedibile e non necessariamente strutturata, che farà la differenza nella competizione sul mercato.

Il Centrax di Citel non può che essere perfettamente conforme ai requisiti PSIM, visto il calibro degli utenti che in anni recenti hanno condiviso la visione e adottato la piattaforma, comprese quelle società di security che, spontaneamente o indotte dal proprio mercato aziendale, hanno già fatto il primo passo in quella direzione.

Control Rom 2.0

La conformità ai requisiti PSIM per la nuova società di security

Gestione efficace, efficiente, professionale

La gestione efficace di un evento da parte di un operatore in Control Room a cui è affidata la sicurezza di un sito si traduce in un processo di gestione che passa per queste fasi:

1. accertamento iniziale del tipo di situazione;
2. localizzazione la più precisa possibile;
3. controllo dell'evoluzione;

4. decisione rapida della necessità di intervenire;
5. attivazione tempestiva e mirata dell'intervento previsto per quella circostanza;
6. monitoraggio delle fasi e dei check-point dell'intervento;
7. raccolta delle informazioni sulla progressione e verbalizzazione progressiva;
8. accertamento della conclusione dell'intervento;
9. chiusura operativa del verbale;
10. eventuale approvazione superiore con commenti.

La gestione efficace è anche efficiente se il processo di gestione prevede anche:

11. di impiegare risorse di intervento appropriate soltanto se indispensabili;
12. di impegnare l'operatore il minimo indispensabile e senza tempi morti (permettendogli di fare altro nei tempi morti = più eventi in parallelo);

Oltre che efficiente, la gestione è professionale se:

14. l'evento, la sua gestione, l'intervento, sono interamente tracciati;
15. il reporting è generato in automatico, completo e documentabile, facilmente accessibile.

Quelli elencati sono concetti tutt'altro che nuovi al mondo della vigilanza, ma in passato erano affidati al ruolo operativo dell'elemento umano, con una

qualità e tempestività del servizio legata alla qualità della persona. Oggi invece possono essere messi in pratica da piattaforme software e reti digitali, automatizzando funzioni o guidando e monitorizzando l'uomo nel governarli.

Quei concetti possono quindi entrare tra le linee guida vincolanti per un progetto di evoluzione di una Control Room, soprattutto di un'impresa che intraprende un percorso di transizione dal cosiddetto "istituto di vigilanza" verso nuovi modelli di "società di security" allineati alle tendenze evolutive di mercato per varietà di servizi ma anche per efficienza, qualità, certificabilità e, in definitiva, competitività in un mercato sempre più concorrenziale.

Citel utilizza e implementa da anni, nel mercato degli



utenti finali, il concetto di Sicurezza Fisica 2.0, quella basata su tecnologie e reti informatiche messe al servizio dei concetti sopra menzionati per contenere il coinvolgimento nella guerra dei prezzi puntando su nuovi servizi, nuova professionalità e nuova affidabilità.

Il potenziamento dei tele-servizi

Multi-servizi telegestiti/teleguidati:

- *sempre più servizi di monitoraggio da centrale operativa h24 combinati con risorse di intervento guidate e tele-supportate;*
- *con il vantaggio di perseguire le economie di scala e di scopo tipiche di un sistema di gestione multifunzionale;*
- *ma, per contro, SLA impegnativi imposti da un'utenza sempre più attenta e professionale.*

Conseguente necessità di un sistema di gestione adeguato:

- *non soltanto sicurezza antintrusione: ma anche safety, assistenza a persone isolate, controllo accessi;*
- *non soltanto sicurezza, ma anche monitoraggio anomalie impianti e consumi, allarmi tecnici, tele accoglienza, teleservizi in genere;*
- *quindi, un sistema informatico per la generazione di processi di servizio efficienti e vincolati alla massima professionalità, tracciabilità, certificabilità;*
- *necessità di sottrarsi alla competizione basata soltanto sul prezzo.*

Le conseguenze sulle piattaforme di erogazione dei servizi

Il sistema di gestione della Control Room di una moderna società di security assume *una valenza strategica*: non più un puro strumento tecnico-gestionale, ma la fabbrica delle nuove idee, di prodotti/servizio *trendy* ma anche utili ed efficienti, per un'utenza variegata per dimensioni, settore industriale, livello di servizio.

Con questo, non basterà più che il sistema di gestione riceva allarmi da una periferica remota con un colloquio elementare. Occorrerà una comunicazione bidirezionale, multi-applicazione e multimediale per una *interazione centro-periferia, che tende a virtualizzare la presenza fisica sul posto dell'evento.*

E non basterà confidare nell'attenzione e nella diligenza degli operatori della C.O.: occorrerà la certezza che la gestione dell'evento sia supportata auto-

maticamente da informazioni complete e contestualizzate, che la procedura sia rispettata passo dopo passo nei tempi previsti, e che la verbalizzazione sia fedele e oggettiva sia per la fase di accertamento che per l'intervento.

Non basterà più, in definitiva, un sistema di centralizzazione allarmi, per quanto evoluto: occorrerà passare alla sistemistica PSIM.

Per una società di security proiettata nel futuro, un sistema che rispetti i canoni PSIM è un investimento protetto dall'obsolescenza e una potente arma di competizione su un mercato che è stato finora frenato dai sistemi chiusi o soltanto nominalmente aperti.

Il posto di lavoro operativo per la gestione integrata e multimediale

Il posto di lavoro integrato di Centrax può assumere diverse configurazioni, dalla più semplice alla più completa. L'ambiente in cui si colloca può essere una semplice scrivania in un ufficio, oppure un posto di lavoro integrato e compatto come nell'immagine che segue o, infine, essere uno dei tanti posti operatore con uno o due monitor in una grande Control Room. Tipicamente prevede configurazioni di tipo cruscotto integrato per la gestione completa di un evento, con accesso a tutto quanto serve per le fasi di accertamento, gestione proceduralizzata passo passo, verbalizzazione automatica.

A seconda del tipo di siti monitorati, Centrax permette a un singolo operatore di gestire contemporaneamente più eventi, anche in fasi diverse di trattamento. L'utilizzo del video viene rivoluzionato rispetto al passato: fino a ieri la funzione di sorveglianza era spesso basata su una video-osservazione elementare, affidata all'improbabile attenzione continuativa di operatori di Control Room fronteggiati da un gran numero di schermi su una parete della sala.

La logica efficiente del PSIM rende del tutto superato quel tipo di sorveglianza, sostituendolo con la gestione di eventi generati con regole attendibili e corredate da informazioni pertinenti, dove la video-verifica punta immediatamente sulla scena utile, permette di rivedere gli istanti pregressi e generare e modulare una videoispezione mirata, già configurata per quello specifico caso.

Altri strumenti di accertamento possono essere

l'ascolto ambientale, se consentito, comandi di reset, testatori, etc.

L'immagine qui sopra esemplifica un posto di lavoro integrato che visualizza nei monitor bassi, da sinistra a destra:

- **coda di eventi in corso di gestione** con finestre informative e di gestione proceduralizzata;
- grafica a oggetti con **planimetrie del sito** in fase di gestione e **cruscotto di videosorveglianza contestualizzata** all'evento;
- pannello sinottico di un'area geografica di competenza con la **localizzazione delle situazioni in fase di gestione** da considerare prioritarie o anomale;
- pannello **sinottico con lo stato del parco video-registratori** dei siti assegnati, con la diagnostica di funzionamento (OK, spenti, guasti, disco pieno, anomalie TLC).

Il monitor in alto (oppure più schermi a parete o un videwall) permette di **tenere sotto controllo una situazione complessiva** con, per esempio, uno o più eventi dubbi da monitorare. Oppure qualsiasi altro tipo di situazione e trattamento che richieda un parcheggio prolungato per un controllo visivo.

Sul piano di lavoro sono visibili accessori che permettono varie **soluzioni multimediali e bidirezionali**:

- funzioni di *guardia remota* (l'immagine della guar-

dia è trasmessa nel sito controllato a scopi di detenzione o assistenza) in abbinamento a messaggistica dissuasiva, comandi di elettro-serrature o nebbiogeni e via dicendo;

- accessori per l'interazione *video + fonia per applicazioni di tele-accoglienza e tele-presidio*;
- funzioni di *telefonia IP* associate alla ricezione di allarmi per consentire all'utente *l'auto-annullamento autorizzato di propri errori operativi e falsi allarmi* senza coinvolgere l'operatore di centrale;
- funzioni di *telefonia IP* per chiamate al sito o all'utente in persona con un *pulsante a video contestualizzato o totalmente in automatico*.

Nonostante la molteplicità delle funzioni, l'utilizzo di Centrax non richiede operatori con una preparazione professionale particolare: il sistema è stato progettato e affinato nel rapporto pluriennale con una larga comunità di addetti ai lavori. Da qui una interazione uomo-computer intuitiva, obbligata se necessario, con numerosi profili autorizzativi che condizionano tutti i tipi di comandi del sistema. Quasi tutte le operazioni si risolvono quindi in un click del mouse su tasti a schermo contestualizzati

Il verbale di gestione dell'evento è generato automaticamente e non lascia spazio a valutazioni soggettive. Alla veridicità del reporting si aggiunge l'immediatezza interpretativa e l'incontestabilità degli inserti multimediali come snap-shot, videoclip, tracce audio.

securindex.com

**Il primo portale italiano
per la security**

2013, odissea in sala conta

di Raffaello Juvara

Come era prevedibile, gli episodi avvenuti nel 2013, con la scoperta quasi contemporanea di ammanchi per svariate decine di milioni nelle sale conta in giro per l'Italia di alcuni importanti operatori, hanno lasciato il segno.

I fatti avvenuti sono talmente gravi da mettere in discussione la modalità stessa della gestione fisica in outsourcing del denaro come, del resto, è già avvenuto in alcuni altri paesi dell'Eurozona interessati da fatti assimilabili, anche se di dimensioni ancor più rilevanti.

Ne hanno parlato **Paolo Spollon** (Assovalor), **Pietro Blengino** (Unicredit) e **Vincenzo Acunzo** (Ministero dell'Interno) durante la sessione dedicata alla **Gestione del Contante in Banche e Sicurezza 2014**, organizzata da ABI/OSSIF a Milano il 27 e il 28 maggio. I rispettivi interventi hanno messo a fuoco alcune criticità di sistema che, in qualche modo, avevano permesso il manifestarsi di episodi di tale portata; nel contempo, hanno identificato importanti azioni correttive che, una volta attuate, genereranno scenari futuri assai diversi da quelli attuali.

Prima criticità: l'affidabilità degli appaltatori

Gli ammanchi accertati nel 2013 non sono stati conseguenti ad attacchi esterni e nemmeno a insider attack nel senso stretto del termine, ma a "misteriose sparizioni" piuttosto che a "accertate appropriazioni" da parte di proprietari e amministratori delle società alle quali era stato affidato il denaro in custodia. La mancanza di controlli a monte, da parte dei committenti, sull'affidabilità degli appaltatori ha favorito l'inopportuno coinvolgimento di taluni operatori già a rischio in precedenza. I fatti del 2013 hanno determinato un indiscutibile effetto negativo per la categoria, provocando a incol-

pevoli operatori capaci e strutturati un grave vulnus reputazionale. Una pesante beffa, aggiunta al danno di doversi far carico di imprevisti oneri di adeguamento delle proprie organizzazioni per garantire la Business Continuity di un'attività – la gestione valori – che rientra a pieno titolo tra le Infrastrutture Critiche del Paese (*).

Seconda criticità: l'affidabilità dei controllori

L'imponenza degli importi sottratti porta a ritenere che si tratti di azioni commesse in archi temporali piuttosto ampi, forse iniziati addirittura in concomitanza con il change-over (2002). Ma allora come è possibile che i controlli effettuati periodicamente dagli ispettori delle banche non abbiano mai scoperto alcun ammanco? Al trucco degli "aerei di Mussolini" (lo stesso denaro mostrato a più banche, cambiando soltanto le fascette) si può credere fino a un certo punto. Nel caso più eclatante (NES), si è parlato di trasferimenti delle mazzette non da uno scaffale all'altro dello stesso caveau, ma addirittura da un caveau all'altro, distanti tra di loro centinaia di chilometri. Sarebbe stato sufficiente che chi di dovere avesse organizzato controlli in contemporanea per tutte le banche utenti della stessa sala conta, per stroncare sul nascere il trucco. Ragionevoli, pertanto, i dubbi sull'attendibilità delle procedure adottate, ma anche sulla competenza e l'affidabilità delle stesse persone preposte ai controlli.

Terza criticità: la non risarcibilità degli ammanchi

Le misteriose sparizioni, così come l'infedeltà dei rappresentanti legali dei soggetti assicurati, sono espressamente escluse dalle polizze RCC contratte dagli appaltatori. Pertanto, in condizioni di continuità aziendale, l'appaltatore deve risarcire direttamente i clienti contabilizzando le perdite nel proprio conto

CLH-111 GRADO 3

- + SICUREZZA
 - + DESIGN
 - + ROBUSTEZZA
 - + QUALITÀ
 - COSTO
 - INGOMBRO
-
- = CLH-111



Contatti magnetici antimascheramento
CLH-111 certificati Grado 3:
il calcolo della sicurezza.

economico; ma se va in default, come nei casi avvenuti nel 2013, i legittimi proprietari del denaro scomparso – banche, poste, gdo – devono contabilizzare in proprio le perdite subite. L'intervento, quando e se possibile, delle polizze BBB dei clienti sposta solamente nel tempo il problema, che si riproporrà inevitabilmente all'atto del rinnovo dei contratti, ammesso di trovare sottoscrittori disposti ancora ad accollarsi rischi di tale portata.

Quali dunque le azioni correttive possibili per queste criticità di sistema? Operatori, controllori e proprietari del denaro hanno posto in essere azioni immediate; altre ne hanno in fase di studio e di confronto con le best practices internazionali. In sintesi, a **Banche e Sicurezza** è emerso che a tutt'oggi:

gli operatori

- hanno implementato procedure di gestione e controllo interne trasparenti verso gli stakeholders esterni, per dare loro modo di controllare in diretta e a distanza la correttezza dell'operato all'interno delle sale, ricorrendo all'impiego massiccio di tecnologie e di applicazioni in rete;
- hanno creato ispettorati autonomi rispetto alle strutture operative, in grado di rendere conto direttamente anche agli stakeholders
- hanno sviluppato e/o potenziato infrastrutture interne e di sistema in grado di garantire la Business Continuity in caso di default improvviso di uno o più elementi del sistema.

i controllori

- hanno accertato che modalità di controlli efficaci possono avere effetti di prevenzione e deterrenza anche in un settore che, per definizione, dovrebbe auto-garantire in proprio la sicurezza dei beni in affidamento;
- Bankitalia, Ministero dell'Interno e banche hanno concordato modalità di affiancamento degli ispettori con ufficiali di polizia giudiziaria della Polizia di Stato o della Guardia di Finanza per accedere, in sede di controllo, a documenti e aree inibite ai controllori privati di parte.

i proprietari del denaro

- si stanno chiedendo se l'outsourcing del trattamento e della custodia del denaro sia ancora attuale;
- le eccedenze di personale nel sistema bancario, tutt'altro che in via di risoluzione, potrebbero spingere alcune grandi banche a valutare soluzioni di insourcing della gestione del denaro.

Pietro Blengino (Unicredit) ha presentato una rassegna delle best practice attuate in alcuni paesi in cui opera il Gruppo, interessati in precedenza a episodi assimilabili a quelli avvenuti in Italia:

- in Austria opera il consorzio GSA, costituito dalla banca centrale austriaca, alcune banche commerciali e i principali retailer, che cura contazione e giacenza del denaro senza fini di lucro, affidando ai service solamente il trasporto;
- in Germania, dopo il caso Heros (un service che nel 2007 provocò un ammanco di oltre 400 milioni di euro), contazione e giacenza fanno ora capo alla Bundesbank, anche in questo caso lasciando ai privati soltanto il trasporto.
- in Slovenia, contazione e giacenza di tutto il denaro che circola nel paese fanno capo a un'unica banca commerciale, che lavora anche per tutte le altre.

È difficile ipotizzare quale sarà il punto di arrivo di questo processo di revisione, ma una cosa è certa fin da ora: nella gestione del contante in Italia nulla potrà più essere come prima dell'ultimo trimestre del 2013.

** Infrastruttura critica: un sistema, una risorsa, un processo, un insieme, la cui distruzione, interruzione o anche parziale o momentanea indisponibilità ha l'effetto di indebolire in maniera significativa l'efficienza e il funzionamento normale di un Paese, ma anche la sicurezza e il sistema economico-finanziario e sociale, compresi gli apparati della pubblica amministrazione centrale e locale (Wikipedia)*

In Germania la vigilanza vale niente e deve costare niente

di Gossip Particolare Giurato

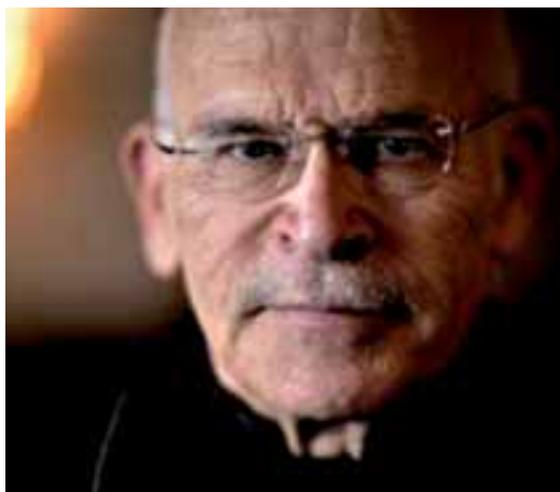
Günter Wallraff è un giornalista famoso e temutissimo in Germania perché ha realizzato alcune inchieste scottanti facendosi assumere sotto mentite spoglie dalle aziende di cui si è occupato, raccogliendo in tal modo prove e testimonianze schiaccianti sulle malefatte dei datori di lavoro.

Dopo aver provocato la chiusura di alcuni punti della catena Burger King con il licenziamento del responsabile per problemi di igiene, aver messo a soqquadro il mondo delle case di riposo di alcuni Länders per il modo di trattare gli ospiti, Guenter Wallraff e il suo team "undercover" si sono dedicati ai servizi di sicurezza privati che, in Germania, occupano 250.000 persone. I reporter hanno indagato per otto mesi e il loro verdetto finale è impietoso: la sicurezza spesso viene soltanto messa in scena e nel settore regnano, in generale, condizioni disastrose per i lavoratori e gli utenti.

L'inchiesta è stata condotta infiltrandosi, fra l'altro, all'Oktoberfest di Monaco, in un job center a Francoforte, in una casa per immigrati ad Amburgo e in una ditta di trasporto valori a Berlino.

Monaco - Oktoberfest

«Se oggi mi passa vicino un idiota, si becca una mazzata nei denti», sibila uno steward all'Oktoberfest. È stressato dai turni massacranti, la paga bassa e i continui insulti dei visitatori che, nonostante il sovraffollamento, vogliono entrare in uno dei tendoni della più grande festa popolare al mondo. Basta poco perché la situazione sfugga di mano, i modi sono rozzi e gli stewards vanno giù



duro con chi crea problemi. I vigilanti in difficoltà qualche volta buttano per terra, persino ferendole, anche persone che non c'entrano, ma la loro tensione non può sorprendere, sapendo che basta un seminario di cinque giorni per ottenere un lavoro da steward all'Oktoberfest.

Francoforte - job center

A causa dei frequenti attacchi subiti dagli stessi dipendenti, i job center devono impiegare sempre più spesso delle guardie. Paradossalmente il servizio dimostra che un impiego presso un job center sia tutt'altro che una garanzia di un buon lavoro: le guardie del job center di Francoforte con le quali parla Wallraff non guadagnano nemmeno quanto serve per vivere e molte di loro devono integrare lo stipendio con l'Hartz IV (una sorta di cassa integrazione guadagni per chi non raggiunge il salario

minimo, NdR). «Ci si lascia insultare, ci si lascia sputare addosso e si vale meno dell'Hartz IV. Questa è la normalità in questo mestiere», si lamenta una ragazza in divisa. Il job center comunica che le guardie vengono pagate come da contratto 8,14 euro lordi l'ora ma molte lavorano soltanto 35 ore, col risultato che lo stipendio non basta per vivere.

Amburgo - casa per immigrati

La paga lorda è di soli 8,50 euro l'ora ma, per di più, i dipendenti del servizio di sicurezza vengono messi continuamente sotto pressione dai loro capi. «Ogni mese si seleziona, abbiamo una lista di domande di assunzione che non finisce mai», minaccia una donna capo-squadra. Alcune guardie lavorano fino a 270 ore al mese - 62 ore la settimana - da un lato perché l'azienda pretende turni extra, dall'altro perché la paga senza straordinari non basta. I vigilanti sono frustrati: «Qui si vale meno di una donna delle pulizie», dicono le guardie che sfogano la rabbia con insulti e molestie nei confronti degli ospiti della casa. Il reporter trova diffusi pregiudizi e xenofobia: i colleghi lo avvertono che gli stranieri non amano l'igiene e che si riproducono come i ratti...

Berlino - Trasporto valori

I veicoli dell'azienda nella quale si è infiltrato il reporter hanno già 400.000 km alle spalle e sono in cattive condizioni. «Una volta è filtrata dell'acqua dal tetto», racconta una guardia. Anche qui i dipendenti vengono pagati male: la paga è di 7,25 euro l'ora più 80 centesimi di bonus. In cambio rischiano la vita quotidianamente trasportando milioni di euro di qua e di là. L'azienda però non ha i soldi

per i giubbotti antiproiettile. Non ci sono nemmeno uniformi uguali per tutti ma, in compenso, le guardie possono portare con sé un'arma, come la polizia. Quando il team Wallraff fa vedere con quale facilità si possa ottenere un porto d'armi come guardia, allo spettatore si rizzano i capelli: un corso accelerato di tre giorni è sufficiente, i candidati devono poi solamente passare un esame scritto e uno orale. La precisione di tiro non è un criterio di valutazione. Davanti alla videocamera nascosta un partecipante in evidente difficoltà maneggia l'arma senza sicura, gesticolando nervosamente con il dito sempre sul grilletto. Ciononostante alla fine ottiene l'attestato, con l'esaminatore che lo ammonisce: «Spero che tu non faccia cazzate».

Dopo i reportage Wallraff è stato ospite della tv privata tedesca che ha commissionato l'inchiesta e quando la conduttrice gli ha chiesto una spiegazione sulle circostanze rivelate ha citato quanto gli aveva detto un informatore: «Da noi la vigilanza non vale niente, quindi non deve costare niente».

Difficile commentare la conclusione dell'inchiesta. Viene spontaneo il confronto con la realtà italiana, ma le considerazioni sono contrastanti: da una parte verrebbe da dire "mal comune, mezzo gaudio", considerando le condizioni contrattuali della maggior parte dei 100.000 addetti ai servizi non armati o fiduciari, assimilabili a quelli esaminati da Wallraff; dall'altra preoccupa la situazione del trasporto valori tedesco, se si incrociano queste informazioni con quanto emerso a Banche e Sicurezza 2014 (vedi articolo "2013, odisea in sala conta" a pag. 70). Uno scenario tutt'altro che confortante...



prevenzione rapine

articoli, approfondimenti e tecnologie per la sicurezza fisica del denaro



76 **Trasporto valori, gestione del contante e continuità operativa**

*a colloquio con Paolo Spollon, vicepresidente Assovalori
a cura di Raffaello Juvara*

80 **Lo stato della sicurezza fisica nelle banche italiane**

di Marco Valsecchi, Responsabile IT Risk Management, Oasi (Gruppo ICBPI)



Trasporto valori, gestione del contante e continuità operativa

*a colloquio con Paolo Spollon, vicepresidente Assovalori
a cura di Raffaello Juvara*

Paolo Spollon, vicepresidente di Assovalori, ha partecipato alla sessione **Gestione del contante** nell'ambito di **Banche e Sicurezza 2014** con un articolato intervento sullo stato dell'arte del trasporto valori in Italia dopo il 2013, anno contrassegnato dalla scoperta di rilevanti ammanchi nei caveaux di alcuni operatori, con il conseguente default degli stessi.

Nell'intervista rilasciata a **Essecome**, Paolo Spollon riprende i contenuti espressi al convegno dell'ABI, sottolineando l'impegno di **Assovalori** in rappresentanza della categoria, nella individuazione e nella implementazione delle azioni correttive rispetto alle criticità emerse nel sistema, a fianco degli utenti e delle istituzioni di riferimento del settore.

Prima di entrare nel merito degli interventi che i trasportatori di valori italiani hanno attuato nelle proprie organizzazioni dopo gli episodi del 2013, possiamo fare il punto della situazione sulla circolazione del contante a livello globale?

L'elevata consistenza del contante in circolazione in Italia è un fenomeno noto, e molto si sta facendo al fine di regolamentarne al meglio il processo di circolazione e di lavorazione.

Ma il contante non è soltanto un fenomeno italiano, né europeo, quanto un fenomeno a carattere globale. Ampliando l'orizzonte di osservazione e considerando i dati a livello mondiale, stupisce infatti quanto asserito da un recente studio di Mastercard per cui, a livello aggregato, il numero dei pagamenti effettuati nel mondo in contanti si attesta all'85%



della totalità.

Guardando ai due paesi in cui la "war on cash" è stata sostenuta anche dal governo, Stati Uniti e Uk, si scopre una situazione sorprendente: negli USA, secondo un recentissimo rapporto della FED (Federal Reserve Boston, S. Francisco e Richmond - Aprile 2014), il contante continua a svolgere un ruolo chiave nei consumi. I consumatori americani hanno effettuato, nel mese di ottobre 2013, in media 59 pagamenti, dei quali il 50% circa in con-

tanti; il mezzo di pagamento più utilizzato in totale è quindi il cash, mentre l'uso delle carte di debito si attesta al 25%.

In UK si predice da anni il lento declino del contante, forse con più determinazione che in altri Paesi, ma Finextra, una fonte indipendente sulla tecnologia finanziaria, ha affermato di recente che «Il denaro è qui per restare. Le proiezioni indicano che l'utilizzo del contante in UK resterà costante e non diminuirà a breve termine».

In sintesi, anche nei paesi anglosassoni l'abitudine all'uso del contante è confermata, e sembra strettamente connessa alla convenienza e comodità dello strumento, ma anche al percepito suo minor costo per i consumatori, che ritengono i pagamento con carta di credito o di debito ancora troppo costosi e meno sicuri. Si potrebbe parafrasare la previsione di John Maynard Keynes: «Il mondo rimarrà con i contanti per più tempo di quanto i fornitori di sistemi mobili di pagamento rimarranno solventi».

Qual è la situazione attuale del trasporto valori in Italia?

Il panorama italiano è marginalmente mutato rispetto al 2012, perché il settore risulta essere ancora fortemente parcellizzato rispetto agli omologhi mercati europei ed extra europei. È in atto una lenta diminuzione del numero di società, attualmente circa 150; le sale conta censite sono 135, in capo a 60 operatori; è stabile il numero dei mezzi blindati (circa 1.400), con leggero avvicendamento verso le versioni "light" senza blindatura, per trasporti di max 500K€.

Il numero dei servizi di trasporto effettuati è ancora estremamente elevato (fino a 700.000 all'anno) e aumentano le somme in deposito presso i caveau delle società di CIT.

Quali sono gli effetti del DM 269 del 2010 e del Provvedimento della Banca d'Italia del 14 febbraio 2012 sulle società di CIT?

Il Decreto Ministeriale n. 269 dal 1° Dicembre 2010, entrato in vigore dal 16 Settembre 2012, ha determinato alcuni effetti importanti sulle società di CIT, quali:

- a) l'individuazione degli standard minimi di accesso;
- b) l'identificazione dei livelli minimi di qualità;
- c) la rimozione delle limitazioni provinciali delle licenze;

d) nuovi requisiti per l'estensione e la unificazione delle licenze;

e) l'applicazione dei requisiti minimi relativamente ad aspetti dimensionali, struttura organizzativa, dotazioni tecniche, professionalità manageriale, capacità economica e finanziaria.

Il Provvedimento della Banca d'Italia del 14 Febbraio 2012 ha invece introdotto alcuni obblighi per i gestori professionali del contante, fra i quali:

- a) sottoporre a processi di autenticazione e conformità le banconote trattate, in rispetto a quanto disposto dalle Decisioni BCE 14/2010 e 19/2012;
- b) trasmettere a Banca d'Italia entro 20 giorni le banconote riscontrate sospette di falsità (UCAMP-SIRFE);
- c) comunicare in forma scritta l'installazione di nuove apparecchiature, che devono essere (vecchie e nuove) conformi all'elenco pubblicato e aggiornato dalla BCE;
- d) comunicare semestralmente i dati statistici sulle banconote trattate e riciclate (Portale del Contante);
- e) inoltrare la comunicazione di inizio attività entro sei mesi.

Quali sono invece gli effetti di quanto accaduto nel 2013, in particolare nell'ultimo trimestre, con l'improvviso e quasi contemporaneo default di alcuni importanti operatori ?

Gli eventi che hanno connotato negativamente questi ultimi mesi e che possono considerarsi senza dubbio i più critici e invasivi che il settore del trasporto valori abbia registrato dall'epoca del Change Over, hanno prodotto un'ulteriore forte spinta a intervenire a tutti i livelli. Questi eventi sono stati caratterizzati da fattori particolari come l'improvviso avverarsi dello stato di crisi, il coinvolgimento di vaste aree geografiche, gli ingenti volumi dei valori interessati.

Tali fattori, connotati da un elevatissimo stress e da forti rischi di impatto sulla collettività, hanno di fatto reso indispensabile un intervento per creare un sistema solido ed efficace che garantisse, tra l'altro, la Business Continuity. Malgrado molti avessero in qualche modo annunciato, da tempi non sospetti, le possibili criticità in cui versavano le aziende coinvolte nei default, era difficile immaginare un crash di tale portata, i cui effetti sono stati improvvisi e compressi in pochissimi giorni.

Quali sono stati i fattori che hanno scatenato il crash improvviso, a fronte di una situazione latente?

A mio avviso gli elementi scatenanti sono stati la pubblicazione dei Bilanci 2012, finanziariamente poco sostenibili, la dismissione del servizio con inevasa richiesta di versare i propri valori in Banca d'Italia da parte di una Banca e le Ispezioni poste in atto da Banca d'Italia. Questi fattori hanno scatenato un effetto domino, che ha visto tutte le banche precipitarsi a ritirare i propri valori, potendo purtroppo limitarsi a constatare che la materialità non era più presente o risultava di ridotta consistenza rispetto all'atteso.

Come hanno reagito gli operatori del settore?

Le società di CIT hanno dovuto affrontare contemporaneamente due diverse tipologie di emergenza: la messa in sicurezza dei valori ancora disponibili nei caveau e la continuità operativa a Banche, Poste, GDO. Hanno pertanto costituito due Nuclei Operativi a livello nazionale: NOS (Nucleo Operativo di Sicurezza) e NOC (Nucleo Operativo di Continuità) per fronteggiare la crisi.

Quali sono state le maggiori criticità riscontrate?

A titolo esemplificativo, direi l'imprevedibilità dell'evento (ora, luogo, data e magnitudo del crash), la distrazione di risorse dalla normale attività per l'organizzazione della continuità operativa e il coinvolgimento della clientela in inevitabili disservizi comportanti, oltretutto, onerose penali a carico dei fornitori.

Molto pesante è stata la situazione per le società subentrate a quelle coinvolte nei crash per garantire la continuità operativa. Non hanno potuto utilizzare i blindati della struttura in default né usufruire dei caveau e delle coperture assicurative di pertinenza della società uscente. Paradossalmente non hanno potuto impiegare le GPG della società uscente ma nemmeno assumere GPG con procedure di urgenza e le questure locali non hanno concesso deroghe ai massimali o agli orari di servizio. Questo scenario ha fatto emergere situazioni che in futuro dovranno essere meglio gestite per snellire l'attività di continuità operativa, facendo buon uso dell'esperienza oggi acquisita.

Quale potrebbe essere la lezione per il futuro da

trarre da questa esperienza?

Innanzitutto l'Intervento tempestivo delle FF.OO. che, a supporto dei funzionari e ispettori delle banche, permettano di velocizzare le operazioni di rinvenimento e ritiro dei valori e di limitare i problemi di ordine pubblico dovuti all'aumento dei massimali di valori all'interno delle filiali bancarie, ai disagi per l'utenza a causa degli uffici postali non sovvenzionati, ai supermercati che non possono più versare in casseforti troppo piene (rischio furto/scoppio), ai Bancomat che non vengono caricati, specie in presidi ad alta frequentazione commerciale.

Dovrebbero pertanto aumentare la tolleranza e le deroghe al disposto D.M. 269 da parte delle locali Questure rispetto agli orari di servizio (per esempio il caso di Genova con limite alle ore 21:00), che dovrebbero consentire alle società subentranti di:

- a) utilizzare temporaneamente i blindati della società in default;
- b) utilizzare temporaneamente le GPG della società uscente;
- c) usufruire dei caveaux di pertinenza della società coinvolta nel default;
- d) assumere GPG con procedura d'urgenza;
- e) derogare temporaneamente ai massimali previsti per legge.

A livello di sistema quali provvedimenti sono stati assunti?

Già nel luglio del 2013 Banca d'Italia, ABI, le Banche Commerciali, Poste Italiane, e le associazioni di categoria delle società di CIT e della GDO hanno dato il via allo sviluppo del progetto sulla Business Continuity, di fronte alla evidente necessità di incrementare gli sforzi per regolamentare e controllare al meglio il complesso di processi operativi che gravitano intorno alla gestione del contante. L'obiettivo è quello di porre rimedio alle rilevanti criticità che, come abbiamo visto, hanno coinvolto a livello sistemico il nostro paese. Vale anche la pena ricordare che tale criticità ha coinvolto, nel recente passato e in modo ancor più consistente, anche paesi come la Germania (il caso Heros con oltre 400 ml) e la Svezia (il caso Panaxia con oltre 100 ml).

Quali sono le proposte di questo gruppo di lavoro?

Per migliorare l'efficienza e la sicurezza, il GdL per la Business Continuity si è proposto di analizzare i

UPS SECURITY NETWORKING CABLAGGIO STRUTTURATO



INSIEME VERSO IL FUTURO !!!



4Power s.r.l.

e-mail: info@4power.it



www.4power.it

possibili scenari di crisi, predisporre il coordinamento della gestione della crisi, definire le misure di continuità e le modalità di intervento, il tutto con l'obiettivo di porre in essere un sistema condiviso tra tutti gli attori coinvolti nella gestione dei piani di Business Continuity, cercando di evitare principalmente la gestione di piani per ciascuna singola Banca e procedure operative disgiunte e poco sinergiche in caso di default. Il compito che il GdL sulla Business Continuity si è posto è quello di salvaguardare il livello minimo di garanzia necessario al fine di restituire sicurezza, credibilità, trasparenza e autorevolezza all'intero comparto, nonché incrementare l'efficacia delle azioni intraprese in caso di default o manifestazione di situazioni di crisi.

E quale è la posizione di Assovalori, l'associazione di categoria del settore?

Vi sono degli ambiti sui quali ASSOVALORI suggerisce di agire e degli obiettivi da perseguire progressivamente come per esempio:

- a) sviluppare e gestire un processo integrato di fornitura dei servizi;
- b) integrare logistica e procedure;
- c) comprendere e soddisfare le principali esigenze della clientela, tenendo conto del framework di sistema e ingegnerizzando di conseguenza;
- d) sviluppare flussi di processo secondo le dimensioni e il profilo delle società (senza ricercare forzatamente una soluzione "one-size-fits all");
- c) adottare un processo di produzione;
 - a) elaborare un sistema multi-banca, ricercando la flessibilità del prodotto/servizio attraverso economie di scala e una miglior gestione dei surplus/deficit di materialità;
 - a) costruire tra Banche Commerciali e gli outsourcer relazioni a lungo termine con SLA sfidanti;
 - b) definire parametri economici congruenti, che garantiscono remunerazioni idonee a garantire investimenti, sicurezza ed efficienza dei servizi offerti.

Lo stato della sicurezza fisica delle banche italiane

di Marco Valsecchi, Responsabile IT Risk Management, Oasi (Gruppo ICBPI)

A seguito delle esigenze manifestate dai security manager delle banche italiane nel corso del 2013 Oasi ha avviato in partnership con OSSIF, il Centro di Ricerca dell'ABI sulla Sicurezza Anticrimine, una rilevazione dello stato della sicurezza fisica nel sistema bancario italiano, con lo scopo di:

- rilevare il posizionamento della sicurezza fisica della banca di appartenenza, rispetto al benchmark di mercato, relativamente al modello organizzativo e operativo in essere;
- verificare il livello di completezza/maturità delle soluzioni tecnologiche adottate e il relativo livello di distribuzione a livello regionale;
- identificare le aree di miglioramento e le conseguenti strategie di spesa da intraprendere, presentandole alla direzione della banca.

La rilevazione, che ha coinvolto 16 banche rappresentanti circa il 60% degli sportelli italiani, ha evidenziato evidenze specifiche per i diversi ambiti di analisi:

modello di presidio della sicurezza

- rilevante coinvolgimento delle strutture di organizzazione aziendale per la conduzione delle attività di governo e delle strutture di back-office per le attività di operation;
- rilevante ricorso all'outsourcing delle attività di operation, in modo più marcato per la banche di minori dimensioni, a fronte della necessità di perseguire economie di scala su attività standardizzate.

andamento economico di spese e investimenti

- conferma del trend discendente di spese e investimenti nel triennio 2011-2013, con l'eccezione di



specifici progetti che hanno giustificato l'allocazione di rilevanti quote di investimenti in alcune banche specifiche (videosorveglianza).

risorse umane

- focalizzazione delle risorse sulle attività di progettazione, monitoraggio allarmi e videosorveglianza, dove svolte da personale interno;
- rilevanza di competenze specifiche su ambiti sottoposti a specifici vincoli normativi (81/08), relazioni con gli stakeholder (nelle banche di maggiori dimensioni), definizione di normative e standard interni.

Ideale:
certifica i depositi,
esclude i falsi,
gestibile da remoto.

Perfetta:
elimina conteggi manuali,
verifiche e compiti ripetitivi.

Flessibile:
offre soluzioni diversificate
in funzione del volume di
contanti presente nel
punto vendita.

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

In una parola:
SCRD
*la gamma modulare
di sistemi di
deposito per il Retail*



Soluzioni che creano valore

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



www.gunnebo.it

GUNNEBO
For a safer world.



soluzioni di sicurezza

- introduzione di soluzioni di videosorveglianza tramite iniziative specifiche ma sempre più diffuse da parte di alcune banche;
- presenza di servizi di piantonamento in misura sempre minore e in alcune regioni specifiche (Campania, Lazio, Puglia, Sicilia).

A fronte del riscontro ottenuto a partire dal 2014 l'iniziativa è stata estesa a ulteriori banche prevedendo una serie di integrazioni finalizzate a rafforzare il livello di significatività, a facilitare la raccolta/elaborazione delle informazioni e a fornire un servizio di consulenza specialistico a chiamata alle banche aderenti. In tale senso si è quindi proceduto a:

- *integrazione valutazione del rischio*. Adeguamento del modello di analisi, tramite il recepimento dei livelli di rischio già presenti nel DB OSSIF e con le contromisure adottate dalla banca;
- *integrazione con dati su furti/rapine*. Adeguamento del modello di analisi, tramite il recepimento dei dati relativi a furti rapine già presenti nel DB OSSIF;
- *raccolta dati in modalità web*. Predisposizione maschere di caricamento dei dati tramite il portale OSSIF, accessibile in modalità web dagli utenti già abilitati;

- consulenza specialistica a chiamata fornita da Oasi. Certificazione del posizionamento della banca e definizione di indicazioni evolutive della strategia di sicurezza fisica.

Le esigenze delle banche in tema di sicurezza fisica

A seguito di quanto emerso dalla rilevazione descritta e dall'esperienza sviluppata da Oasi su tematiche di sicurezza fisica sono stati identificati alcuni driver principali che indirizzano le scelte delle banche sul tema:

- *criminalità*. Presenza di organizzazioni complesse che operano in modalità "industriale" e selettiva su obiettivi ad alta redditività e basso rischio;
- *canali distribuitivi*. Necessità di adeguare le misure di protezione ai nuovi modelli di filiale (lay-out, risorse, orari) e di servizio alla clientela (consulenza vs sportello);
- *sostenibilità della spesa*. Investimenti e costi per il canale "filiali" devono essere proporzionati ai ricavi prodotti in termini economici e di immagine;
- *conformità normativa*. Necessità di garantire livelli di privacy e safety coerenti con i rischi in essere e di mantenere il governo delle attività in outsourcing.

IL POSIZIONAMENTO DI OASI (GRUPPO ICBPI)

Oasi - Outsourcing Applicativo e Servizi Innovativi S.p.A. - è la società del Gruppo ICBPI leader nelle soluzioni, nella consulenza, nei servizi innovativi e nell'outsourcing in tema di antiriciclaggio, controlli interni, sicurezza, rischi e compliance ICT, Segnalazioni di Vigilanza e Formazione.

In accordo con le esigenze rilevate e con il ruolo di "attore di sistema", Oasi ha previsto un'offerta dedicata alle tematiche di sicurezza fisica, con la finalità di consentire a tutte le banche italiane di usufruire di servizi ed esperienze comuni, così da incrementare i livelli di presidio del rischio e sfruttare al meglio le economie di scala, altrimenti perseguibili soltanto dalle banche di maggiori dimensioni.

Tra i principali servizi offerti da Oasi ci sono:

- consulenza specialistica per l'evoluzione del modello organizzativo di sicurezza fisica, tramite ridefinizione del modello operativo, il dimensionamento di risorse e budget, la conduzione di business case per l'introduzione di innovazioni tecnologiche, la formalizzazione di regolamenti e normative interne;
- consulenza specialistica per l'adeguamento del modello di sourcing, tramite valutazione del modello di fornitura in essere, la definizione di capitolati per l'acquisizione di nuovi servizi, la valutazione e la selezione di fornitori specialistici, il project management degli interventi di adeguamento e la definizione di sistemi di monitoraggio dei livelli di servizio;
- erogazione di servizi di videosorveglianza/guardia remota, tramite erogazione in modalità "as a service" o "on-premise" di servizi di presidio remoti tramite la centrale operativa di partner selezionati.

Tali driver devono essere indirizzati in un'ottica di integrazione con le altre strutture aziendali, con rilevanza nella decisione e nell'attuazione delle scelte di sicurezza fisica e con una logica di cooperazione di sistema con le Forze dell'Ordine, le associazioni di categoria etc.

Ne conseguono alcune direttrici strategiche da perseguire per presidiare i rischi di sicurezza fisica:

governo e gestione del rischio

- definire un modello organizzativo della sicurezza fisica coerente con gli obiettivi di presidio e allineato a benchmark e standard di mercato;
- prevedere una gestione di spese e investimenti di sicurezza in modalità mirata a presidio di eventi/aree con maggiore esposizione al rischio;

innovazione tecnologica:

- introdurre soluzioni innovative ma già in fase di consolidamento a livello di sistema e quindi con un

buon livello di affidabilità operativa;

- completare il consolidamento delle soluzioni in essere, semplificando il modello di monitoraggio presidio remoto delle filiali;

relazioni con gli stakeholder:

- contribuire alle scelte relative a modelli distributivi, proponendo soluzioni che incrementino il livello di efficacia del canale distributivo;
- rafforzare la cooperazione con FFOO, organizzazioni sindacali, associazioni di categoria per condividere l'introduzione di nuovi modelli di sicurezza;

gestione del sourcing:

- compatibilmente con la dimensione operativa, definire adeguati modelli di gestione interna o esterna dei servizi di sicurezza;
- mantenere un presidio interno delle attività di governo dei fornitori/outsourcer e identificare attori di sistema per la gestione di attività critiche.



Security for Retail Forum · SRF



85 Gli eventi di Essecome

Medito Expò, 17 maggio 2014

87 Conoscere e soddisfare i propri clienti con la videosorveglianza

di Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

90 Una Retail success story di Syac-TB

a cura della Redazione



Gli eventi di Essecome

2° Security for Retail Forum

Medita Expò, 17 maggio 2014

Tavola rotonda - Cash Management e Cash Handling, quali soluzioni per la gestione intelligente e sicura del denaro nei PDV?

chairman **Raffaello Juvara** (Essecome) con la partecipazione di **Mimmo Bolognese** (Cosmopol), **Francesco Cozzolino** (Battistolli Group), **Roberto Licinio** (Gunnebo), **Angelo Nuzzi** (SYAC-TB), **Lia Perucchini** (AON Benfield), **Gennaro Ricciardi** (Confesercenti Caserta), **Antonio Staino** (Assovalori).

LE CONCLUSIONI

- A. Gli esercenti di attività commerciali di ogni tipologia sono in allarme per la recrudescenza di attacchi predatori e chiedono di poter accedere a soluzioni di sicurezza (tecnologie + servizi) stipulate in convenzione tramite le associazioni di categoria territoriali
- B. Il denaro può essere gestito in sicurezza, integrando i sistemi di cash-in nel negozio con modalità di prelievo del denaro da parte delle società di trasporto valori, con la copertura assicurativa completa e la collaborazione delle banche per l'accredito in tempo reale degli incassi.

«Non c'è sviluppo se non c'è sicurezza», ha esordito **Gennaro Ricciardi** (Confesercenti di Caserta), evidenziando la situazione di disagio per i commercianti, in particolare i titolari dei piccoli negozi, che si trovano sempre più esposti alla recrudescenza degli attacchi dei rapinatori. La richiesta della categoria è di poter accedere a forme di protezione del denaro e, di riflesso, delle persone (operatori e clienti) a costi accessibili, anche tramite convenzioni con i fornitori di tecnologie, dei servizi di trasporto valori e di assicurazioni.

Roberto Licinio (Gunnebo) e **Angelo Nuzzi** (SYAC-

TB) hanno descritto le tecnologie disponibili, rispettivamente per la protezione fisica del denaro tramite sistemi di cash-in evoluti e idonei per qualsiasi dimensione di negozio, e la videoregistrazione delle immagini, un deterrente fondamentale realizzabile nel rispetto della normativa sulla privacy.

Antonio Staino (presidente Assovalori), **Mimmo Bolognese** (Cosmopol) e **Francesco Cozzolino** (Battistolli Group) hanno evidenziato la possibilità di organizzare il prelievo degli incassi dai sistemi di cash-in e dalle casse continue installate nei punti vendita anche con convenzioni stipulate con le ca-



tegorie dei commercianti sul territorio, in collaborazione con le banche e le assicurazioni, per minimizzare i rischi di rapina ai danni degli esercenti.

Lia Perucchini (AON Benfield) ha infine confermato la possibilità di gestire con adeguate coperture assicurative l'intero processo di gestione del contante. Il rispetto delle procedure e dei livelli qualitativi di fornitura

da parte di tutti gli operatori della filiera, imposto dalle assicurazioni, può rappresentare un ulteriore fattore di sicurezza per l'utente finale.

È indispensabile che tutti i protagonisti della sicurezza della distribuzione - utenti, fornitori di tecnologie e servizi, Forze dell'Ordine - trovino l'intesa sul territorio, come ha sollecitato **Gennaro Ricciardi** (Confesercenti di Caserta).



Conoscere e soddisfare i propri clienti con la videosorveglianza

di Alberto Alonso, Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

La videosorveglianza di rete digitale offre numerosi vantaggi e funzionalità avanzate che un sistema di videosorveglianza analogico non può offrire: qualità d'immagine, Intelligence Video, accessibilità remota, semplicità di utilizzo e installazione, flessibilità e convenienza in termini di costi. In particolare un settore che sta sfruttando sempre di più le molteplici funzioni delle telecamere di rete è l'ambiente retail, con soluzioni innovative in grado di soddisfare sia le necessità estetiche, grazie a soluzioni in armonia con l'architettura esistente, sia le esigenze riguardanti la

migliore qualità delle immagini in tutte le condizioni di illuminazione, per il monitoraggio in tempo reale e per le registrazioni per utilizzi forensi.

Le telecamere IP hanno numerose caratteristiche utili per il settore retail, come per esempio il multi streaming, il multiview e il formato corridoio, oltre a soluzioni software che le rendono efficienti nel prevenire frodi presso i POS o nel monitorare gli allarmi anti taccheggio (EAS). Oltre ad assicurare una videosorveglianza puntuale e a controllare entrate e uscite da un negozio, le telecamere IP hanno numerose applicazioni intelligenti che possono essere sfruttate



dal marketing o da altre funzioni aziendali per capire meglio i bisogni e i comportamenti d'acquisto della clientela. Tra le cosiddette "operazioni di controllo" vanno ricordate il people counting, il controllo delle code e il contatore di zona; per il marketing e il merchandising si segnalano la mappatura delle zone calde, i tempi di attesa, il monitoraggio persone e la profilazione dei consumatori.

Conoscere il percorso seguito più comunemente all'interno del punto vendita, scoprire le aree meno frequentate e i punti in cui i clienti sostano maggiormente, il modo in cui scorrono gli scaffali o si accodano alle casse, può non soltanto aiutare a migliorare l'esperienza di acquisto, ma significa anche "entrare" nella mente del cliente per andare incontro alle esigenze d'acquisto e adattare di conseguenza il punto vendita. Qualità della registrazione, accessibilità ai dati e portabilità delle telecamere sono dunque requisiti essenziali per fornire un servizio efficace e efficiente: le telecamere di rete possono così aiutare a controllare il periodo di tempo che i clienti spendono davanti a particolari prodotti o nelle differenti corsie, analizzando il cosiddetto "tempo di sosta", che può essere mostrato ai responsabili dei punti vendita sotto forma di mappa delle zone calde. Queste sono informazioni inestimabili per determinare per esempio se un cliente legge la legenda sulle confezioni o se riscontra difficoltà nel trovare un certo articolo. Un'applicazione simile può essere inoltre utilizzata per tracciare il percorso più comunemente seguito dai clienti per muoversi all'interno del negozio. Le informazioni ottenute da una mappa delle zone calde possono quindi essere utilizzate per decidere dove collocare i prodotti più diffusi, per garantire che il cliente possa accedervi facilmente e per evidenziare le aree migliori dove posizionare gli articoli che il negozio vuole smaltire più rapidamente.

Inoltre le telecamere di sorveglianza di rete possono essere utili per controllare l'affluenza alle casse e ridurre al minimo la lunghezza delle code. Secondo un recente studio si è scoperto che i due quinti dei clienti rifiutano di stare in coda per più di due minuti e che i due terzi di essi (il 68%) abbandonano regolarmente gli acquisti quando devono affrontare code prolungate. La medesima ricerca segnala in modo allarmante che poco più della metà (il 51%) degli acquirenti rifiuta persino di entrare in un negozio se vede una coda dall'entrata. Per evitare la



formazione di lunghe code alle casse, le telecamere di rete possono essere integrate con soluzioni di gestione delle code in grado di fornire dati sulla loro lunghezza, sui tempi d'attesa e sui tempi totali di sosta alle casse. Queste applicazioni intelligenti possono quindi aiutare i responsabili dei punti vendita a determinare il numero ottimale di corsie in uscita e bilanciare i livelli di personale nei momenti di punta, permettendo quindi una maggiore redditività e un elevato livello di soddisfazione del cliente.

Tutte le applicazioni sono installate sulla rete IP e consentono quindi l'accesso alle informazioni desiderate in qualunque luogo e momento, utilizzando per esempio gli ormai diffusissimi smartphone, evitando di dover raccogliere e analizzare manualmente i dati relativi ai clienti, per poter visualizzare e valutare invece le statistiche di più punti vendita in tempo reale. Ciò significa anche poter prendere decisioni immediate e a lungo termine, analizzando più facilmente dati come il rapporto di conversione, cioè il numero di persone che entrano in un negozio in confronto al numero di persone che effettuano un acquisto, principale indicatore della

performance di un punto vendita.

Ma le innovazioni fornite dalla telecamere di rete per migliorare la shopping experience dei clienti e fornire sempre più informazioni utili ai retailer non si fermano qui. Recentemente è stata infatti lanciata la Social Cam, un'applicazione che unisce la qualità e la praticità delle telecamere IP alla funzionalità delle app e alla semplicità di condivisione tipica degli smartphone e dei social network. Utilizzando la tecnologia QR-CODE e il proprio smartphone, l'utente di un punto vendita può infatti collegarsi alla videocamera installata vicino al camerino in modo da poter ricevere immediatamente la foto con addosso il capo appena provato e condividerla attraverso il proprio profilo sui più popolari social network, dando così spazio a opinioni, suggerimenti e commenti degli amici.

I vantaggi conseguibili dall'ausilio della Social Cam sono numerosi non soltanto per l'utente finale, che può ottenere dei "selfie professionali", con qualità d'immagine elevata, ma anche per il retailer e per il punto vendita in generale: è infatti possibile far apparire sulla foto inviata allo smartphone del cliente anche il logo e una breve scritta dello store nel quale è stata scattata, in modo tale che, una volta linkata

sui profili che il cliente ha sui principali social network, possa esserci una maggiore visibilità del marchio.

Questa tecnologia pone inoltre particolare attenzione alla privacy del cliente, che potrà non soltanto ricevere in maniera semplice la propria foto attraverso il QR-CODE ma, una volta trasferita, essere sicuro che il collegamento con la telecamera terminerà eliminando il rischio che un'altra persona possa usufruire del servizio senza autorizzazione. La foto non verrà in alcun modo archiviata dal retailer, dando libertà all'utente di scegliere come e con chi condividere qualsiasi materiale, in totale libertà, come avviene su tutti i principali social network.

La telecamera, dunque, oltre a creare fidelizzazione e a veicolare maggiormente il brand dello store, permette di avere una serie di informazioni e di dati che consentono di elaborare statistiche utili al reparto marketing di un'azienda, senza abusare della privacy dei clienti.

In definitiva, grazie alle numerose applicazioni oggi disponibili per i rivenditori al dettaglio, l'utilizzo della videosorveglianza di rete per entrare nella mente del cliente, capire il modo in cui effettua gli acquisti e migliorare l'esperienza d'acquisto potrebbe essere uno strumento decisivo per battere la concorrenza.



Una retail success story di SYAC-TB

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

L'utente finale è una catena di abbigliamento con 24 punti vendita fra Italia e Francia, che prevede di aprire 27 nuovi negozi entro dicembre 2015. I 24 negozi esistenti erano protetti dal 2009 da telecamere analogiche e da DVR entry-level stand-alone a 4 ingressi. L'utente finale voleva un nuovo partner per la videosorveglianza in grado di fornire sia esperienza sia soluzioni di video sicurezza innovativa, ha eseguito una ricerca e ha contattato SYAC TB, che ha proposto una soluzione verticale per il mercato del retail basata sul DIGIEYE COMPACT e comprensiva di conformità alla privacy, centralizzazione, integrazione e funzioni intelligenti - come il VCA e il Digital Signage - che vanno oltre le applicazioni di pura videosorveglianza.

L'utente finale ha scelto SYAC-TB soprattutto perché i sistemi di gestione video multifunzionali DIGIEYE COMPACT HYBRID e IP permettono di ottimizzare i nuovi investimenti di video sicurezza ma, allo stesso tempo, di mantenere parte del materiale esistente.

LA SOLUZIONE

Tutti i punti di vendita esistenti e nuovi sono stati/saranno protetti da un DIGIEYE COMPACT 8 ingressi che integra le funzioni di digital signage, analisi del contenuto video e centralizzazione, e da telecamere DIGIEYE DOME IP MEGAPIXEL ONVIF "Profilo S" compliant e completamente integrate. I negozi esistenti sono stati dotati di DVR DIGIEYE COMPACT ibridi in grado di supportare sia le telecamere analogiche già installate che telecamere IP megapixel di nuova fornitura, mentre nelle 27 nuove sedi sono

stati previsti degli NVR DIGIEYE COMPACT IP.

I valori aggiunti da SYAC-TB possono essere brevemente descritti come segue:

Eco-compatibilità made in Italy. Il telaio senza ventola del DIGIEYE COMPACT permette un funzionamento silenzioso, efficienza energetica, costi di gestione ridotti e tutela ambientale. La soluzione ibrida ha permesso all'utente finale di usufruire di video IP mantenendo le telecamere analogiche già installate.

DVR/NVR e digital signage in una scatola. Il digital signage integrato permette di visualizzare messaggi informativi e promozionali (contenuti video e audio che possono essere caricati e programmati dai centri remoti) sui monitor dei DIGIEYE. Oltre a offrire un più alto rapporto qualità/prezzo rispetto ai mezzi pubblicitari tradizionali, questa feature permette di gestire i contenuti in modo dinamico e proattivo, e di inviare messaggi specifici e mirati.

Conformità certificata ai requisiti previsti dalla normativa privacy.

Il sistema DIGIEYE è stato certificato conforme ai requisiti

previsti dalla normativa privacy in vigore, garantendo il rispetto delle misure minime di sicurezza e di quelle idonee previste dal T.U.P. e dal provvedimento specifico in materia di videosorveglianza. Nello scegliere DIGIEYE rispetto ad altri DVR sono stati fondamentali il rispetto della Direttiva Madre 95/46/CE a livello europeo (Dlgs. 196/2003 "Nuovo Codice Privacy" a livello italiano) e la conformità non soltanto a livello di apparato di videoregistrazione ma anche nella soluzione di centralizzazione DigiEye Control Center Premium (centro di controllo per la completa supervisione di qualsiasi sistema DIGIEYE).

VCA IP MULTI-BRAND a prescindere dalla com-





patibilità ONVIF. Nel corso degli anni l'analisi video è stata perfezionata sui sistemi DIGIEYE per rilevare condizioni di allarme da telecamere analogiche, quali motion multi-zona, rilevamento manomissione, flussi di direzione, rilevamento oggetti abbandonati, etc. Fedeli al motto "Innovazione e Continuità", le funzionalità VCA di base possono essere utilizzate oggi con qualsiasi telecamera IP collegata al sistema DIGIEYE, a prescindere dalla compatibilità ONVIF e senza richiedere nessuna integrazione di software speciale.

VCA conteggio persone. Le nuove feature di VCA avanzata a bordo telecamera comprendono una vasta gamma di condizioni di allarme video. L'utente finale è stato particolarmente interessato al conteggio persone (contatore di linee multiple per persone e veicoli, con rilevamento di tailgating e stoccaggio sul dispositivo di statistiche di conteggio) che permette di elaborare statistiche per scopi di sicurezza ma anche di ricerche marketing.

Support. Il successo di questa applicazione è in larga parte dovuto all'assistenza pre e post-vendita fornita da SYAC-TB e dai partner locali. Alcuni di questi partner hanno già suggerito all'utente finale di prendere in considerazione i sistemi nebbiogeni SYAC-

TB recentemente integrati tramite I/O nei DVR e NVR DIGIEYE.

I VANTAGGI

Attraverso l'integrazione, la centralizzazione, le feature innovative, la conformità privacy e il supporto, SYAC-TB è riuscita a soddisfare le attese della catena di abbigliamento. Le soluzioni intelligenti e affidabili SYAC-TB permettono infatti di preservare gli investimenti precedenti e di andare oltre le applicazioni di pura videosicurezza.

CONTATTI

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

Un successo Meditry Expò 2014, next stop a Catania...

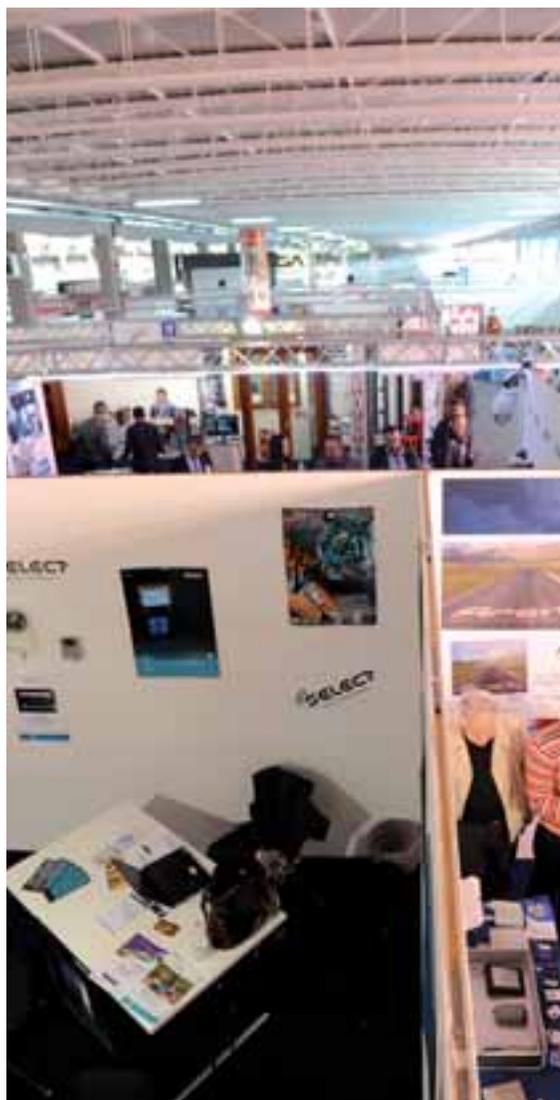
a cura della Redazione

Aumentati del 40% i visitatori professionali e del 25% gli espositori rispetto all'edizione precedente, **Meditry Expò** si propone come punto di riferimento per il mercato della sicurezza nel Centro Sud Italia.

La soddisfazione è evidente per l'**Associazione Meditry** e per i promotori e i partner dell'Expo per il notevole flusso di visitatori, di professionisti e di operatori del settore: "Quest'anno abbiamo registrato 1950 tra architetti, ingegneri, periti e geometri che hanno partecipato ai corsi con crediti formativi gratuiti, che si sono aggiunti agli oltre 2500 visitatori giunti da tutta la Campania e anche dalle regioni confinanti. Abbiamo avuto 68 aziende espositrici da tutta Italia, che hanno potuto definire numerosi contratti con installatori e distributori locali" ci ha dichiarato il presidente **Antonio Razzano**.

"Con questa edizione, il progetto Meditry ha confermato la validità del nostro progetto: diventare il luogo privilegiato di incontro tra le aziende, i progettisti e gli installatori, con il coinvolgimento delle associazioni di categoria professionali, per diffondere la cultura della sicurezza e della integrazione nel Centro Sud, un mercato al quale vengono attribuite forti potenzialità di crescita nei prossimi anni." ha continuato Razzano.

Tra le novità del 2014 è l'inserimento dell'evento nel Calendario delle Fiere Nazionali ed Internazionali della Conferenza delle Regioni d'Italia che ha consentito di far rientrare la manifestazione tra quelle per il potenziamento e la promozione del





Made in Campania ed ha previsto un'area dedicata alla Regione Campania con la partecipazione delle eccellenze del comparto di cui all'Expò territoriali a seguito di bando pubblico.

Altre novità dell'edizione 2014 è la capillare presenza dei patrocini di Enti Locali (Regioni, Province e Comuni) di tutto il Centro Sud Italia (isole comprese) che hanno consentito un ampliamento della partecipazione di visitatori da buon parte del territorio italiano superando il limite geografico di cui alla prima edizione. Momenti di forte coinvolgimento sono stati quelli delle Assemblee e Direzioni anche Nazionali che hanno trovato posto all'interno della manifestazione, come quella dell'Arame, Assicurezza, Anfus etc, facendo convogliare i partecipanti anche ad appuntamenti di dibattito nazionale.

La tavola rotonda organizzata da **Vigilanza & Dintorni** sulle sorti del DM 269 per il mondo degli Istituti di Vigilanza è stato il primo momento di confronto a livello nazionale tra le associazioni che

rappresentano tutte le "anime" del settore, i cui esiti verranno successivamente approfonditi dagli organizzatori.

La tematica della Sicurezza Urbana così come quella della privacy e videosorveglianza hanno presidiato la scena anche con il coinvolgimento degli Enti Locali, giusto il patrocinio ANCI.

Coinvolgimento forte è stato quello del mondo della Formazione, Scuole ed Università, con il Bando Medity Innovation, per rendere attiva e propositiva la partecipazione degli studenti all'Expò, che ha visto la premiazione di istituti scolastici della Sicilia, della Calabria e della Campania, nonché l'interessamento e la promozione di Scuole anche di altre regioni del Nord Italia.

Innovazione ed integrazione della Sicurezza per il tramite di tecnologie domotiche hanno permesso di dedicare spazi e tempi ad attività informative e workshop alle persone con disabilità coinvolgendo sigle maggiormente rappresentative del territorio regionale.



...per Medity Sicily, il 24 e 25 ottobre all'hotel Nettuno

Meditry conferma la propria missione di divulgare la cultura della sicurezza globale nell'area mediterranea, coinvolgendo tutti gli operatori del settore in un percorso di informazione, approfondimenti e networking, offrendo visibilità e opportunità reciproche.

L'aggiornamento sui nuovi prodotti e sulle soluzioni attualmente offerte dal mercato in ambito security, fire e safety viene garantito da eventi in forma conference/expo, con la partecipazione dei più qualificati esperti degli argomenti trattati e il supporto delle principali testate giornalistiche specializzate.

Dopo il successo di Medity Expò a Pastorano a maggio, il secondo evento del 2014 sarà a Catania il 24 e 25 ottobre, dando il via a un percorso di rotazione annuale tra Palermo e Catania. Sarà un incontro di progettisti, associazioni di categoria, rappresentanti dell'utenza, security managers e istituzioni di riferimento con i protagonisti della supply chain della sicurezza: produttori e distributori di tecnologie e servizi di sicurezza, systems integrators, installatori.

A Medity Sicily 2014, Security for Retail Forum presenterà in anteprima il progetto **Denaro Sicuro™**, una soluzione integrata e modulare per la gestione intelligente e sicura del denaro nei punti vendita, con l'impiego delle tecnologie più avanzate di cash-management sviluppate dai più importanti produttori mondiali e l'apporto degli operatori CIT (cash-in-transit). **Denaro Sicuro™** verrà proposto in convenzione alle associazioni territoriali degli esercizi commerciali, con la partecipazione delle assicurazioni e del sistema bancario.

MEDITRY EXPÒ 2015
dell'INTEGRAZIONE oltre la SICUREZZA
14-15-16 MAGGIO 2015 - Polo Fieristico A1 EXPÒ Pastorano (CE)

CATANIA 24 - 25 Ottobre 2014 - HOTEL NETTUNO



IFSEC 2014, Londra meglio di Birmingham

di Raffaello Juvara

Si potrebbe definire IFSEC 2014 l'edizione dei cambiamenti. Lo spostamento da Birmingham a Londra è forse il più evidente, ama non per questo è il più importante. Cambiamento di espositori, di modalità di esposizione, di contenuti, di comunicazione: non parliamo di "fiera 2.0" soltanto per evitare un luogo comune, ma il concetto è esattamente quello. Volendo riconoscere ancora agli organizzatori di IFSEC la capacità, costantemente dimostrata nei decenni precedenti, di saper anticipare e indirizzare trend e umori del mondo della sicurezza, si potrebbe affermare che abbiano iniziato un percorso nuovo, per rispondere in modo diverso alle esigenze espresse dal mercato di una comunicazione diversa. Commentando l'edizione 2013, avevamo evidenziato che la crescita dei mercati locali nei paesi emergenti, con il conseguente sviluppo delle fiere locali – alcune tra le più importanti gestite proprio dagli organizzatori di IFSEC - aveva diminuito la centralità mondiale dell'appuntamento a Birmingham. Una diminuzione causata anche dalla parallela crescita di Essen, Shenzhen e Las Vegas, trainate dalle dimensioni prorompenti dei rispettivi bacini di riferimento. Il modello della tradizione di IFSEC, con le multinazionali in gara per esibire lo stand più grande e la sensazione diffusa tra gli operatori di ogni livello di "doverci essere comunque e a ogni costo" è stato figlio fortunato di un ciclo concluso, e non aveva senso tenerlo in vita rincorrendo il passato imperiale della centralità britannica. Intelligentemente sono state sparigliate le carte con lo spostamento a Londra, ma chi limitasse il confronto con gli anni passati ai prezzi, ai trasporti e alle opportunità mondane e di shopping, scambierebbe il dito con la luna. Il nuovo modello di IFSEC appare caratterizzato da riferimenti nuovi, così riassumibili:

1. non è più necessario ostentare stand mastodontici con decine di persone alla reception per affermare la

propria leadership. Dimensioni complessivamente più ridotte, quindi, con contenuti di spessore da presentare a professionisti sempre più preparati;

2. partecipano aziende effettivamente interessate al bacino regionale. Aziende con l'EMEA HQ posizionato in UK – e sono molte da USA, Giappone, Corea, Taiwan – trovano in IFSEC l'occasione naturale per esporre e incontrare i partner; le altre macro regioni (Americhe, Asia) offrono altre opportunità in zona;
3. IFSEC non è più soltanto un evento a Birmingham, oggi Londra, ma anche in Sud Africa, Asia, nell'area del Golfo; un'azienda può quindi utilizzare un network mondiale, distribuendo le risorse per essere presente in più location, vicine ai clienti actual o prospect;
4. IFSEC è sempre più ricco di contenuti culturali, con proposte innovative anche nei format di presentazione per interessare quei professionisti di cui al punto 1 e indurli a partecipare agli eventi perché li trovano "soltanto qui e non altrove";
5. Last but not least, come dicono da queste parti, lo sviluppo dell'azione web e social pre e post evento fieristico introduce i nuovi paradigmi del "fare fiera" nel prossimo futuro, ancora da esplorare e comprendere appieno, ma di sicuro molto diversi da quelli tradizionali.

In conclusione, è stato utile andare a IFSEC 2014 per lanciare uno sguardo verso il futuro della sicurezza, non tanto sul piano dei contenuti industriali e tecnologici, ampiamente diffusi "a prescindere", quanto su quello della comunicazione.



Security Essen, la regina delle fiere, festeggia i primi 40 anni

*a colloquio con Claus-Peter Regiani, senior Vice President di Messe Essen
a cura di Raffaello Juvara*

Quanti espositori e visitatori vi attendete per Security Essen 2014?

Il livello delle prenotazioni è in aumento: ci aspettiamo più di 1000 espositori da tutte le parti del mondo alla fiera di Essen dal 23 al 26 settembre. Verranno da 40 nazioni tutti i produttori più rinomati di tecnologie per la sicurezza civile. Noi siamo molto felici e onorati per la fantastica risposta che stiamo ricevendo per l'edizione del 40° anniversario di Security Essen. Si dimostra chiaramente quale sia l'evento fieristico globale preferito. Security Essen è una data fissa nell'agenda di chiunque voglia ottenere informazioni sul know-how globale della sicurezza, voglia stabilire rapporti di affari o stia cercando di stabilire un dialogo con produttori, sviluppatori e decisori.

Quali sono le linee guida per questa edizione del security show internazionale "n. 1 da 40 anni"?

Quest'anno, Security Essen sarà completamente dedicata al 40° anniversario. L'evento fieristico più importante ha scritto davvero una success story! Mentre vennero appena 105 espositori alla prima edizione del 1974, oggi sono circa dieci volte tanto. Anche l'interesse dei visitatori è cresciuto enormemente: dai 1000 ospiti della prima ai 39.000 visitatori del 2012. Noi desideriamo celebrare queste figure così importanti e per questo motivo, inviteremo tutti gli espositori a Security Essen 2014 a un momento di festa insieme, nel primo giorno di fiera.

Inoltre, nell'anniversario del 2014, Security Essen metterà insieme per la prima volta sotto uno stesso tetto oltre 40 segmenti di mercato: meccanica, mecatronica e tecnologie elettroniche per la sicurezza fino alle



tecnologie anti-crimine e anti-terrorismo passando per l'anti-incendio e la videosorveglianza. Possiamo pertanto affermare per una volta con orgoglio che nessuna altra fiera offre un panorama così completo del mercato come Security Essen.

Quali saranno le tecnologie più importanti che vi aspettate vengano presentate dagli espositori quest'anno?

La sicurezza è diventata ormai da tempo una compo-

23-26 SETTEMBRE 2014

Fiera internazionale della sicurezza e della protezione antincendio

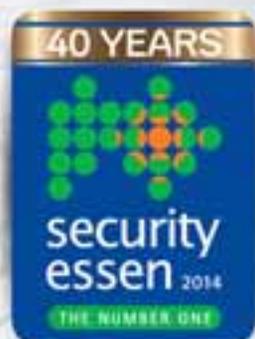


DA 40 ANNI IL NUMERO UNO

Eccellenti affari vi aspettano al mercato internazionale della sicurezza. 115 nazioni sul posto. Tutti i settori, i trend più attuali, le innovazioni più importanti. L'82% dei 36.000 visitatori sono decision maker pronti ad investire. Non fatevi trovare impreparati!



www.security-essen.de





nente socio-politica trasversale, che riveste un ruolo importante praticamente in ogni ambito della vita quotidiana delle persone: dai luoghi di lavoro ai viaggi, fino alla mobile communication e l'IT. Gli espositori a Security Essen presenteranno le soluzioni e le tecnologie più avanzate per ogni applicazione. Per esempio, l'area tematica della sicurezza globale del viaggiare è dedicata alla protezione dei collaboratori e dei segreti industriali durante i viaggi all'estero. Tra le altri temi, la IT security presenterà nuove soluzioni per ISMSs, la protezione delle prove processuali e lo scambio di dati criptati. La protezione dei dati e la privacy avranno un ruolo importante nel parco a tema dedicato all'IT e nel Security Forum. Ci attendiamo nuovi sviluppi relativi alla gestione dei pericoli nelle aree pubbliche. Un esempio, è la ricognizione precoce delle minacce utilizzando sistemi di riconoscimento comportamentale. Inoltre, nella 'Security Research Area' verranno presentati risultati e sviluppi delle nuove ricerche su temi importanti nel futuro, che produrranno certo nuovi stimoli per le applicazioni concrete.

Quali Paesi costituiscono il mercato globale che fa riferimento a Security Essen? Quali sono le dimensioni del fatturato?

In quanto fiera leader globale, Security Essen copre attualmente l'intero mercato mondiale. Espositori da circa 40 Paesi verranno a Essen per presentare le loro novità. Stiamo assistendo alla crescita, per esempio, degli stand collettivi: in aggiunta a Italia, Gran Bretagna, Cina, Taiwan, Corea e USA, anche l'Ungheria sarà presente per la prima volta nel 2014. Relativamente ai visitatori, ci aspettiamo un livello molto alto di internazionalizzazione con numeri simili a quelli del 2012,

quando Security Essen attirò compratori e decisori da 115 Paesi, soprattutto in rappresentanza dell'industria, del commercio specializzato e delle pubbliche amministrazioni. L'indagine sui visitatori affidata a un istituto di ricerca indipendente aveva indicato che un visitatore su quattro aveva effettuato acquisti direttamente in fiera, e molti di questi per importi da sei zeri. Pertanto, Security Essen è la più importante piattaforma mondiale di acquisti per la security e l'anti-incendio, un settore il cui fatturato globale è stato recentemente stimato nell'equivalente di oltre 100 miliardi di euro.

Quali sono le vostre previsioni per il futuro del mercato della sicurezza? Secondo voi, ci sono opportunità di competere nel mercato globale per l'industria europea?

I decisori del comparto si devono confrontare con situazioni sempre più complesse. Molti campi formalmente separati stanno crescendo insieme, per esempio, il tema della IT security sta diventando perfino più importante della security "classica", anche perché è ora molto difficile che le soluzioni più evolute di security possano venire offerte senza utilizzare tecnologie web o interfaccia per applicazioni su web. Inoltre, il progresso tecnologico comporta sempre nuove sfide. Al momento, questo può venire verificato nel campo della IT security praticamente ogni giorno. Con Security Essen, siamo sempre sulla palla, noi vediamo come un nostro compito offrire soluzioni per le sfide di oggi e di domani. I costruttori europei stanno attribuendo sempre maggiore importanza alla protezione delle Infrastrutture Critiche, un tema che incontra un grande interesse anche da parte dei governi.

Sicurezza 2014 si presenta con i numeri in crescita

a cura della Redazione

Apochi mesi all'inaugurazione di SICUREZZA, in programma a Fiera Milano dal 12 al 14 novembre prossimi, ci sono già tutti i presupposti per prevedere un'edizione di grande successo.

Il 75% della superficie espositiva è stata già assegnata, con aziende provenienti da 21 Paesi. Un risultato estremamente positivo, che unisce alle riconferme delle realtà da sempre fedeli alla manifestazione un importante numero di espositori che, dopo qualche edizione di assenza, sono tornati a dare fiducia alla manifestazione o l'hanno scelta per la prima volta.

«Il progetto di SICUREZZA 2014 sta raccogliendo importanti conferme e attestazioni di fiducia. Due dati,

forse più degli altri, parlano da soli: la quasi totalità degli espositori del 2012 ha riconfermato la presenza e il 27% delle aziende iscritte oggi è rappresentato da espositori "nuovi", che hanno scelto di sposare il nuovo progetto o sono tornati a crederci», ha dichiarato Giuseppe Garri, Exhibition Manager della manifestazione.

«Un risultato importante, frutto dei numeri estremamente positivi ottenuti nella scorsa edizione, ma anche del forte impegno di ascolto e collaborazione che abbiamo avviato ormai molti mesi fa con aziende e associazioni. Parlare con chi vive il mercato quotidianamente, ascoltare gli apprezzamenti, ma anche le critiche costruttive, investire per costruire un pro-



getto che rispondesse alle loro esigenze concrete è stata una scelta che di certo sta pagando. Avremo dunque un'edizione più grande, ma anche più rappresentativa, non soltanto in termini numerici, ma soprattutto qualitativi. I grandi nomi ci saranno, moltissime le novità e le anteprime e, accanto a un'offerta molto forte dei comparti CCTV e controllo accessi, avremo un ampio panorama di prodotti e soluzioni anche sul fronte antincendio, difese passive e building automation», ha continuato Garri.

SERVIZI E INNOVAZIONE

Per venire incontro alle esigenze di espositori e visitatori e favorire l'ottimizzazione di tempi e costi, SICUREZZA 2014 ha investito sulla realizzazione di una serie di servizi altamente innovativi.

Gli operatori interessati a venire in fiera per la prima volta potranno non soltanto preregistrarsi, ma anche acquistare il proprio biglietto on line. Basterà compilare il form sul sito della manifestazione ed effettuare la transazione in tutta sicurezza per ottenere un pdf il cui barcode verrà letto direttamente dai tornelli di ingresso, anche da smartphone o tablet.

Per gli espositori, invece, non soltanto verrà attivato l'e-service, il negozio virtuale per il noleggio di allestimenti e attrezzature, che si presenta con una veste rinnovata e semplificata, ma è disponibile anche un nuovo servizio di tracciatura dei passaggi allo stand, che permetterà di identificare "live" gli operatori in visita semplicemente usando una app sul proprio smartphone.

Per supportarli nella ricerca di nuovi clienti in Italia e all'estero è invece a disposizione degli espositori l'EMP (Expo Matching Program), l'innovativa piattaforma studiata da Fiera Milano che consente di contattare i buyer prima che la manifestazione abbia inizio e concordare appuntamenti mirati. Nella piattaforma gli espositori potranno consultare e valutare i profili di potenziali compratori italiani, provenienti in particolare dal sud, ma anche dei 100 top buyer esteri, selezionati e invitati da Fiera Milano, provenienti da Balcani, Euro-

pa dell'Est, Russia, Turchia e Nord Africa.

Infine, per facilitare la visita, SICUREZZA propone, in collaborazione con l'agenzia viaggi ufficiale, Trenitalia e alcuni vettori aerei, dei competitivi pacchetti "chiavi in mano" viaggio+hotel: con una sola chiamata si potrà non soltanto organizzare il viaggio, ma anche risparmiare.

FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

Sicurezza 2014 si conferma il contesto ideale per fare "cultura" e formazione per tutti gli attori del settore. Crescita professionale e integrazione rappresentano infatti una delle principali dimensioni della manifestazione, fortemente orientata alla valorizzazione del know how degli operatori.

Grazie alla collaborazione con i principali editori e associazioni di settore, i tre giorni di manifestazione proporranno numerosi appuntamenti. Si andrà dalle analisi di scenario, per valutare stato dell'arte e prospettive del mercato, ad appuntamenti più verticali, dedicati a tematiche chiave come la privacy, il nuovo regolamento europeo, le smart city, soluzioni verticali per il mondo della cultura o del retail, fino a parlare di network di imprese e innovazione di processo e sistema.

Non mancheranno occasioni di formazione con format originali e coinvolgenti. Così in manifestazione si terranno incontri di approfondimento per installatori elettrici e di sicurezza sulle normative e la regola dell'arte dell'impiantistica - le Pillole di formazione in Sicurezza - che si completeranno attraverso le prove pratiche di sicurezza in programma nella Security Academy, uno spazio dedicato alla formazione tecnica e pratica.

La competenza degli operatori in visita sarà inoltre protagonista del Video Live Security Award: un vero contest che vedrà prodotti TVCC di importanti aziende testati sul campo attraverso due laboratori comparativi: uno per le IP Camera, l'altro per gli NVR. A valutare i prodotti più performanti saranno infatti, direttamente in manifestazione, i visitatori.

SICUREZZA
Fiera Milano, Rho 12.14 NOVEMBRE 2014

SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

Fiera Milano (Rho) 12.14 NOVEMBRE 2014

Follow us on



RISPARMIA TEMPO E DENARO!

Registrati e acquista il biglietto al 50% su www.sicurezza.it

THE INTERNATIONAL NETWORK



San Paolo - Brasile 13.15 Maggio 2014



San Paolo - Brasile 08.10 Ottobre 2014



Official Partner

SICHERHEITSEXPO

2.-3. JULY 2014 MÜNCHEN



The Trade Fair for

- 🔑 Access Control
- 📹 Video Surveillance
- 💻 IT Security
- 🔥 Fire Protection

2. – 3. JULY 2014
MOC MÜNCHEN



NETCOMM GmbH, Tel. +49 89 88949370
info@sicherheitsexpo.de



WWW.SICHERHEITSEXPO.DE



4POWER SRL
 (+39) 081 8193441
www.4power.it

Videocamere sorveglianza 4power versione Cloud

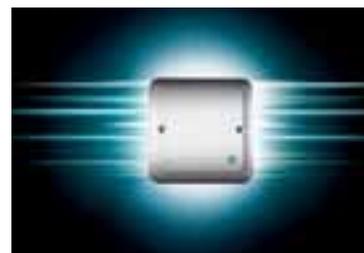
4Power presenta l'ultima evoluzione in fatto di videosorveglianza: la videocamera Wi-Fi Fish-eye 180° ICA-W8100 CLD Wi-Fi di Planet Technology con la nuova tecnologia Cloud, che facilita l'accesso alla videocamera con la massima sicurezza. È possibile collegare la videocamera direttamente al router wi-fi. La configurazione per il monitoraggio via smartphone è semplicissima: con la app gratuita (Iphone* e Android*), è sufficiente scansionare il QRcode sulla confezione. Dimensioni ridotte e visione 180°, 720p a 30 fps, include AES e AWB che migliora la qualità dell'immagine. La distorsione emisferica a 180° viene corretta internamente, in uscita fornisce sino a tre viste sulle quali è possibile applicare le funzioni avanzate come il motion detection su aree specifiche. Il sensore PIR integrato migliora la rilevazione di movimenti e fonti di calore. Audio a due vie, microfono e altoparlante integrati. Compatibile ONVIF, registrazione su scheda SD per backup o sicurezza Messa a fuoco regolabile (varifocal). Plug and Play, compatibile con software CamViewer3.



ALESSIO ELETTROSICUREZZA SRL
 (+39) 0423 493602
www.alessioelettrosicurezza.it

Point Security Service (P.S.S.)

La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stata ideata e progettata in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza, antintrusione, rilevazione incendio, controllo accessi e tvcc. Point Security Service può essere utilizzata per i processi evoluti di manutenzione e post vendita, è volta ai sistemi di building automation, per gestire una concreta e ideale area di lavoro e di processo di diversi protocolli, quali Konex, Profibus e PLC, e rappresenta una nuova opportunità di crescita per le aziende legate al mondo della security&safety e della grande distribuzione. Particolare attenzione è stata dedicata allo sviluppo dell'area Saving Energy. Sono state utilizzate competenze e esperienze degli operatori del settore per creare un focus group su scala nazionale e poter usufruire di questo strumento per personalizzare i propri impianti, centralizzare le proprie tecnologie, utilizzando un modello di lavoro intraprendente giovane e dinamico.



ASSA ABLOY ITALIA S.P.A.
 (+39) 051 6812411
www.assaabloy.it

ASSA ABLOY presenta il nuovo Hub di comunicazione IP Aperio™

ASSA ABLOY con il nuovo Hub di comunicazione IP Aperio™ offre ulteriore prova della sua posizione leader nel settore delle soluzioni di chiusura high-tech. Questa nuova tecnologia, disponibile in tutto il mondo, consente l'integrazione di porte con serrature meccaniche in sistemi di controllo accessi nuovi ed esistenti, a costi ragionevoli e con standard di sicurezza elevati. Aperio™ aggiunge velocità e sicurezza al sistema di controllo accessi wireless e connette fino a 8 porte di sicurezza differenti, collegate tra di loro e al sistema di controllo accessi attraverso un'interfaccia TCP/IP. Per mantenere in sicurezza i dati degli utenti e del sistema, il dispositivo supporta l'ultima versione del sistema di crittografia TLS all'interno del software. L'Hub di comunicazione IP è un prodotto innovativo nella gamma di dispositivi di controllo accessi, interessante per gli OEM e i System Integrator che già lavorano con la tecnologia IP in sistemi di controllo accessi, CCTV e aree simili.



AVS ELECTRONICS SPA
(+39) 049 9698411
www.avselectronics.com

My AVS Alarm, l'APP di AVS Electronics

Nasce My AVS Alarm, l'APP di AVS Electronics che unisce la massima libertà di gestione dell'impianto di sicurezza a tante utili funzioni dedicate al comfort abitativo.

My AVS Alarm è l'applicazione che permette di connettere al sistema Xtream di AVS un dispositivo Apple utilizzando la scheda di rete Eweb Plus attraverso una gestione della comunicazione, tramite i server cloud di AVS, della massima sicurezza. In dettaglio My AVS Alarm gestisce comodamente il sistema Xtream e tutta una serie di funzioni avanzate come il controllo dello stato delle zone, la diagnostica, la lettura memoria eventi. Inoltre My AVS Alarm è unica nella sua capacità di fornire le informazioni utili al monitoraggio del livello di comfort abitativo, grazie alla sua innovativa funzione di dialogo con i dispositivi di rilevamento meteorologico della NETATMO®. Tra le notifiche di maggiore uso si segnala quella che informa l'utilizzatore se il sistema risulta ONLINE o meno, così da avere sempre un controllo sull'efficienza del sistema e le notifiche push inviate dal sistema senza alcun costo.



CAME CANCELLI AUTOMATICI SPA
tel. 0422/4940
www.came.com

Proteggi la tua casa con SDTEWL di Came

Dalla collaborazione tra Came e DUEVI nasce SDTEWL, un rivelatore di movimento per esterni con trasmettitore incorporato, realizzato con due testine di rivelazione, una a infrarossi passivi e una a microonda con antenna planare, singolarmente orientabili per realizzare una copertura ottimale. La particolare struttura meccanica completa di tettuccio, il grado di protezione IP54 e la temperatura di funzionamento garantita (-40° ÷ +70°) lo rendono particolarmente idoneo alla protezione di pareti esterne, balconi e installazione da puro esterno su palo. La portata massima di 18 m può essere regolata tramite appositi trimmer, così da avere una portata ottimale in base all'ambiente da proteggere. Il corretto orientamento delle testine contribuisce a evitare allarmi e garantisce l'immunità agli animali di piccola taglia. Il dispositivo è fornito con un coprilente in plastica installabile sulla testina di rivelazione a infrarossi passivi per ottenere un'area di copertura a effetto tenda, utilizzabile per ottimizzare ulteriormente la rivelazione e ridurre la possibilità di allarmi impropri.



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

Rivelatori NV780/ NVR780

I rivelatori passivi di infrarossi digitali a doppio fascio NV780 e NVR780 di Paradox dispongono di una avanzata tecnologia digitale e ottica. Possono essere utilizzati in modo zona unica o doppia zona: in modo singolo il rivelatore viene riconosciuto dal sistema come una sola zona; in modo doppia zona il sistema riconosce il lato destro e sinistro del rivelatore su due zone distinte.

Offrono alta immunità ai falsi allarmi e immunità agli animali domestici fino a 40 kg. Dispongono di una portata di rilevazione regolabile da m 3 a m 12 per lato con un'altezza d'installazione da m 1,5 o superiore. È inoltre possibile tarare la sensibilità e la regolazione orizzontale da 0 a 3 gradi. Sono dotati di livella in vetro incorporata e possono essere collegati con relè o direttamente alla linea seriale delle centrali PARADOX DIGIPLEX EVO. Il modello NVR780 senza fili offre avanzate prestazioni e la possibilità di ridurre i consumi grazie alla tecnologia Effi + Paradox. Entrambi i modelli sono conformi alla normativa europea EN50131 Grado 2 e dispongono di un grado protezione IP64.



EKEY BIOMETRIC SYSTEMS SRL
 (+39) 0471 922 712
www.ekey.net

Interfacce per l'integrazione dei lettori di impronte ekey

Sono da poco disponibili interfacce per l'integrazione dei lettori d'impronte ekey nella house automation, che trasmettono un pacchetto dati al sistema domotico, contenente per esempio il numero d'utente, il numero del comando e l'ID del terminale. Integrando i lettori d'impronte digitali tecnologicamente all'avanguardia, chiavi perse o codici dimenticati appartengono al passato. Combinati a un ambiente domotico pienamente integrato, oltre a controllare l'accesso fisico, i lettori di impronte possono determinare alcune azioni oppure richiamare impostazioni di atmosfera personalizzate (temperatura della stanza, intensità luminosa, etc.). Con il solo tocco del dito si può chiudere/aprire la porta d'ingresso, provocando allo stesso tempo altri eventi (per esempio controllare il sistema d'allarme, ridurre il consumo energetico etc.). Sono disponibili driver per molti marchi di home automation (Gira home, AMX, Savant, Control4, Beckhoff,...). Quanto al sistema ekey, occorrono il lettore impronte, la centralina di comando e l'interfaccia (il convertitore UDP).



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

Interfonia Over IP serie EASY

Gli interfoni Over IP della serie EASY sono disponibili sia in versione da parete sia in versione da incasso; la versione da parete è caratterizzata da linee arrotondate e semplici esaltate dalle particolari soluzioni adottate per il posizionamento di microfono e altoparlante che non richiedono feritoie e griglie sul frontale dell'apparato. Il contenitore, realizzato in acciaio inox e nylon caricato vetro, è molto robusto e adatto all'utilizzo in situazioni gravose sia all'interno sia all'esterno. L'alimentazione POE e il protocollo Peer-To-Peer permettono la realizzazione di sistemi flessibili e affidabili basati su apparati stand-alone che non necessitano di server o di centraline per la gestione delle comunicazioni. Sono anche disponibili versioni per l'utilizzo nelle celle degli istituti di pena o sotto forma di kit, adatte a essere integrate negli apparati di terze parti come bigliettatrici o colonnine per parcheggi. Flessibilità, affidabilità, semplicità di gestione e completezza di gamma rendono questi interfoni adatti all'utilizzo nell'industria, in ambito commerciale e nei servizi.



FLIR SYSTEMS
 (+39) 02 99451001
www.flir.com/it/

FLIR presenta a IFSEC 2014 una gamma di prodotti per la sicurezza

In occasione di IFSEC FLIR Systems presenterà una variante delle popolari termocamere leader di settore FC Serie S: le termocamere FC Serie R combineranno tutte le caratteristiche on demand delle FC Serie S con una nuova capacità di misurazione senza contatto. Con questa funzione aggiuntiva le termocamere FC Serie R sono la soluzione perfetta per il monitoraggio delle condizioni, l'analisi dei trend, la manutenzione preventiva, la prevenzione degli incendi e il monitoraggio della sicurezza, così come per l'abituale impiego di sicurezza.

Le termocamere FLIR FC Serie S, pensate per offrire prestazioni elevate, una facile installazione e un'affidabilità a lungo termine saranno disponibili a un prezzo che permetterà di risparmiare sino al 40%. Le termocamere Serie FC offrono la migliore qualità delle immagini e uno streaming video ottimizzato, per ottenere risultati più accurati dalle analisi anche in ambienti estremi.



FRACARRO SPA
(+39 0423 7361)
www.fracarro.it

MODLAN, app e Mappe Grafiche Interattive Fracarro

Il nuovo modulo MODLAN consente di collegare e gestire le centrali antintrusione Defender tramite una rete Internet/Intranet e conferma l'impegno di Fracarro nello sviluppo di soluzioni tecnologiche all'avanguardia. Il prodotto viene fornito con il software di mappe grafiche interattive FR Security Map, che permette il monitoraggio e la gestione a distanza di molteplici impianti di sicurezza Fracarro, anche misti TVCC e antintrusione. Il MODLAN diventa inoltre indispensabile per utilizzare la nuova app iDefender per dispositivi Apple e Android, il cui rilascio è previsto all'inizio dell'estate; l'app consentirà, tra le varie funzioni, di inserire / disinserire l'impianto antintrusione e commutare le uscite per realizzare, per esempio, attivazioni domotiche. L'accesso da remoto alle principali funzionalità offre dei vantaggi sia all'installatore, che può fornire un servizio tempestivo ed efficace già dall'ufficio, sia all'utente, che può contare su nuovi strumenti di interazione con i sistemi di sicurezza Fracarro.



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

HESA presenta le nuove barriere a raggi infrarossi codificati

La serie SL di barriere a raggi infrarossi per esterno OPTEX, la più completa oggi presente sul mercato italiano, si rinnova con l'introduzione di nuovi modelli, disponibili sia in versione cablata sia a basso assorbimento, che offrono caratteristiche particolarmente performanti:

- riduzione dei falsi allarmi grazie all'ampia separazione dei fasci;
- tecnologia di protezione dalla luce solare: permette di ottenere eccellenti prestazioni anche in presenza di sorgenti di luce esterne;
- selettore di controllo della potenza del fascio: consente di regolare manualmente la potenza del fascio rivelandosi utile per contrastare la diafonia causata da riflessioni (modelli serie QDP e QD);
- controllo automatico della potenza trasmessa (A.T.P.C.): permette di ottimizzare automaticamente la potenza del fascio e ottenere prestazioni ottimali anche in presenza di condizioni atmosferiche critiche (modelli serie QDM).



HIKVISION ITALY SRL
(+39) 0438 6902
www.hikvision.com

Hikvision presenta sul mercato le nuove telecamere Darkfighter

Smart di Hikvision è sinonimo di evoluzione e innovazione tecnologica nel mondo della videosorveglianza: riunisce intelligenza, gamma, performance, efficienza, convenienza e facilità d'uso. Specificamente progettate per le nuove tecnologie, le telecamere IP Smart DARKFIGHTER di Hikvision introducono nel mercato un innovativo concetto di sicurezza. Una impareggiabile qualità dell'immagine in siti sensibili con condizioni di scarsissima illuminazione diurna o notturna, come magazzini, hangar, supermercati e depositi. Full HD 60fps, elevata sensibilità Ultra Low Light (Colori: 0.002 lux @ F1.2, AGC ON, B/N: 0.0002 lux @ F1.2, AGC ON, Shutter time 1/1 fino a 1/100.000 sec), WDR 120dB, Sensore Progressive Scan CMOS 1/2" sono solo alcune delle caratteristiche uniche delle telecamere Smart DARKFIGHTER di Hikvision.



MICROTEL SRL
 (+39) 0735 90605
www.microtelweb.com

Microtel presenta nuovi Dispositivi Monoposto da Incasso

Microtel, con oltre 25 anni di esperienza nel settore elettronico, è specializzata nella progettazione e produzione di apparecchiature elettroniche da incasso in un solo modulo interruttore, compatibili con le maggiori serie civili disponibili sul mercato, con funzioni che spaziano dalla sicurezza attiva alla rivelazione gas, dal videocontrollo alla gestione degli impianti civili. I Dispositivi Monoposto da Incasso (DMI) si presentano come normali pulsanti interruttore (dimensioni 45x25x45mm circa), sono conformi alle serie di riferimento e vanno inseriti, su apposito telaio, direttamente nella scatola 503 ad un'altezza di circa 1,5 Mt. (2 mt. nelle versioni speciali H2). Le ridotte dimensioni e il posizionamento strategico consentono una perfetta integrazione negli ambienti in cui vengono installati. L'alta affidabilità tecnica, inoltre, rende i DMI particolarmente adatti anche a strutture come musei, ville antiche e palazzi d'epoca oltre che complementi ideali nei sistemi domotici di ultima generazione: ideati e prodotti in Italia secondo le normative vigenti, sono garantiti 3 anni.



NEDAP
 (+39) 02-49466213
www.nedapretail.com

Nedap: nuovi lettori RFID sospesi con orientamento dinamico del fascio

Nedap presenta la nuova generazione di !D Top, un lettore RFID overhead compatto con orientamento dinamico del fascio. È dotato di una serie di antenne che generano una moltitudine dinamica di fasci indipendenti in diverse direzioni. Questo permette di determinare se un'etichetta sta davvero attraversando il sistema o se si tratta di una rilevazione indesiderata. La funzionalità di orientamento del fascio rileva inoltre la direzione in cui si muovono le etichette RFID, rendendo possibile monitorare i movimenti delle merci dal magazzino all'area vendita. Il nuovo !D Top ha un design compatto (solo 37 x 37 cm) e leggero, può essere quindi facilmente montato a parete o a soffitto. All'ingresso del negozio, !D Top può essere utilizzato come sistema RFID di sorveglianza elettronica degli articoli (EAS) indipendente o ad integrazione di un sistema EAS esistente. Il dispositivo rispetta gli standard EPC Gen2 di GS1 e le norme internazionali sulle frequenze radio-elettroniche. La gestione online dei dispositivi consente aggiornamenti firmware e supporto da remoto per la manutenzione post-installazione.



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

I sensori It15 di SAET

La linea di rilevatori Saet comprende un'ampia gamma di tecnologie e di versioni, adatta a coprire praticamente tutte le esigenze di protezione per interni con qualsiasi unità centrale impiegata. Propone un sensore a microonde, un supercolaudato sensore a infrarossi passivo e una doppia tecnologia che racchiude le qualità di entrambi i sensori sopra citati. Dal punto di vista visivo, la Saet è riuscita a sviluppare un progetto che è in grado di mantenere lo stesso aspetto estetico per tutte e tre le tipologie di sensore, sia per il collegamento con centrali che gestiscono ingressi del tipo ON/OFF, sia centrali che gestiscono linee seriali Saet. Caratteristiche: tecnologia di rilevazione DRO a microstrip per le MW e DT; immunità alle lampade fluorescenti per tutta la gamma; comando di blocco programmabile; sensibilità, portata e conteggio impulsi programmabili; antiaccecamento; portata 4-16 m + 90°; frequenza di lavoro MW 9,9 Ghz; lente di Fresnel 28 zone 3 piani; antistri-sciamiento a 3 settori.



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

Sensori Satel: Aqua luna e Navy

L'ampia gamma di sensori da interno di Satel si avvale di tecnologie innovative e di versioni adatte a coprire qualsiasi esigenza installativa. Ai sensori doppia tecnologia con antimasking, a quelli a specchio, a soffitto, di vibrazione, si aggiungono sensori con caratteristiche a oggi uniche sul mercato. Per esempio AQUA LUNA è un sensore infrarosso passivo digitale dual PIR con luce led integrata. Può essere utilizzato come luce di emergenza, segnapasso, luce di cortesia, segnalatore ottico di allarme e in tanti altri modi, a discrezione dell'installatore. Lo si può utilizzare per esempio anche per illuminare la tastiera quando rivela l'ingresso a casa dell'utente in modo da facilitargli il disinserimento. Un altro sensore con caratteristiche uniche è il NAVY, con doppia tecnologia PIR + rilevatore microfonico rottura vetri, per vetri normali, laminati e temperati. È l'ideale per la protezione di ambienti con ampie vetrate, come per esempio negozi e verande. Permette quindi di aumentare il grado di sicurezza e di ridurre i falsi allarmi, utilizzando un solo rilevatore.



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

Digieye certificato conforme ai requisiti previsti dalla normativa privacy

SYAC-TB, Divisione Sicurezza di TECHBOARD, progetta e sviluppa prodotti, sistemi e soluzioni di videosorveglianza stabili e flessibili guidati da innovazione e continuità, e conformi ai requisiti normativi. SYAC TB ha recentemente ottenuto il certificato di conformità del sistema DIGIEYE ai requisiti previsti dalla normativa Privacy in vigore garantendo il rispetto delle misure minime di sicurezza e di quelle idonee previste dal T.U.P. e dal provvedimento specifico in materia di videosorveglianza. Tale certificato rappresenta un valore aggiunto fondamentale perché le attività di verifica e audit sono state effettuate a fronte dei requisiti Privacy applicabili in materia di trattamento dati, vale a dire la Direttiva Madre 95/46/CE a livello europeo ed il Dlgs. 196/2003 "Nuovo Codice Privacy" a livello italiano. Va anche sottolineato che la conformità vale non soltanto a livello di apparato di videoregistrazione ma anche nella soluzione di centralizzazione e supervisione DIGIEYE CONTROL CENTER PREMIUM.



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

Schede di analisi per sensori inerziali serie VAS di TSEC

La linea VAS di schede di analisi per sensori inerziali rappresenta quanto di più tecnologicamente avanzato oggi disponibile nel settore. Le schede VAS offrono una logica di analisi innovativa basata su micro-controllore che le rende estremamente reattive ai segnali inviati dai sensori sul campo, ma allo stesso tempo in grado di limitare i falsi allarmi. Le versioni multicanale sono le prime per sensori passivi a offrire la possibilità di gestire ciascun sensore con impostazioni di sensibilità in maniera indipendente dagli altri. Allo stesso tempo ciascun canale offre un segnale di uscita indipendente, così da permettere alla centrale di isolare tempestivamente la sorgente dell'allarme. Ciascun ingresso può anche accettare un collegamento in serie di più sensori, portando la modularità a zone di sensori anziché a sensore singolo: si realizzano così impianti complessi limitando la quantità di schede di analisi da gestire.



WESTERN DIGITAL
TECHNOLOGIES INC.
(+1) 949 6727000
www.wdc.com/it

Videosorveglianza? A ognuno il suo hard disk

Un hard disk pensato per i sistemi di sicurezza domestici e delle piccole aziende: è WD Purple™, unità hard disk da 3,5" specificamente progettata per applicazioni di sorveglianza continua 24 su 24, 7 giorni su 7.

Ideale per sistemi di sicurezza ad alta definizione che utilizzano fino a 8 hard disk e 32 videocamere, è dotato dell'esclusiva tecnologia All-Frame™, per assicurare il massimo dell'affidabilità e della serenità. Gli aggiornamenti al firmware esclusivi di WD Purple riducono le immagini pixelate e le interruzioni dei video che si verificano quando gli hard disk vengono utilizzati in modo incorretto come archivi dei sistemi di sicurezza. Progettate per essere compatibili con i case e i chipset dei fabbricanti leader del settore, consentendo l'integrazione perfetta nei sistemi di videosorveglianza nuovi o preesistenti e con l'esclusiva tecnologia IntelliSeek, le unità WD Purple calcolano le velocità di ricerca ottimali, riducendo i consumi, i rumori e le vibrazioni che possono danneggiare le unità desktop e accelerarne l'usura.



Dove trovi la sicurezza che cerchi

Il motore di ricerca per la sicurezza residenziale



Per informazioni
marketing@securindex.com

SICHERHEITS EXPO

2-7-2014 3-7-2014

Monaco, Germania

INTERSEC BUENOS AIRES 2014

10-9-2014 12-9-2014

Buenos Aires, Argentina

ISAF

18-9-2014 21-9-2014

Istanbul, Turchia

SECURITY 2014

23-9-2014 26-9-2014

Essen, Germania

FORUM BANCA 2014

30-9-2014

Milano, Italia

MEDITY SICILY EDITION 2014

24-10-2014 25-10-2014

Catania, Italia

HOME & BUILDING

28-10-2014 29-10-2014

Verona, Italia

SECURITY CHINA 2014

28-10-2014 31-10-2014

Pechino, China

SICUREZZA 2014

12-11-2014 14-11-2014

Milano, Italia

THE INTERNATIONAL SECURITY COOPERATION SUMMIT

24-11-2014 26-11-2014

Dubai, U.A.E.

FORUM RETAIL 2014

25-11-2014 26-11-2014

Milano, Italia

CPSE EXHIBITION 2015

29-10-2015 1-11-2015

Shenzhen, China

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

essecome
security&safety

securindex.com

securindex
TV

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Informazione
cultura
business
della sicurezza
dal 1981

Per informazioni:
marketing@securindex.com

essecome
security&safety

n. 03 maggio-giugno 2014

ISSN: 2282-5770

Anno XXXIV - II
Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE

Cristina Isabella Carminati

COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

REDAZIONE

Cristina Isabella Carminati - Raffaello Juvara

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Alberto Alonso, Bruno Fazzini, Filippo Gambino, Luca Libralon,
Marco Valsecchi, Davide Vento

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

servizio interno dell'editore

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl
Verona - Via Bozzini 3
Milano - Via Stefanardo da Vimercate 28
Tel. +39 02 36757931

ISCRIZIONE AL ROC

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

REGISTRAZIONE

Tribunale di Verona n. 1971 R.S.
del 21 dicembre 2012

STAMPA

Seven Seas srl
Via Tonso di Gualtiero12/14
47896 Faetano - Repubblica di San Marino
Tel. 0549 996194 - Fax 0549 900104
sevenseasrsm@gmail.com

4 POWER	www.4power.it	79, 103
AD PRECISION MECHANICS	www.securitydrone.it	57-59
ALESSIO ELETTROSICUREZZA	www.alessiosicurezza.it	48,50, 103, IV COPERTINA
ASSA ABLOY	www.assaabloy.it	17-18, 103
ASSICUREZZA	www.assicurezza.it	61-62
ASSOVALORI	www.assovalori.it	76-79
AVIGILON	www.avigilon.com	13
AVS ELECTRONICS	www.avselectronics.com	19-20, 22, 27, 104
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	8-9, 87-89
BANDIT - SSB	www.ssb-sicurezza.it	34,36
CAME	www.came.com	35, 104
CITEL	www.citel.it	66-69
DIAS	www.dias.it	104
EKEY BIOMETRIC SYSTEMS	www.ekey.net	105
ERMES	www.ermes-cctv.com	12, 14-16, 42, 105
FLIR	www.flir.com	21, 105
FRACARRO	www.fracarro.it	39, 106
GUNNEBO	www.gunnebo.it	81
HESA	www.hesa.it	II COPERTINA, 10-11, 106
HIKVISION	www.hikvision.com	III COPERTINA, 23-24, 106
HONEYWELL	www.honeywell.it	25-26, 28
IFSEC 2014	www.ifsec.co.uk	95
MEDITY EXPO 2014	www.medity.it	92-94
MICROTEL	www.microtelweb.com	47,107
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	51-53
NEDAP ITALY	www.nedapretail.com	107
OASI	www.oasi-servizi.it	80, 82-83
OPTEX	www.optex-europe.com	29-30
PERCO	www.perco.com	31-33
SAET	www.saetitalia.it	I COPERTINA, 107
SAMSUNG TECHWIND	www.samsungsecurity.com	43, 54-56
SATEL	www.satel-italia.it	49, 108
SECURITY ESSEN 2014	www.security-essen.de	96-98
SICHERHEITS EXPO	www.sicherheitsexpo.de	102
SICUREZZA 2014	www.sicurezza.it	99-101
SYAC-TB	www.syac-tb.com	37-38, 40, 90-91, 108
TELIT	www.telit.com	41-42, 44
T-SEC	www.tsec.it	I ROMANA, 71, 108
VIDEOTREND	www.videotrend.net	2-3
WD	www.wdc.com/it	45-47, 109



 **smart Evolution**

HIKVISION

SICUREZZA E TELECONTROLLO SEMPRE IN TASCA



La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stato ideato e progettato in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza intrusione, rilevazione incendio, controllo accessi, tvcc e tecnologico. Point Security Service, così denominato, potrà, nella Sua flessibilità e potenzialità di elaborazione dati, portare questa piattaforma ad essere utilizzata per vari processi di manutenzione e post vendita evoluti.

Il software P.S.S è evoluto verso il mondo dei sistemi building automation per gestire una concreta e ideale area di lavoro e di processo di diversi protocolli, oggi usati in questo settore, come Konex, Profibus e protocolli PLC. Quindi, generando nel settore una nuova opportunità di

crescita e sviluppo delle Aziende installative e grosse industrie legate al mondo della Security e Safety e della grossa distribuzione. Altro settore sviluppato a livello software e, con particolare attenzione dagli Operatori, è l'area Saving Energy, dove Skylab e i suoi informatici si sono concentrati per dare al massimo i risultati legati a questo software.

Sono state utilizzate competenze e esperienze ad alti livelli di operatori del settore che hanno fatto crescere un focus group in scala nazionale dove finalmente possono usufruire di questo strumento per personalizzare i propri impianti, centralizzare le proprie tecnologie, utilizzando un modello di lavorazione intraprendente giovane e dinamica.

