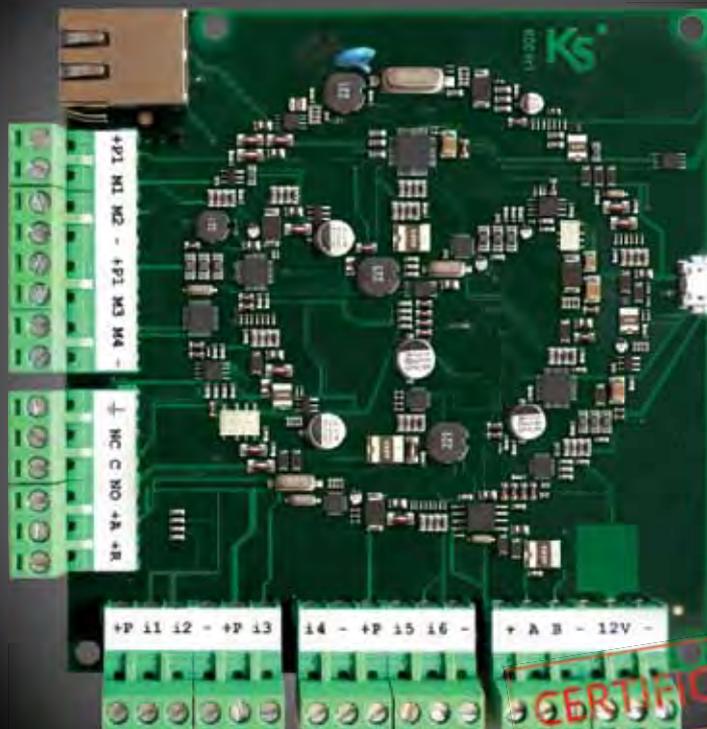


L'unica piattaforma IP per la Sicurezza e la Domotica in Italia

CERTIFICATA
EN 50131 • **GRADO 3**



semplicemente unica



www.kseniasecurity.com

Ksenia
security innovation



CON

■ PANDORA 360
SECURITY

SI RIPOSA!

www.pandora360.it

ANTINTRUSIONE - ANTINCENDIO - VIDEOSORVEGLIANZA - CONTROLLO ACCESSI



 PANDORA 360
SECURITY

NO!

www.pandora360.it

ANTINTRUSIONE - ANTINCENDIO - VIDEOSORVEGLIANZA - CONTROLLO ACCESSI

L'era della resilienza sarà l'era della sicurezza

Lo scorso 23 gennaio Barack Obama, nel discorso di inaugurazione del suo secondo mandato alla Casa Bianca, ha detto che l'America, uscendo dalla crisi economica e finanziaria, ha dimostrato la propria grande capacità di "resilienza"; al World Economic Forum di Davos di quest'anno "dinamismo resiliente" è stato il pay off per indicare cosa dovranno fare i governi per uscire dalla empasse di questi anni; dopo lo tsunami di Fukushima del 2011, si era parlato della resilienza del popolo giapponese ma, dopo il terremoto in Emilia nel 2012, è stata celebrata anche quella dei nostri sfollati.

È un neologismo relativo, derivato dal latino resilire, "rimbalzare": resilienza significa quindi capacità di assorbire uno shock improvviso e di recuperare rapidamente lo stato precedente. È una proprietà, ovvero una aspettativa, applicabile ovunque - in politica, economia, fisica, informatica, arte militare, sport, sociologia, psicologia, etc. - per la quale "sicurezza" o, meglio, la "cultura della" è un presupposto talmente essenziale da renderla irrealizzabile in caso di sua assenza. Ma, a ben guardare, non è forse la resilienza il vero fine di qualsiasi misura di sicurezza? Dunque, se questo sarà l'anno della resilienza, lo dovrà essere anche per la sicurezza, auspicabilmente in termini di maggior attenzione per i rischi e maggior sensibilità per la prevenzione, in particolare per quegli



obiettivi non a caso definiti “infrastrutture critiche”, perché la loro defaillance improvvisa può mettere in crisi un sistema, l’ambiente o, perfino, un intero Paese.

Vengano opportunamente organizzati eventi in vari formati per divulgare e approfondire questo rilevante tema, che interessa tutta la società e che può rappresentare una grande opportunità per il comparto della sicurezza, a partire dal mercato interno che, quando finalmente troverà le soluzioni finanziarie adeguate, potrà esprimere una domanda importante di sistemi sempre più integrati, sempre più smart.

Reti, snodi e terminali (per energia, acqua, telecomunicazioni, trasporti), luoghi ad alta frequentazione (ospedali, chiese, teatri, scuole, impianti sportivi, centri commerciali), strutture sensibili (depositi carburante, centrali elettriche): in Italia, quanti di questi target sono oggi adeguatamente protetti per contribuire alla resilienza del sistema, in caso di emergenza per cause naturali o dolose? Se l’attacco al gassificatore BP in Algeria ha drammaticamente riaperto il capitolo della difendibilità degli impianti oil & gas nelle aree considerate a rischio, è da ricordare che nell’agosto del 1972 l’organizzazione terroristica palestinese “Settembre Nero” fece saltare in aria i serbatoi della SIOT di Trieste con 200.000 tonnellate di greggio, arrecando un danno gravissimo all’ecosistema del Carso e del golfo di Trieste.

Si moltiplicano ricerche e analisi, nascono nuovi ambiti applicativi (la cosiddetta “PSIM” è un esempio, ne parliamo diffusamente all’interno di questo numero) a dimostrazione dell’enorme potenzialità dell’argomento, un autobus che la nostra industria non può assolutamente perdere. Ci sono le associazioni di categoria? Allora corrano in aiuto delle nostre imprese per farle salire in tempo su quell’autobus attivandosi per fare lobby, per trovare finanziamenti, per partecipare alle grandi commesse in Italia e all’estero, visto che il nostro Stato, a differenza di altri Paesi, nulla fa.

News

- 8** **NEWS&NEWS**
Cassazione penale, ok alle prove videoregistrate
- 10** **EVENTI**
Venite a conoscere ADVANTAGE AUSTRIA a Security Expo a Roma
- 18** **EVENTI**
Intersec 2013 La porta del Medio Oriente
- 12** **SCENARI**
Il controllo e la sorveglianza naturale per uno spazio più difendibile
- 20** **SCENARI**
Esportare sicurezza, istruzioni per l'uso: i paesi MENA e GCC
- 22** **SCENARI**
I paesi MENA E GCC Istruzioni per l'uso 1
- 25** **SCENARI**
I paesi MENA E GCC Istruzioni per l'uso 2

Oil & Gas

- 28** **Oil & Gas**, un mercato di grande potenzialità per la sicurezza
- 32** **SCENARI**
La security nell'oil & gas: la situazione italiana
- 38** **CASE HISTORY**
Hesa protegge un gigante grande quanto un palazzo di 8 piani

Technologies

- 44** **INTERVISTA**
PSIM, come aiutare l'utente a non fare confusione
- 50** **INTERVISTA**
Genetec, l'innovazione continua dal Canada
- 56** **INTERVISTA**
Il futuro dell'over IP: parlano Axis e Elmat
- 60** **INTERVISTA**
Italia: un nuovo mercato per il controllo accessi
- 62** **INTERVISTA**
Fracarro, 80 anni di innovazione tra radiofrequenze e sicurezza
- 70** **INTERVISTA**
Microtel, atelier di gioielli da incasso
- 54** **ZOOM TECNOLOGIA**
La sirena Mose
- 66** **CASE HISTORY**
Zois elettronica per Livigno
- 68** **CASE HISTORY**
San Marino Sicurezza per Benedetto XVI
- 73** **CASE HISTORY**
D-Link: videosorveglianza a tutela del fotovoltaico

People

- 76** **INTERVISTA**
Tyco, meno finanza, più industria e tanta voglia di fare



CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

Money

INTERVISTA

- 79** Produzione in house per la qualità totale, il must di Tecnosicurezza
- 82** Negozi a rischio 1: imprebanca contro la criminalità predatoria
- 85** Negozi a rischio 2: con Securshop anche la videosorveglianza della città

Security Services

INTERVISTA

- 87** Vigilanza, i CCNL della discordia
- 90** La parola alle guardie giurate

REDAZIONALI TECNOLOGIE
92 - 93 - 94



**Per informazioni:
marketing@securindex.com**

In copertina...



La prima e la più importante caratteristica della piattaforma IP di Ksenia è certamente un livello di protezione senza precedenti, idee innovative frutto di anni di esperienza che si esprimono attraverso componenti, funzioni e caratteristiche tecniche all'avanguardia. Quando in gioco c'è la sicurezza ogni dettaglio è importante e contribuisce a determinare un livello di qualità e affidabilità ineguagliabile.

La seconda è la facilità di utilizzo e di programmazione; con la nuova logica a menù cercare e programmare una determinata funzione è diventato ancora più facile che utilizzare un telefonino. Senza contare la possibilità di integrare in un'unica logica domotica tutta l'abitazione con una facilità mai vista prima e di ricevere qualsiasi segnalazione direttamente sul telefonino piuttosto che sul computer dell'ufficio per avere tutto sotto controllo in tempo reale.

Il terzo aspetto è un design innovativo e funzionale al tempo stesso, così discreto da integrarsi perfettamente nell'architettura d'interni, così sobrio e lineare da rappresentare immediatamente un elemento distintivo, grazie anche all'impiego di materiali di altissima qualità ed alla versatilità dei colori offerti.

Cassazione penale, ok alle prove videoregistrate

a cura della Redazione

Importante sentenza della II Sezione Penale della Corte di Cassazione del 31 gennaio 2013 n. 6812, che ha confermato l'irrelevanza, in sede di procedimento per reati penali, del fatto «che siano state rispettate o meno le istruzioni del Garante per la protezione dei dati personali, poiché la relativa disciplina non costituisce sbarramento all'azione penale».

La sentenza non era scontata perché equipara le videoregistrazioni effettuate da sistemi di privati, in

determinati casi, a quelle eseguite dalla Polizia Giudiziaria in assenza di autorizzazione del Giudice, anche se non sono state rispettate le regole per la protezione delle privacy. Nel fatto di specie, l'accusa aveva utilizzato filmati tratti dall'impianto di videosorveglianza collocato all'esterno del negozio della vittima di atti persecutori e, in continuazione tra loro, di tentata estorsione, molestie, danneggiamento e ingiurie.

Queste le motivazioni della II Sezione Penale della Corte di Cassazione n. 6812 del 31 gennaio 2013:

1. Il ricorso è infondato.
2. Per quanto riguarda il primo motivo di ricorso, le censure sono destituite di fondamento. L'art. 234 del codice di rito testualmente statuisce: "È consentita l'acquisizione di scritti o di altri documenti che rappresentano fatti, persone o cose mediante la fotografia, la cinematografia, la fonografia o qualsiasi altro mezzo".
3. Pertanto le videoregistrazioni dell'impianto di sorveglianza apposto dalla persona offesa all'esterno del suo negozio non possono essere considerate prove illegittimamente acquisite ai sensi dell'art. 191, trattandosi di prove documentali di cui il codice di rito espressamente consente l'acquisizione. In tale contesto è del tutto irrilevante che le registrazioni siano state effettuate, in conformità o meno, delle istruzioni del Garante per la Protezione dei dati personali, non costituendo la disciplina sulla privacy sbarramento all'esercizio dell'azione penale. Del resto, con riferimento alle videoriprese effettuate dalla Polizia giudiziaria, questa Corte ha avuto modo di statuire che sono legittime le videoriprese, eseguite dalla polizia giudiziaria, in assenza di autorizzazione del giudice, mediante telecamera esterna all'edificio e aventi per oggetto l'inquadramento del davanzale della finestra e del cortile dell'abitazione, trattandosi di luoghi esposti al pubblico e, pertanto, oggettivamente visibili da più persone. Ne deriva che, in virtù di detta percepibilità esterna, non sussiste alcuna intrusione nella privata dimora o nel domicilio e non sussistono, pertanto, le ragioni di tutela, sub specie di diritto alla riservatezza o alla "privacy", ad essi connesse, potendosi, in tal caso, sostanzialmente equipararsi l'uso della videocamera ad una operazione di appostamento, eseguita nei limiti dell'autonomia investigativa, senza alcuna necessità di autorizzazione da parte dell'autorità giudiziaria (Cass. Sez. 4, Sentenza n. 10697 del 24/01/2012 Ud. (dep. 19/03/2012) Rv. 252673).

IL PARERE DEL LEGALE

di **Adriana Massarani***

La sentenza della Corte di Cassazione penale n. 6812 del 31 gennaio 2013 (depositata in data 12 febbraio 2013), ha stabilito che sono prove legittime ai sensi dell'art. 191 c.p.p. le videoregistrazioni di un impianto esterno di videosorveglianza, trattandosi di prove documentali di cui il codice di rito espressamente consente l'acquisizione.

La decisione della Corte di legittimità rappresenta una significativa presa di posizione sul controverso e dibattuto tema della compatibilità tra l'utilizzo di videoriprese in luoghi esterni ed il rispetto delle norme a tutela della privacy.

La tesi difensiva disattesa dalla Corte assumeva l'illegittimità e, quindi, l'inutilizzabilità di filmati dell'impianto di sorveglianza installato all'esterno del negozio della persona offesa, in quanto acquisiti in violazione delle norme a tutela della privacy.

La Cassazione ha invece riconosciuto la legittimità e pienamente ammesso l'utilizzabilità di videoregistrazioni

quando abbiano a oggetto luoghi esposti al pubblico e quindi obiettivamente visibili da più persone, assimilandole a una operazione di appostamento che può essere svolta dalla polizia giudiziaria (cfr. Cass. Civ. Sez. IV penale, n. 10697 del 24 gennaio 2012).

I giudici hanno anche ricordato che, ai fini dell'esercizio dell'azione penale, è irrilevante che le registrazioni vengano effettuate in conformità o meno delle istruzioni del Garante della privacy, in virtù del principio di prevalenza della norma penale sulla disciplina del d.lgs. 196 del 2003.

La sentenza in esame segna, quindi, un'importante e deciso passo in avanti riguardo la possibilità, anche per i privati, di attrezzare con videocamere luoghi esterni.

Si potranno utilizzare, in sede penale, le registrazioni anche se le riprese fossero state effettuate senza il rispetto delle norme stabilite dal Garante della privacy. Questa possibilità, però, non può prescindere dall'apportare un'adeguata segnalazione di "area video sorvegliata", come indicato dal Garante, per non incorrere nelle sanzioni previste da tale normativa.

* L'avv. Adriana Massarani è partner dello studio associato Segalina Massarani sin dalla sua costituzione, nel gennaio 1992. Si occupa prevalentemente di diritto amministrativo e civile e negli ultimi anni ha focalizzato i propri approfondimenti sulla normativa inerente la tutela della privacy, sia dal punto di vista delle persone fisiche che con riguardo alle persone giuridiche. Collabora costantemente con gli altri membri dello studio nell'ambito della responsabilità civile dei professionisti e delle aziende, sia contrattuale che da fatto illecito, e nelle problematiche giuslavoristiche. Negli ultimi anni si è occupata del terzo settore, collaborando, pro bono, a gestire e costituire alcune associazioni operative nel mondo del Sociale, in particolare l'associazione Arca Onlus, che gestisce il MAPP Museo Arte Paolo Pini e l'associazione "Mammepapaseparati" sede di Milano Carrobbio, che si propone di aiutare i coniugi o conviventi nella fase di separazione o divorzio a superare la fase conflittuale nell'interesse dei figli.



Venite a conoscere ADVANTAGE AUSTRIA a Security Expo a Roma

*alla scoperta di soluzioni di sicurezza innovative e tecnologicamente all'avanguardia
a cura dell'Ambasciata d'Austria - Sezione Commerciale, Ufficio di Padova*



ADVANTAGE AUSTRIA, con una rete di 110 uffici in oltre 70 paesi, offre alle imprese austriache e ai loro partner internazionali una valida offerta di servizi e di supporto commerciale. 750 collaboratori e 40 consulenti affiancano le aziende austriache nella ricerca di fornitori o partner commerciali in tutto il mondo, organizzando ogni anno più di 1.000 manifestazioni per la promozione di contatti professionali. Gli uffici di ADVANTAGE AUSTRIA forniscono inoltre informazioni dettagliate sulla Business Location Austria. In Italia ADVANTAGE AUSTRIA è presente con tre uffici: quello di Padova è il Centro di Competenza per il settore dell'ICT e delle Nuove Tecnologie.

Nella veste di Sezione Commerciale dell'Ambasciata

d'Austria, l'ufficio di Padova ha confermato la propria presenza con un gruppo di aziende austriache a Security Expo di Roma che si svolgerà dal 22 al 24 Marzo presso il Palazzo dei Congressi all'EUR. Le aziende partecipanti appartengono a vari settori nell'ambito della sicurezza passiva, elettronica, informatica, personale e servizi e propongono soluzioni per la casa, la persona e il lavoro.

Le soluzioni di sicurezza presentate saranno garantite da prodotti e servizi affidabili, innovativi e tecnologicamente all'avanguardia. Le aziende austriache presenti sono B&P Consulting, Barracuda Networks AG, Commend International GmbH e Zydacron telecare gmbh.

B&P consulting

B&P Consulting, in collaborazione con SIEMENS, offre una vasta gamma di soluzioni e tecniche di sicurezza per l'informazione, l'informatica e il Safety e Security per grandi manifestazioni. L'attività principale è la distribuzione di sistemi di controllo degli accessi biometrici e di gestione della merce per il commercio al dettaglio.



Barracuda Networks AG fornisce varie soluzioni in ambito dell'IT Security, della rete e dello storage. L'ampia gamma di prodotti garantisce protezione contro possibili attacchi via e-mail, in internet e Instant Messenger, permettendo di migliorare la disposizione delle applicazioni, l'accesso alla rete, l'archiviazione delle e-mail, i backup e la sicurezza informatica. Tra i suoi 150.000 clienti troviamo aziende di diverse dimensioni, tra le quali anche Coca-Cola, Europcar, FedEx, Harvard University, IBM e L'Oreal. La sede principale per i Paesi Germania, Svizzera e Austria si trova a Innsbruck. Con oltre 650 collaboratori e 18 succursali in tutto il mondo, Barracuda Networks AG dispone di un vasto know-how.



Agli inizi del 2009 **Commend International GmbH** apre una sede in Italia, promuovendo così la distribuzione in esclusiva per questo Paese dei prodotti del marchio

Commend. L'azienda è leader di mercato nell'ambito di soluzioni professionali Intercom, fornendo prodotti e sistemi di comunicazione/sicurezza per la

protezione di persone, edifici e cose di valore, sistemi integrati per l'industria, il commercio, gli aeroporti, il trasporto pubblico, ospedali e autosili. Propone inoltre funzioni hi-tech per l'attenuazione di rumori dinamici di fondo, OpenDuplex®, audio monitoring e sorveglianza tramite altoparlanti e microfoni. L'interconnessione globale di tutte le soluzioni di IP-Intercom rende Commend molto interessante per i propri utenti.



Zydacron telecare gmbh è una società di telecomunicazioni specializzata in soluzioni di telesalute e tele monitoraggio, coniugando servizi sanitari e videocomunicazione.

Il concetto di telemedicina a 360° offre una risposta alle numerose domande aperte nel settore sanitario. Tra i primi gestori in questo settore, Zydacron ha sviluppato e commercializzato un'applicazione di telesalute supportata da video, abbinando elevati standard qualitativi di assistenza a una spiccata componente sociale.

La partecipazione austriaca nell'ambito della fiera Security Expo si concentrerà il giorno **22 marzo 2013**, articolandosi in due momenti distinti:

ore 10.00 - 12.00 Convegno in sala "Security Forum":

Alla scoperta di soluzioni di sicurezza innovative e tecnologicamente all'avanguardia.

ore 12.00 - 14.00 Colloqui B2B in sala business riservata: **Venite a conoscere le aziende austriache**

- soluzioni di sicurezza garantite da prodotti e servizi affidabili, innovativi e tecnologicamente all'avanguardia. La partecipazione austriaca nell'ambito della fiera si rivolge a esperti e imprenditori italiani del settore quali possibili partner per le aziende austriache sul mercato italiano.

Venite a trovarci allo stand Nr. 48 Info-Point **ADVANTAGE AUSTRIA** •

Il controllo e la sorveglianza naturale per uno spazio più difendibile

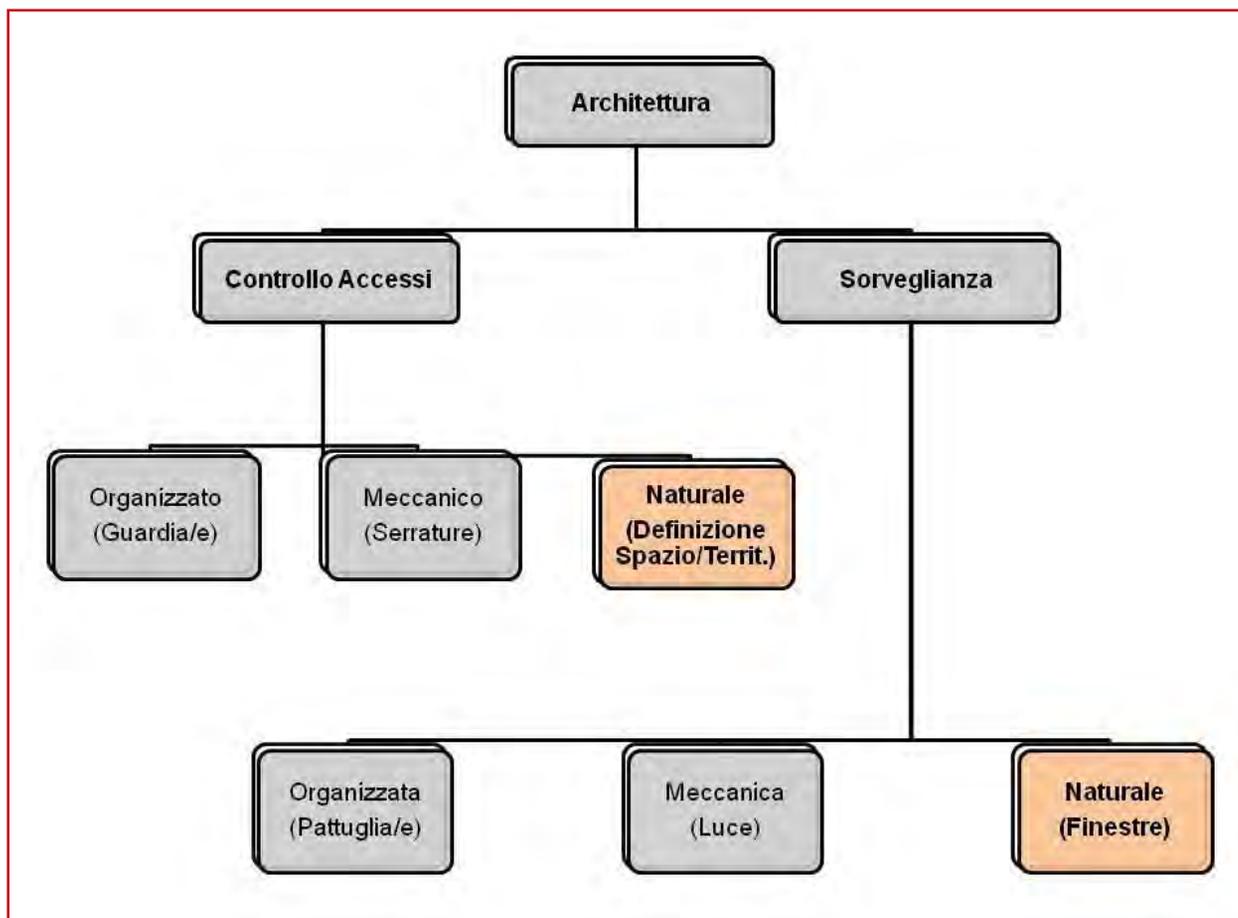
Parte seconda

di Lorenzo P. Luini, Sapienza - Università di Roma

L'architettura dei luoghi è diventata elemento centrale in alcune strategie di prevenzione del crimine che tengono in grande considerazione la relazione uomo - ambiente per l'innalzamento dei livelli di sicurezza. Architettura e interior design, considerandone i loro risvolti fisico-strutturali e psico-sociali, sono così utilizzati per modificare positivamente il comportamen-

to delle persone al fine di prevenire specifici crimini. La Crime Prevention Through Environmental Design (CPTED) è una delle strategie che ha tra gli altri obiettivi quello di modellare l'utilizzo normale e naturale delle strutture e dei luoghi per meglio sfruttare l'effetto di strumenti tecnologici, meccanici e artificiali utilizzati per il controllo e la sorveglianza. Si fonda, sostanzialmente, sul concetto che il disegno





architettonico delle costruzioni e il design dei locali possono essere utilizzati per scoraggiare i criminali contribuendo alla riduzione delle opportunità di delinquere, diminuendo così la paura e l'insicurezza, migliorando la qualità della vita e la produttività degli esercizi commerciali.

Ci sono, tra le altre, due fondamentali strategie che vengono utilizzate dal CPTED per integrare i sistemi comunemente utilizzati per il controllo degli accessi e la sorveglianza dei locali: il controllo naturale degli accessi e la sorveglianza naturale.

Il controllo degli accessi è un concetto legato prevalentemente alla riduzione dell'opportunità di commettere un crimine ed è generalmente o di tipo organizzato, per esempio grazie all'utilizzo di guardie, o meccanizzato, con chiusure e strumenti di controllo. Il controllo naturale degli accessi viene implementato grazie all'utilizzo dell'illuminazione, dei marciapiedi, dell'arredo urbano e mediante una adeguata struttura

degli accessi, o modificando la paesaggistica per aumentare la capacità di controllo da parte di personale specificamente designato (controllo formale) o da parte di persone che frequentano i luoghi per altri motivi (controllo informale). Grazie alla definizione e alla progettazione adeguata degli accessi viene aumentata nel potenziale autore del crimine la percezione di rischio e di impegno necessario per raggiungere l'obiettivo scoraggiandone l'accesso (Access Control & Deflecting Offenders).

Per sorveglianza naturale si intende lo studio accurato dei locali e dell'ambiente al fine di consentire e stimolare in tutti l'osservazione e la sorveglianza di ciò che li circonda. La sorveglianza naturale aumenta la sensazione di sicurezza e consente ai frequentatori di un determinato luogo di vedere chi vi passa e chi vi entra facendo percepire ai potenziali criminali il rischio di essere individuati, aumentandone il disagio e la percezione di rischio.

Sostanzialmente lo scopo è quello di far percepire al potenziale criminale che commettere un crimine in quel determinato luogo implica un elevato rischio che le proprie intenzioni possano essere prontamente riconosciute, fargli comprendere che potrebbe essere individuato grazie alla testimonianza di diverse persone in grado di vedere chiaramente ciò che accade intorno a loro (environmental/situational awareness) e comunicargli che la probabilità che vi siano interferenze e che l'azione criminale non possa andare a buon fine è elevata.

Questo approccio si basa su concetti relativi al rapporto uomo-ambiente e al suo utilizzo. Gli individui, infatti, capiscono quali comportamenti possono tenere grazie al riconoscimento dell'architettura degli ambienti e dello scopo per il quale sono stati costruiti; comprendono i comportamenti che possono essere accettati o no grazie alla percezione che hanno degli

indizi socio-culturali e delle regole che vi sono in vigore. Infatti, ogni ambiente è disegnato e strutturato per dare supporto e controllo a comportamenti coerenti.

Come si può valutare la qualità dell'ambiente in cui si vive, lavora o passa il tempo?

Principalmente valutando lo scopo per il quale gli spazi sono stati progettati e costruiti, se effettivamente sono coerenti con l'uso che se ne fa o se ne intende fare, e se esistono conflitti tra la loro progettazione e il loro uso.

Bisognerebbe inoltre determinare se l'ambiente è chiaramente definito, se ne è definita la proprietà, quali sono i suoi confini e quali sono gli aspetti culturali o sociali che ne possono influenzare l'utilizzo.

È importante che sia chiaro quali sono le regole che vigono in quel luogo, siano esse di ordine amministrativo, sociale o legale, e che siano definite



Soluzioni di Sicurezza Intelligenti

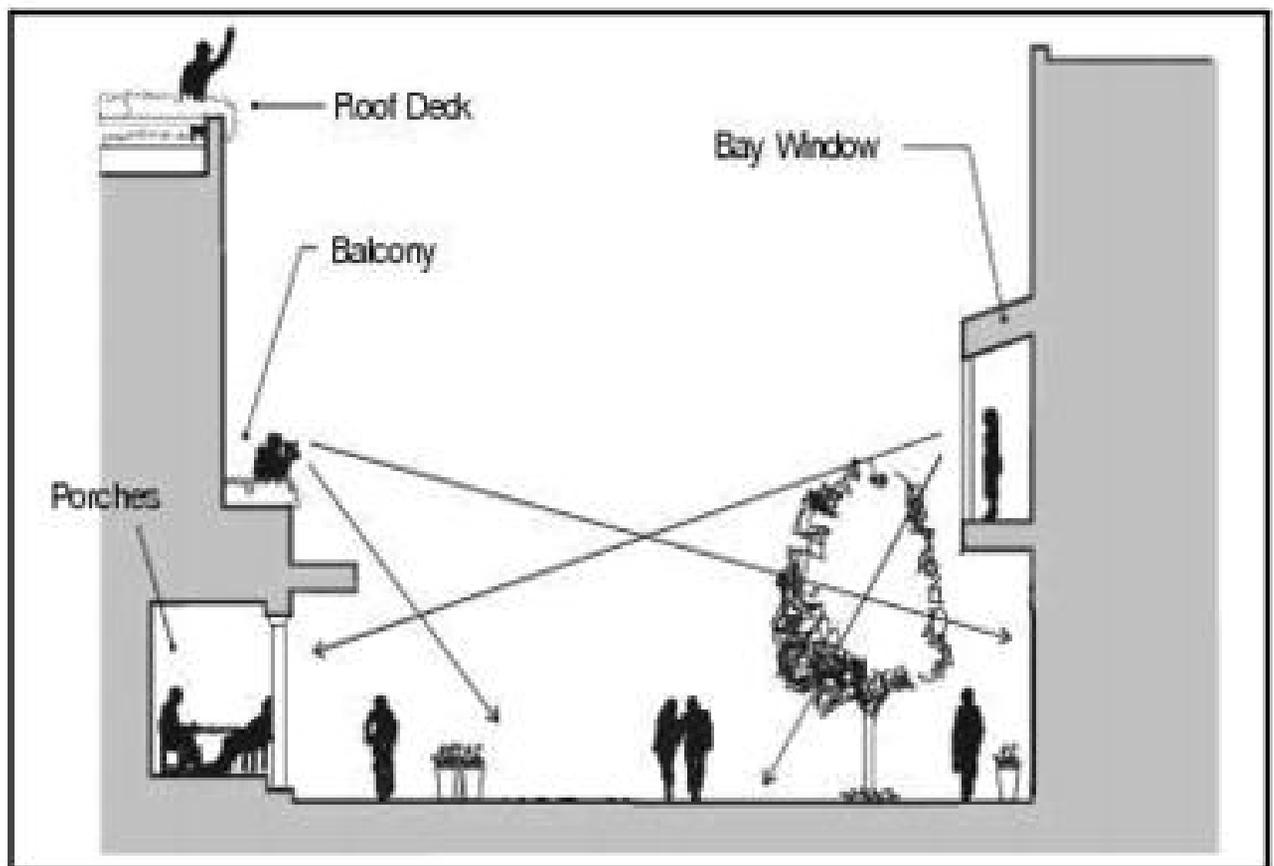
INT-TSI



SPUDORATA

Consulta il sito www.satel-italia.it per trovare il punto vendita a te più vicino.

Satel
ITALIA



da cartelli e indicazioni che non diano origine a conflitti o confusione.

Spesso segni di inciviltà o di incuria possono indurre un utilizzatore attento a ritenere che il controllo formale e informale siano latenti e che quindi quell'ambiente non sia sicuro. Parallelamente, un criminale, dagli stessi indizi, potrebbe classificare quell'ambiente come un buon obiettivo.

Ognuno di noi sperimenta quotidianamente la percezione di sicurezza o insicurezza, attrazione o repulsione, appetibilità o avversione a oggetti, luoghi

attività o persone. Il nostro cervello è specializzato nell'elaborare in maniera automatica e indipendente segnali sociali e ambientali di minaccia e il processo di classificazione si basa su conoscenze ed attitudini implicite, tracce introspektivamente non identificate di esperienze passate che possono portare a sentimenti, pensieri o azioni favorevoli o sfavorevoli nei confronti di persone, cose o luoghi.

Come noi scegliamo luoghi che percepiamo come sicuri per svolgere le nostre attività, i criminali scelgono luoghi che percepiscono come sicuri per svolgere le loro. •



REGISTER
AT
[www.ifsec.co.uk/
secindex](http://www.ifsec.co.uk/secindex)

Changing the face of security

**Bringing together the entire
security buying chain to discover
the future of security**

13-16 MAY 2013 NEC BIRMINGHAM, UK

**Get face-to-face with current suppliers, benchmark
your products and learn from the industry's finest
to ensure your business and profits are secure.**

We're bringing you the best opportunity to meet with the entire security industry. With attendees from every part of the buying chain, the opportunities to discover, develop and create the future of security are endless.

Register for free entry online at www.ifsec.co.uk/secindex



IFSEC International 2013 celebrates 40 years
of successfully promoting security excellence
to the international security market

IFSEC is part of the Protection & Management week uniting business professionals across security, fire, facilities and safety.



Supported by



Organised by



Intersec 2013

La porta del Medio Oriente

di Raffaello Juvara

La 15a edizione di Intersec – la fiera annuale della sicurezza organizzata a Dubai da Messe Frankfurt dal 15 al 17 gennaio scorso – ha ospitato 990 espositori provenienti da 54 paesi e 21.651 visitatori. I commenti dei partecipanti sono stati molto positivi, condividendo sia la percezione di grande potenzialità dei mercati per i quali Intersec è la porta naturale che la qualità dell'organizzazione. Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Iran, Oman, Qatar e Kuwait si sono confermati i paesi dai quali arriva il maggior numero di visitatori ma quest'anno sono risultati in aumento anche quelli provenienti da Pakistan, India, Egitto, Libano e Iraq. Oltre alle numerose novità presentate dalle più im-

portanti aziende internazionali (Tyco, Assa Abloy, Axis, Flir ecc), questa edizione è stata caratterizzata da una forte richiesta di soluzioni PSIM (Physical Security Information Management), la tecnologia che si sta affermando a livello mondiale per gestire in modo integrato i sistemi eterogenei di grandi utenze e di infrastrutture critiche.

«Intersec 2013 è stata eccezionale. Grandi possibilità di accordi, ambiente, atmosfera, pubblico, tutto perfetto» così si è espresso Rida Hamza, general manager per l'area MENA di Honeywell Security Group. Caroline Strickley, responsabile dell'Export Council di BSIA (British Security Industry Association) che ha organizzato il padiglione britannico, ha visto un'affluenza record di



società di sicurezza provenienti dal Regno Unito durante l'evento ed ha commentato: «La forte presenza britannica riflette la crescente importanza della regione. Il livello della fiera e i risultati delle indagini sui mercati ai quali si rivolge sono molto promettenti».

Come hanno focalizzato nelle pagine che seguono gli esperti dei mercati MENA e GCC, se questi paesi

possono rappresentare una grande opportunità per le aziende italiane per la qualità e l'appeal dei prodotti "made in Italy", l'assenza di una politica seria e efficace a sostegno dell'export da parte dello Stato italiano non facilita di certo i nostri operatori. È possibile auspicare un'azione più determinata da parte delle associazioni del settore, sull'esempio britannico?

INTERSEC 2013 - DUBAI

Il parere di VENITEM

di Barbara Lomartire



Come nostra prima esperienza in veste di espositori a una fiera di settore in Medio Oriente, abbiamo cercato di prepararci al meglio per presentare al nuovo pubblico tante novità e soluzioni che potessero stuzzicare l'interesse.

Caratteristica focale del nostro spazio espositivo e dei nostri prodotti è stato il design, che insieme a una tecnologia all'avanguardia è riuscito a stupire tutti gli operatori del settore. Il valore aggiunto dato da una produzione 100% Made in Italy, ha reso maggiormente apprezzabili le nostre realizzazioni; Venitem è una delle pochissime realtà che continua ancor oggi a coltivare tale concetto di italianità.

Una risposta positiva, quindi, da un mercato estremamente aperto e fervido come quello degli Emirati Arabi, che ci dà conferma che gli sforzi e gli investimenti fatti in tema di ricerca e innovazione non sono stati vani. Distributori e installatori di sistemi di sicurezza, e soprattutto un gran numero di System Integrator hanno dimostrato un grandissimo interesse per le nostre soluzioni di sicurezza, senza dubbio uniche nel loro genere.

Il parere di AVS

di Fabio Baro



Partecipando a molte fiere, in Italia e all'estero, abbiamo modo di valutare i diversi approcci a questi eventi da parte sia degli organizzatori che dei visitatori. Intersec, per esempio, è un evento per noi molto significativo. Negli anni abbiamo innanzitutto riscontrato che l'interesse dei visitatori è dedicato a una conoscenza completa della gamma offerta. Questo ci mette nelle condizioni migliori, come produttori di tecnologia avanzata, per far apprezzare quello che è sempre stato un elemento distintivo della produzione AVS, l'integrazione delle nostre proposte. In secondo luogo a Dubai il clima è decisamente diverso da quello che si respira in Europa, più aperto e fiducioso, più disponibile, direi, ad accogliere proposte di qualità e non soltanto a rincorrere il prezzo. Un ultimo elemento che per un espositore ha la sua importanza è rappresentato dall'organizzazione fieristica che, a Intersec, è molto efficiente e precisa.

Esportare sicurezza, istruzioni per l'uso: i paesi MENA e GCC

a cura di Cristina Isabella Carminati

Dopo il talk show organizzato lo scorso 8 novembre durante Sicurezza 2012 e intitolato IL VICINO ORIENTE: OPPORTUNITÀ PER L'EXPORT DELLA SICUREZZA, con il quale abbiamo introdotto un argomento importante per un settore economico che deve sopperire con l'export alla stagnazione della domanda interna, con il numero 1/2013 di ESSECOMME iniziamo a esplorare le caratteristiche dei singoli mercati, per dare informazioni utili agli operatori interessati a espandersi in quell'area.

Abbiamo chiesto al professor **Paolo Branca**, docente di islamistica all'Università Cattolica, e all'avvocato italo-egiziano **John Shehata**, dello studio legale LSC di Milano, di tracciare in questo primo servizio un quadro generale dei paesi che compongono i raggruppamenti **MENA** (Middle East, North Africa) e **GCC** (Gulf Cooperation Council), evidenziando le op-

portunità che presentano per gli operatori italiani e le attenzioni che devono tener presenti per ottenere risultati positivi.

Abbiamo intervistato anche la senatrice **Barbara Contini**, già amministratore della provincia di Nassiriya durante la guerra in Iraq e presidente della commissione Affari Esteri nella legislatura appena passata, per avere una fotografia aggiornata sulla situazione che si può trovare in quei paesi, a due anni dalla Primavera Araba. La Contini è molto chiara nel denunciare senza ipocrisie l'assenza di una vera politica per lo sviluppo commerciale delle nostre imprese in Medio Oriente, in particolare nell'ultimo biennio; un'assenza che penalizza soprattutto le PMI, demandando ancora una volta le possibilità di successo esclusivamente all'iniziativa dei singoli, costretti a competere contro accordi bilaterali a livello statale.

BARBARA CONTINI: PRIMAVERA ARABA, UN'OCCASIONE PERDUTA.

Come vengono accolte le imprese italiane nei paesi arabi reduci dalle rivoluzioni democratiche di questi ultimi anni?

Dopo 2 anni dalla Primavera Araba per noi Italiani è un po' tardi: nella primavera del 2011 gli Inglesi insieme agli Emirati Arabi stavano già lavorando su Tunisia e Egitto per organizzare un sistema di collocamento per assorbire i giovani laureati provenienti dai paesi della Primavera Araba più interessanti per i loro settori industriali (industria pesante, farmaceutica, management delle acque, depurazione acqua marina per farne acqua potabile etc). In genere, le ex-potenze coloniali europee e gli USA dominano la scena economica grazie ad accordi bilaterali, mentre la UE non ha ancora degli accordi competitivi di "Free Zones" a livello di dazi per le



importazioni/esportazioni (in genere, gli accordi bilaterali in merito godono del principio di reciprocità). Così, spesso, i paesi che hanno accordi bilaterali esportano in questi paesi arabi in modo concorrenziale, battendo gli altri. Ciò nonostante, visto il progressivo abbassamento del costo del lavoro in Italia, nei passati 10 anni l'Italia ha avuto, in modo sporadico e su iniziativa delle singole imprese, un buon livello di esportazioni e i nostri prodotti sono in genere competitivi anche se, non essendo sostenuti da politiche estere adeguate, talvolta si è trattato di un risultato di breve durata, poi superato da altri paesi che hanno stabilito veri accordi bilaterali.

Quali potrebbero essere i canali più opportuni (o le modalità più percorribili) per sostenere la presenza italiana in un settore – la sicurezza – in cui agiscono operatori tradizionalmente appoggiati dai propri governi per offrire tecnologie e servizi (a seconda delle situazioni locali UK, USA, Francia, Germania, Cina, Giappone, Israele, etc.), mentre i governi italiani degli ultimi anni hanno concentrato le attenzioni solamente sulle forniture militari o su grandi gruppi come Finmeccanica, trascurando le PMI di eccellenza italiane?

Noi siamo vincolati alle nostre Ambasciate, alle persone che ricoprono il ruolo di Attaché Commerciale e all'esistenza dello sportello unico con l'ICE... L'efficienza dipende dal clima politico del paese "al momento", dall'eventuale competizione diretta/serrata dell'ex potenza coloniale nello stesso settore, dall'intraprendenza dell'Ambasciata a livello politico-istituzionale e dall'esperienza e intraprendenza dell'Attaché Commerciale.

I paesi MENA E GCC

Istruzioni per l'uso 1

*a colloquio con il prof. Paolo Branca
a cura della Redazione*

Professore, come descriverebbe la situazione del Medio Oriente e del Nord Africa per quanto riguarda il tema della “sicurezza”?

Noi occidentali siamo legittimamente impressionati da clamorosi atti di terrorismo come quelli di New York, Madrid e Londra, per la loro “spettacolarità” e perché ne siamo state le vittime, ma questi fatti eclatanti sono soltanto la trasposizione su scala globale di un conflitto interno che da decenni ormai travaglia tutta l’area di cui stiamo parlando.

Vuol dire che non ne siamo noi le principali vittime?

Esattamente. I nostri media danno molto risalto quando ci sono nostri concittadini coinvolti, ma i paesi arabi sono colpiti dal fenomeno in misura estremamente più vasta e capillare. Prima con il continuo ed estenuante braccio di ferro tra le forze di sicurezza interne e le varie forme di opposizione, e ora, nonostante il rovesciamento di molti regimi, con l’allentamento della vigilanza sul territorio da parte dello stato che ancora non sa riprendere il controllo della situazione.

Significa quindi che la “domanda” di sicurezza non è venuta meno?

Direi che è anzi aumentata. E non soltanto a motivo dei rivolgimenti politici. Già prima la fiducia negli apparati pubblici era scarsa in quanto si percepiva la loro presenza e il loro ruolo con grande diffidenza: sistemi assenti o prepotenti coi quali era meglio non avere nulla a che fare. Se allora investire in sicurezza privata era l’unica forma di resistenza verso regimi inetti e corrotti, ora il senso di confusione e smarrimento non fa che aumentare tale “domanda”,

che tra l’altro si può e si deve gestire in proprio, vista la ritirata dal campo di chi precedentemente la faceva da padrone ma ora non è neppure più in grado di garantire minimi accettabili di sicurezza. Ne siano prova l’aumento della microcriminalità, specie urbana, e persino forme di intimidazione e di molestie persino a sfondo sessuale precedentemente addirittura impensabili.

Chi e come potrebbe farsene carico?

Considerare gli arabi indifferenti od ostili alle tecnologie occidentali è una grande stupidaggine. Il re dell’Arabia Saudita disse a un presidente americano: «Con la vostra ferramenta e la nostra fede faremo grandi cose». Anche il semplice cittadino non abbiente se appena può si procura una Mercedes, usata e scassata quanto si vuole, ma pur sempre uno “status symbol”. Chi se lo può permettere – e non sono soltanto i Paperoni, ma gran parte della classe media – ricorre volentieri a sistemi di sicurezza, specialmente europei e ancor più italiani.

A cosa si deve tale preferenza?

L’Italia è un paese apprezzato per molte cose: lo sport, la moda, ma anche uno stile di vita mediterraneo e uno scarso coinvolgimento nel colonialismo e nel neocolonialismo. Inoltre moltissimi istituti tecnici, presenti un po’ dovunque, sono stati impiantati da circa un secolo da ordini religiosi italiani.

Una strada tutta in discesa, dunque?

Nient’affatto! Lo stato e le rappresentanze diplomatiche approfittano ben poco di questi vantaggi

Paolo Luigi Branca



Docente di Islamistica e Lingua Araba all'Università Cattolica di Milano, è stato relatore presso molte sedi accademiche italiane, al Centro Alti Studi per la Difesa di Roma, alle Pontificie Università Urbaniana e Gregoriana, a Parigi, Cambridge, Losanna, Beirut, il Cairo e Istanbul, trattando in particolare le problematiche del rapporto tra mondo islamico e modernità, con speciale riferimento ai fenomeni del fondamentalismo e del riformismo islamici. È presidente della Società Italiana per gli Studi sul Medio Oriente (SeSaMO). Ha fatto parte del Comitato per l'Islam italiano istituito dal Ministro dell'Interno on. R. Maroni, è membro del Comitato Scientifico della rivista Oasis, fondata da S.E. Il Cardinale A. Scola, ed è presidente del Comitato scientifico dell'Associazione culturale turca Alba.

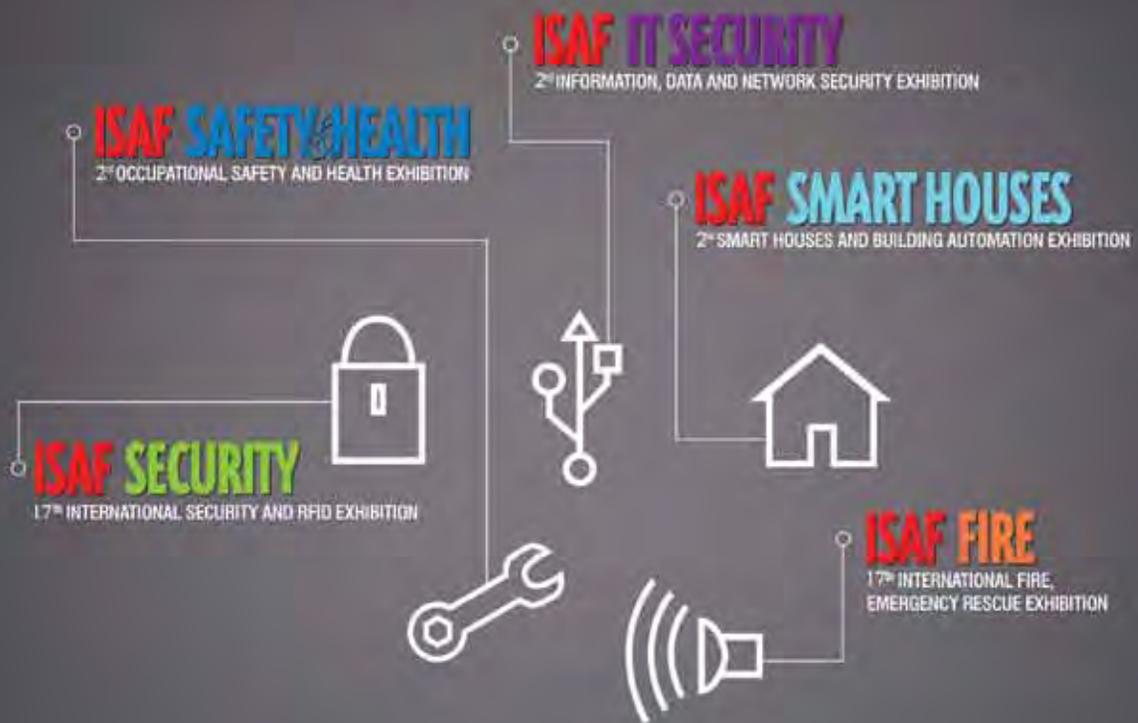
Ha tradotto uno dei romanzi del Premio Nobel per la Letteratura egiziano Nagib Mahfuz, *Vicolo del Mortaio*, Milano, Feltrinelli, 1989. Tra le sue principali pubblicazioni: *Voci dell'Islam moderno: il pensiero arabo-musulmano fra rinnovamento e tradizione*, Marietti, Genova 1991; *Moschee inquiete*, Il Mulino, Bologna 2003.

e una rete di assistenza per eventuali nostri prodotti del settore va ancora consolidata, se non creata ex-novo. Ma le potenzialità non mancano. Si tratta di comprendere con chi si ha a che fare ed evitare

atteggiamenti intrusivi e controproducenti in cui è tanto facile cadere. Ma le possibilità sono presenti e attendono soltanto che qualcuno le sappia mettere a frutto, nell'interesse comune. •



The **Most Comprehensive** Exhibition
of the Fastest Growing Sectors of recent years
in the **Center of Eurasia**



www.isaffuari.com

SEPTEMBER 19th - 22nd, 2013 / IFM ISTANBUL EXPO CENTER (IDTM)



THIS EXHIBITION IS ORGANIZED WITH THE PERMISSIONS OF T.O.B.B.
IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.

I paesi MENA E GCC

Istruzioni per l'uso 2

a colloquio con l'avv. John Shehata
a cura della Redazione

I mercati del bacino mediterraneo e vicino oriente presentano caratteristiche completamente diverse fra di loro, che devono essere ben conosciute dagli operatori italiani che intendono esportare in quest'area. Quali sono i principali tratti caratteristici dei Paesi nei quali le proposte italiane potrebbero trovare maggior attenzione?

Gli operatori italiani che vogliono esportare in queste aree debbono tenere ben presente le differenze culturali, sociali, politiche, giuridiche ed economiche che caratterizzano i paesi usualmente definiti "arabi". Le strategie di internazionalizzazione d'impresa nel Nord Africa e nei Paesi del Golfo debbono essere studiate in modo critico e analitico per ogni paese, per capire quali possano essere le opportunità – e i pericoli – connessi all'accesso a ciascun mercato.

Un tratto, comunque, accomuna l'area: i mercati della zona sono tutti molto interessanti per il settore della sicurezza o, in quanto necessaria, nelle zone più a rischio per i continui e turbolenti eventi sociali o, in quanto utile, nelle zone più ricche e stabili per tenere al sicuro infrastrutture, sedi di enti e istituzioni, ma anche *compound* e abitazioni private nei quartieri più benestanti degli agglomerati urbani in espansione.

In generale, ritiene sia più percorribile la vendita diretta ai grandi utenti finali di sistemi integrati, con la realizzazione in loco curata da system integrator italiani, oppure la ricerca di partner locali che si farebbero carico della vendita, dell'installazione e della manutenzione agli utenti finali con tecnici del posto?

Di norma l'Italia è caratterizzata da un sistema di piccole

e medie imprese che non possono – e non debbono – competere con i grandi gruppi industriali ma che possono, di contro, garantire una aderenza maggiore alle necessità particolari del cliente.

La vendita diretta ai grandi utenti, anche già soltanto per i costi di partecipazione ai bandi e alle licitazioni che solitamente sono previsti, potrebbe essere troppo gravosa in termini di costo – opportunità, di analisi di fattibilità, di impatto fiscale e di bancabilità del progetto. Per intenderci, per partecipare a ciascuna gara una azienda italiana deve preventivare circa 25.000 Euro tra fees per l'ottenimento di copia del bando e per la redazione dell'offerta tecnica ed economica di fornitura dei beni e dei servizi. E spesso le grandi società multinazionali possono fornire merci e materiali a prezzi ben più vantaggiosi di quelli che il sistema Italia permette, e hanno la capacità finanziaria di sostenere i costi di gestione di gare anche qualora non venisse loro assegnato l'eventuale bando messo a concorso.

A mio avviso la PMI italiana dovrebbe puntare sulla ricerca di un partner locale affidabile – sia dove ciò è necessario per legge, sia dove la norma non lo preveda come *conditio sine qua non* alla presenza in loco – per cercare di penetrare il mercato del business to business. Trovare un *partner* affidabile non è facile ma non è impossibile, alcuni studi legali o di assistenza contabile hanno sedi in più paesi, e possono essere d'aiuto nel *match making* tra le esigenze e le potenzialità dei loro clienti.

Quali sono i suoi consigli pratici per le imprese italiane della sicurezza che volessero approfondire le potenzialità di questi mercati?

John Shehata



Laureato in giurisprudenza nel 2005 presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi, nel 2012 ha conseguito il MIHMEP - Master in International Healthcare Management, Economics and Policies della SDA Bocconi, ed è dottorando di ricerca in Economia e Management della Sanità presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Roma. Si occupa di Diritto Civile e Commerciale, giudiziale e stragiudiziale, con un par-

ticolare focus sui temi dell'internalizzazione d'impresa nell'area MENA&GCC. È coordinatore del Business Focus "Mediterraneo e Medio Oriente" e dell'Executive Master per l'internazionalizzazione d'impresa presso il NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale. Cura i rapporti commerciali per investitori italiani e stranieri, prevalentemente in Marocco, Tunisia, Egitto e Paesi del Golfo.

Credo che, prima di tutto, le aziende debbano riflettere e capire se sono effettivamente pronte a un processo di internazionalizzazione in un mercato difficile, anche già soltanto per la lingua e la cultura che lo caratterizzano. Poi c'è un tema economico-finanziario in senso stretto: andare all'estero è costoso, bisogna avere delle risorse da investire oggi per un ritorno atteso non sempre immediato, risorse che possono variare a seconda del luogo dove si intende operare, dal più accessibile Marocco al più oneroso Qatar. È necessario individuare una persona all'interno dell'azienda che si faccia carico delle responsabilità e delle decisioni che il processo di internazionalizzazione comporta, che sia capace di scegliere il giusto partner locale e i consulenti a cui

affidarsi, e che poi sia in grado di fare da interfaccia italiana nei confronti dei clienti.

L'azienda italiana deve essere sempre presente con un uomo di propria fiducia sul territorio ove intende operare, ed essere per quanto possibile vicina al cliente finale appoggiandosi a un partner locale capace e affidabile: in sintesi, un sufficiente investimento iniziale, un *partner* locale e un *key account manager* italiano sono gli elementi necessari per internazionalizzare con successo nei paesi MENA e GCC. Il mio consiglio, comunque, rimane quello di affacciarsi ai mercati della sponda Sud del Mediterraneo partendo dal Marocco o dal Qatar: sono i due poli - in potenza il primo, in atto il secondo - dove le domanda di servizi beni e servizi andrà sempre più in crescendo. •

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



Oil & Gas, un mercato di grande potenzialità per la sicurezza

a cura di Raffaello Juvara

Le caratteristiche peculiari del business del petrolio e le dimensioni degli interessi economici, politici e sociali che smuove ne hanno fatto da sempre il naturale paradigma della sicurezza, declinata in ogni forma: dai rischi ambientali al terrorismo, dalla pirateria in mare alle rapine a terra, dagli incendi dei depositi alle frodi fiscali, alla corruzione internazionale, nulla manca in questo infinito banco di sperimentazione e di applicazione per le discipline e le tecnologie più sofisticate, a questa straordinaria accademia per i security & safety manager di ogni latitudine.

Un business oggi considerato maturo che, per la complessità della sua filiera, viene ripartito in due segmenti molto diversi e in fase di progressivo allontanamento fra di loro: l'**upstream**, che identifica le attività estrattive del greggio, e il **dowstream**, che comprende la raffinazione e la distribuzione.

Mentre il primo è rimasto e rimarrà ragionevolmente a lungo una fonte di enormi guadagni, così non è successo per il secondo, entrato bruscamente in crisi per una serie di fattori sistemici, considerati in gran parte irrisolvibili degli analisti. Il progressivo passaggio alle fonti rinnovabili, la caduta dei consumi, la sovracapacità degli impianti di raffinazione, l'inefficienza delle reti di distribuzione, la fiscalità dei governi che grava sui prodotti finali sono fattori che riguardano tutti i Paesi

avanzati e l'Italia in particolare, tant'è che i nostri principali gruppi privati – Moratti (Saras), Garrone (ERG), Brachetti Peretti (API-IP) – stanno convertendosi ad altri business, in particolare alle energie verdi, come ha fotografato l'articolo de Il Mondo del 15 febbraio scorso. L'attacco al gassificatore della BP in Algeria all'inizio del 2013 ha riportato l'attenzione internazionale sulla sicurezza delle infrastrutture dell'upstream che, per qualche strano motivo, si trovano di solito nei luoghi più pericolosi e malfamati del mondo. Qualche tempo fa Paolo Scaroni, amministratore delegato di ENI, aveva ricordato, non senza sarcasmo, che il petrolio non si trova in Svizzera. Una consapevolezza che porta gli operatori dell'upstream ad accettare e gestire rischi e compromessi di norma superiori alla media, con effetti in termini di misure preventive da adottare (e di accantonamenti da appostare al fondo rischi nei bilanci), che non trovano confronto in alcun altro settore produttivo. L'attentato dell'organizzazione terroristica "Settembre Nero" che incendiò il deposito della SIOT di Trieste (vedi foto) nell'agosto del 1972, un mese prima dell'attacco a Monaco agli atleti olimpici israeliani che provocò 11 vittime, dimostra tuttavia che anche nei luoghi ritenuti meno pericolosi, tutte le strutture della filiera sono comunque esposte a rischi molto gravi.

Non a caso, la ricerca di **Frost & Sullivan** riportata nel box che segue, anticipata nella news pubblicata da

Li Vuoi Certificati?



DOA FJ/CPD
Pannello segnalazione
allarme incendio certificato
EN 54-3
0051 - CPD - 0384



AVD FJ/CPD
Pannello segnalazione
allarme incendio certificato
EN 54-3
0051 - CPD - 0383

ECCOLI!



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

Sistema di gestione per
la qualità certificato
ISO 9001:2008





Trieste, 4 agosto 1972

www.securindex.com il 18 gennaio scorso, analizza la prospettiva di crescita degli investimenti in sicurezza nel settore upstream nel corrente decennio, che comporteranno ricadute importanti verso i system integrator specializzati non solamente in termini economici, ma anche in termini di sviluppo e di affinamento delle tecnologie.

Per questi motivi, ESSECOME dedica da questo numero 1 del 2013 una sezione permanente al mercato verticale della sicurezza del petrolio e del gas (che sarà, per coerenza, di colore nero), aprendo con un contributo di Matteo Tassoni, Regional security manager del gruppo ungherese IES – MOL. •



Londra - Una nuova analisi di **Frost & Sullivan** riporta che la sicurezza degli impianti è la priorità assoluta a livello mondiale per l'industria **oil & gas**. La vulnerabilità delle infrastrutture ai possibili attacchi fisici e informatici è una questione di grande preoccupazione per gli operatori, costretti a investire massicciamente in sicurezza.

«Le compagnie oil & gas stanno investendo ingenti capitali in nuovi progetti infrastrutturali, con l'esigenza di soluzioni integrate per la sicurezza», ha osservato **Anshul Sharma**, Senior Research Analyst di Frost & Sullivan per la sezione Aerospace, Defence & Security. «La crescente consapevolezza delle minacce porta le aziende ad adottare modalità di risk assessment e risk management molto più attente, per garantire il ROI (Return on Investment) di ogni singola installazione». Viene registrata una crescente preferenza per le soluzioni complete, con l'integrazione flessibile su un'unica piattaforma dei

sistemi di sicurezza individuali, di videosorveglianza, controllo accessi e anti intrusione. Sono aumentati anche gli investimenti in sicurezza informatica a causa degli attacchi subiti dagli impianti di energia negli ultimi cinque anni.

«Le minacce possono andare dal furto di informazioni a un attacco terroristico ma in caso di un attacco reale l'impatto economico e i danni finanziari possono essere molto significativi», ha proseguito Sharma. «Per questo motivo l'industria della sicurezza dovrebbe offrire sempre più soluzioni integrate in grado di identificare le minacce provenienti dall'interno e dall'esterno della struttura, valutando i rischi e intervenendo in modo proattivo. Da parte delle compagnie petrolifere, è indispensabile fare una corretta valutazione delle minacce e dei rischi delle proprie strutture, per assicurarsi che le spese per la sicurezza siano adeguate all'effettiva portata dei problemi individuati».

La security nell'oil & gas: la situazione italiana

di Matteo Tassoni



Il rapporto mondiale Frost & Sullivan ci restituisce una fotografia di interessi e investimenti sulla security a livello oil & gas ben lontana dalla situazione di forte crisi che il settore sta vivendo negli ultimi anni in Europa.

Lo studio è fortemente incentrato sul mondo dell'upstream (ricerca ed estrazione del grezzo) e molto meno sul downstream (raffinazione e distribuzione dei prodotti finiti).

A partire dal decennio scorso i rapporti di forza fra le due componenti, a livello di profitto, si sono invertiti a tutto vantaggio della parte estrattiva.

Quasi tutto il mondo del downstream europeo è in forte perdita e chi non ha una forte caratterizzazione internazionale si trova oramai a dover fare fronte a situazioni critiche.

A livello europeo il 2012 sarà ricordato per il fallimento e la chiusura di tre stabilimenti della svizzera Petroplus, il più grande raffinatore indipendente europeo. In Italia Tamoil ha chiuso la raffineria di Cremona nel marzo del 2011 mentre Eni ha sospeso per sei mesi la produzione a Porto Marghera e per 12 mesi due linee di produzione a Gela. Falconara si appresta ora al blocco della produzione.

Per capire meglio lo scenario nel quale si muove il downstream italiano basti pensare che nel 2005 questo settore aveva 16 raffinerie che, impegnate al 101% della loro capacità, lavoravano 101 milioni di tonnellate/anno.

Ora le raffinerie sono diminuite a 14 e lavorano a solo l'80% della capacità; il che vuol dire (secondo la stima dell'Unione Petrolifera) che almeno altre due o tre



PERIDECT®

Novità

PROTEZIONE PERIMETRALE MISTA : INTERRATO E RETI METALLICHE



- PERIDECT® è un sistema di protezione perimetrale che rileva le vibrazioni del terreno e/o di recinzioni metalliche.
- Sensibilità di rilevazione 2,5/3 mt. in base alla tipologia del terreno o della rete.
- Rilevazione a zone (10+8) o puntuale (1-4 mt.) grazie a SW di visualizzazione allarmi dedicato.
- Centrale di analisi LIGHT per piccoli impianti residenziali fino a 56 sensori - 170 mt. circa o centrale standard per impianti industriali fino a 246 sensori - 740 mt. circa.
- Taratura di sensibilità e configurazione individuale per ogni sensore.
- Sostituito algoritmo di "logica differenziale" per la soppressione di allarmi indesiderati causati da agenti atmosferici quali neve, grandine e vento o da fattori esterni quali strade o ferrovie.
- Integrazione con dispositivi di terze parti grazie a moduli I/O inseribili in qualsiasi punto del BUS.
- Disponibile anche in versioni anti-vandalo ed "invisible" (recinzioni metalliche che permettano l'alloggiamento del sensore all'interno dei pali).



Via Gadames, 91 - 20151 Milano
Tel. 02.380701 Fax 02.3088067
E-mail: info@sicurit.it
Internet: www.sicurit.it

Filiali SICURIT : Torino - Padova - Bologna - Firenze - Ancona - Roma - Catania



impianti dovranno chiudere. E il fenomeno è in costante revisione al ribasso.

Dall'altra parte, invece, il mondo upstream vive il suo momento di miglior forma con margini stratosferici e prospettive di costante crescita.

Ad ampliare la forbice degli investimenti sulla security va anche tenuta in considerazione la distribuzione geografica dei due mondi.

È palese che la protezione di un sito estrattivo nella zona settentrionale del Pakistan al confine con l'Afghanistan ponga quesiti diversi rispetto a un'area di servizio o a un deposito di prodotto finito in Lombardia.

La crisi del settore del downstream unita a una seria

analisi del rischio, che colleghi assieme probabilità e gravità di un evento, porta quindi a un mondo degli investimenti della Security a due velocità distanti anni luce fra di loro:

- Upstream: ingenti possibilità di investimento con l'ausilio delle migliori tecnologie disponibili (Best Available Technology) sia dal punto di vista della sicurezza fisica che IT;

- Downstream: necessità di riduzione dei costi della security o, quanto meno, di una loro trasformazione verso forme più efficienti con forte attenzione al ROI.

Restando in ambito europeo e più specificatamente italiano si può affermare che quello che fino a pochi

Matteo Tassoni è nato a Ferrara nel 1974. Terminati gli studi all'Università di Bologna ha iniziato a lavorare nel settore logistico della moda (Les Copains e Furla). Nel 2000 il passaggio al Corriere Bartolini ove rimane fino al 2007 ricoprendo il ruolo di Security Manager e perfezionando le politiche dell'Azienda in tema di controllo satellitare, centralizzazione di allarmi e TVCC, sicurezza passiva sui mezzi e standard tecnologici. Nel 2007 ha seguito un Master in Security Management ed è passato

all'allora Sicurglobal (ora Axitea), alla Direzione Operativa della Business Unit del controllo satellitare, curando la creazione di Ageo (nata dalla fusione di Adige Telesicurezza e Smartsat). Dal 2010 il passaggio al Gruppo ungherese MOL (Top 500 Fortune), presso la controllata IES Italiana Energia e Servizi SpA in qualità di Regional Security Manager. Dal 2011 è anche membro permanente del team di security audit con esperienze significative in Pakistan e Romania.





anni fa sembrava un argomento marginale nel mondo della security (costi e investimenti misurati sul loro ritorno) oramai deve essere un punto di base del security management.

Al security service provider italiano, quindi, si pone la scelta se internazionalizzarsi puntando su mercati non europei o se concentrarsi sul supporto delle figure di security management sul piano dell'efficienza delle nuove tecnologie.

Questo non vuol dire blocco di acquisti e investimenti, ma accresciuta e spasmodica attenzione a nuove tecnologie e nuove soluzioni che possano abbinare esigenze di protezione a un veloce ritorno degli investimenti. Fortunatamente, grazie a una accresciuta professionalità dei providers e alle tecnologie in evoluzione (leggasi per esempio building automation e strutture full over IP), possono derivare soluzioni con importanti risparmi e, nel contempo, aumento delle performance della security aziendale.

Alcuni esempi concreti:

- i sistemi di controllo accessi remotizzati di ultima generazione consentono di poter ridurre realmente il numero delle portinerie o dei turni;
- le tecnologie di rilevazione sempre più performanti consentono un abbattimento degli interventi richie-

sti alla Vigilanza con possibilità di rivedere al ribasso i contratti o aumentarne i servizi a parità di costo

- player sempre più seri e qualificati nel mondo dei servizi di custodia e portierato consentono, attraverso personale sempre più specializzato, di affidare alle portinerie compiti sempre più articolati (magari mutuati da altri reparti) con un risparmio di ore/uomo lavorate in ufficio;
- la domotica e l'integrazione over IP con i sistemi di allarme e TVCC permettono alle control room di poter offrire servizi di verifica dei cosiddetti "allarmi tecnologici" provenienti dal facility management con un abbattimento di costi sostanziale per illuminazione, riscaldamento, etc.
- i moderni sistemi di keys management abbattano radicalmente i costi di chiavi, porte e serrature a tutto vantaggio della sicurezza

Tornando per un attimo alla differenza fra upstream e downstream, va sottolineato come la piena e totale standardizzazione delle tecnologie e delle procedure fra upstream e downstream è da questo punto di vista impensabile fatte salve alcune eccezioni, fra cui il crisis management.

Il crisis management nasce col mondo oil & gas e vie-



ne poi diffuso alle grandi aziende; a tutt'oggi sembra essere rimasto a queste dimensioni.

Si tratta, invece, di uno strumento a costo quasi zero che accresce l'importanza della security in azienda, ne determina la centralità, ne rafforza la credibilità e consente di poter lavorare assieme a molti altri reparti (internal networking) favorendo il reperimento delle informazioni così importanti in quest'ambito.

Il crisis management è collegato, ma comunque autonomo, al ben più costoso ERP (emergency response plan). L'ERP è l'insieme delle attività pratiche che si compiono per fronteggiare un evento inatteso (per esempio l'esplosione di un serbatoio); questa parte è curata dall'operativo o dall'HSE e richiede mezzi, tecnologie e procedure adatte e grossi investimenti.

Il crisis management invece nasce appena dopo, ovvero nel momento in cui gli eventi oggetto di emergenza si prefigurano come un serio rischio per la pro-

fittabilità della società a lungo termine; spesso questo rischio è strettamente collegato alla reputazione della società, al crollo del valore delle sue azioni, alla perdita di profitto a lungo termine.

Il crisis management offre quindi una serie di strumenti i quali, attraverso regolari esercitazioni, aiutano il top management ad affrontare queste sfide evitando improvvisazioni ed errori comuni.

Non dobbiamo pensare però a un sistema complesso di gestione: il crisis management plan risponde per prima cosa e principalmente a domande di base, che però (se non allenate) diventano drammi nella reale gestione di una situazione di crisi.

Si tratta inoltre di un grande esercizio di team building a costo zero, che aiuta a sottrarsi alla profezia del magnate americano Warren Buffet: «Ci vogliono vent'anni a costruire la reputazione di una società ma soltanto 5 minuti per distruggerla». •

Sistemi di rilevazione **INCENDIO e GAS**



- ➔ **Massima affidabilità**
- ➔ **Versioni convenzionali ed indirizzabili**
- ➔ **Programmazione semplificata**
- ➔ **Certificazione CPD**



www.hesa.com

Hesa protegge un gigante grande quanto un palazzo di 8 piani

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Il modulo industriale costruito dal gruppo GE Oil & Gas nel cantiere di Avenza e diretto in Australia per il progetto Gorgon prima della lunga traversata ha sostato nel porto di Carrara per quattro giorni con la protezione di quattro Redscan forniti da HESA.

Il modulo industriale, un colosso tecnologico del peso di 2300 tonnellate, alto 28 metri, lungo 50 e largo 21, è uno dei cinque moduli destinati alla generazione di energia elettrica necessaria all'impianto di estrazione e di liquefazione del gas naturale (GNL) dalle riserve di gas situate al largo delle coste occidentali dell'Australia. Prima della partenza il modulo industriale ha dovuto sostare in quarantena per evitare di danneggiare con batteri nocivi la flora dell'isola di Barrow, sulla quale verrà installato, una riserva naturale incontaminata da 8000 anni.

LA SOLUZIONE

L'obiettivo di una protezione assoluta in questa fase estremamente delicata, in cui qualunque intrusione nell'area di bonifica

avrebbe determinato un grave danno all'intera operazione, è stato raggiunto con successo grazie all'impiego di quattro Redscan forniti da HESA,



potenti e precisi scanner laser per applicazioni di massima sicurezza. Redscan è un dispositivo della grandezza di soli 30 centimetri e di facile installazione, in grado di creare un vero e proprio “muro elettronico” di assoluta affidabilità. Esegue una scansione incessante dell’area da controllare e tramite un algoritmo particolarmente sofisticato riesce a rilevare distanza, dimensione, forma, velocità e direzione di un soggetto in movimento, riconoscendo con precisione animali domestici, persone e oggetti.

I VANTAGGI

Se montato in orizzontale, un unico dispositivo Redscan è in grado di controllare una superficie di



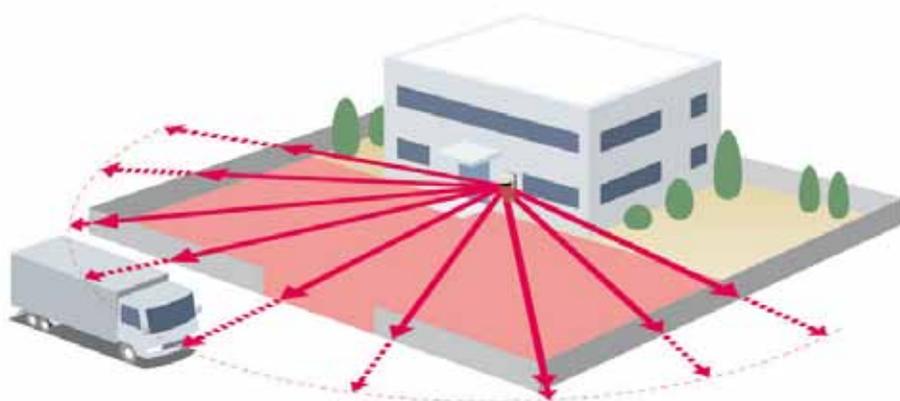
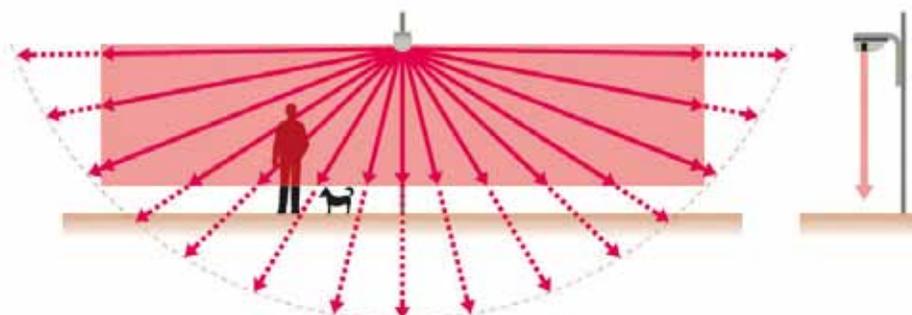
ben 30 metri di raggio per 190° di ampiezza, corrispondente a oltre 1.400 metri quadrati. Montato in verticale, crea invece un vero “muro elettronico” lungo ben 60 metri. Grazie al software Redscan Manager è possibile delimitare con estrema precisione, all’interno dell’area di rilevazione, lo spazio da proteggere, che può anche

avere una forma complessa, “ritagliando” situazioni critiche come alberi, cancelli o altri oggetti che muovendosi potrebbero determinare falsi allarmi.

I rivelatori Redscan offrono una particolare flessibilità ambientale. Nel caso delle enormi turbine, con soli quattro dispositivi, uno per ogni lato, è stato possibile garantire una protezione totale su una superficie

estremamente estesa e a elevato rischio. Nelle stesse condizioni sarebbe stato necessario utilizzare un numero decisamente maggiore di rivelatori di tecnologia convenzionale, con meno sicurezza e molti più problemi installativi e ambientali.

HESA festeggia il risultato ottenuto dal gruppo GE Oil & Gas con Redscan, addirittura superiore alle aspettative. È stata riscontrata, infatti, una capacità di rilevazione molto maggiore rispetto a quella nominale, oltre all’assoluta immunità ai falsi allarmi.



CONTATTI

Hesa Spa
 (+39) 02 380361
www.hesa.com

Milestone Systems ed i suoi partner, una storia di successo in 5 puntate



Quinta puntata

Soluzioni “su misura”: questa la filosofia alla base della collaborazione tra Milestone Systems ed i suoi partner tecnologici

Come è stato più volte affermato, “**Non si può**” è un’espressione estranea all’ambiente Milestone, soprattutto quando si parla con i partner di canale.

Poter rispondere: «Mi informo sulle soluzioni, i tempi, i costi...» vuole dire poter accedere al mondo di integrazioni tecnologiche offerte dai partner come **TATTILE** e **NA-IF by CEIT**.

A loro è appunto dedicata questa quinta puntata de “I tuoi Partner del mese”, la collana di cinque articoli che Milestone ha organizzato assieme a Essecome

per presentare i suoi partner a tutti voi, fruitori attuali e futuri delle soluzioni Milestone.

Voi, che da tempo credete nella qualità di un servizio offerto a 360 gradi, e che siete quindi sulla nostra stessa lunghezza d’onda, potete contattare Milestone o un suo partner tecnologico per spiegare il caso particolare di ogni vostro cliente. Tutto ciò è una naturale espressione del vostro livello professionale e una ulteriore conferma del vostro

desiderio di venire identificati come “Mister Solution” dal cliente finale.

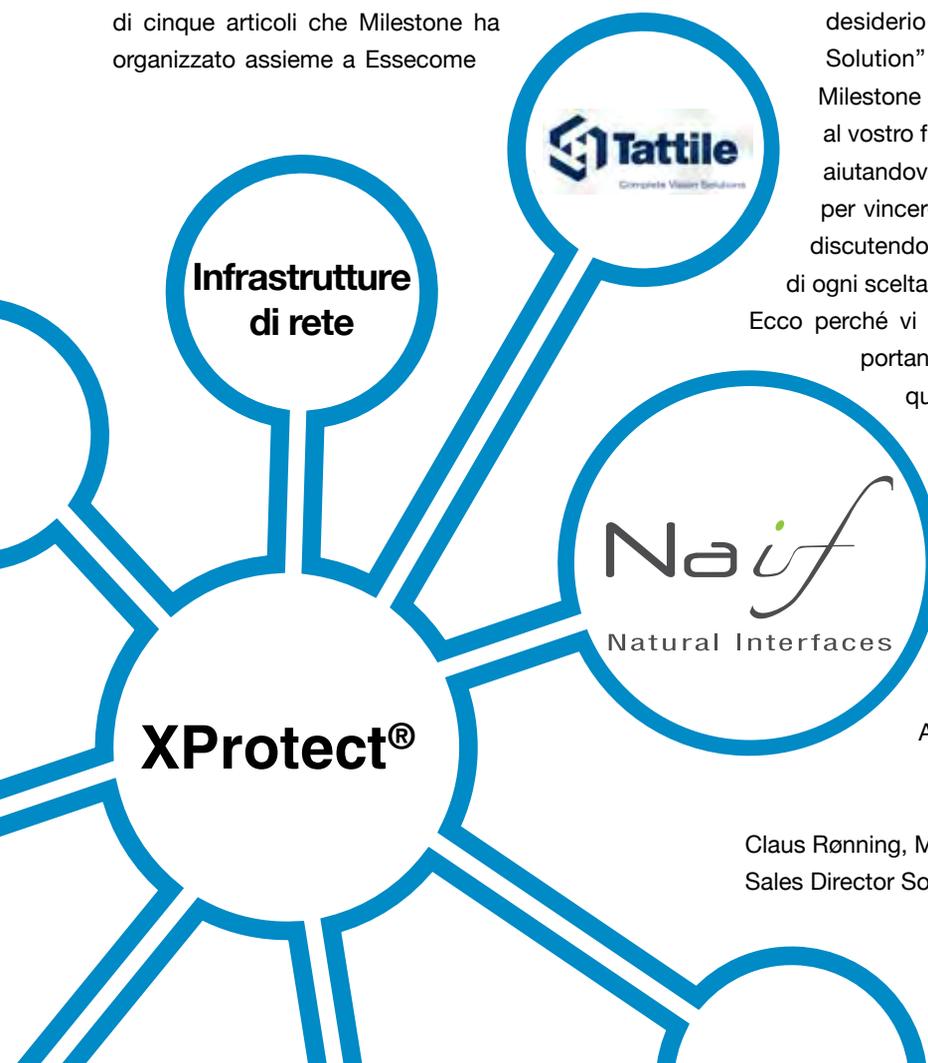
Milestone e i suoi partner desiderano essere al vostro fianco nelle esigenze di ogni giorno, aiutandovi a identificare i prodotti più adatti per vincere la sfida tecnica ed economica, e discutendo zione assieme a voi i pro e contro di ogni scelta.

Ecco perché vi presentiamo una selezione di importanti realtà tecnologiche, pubblicando questo lavoro a puntate.

In questa quinta puntata vi presentiamo l’integrazione tra la piattaforma Milestone XProtect™, le telecamere di lettura targhe di Tattile e le applicazioni del sistema Na-If: massima interazione per un altro passo verso i molteplici servizi di “Smart City”.

A Voi la palla.

Claus Rønning, Milestone Systems
Sales Director Southern Europe



I tuoi Partner del mese

GRUPPO CEIT PARTNER

Il Gruppo CEIT SpA, fondato nel 1958, è da sempre orientato al futuro e rappresenta oggi una realtà all'avanguardia nel panorama delle TLC e ICT, che può contare sulle forti competenze provenienti da ciascuna delle quattro società che ne fanno parte: b! Spa - Reteco Srl - Tecnel Srl - Na-If Srl. Forte del solido know how di ciascuna realtà, il Gruppo si propone come partner tecnologico per aziende di ogni dimensione, che vogliono comunicare in modo facile, trasparente ed assolutamente efficiente.

Na-If, acronimo di natural-interfaces, è il nuovo social-table intelligente sviluppato e prodotto dall'omonima società. Trattasi di un'interfaccia naturale in grado di gestire attività di qualsiasi natura, reagire a sollecitazioni tattili, a sfioramento, a distanza e riconoscere oggetti: una nuova modalità di interazione uomo-macchina e uno step evolutivo rispetto ai tradizionali sistemi di input/output.

Perché si gioverebbe dall'utilizzo congiunto delle tecnologie Partner e Milestone?

Le varie applicazioni del sistema Na-If permettono un nuovo modo di lavorare e di interagire con i contenuti. La modalità di rappresentazione, infatti, è eseguita tramite una superficie interattiva multi-touch e multi-users che riconosce ed interpreta – trasformandoli in comandi – i gesti, vale a dire i tocchi che gli utenti effettuano con le loro dita, e consente ad una o più persone di interagire sugli stessi contenuti, dando così il massimo spazio alla Collaboration. Na-If è sia software che hardware ed è totalmente personalizzabile (un tavolo, una console, un wall, ecc.)

La partnership con Milestone ha permesso di realizzare la prima Soluzione di Sicurezza Integrata che gestisce i servizi dei sistemi XProtect (Videosorveglianza, Safety e Security) attraverso la piattaforma Na-If. La partnership rappresenta quindi, in un'ottica più generale, il primo passo verso il controllo e la gestione, tramite un'unica

interfaccia, dei molteplici servizi di "Smart City".

Come si articola l'integrazione tecnica?

Na-If possiede un vocabolario di recognition-path, che consente al sistema di riconoscere i gesti e di associarli ad una o più azioni/reazioni: lo spostamento, la rotazione, lo zoom, la riduzione in scala, ... dell'oggetto su cui si sta lavorando, usando semplicemente le proprie mani.

"Territory" è l'applicazione di Na-If che ha lo scopo di controllare, analizzare e gestire eventi, situazioni e personale sul territorio. Agendo su una cartografia consente, infatti, di monitorare e governare i siti di interesse, interagendo con contenuti multimediali, database di diversa natura, modelli 3D, immagini, documenti, ecc.

Integrando queste risorse Na-If con Milestone si ottiene la soluzione interattiva "multi-touch e multi-user Territory", che gestisce i sistemi XProtect, vale a dire qualsiasi device (telecamere, sensori lettura targhe, ..) e sistema collegabile ad esso (apparati di allarme, controllo accessi, generici I/O, ecc). Ad esempio, effettuando un semplice movimento circolare sulla superficie Na-If, si visualizzerà su di essa lo stream live di una o più telecamere del Sistema XProtect e sarà possibile gestirle in real-time (registrazioni, snapshots, ecc).

La partnership Na-If-Milestone, quindi, dà vita ad una Soluzione altamente flessibile che troverà applicazione in ogni ambito dove la fruibilità del dato prioritario è fondamentale per determinare la migliore scelta di gestione.

Perché si gioverebbe dall'utilizzo congiunto delle tecnologie Tattile e Milestone?

Tattile rappresenta da anni una pietra miliare nella produzione di sistemi di lettura e riconoscimento automatico delle targhe,

Tale tecnologia applicata nei più svariati ambiti dell'"Intelligent transportation", fornisce alla piattaforma Milestone una quantità di dati che

possono soddisfare le più disparate necessità.

Si pensi alla possibilità di avere all'interno di Milestone tutti i transiti, i flussi di traffico, con la possibilità di ricercare una determinata targa o suddividere i passaggi.

Come si articola l'integrazione tecnica?

Le camere Tattile ad ogni rilevazione della targa di un veicolo inviano al server Milestone tramite TCP message un "Analytic Event" contenente una o più immagini del transito e le informazioni relative alla lettura della targa stessa (Targa del veicolo, nazione, score di riconoscimento ecc). Le informazioni ricevute dall'event server Xprotect vengono processate e salvate all'interno del database restando fruibili per diversi tipi di elaborazione (sia runtime che a posteriori).

Di seguito vengono elencati alcuni esempi di utilizzo delle suddette informazioni:

- Ricerca veicoli rubati e/o sospetti: Sia in tempo reale che a posteriori sarà possibile incrociare i dati temporali e di posizione delle singole letture per avere una visione precisa degli spostamenti e della posizione attuale (o quanto meno la più recente

detettata) di veicoli aventi delle targhe considerate sospette (es: veicoli rubati, veicoli utilizzati durante un reato, ecc.).

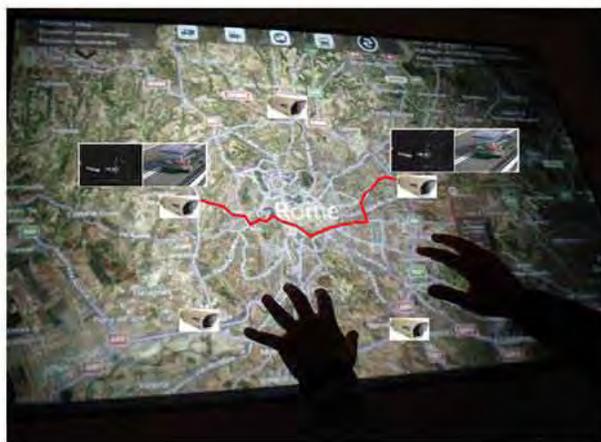
- Monitoraggio varchi ZTL: Sfruttando il concetto di liste unitamente alla conoscenza delle zone e delle ubicazioni delle camere è possibile definire i veicoli o le classi di veicoli autorizzati a circolare in determinate zone della città fornendo quindi, tramite le immagini, un'evidenza oggettiva di eventuali violazioni.
- Monitoraggio sensi unici: Tra le informazioni contenute all'interno dell'evento generato dalle camere è presente anche l'informazione della direzione del veicolo, tale informazione può essere sfruttata, congiuntamente ad una camera di contesto, per monitorare i sensi unici e generare degli allarmi qualora qualcuno imbocchi un senso vietato.
- Mobilitazione dei dissuasori: Sfruttando un concetto analogo a quello utilizzato per il controllo accessi è possibile utilizzare le tecnologie congiunte per mobilitare dei dissuasori stradali mobili permettendo l'accesso ai soli veicoli di servizio (ambulanze, veicoli delle forze dell'ordine, ecc.) alle aree pedonali dei centri storici cittadini.

Milestone Integration Platform SDK

Il MIP SDK consente l'integrazione di applicazioni e sistemi nel software XProtect. L'architettura aperta di XProtect, insieme al MIP SDK consente possibilità infinite di aggiungere funzioni per creare nuove potenti soluzioni di video sorveglianza. Il MIP SDK è scaricabile gratuitamente tramite registrazione sul sito: www.milestonesys.com



The Open Platform Company



Prodotti compatibili

- XProtect Corporate
- XProtect Enterprise
- XProtect Professional
- XProtect Express

Informazioni

www.milestonesys.com
sales.set@milestonesys.com



Prodotti compatibili

- Tutta la famiglia di soluzioni ANPR (Automatic Number Plate Reader)

Informazioni

www.tattile.com
m.cominelli@tattile.com
Tel: +39 030 9700211
Mob: +39 331 5786742



Natural Interfaces

Prodotti compatibili

- Tutte le applicazioni compatibili con il sistema operativo Na-If OS

Informazioni

www.na-if.com
info@na-if.com
Tel: +39 045 82 88 190

PSIM, come aiutare l'utente a non fare confusione

*a colloquio con Bruno Fazzini, Presidente Citel
a cura di Raffaello Juvara*

Partiamo dai dati della ricerca sul mercato mondiale di PSIM – acronimo di Physical Security Information Management – diffusi all'inizio del 2013 da Frost & Sullivan, la multinazionale di consulenza e analisi economiche, per fare chiarezza su un argomento destinato a incidere parecchio sul mercato globale della sicurezza nei prossimi anni, come è stato messo opportunamente al centro degli approfondimenti a Intersec 2013. A questo segmento, relativamente nuovo, viene infatti attribuita una potenzialità di crescita di 20 volte nel prossimo decennio, passando dagli attuali \$ 150 milioni a circa \$ 3 miliardi nel 2021, con interazioni importanti con il mondo della videosorveglianza e del controllo accessi, le tecnologie dominanti nel mercato della sicurezza fisica.

L'integrazione tra sotto-sistemi eterogenei consente di raccogliere e correlare gli eventi provenienti dai diversi dispositivi - di sicurezza e non - esistenti per aumentare in modo proattivo le capacità del personale a identificare e risolvere le situazioni. Le soluzioni PSIM consentono numerosi vantaggi organizzativi, tra cui un maggiore controllo, una migliore conoscenza della situazione e un più efficace reporting direzionale. In ultima analisi queste soluzioni consentono alle aziende di ridurre i costi attraverso una maggiore efficienza e di migliorare la sicurezza, aumentando il quoziente di intelligenza del sistema di gestione.



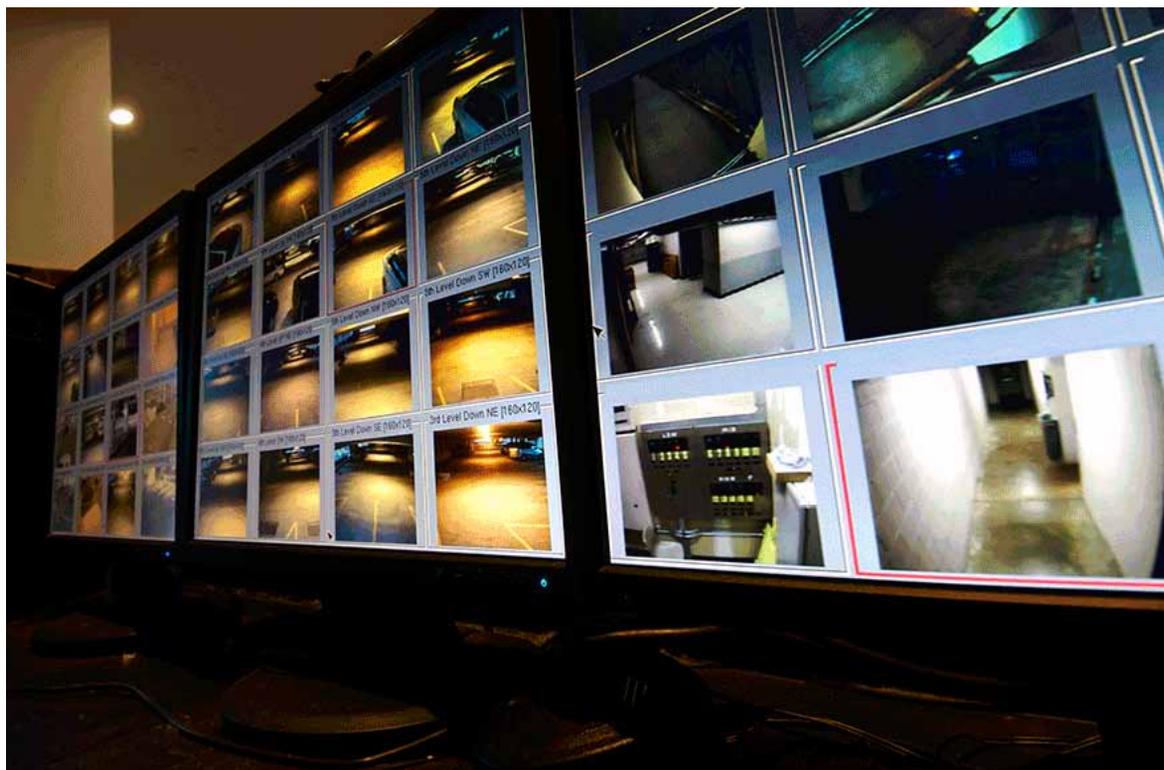
Bruno Fazzini, presidente di Citel SpA, uno dei primi e più noti "psimmer" italiani, concorda con quanti rilevano la confusione che si sta facendo sull'argomento: «Secondo gli analisti locali negli USA alcuni operatori hanno tentato di classificare i propri prodotti come soluzioni PSIM quando, in realtà, erano semplicemente collegamenti con dispositivi diversi, e i risultati non solo stati quelli attesi dall'utente. Anche in Italia c'è già stata qualche vittima illustre, e questo

– almeno tra i grandi utenti – è servito ad attenuare l'atteggiamento provinciale nel settore pubblico e para-pubblico nei confronti di grandi nomi, di esibizioni di grafica computerizzata ad alto impatto visivo ma senza corrispondenza con una concreta

utilità per le applicazioni civili, dato che spesso provenivano da progetti militari o di intelligence piuttosto che da applicazioni gestionali civili».

«Poiché i vantaggi di PSIM sono evidenti e misurabili - ha proseguito Fazzini - l'utente dovrebbe





Che cosa è PSIM? In estrema sintesi è una categoria di software costituiti da piattaforme aperte create da sviluppatori di middleware¹ per integrare con i sistemi di sicurezza (videosorveglianza, controllo accessi, anti-intrusione, fire) altri dispositivi eterogenei non collegati, al fine di controllare attraverso un'unica interfaccia utente le diverse funzioni e ottimizzarne la gestione.

Fino a ora le realizzazioni PSIM nei paesi avanzati risultano concentrate soprattutto nell'ambito delle infrastrutture critiche, della urban security, delle reti di trasporto pubblico e di grandi gruppi industriali, ma il mondo della logistica e quello del retail stanno iniziando a utilizzare con successo questa tecnologia. In Europa, la maggior penetrazione è avvenuta finora in Gran Bretagna, dove si contano già numerosi casi significativi, fra i quali la catena di negozi di argenteria Mappin & Webb di Sheffield, il gruppo Waste Recycling di Northampton, l'East Surrey College, la Polizia urbana della Grande Manchester, la società di gestione della rete idrica di Bristol, le 120 filiali IBM in UK. Negli USA vengono citate le implementazioni realizzate per

Boeing, GE, Northrop Grumman, la urban security di Davenport (Iowa) e la centrale di Transportation Management a New York City per la gestione degli interventi di emergenza.

Secondo Frost & Sullivan i Paesi con le maggiori realizzazioni PSIM, oltre a USA e UK, sono Canada, Israele, Qatar, Emirati Arabi e, in Europa, Norvegia, Svizzera e Lussemburgo, ma stanno crescendo rapidamente anche India e Cina.

(1) Con il termine inglese *middleware* si intende un insieme di programmi informatici che fungono da intermediari tra diverse applicazioni e componenti software. Sono spesso utilizzati come supporto per sistemi distribuiti complessi. L'utilizzo di uno strato software aggiuntivo, il *middleware* appunto, può consentire un più elevato livello di servizio per gli utenti e un più elevato livello di astrazione per i programmatori. Può inoltre facilitare la manutenzione, la stesura e l'integrazione di applicazioni. Tale ruolo è, per certi versi, un'evoluzione del ruolo del *middleware*, che in partenza era limitato a ricercare l'efficienza nel sistema (da Wikipedia).



riconoscere nella proposta le caratteristiche essenziali di un sistema gestionale in tempo reale, di cui sono portatori solo gli esperti con alle spalle progetti di successo e referenze credibili, per evitare di trovarsi su una strada senza ritorno». Una cosa, infatti, è sbagliare un progetto per la sicurezza di un sito, altro è sbagliare la scelta di un sistema informativo aziendale: quando questo accade le conseguenze sono verosimilmente letali.

L'Italia – una volta tanto – è all'avanguardia nel mondo nella sicurezza basata su PSIM, grazie alle banche e all'ABI, che hanno puntato già 20 anni orsono all'interoperabilità bidirezionale tra apparati di produttori diversi in un ambito di sistema. Citel ha aderito da sempre a questo approccio ed è cresciuta insieme ai propri utenti bancari, a Poste Italiane e ad alcuni Istituti di Vigilanza innovativi. Negli anni scorsi si sono poi aggiunti – con una spinta tecnologica straordinaria - ENI ed ENEL Green Power, grazie anche a società di progettazione che hanno compreso e sposato i vantaggi di una conversione dalle architetture chiuse a quelle aperte.

«Citel da anni chiama "SISIF" (Sistema Informativo per la Sicurezza Fisica) questo filone. "PSIM" è la traduzione inglese di SISIF e volentieri adatteremo anche noi l'acronimo internazionale visto che il concetto si sta facendo strada nel nostro Paese. E ben venga la concorrenza: finalmente non saremo più soli o quasi nel sensibilizzare quella parte del

mercato italiano fino a oggi riluttante a ragionare in termini di sistema per avere sempre vissuto nell'ottica del semplice impianto».

Secondo la dottrina ormai consolidata, un sistema software PSIM completo deve avere le seguenti funzionalità di base:

1. **Interazione con il campo su base locale e territoriale:** il software di gestione indipendente deve raccogliere i dati provenienti da un numero qualsiasi di dispositivi di sicurezza o di sistemi diversi; deve inoltre interagire con essi per azionamenti locali, feed-back ecc. in modo da limitare al minimo l'intervento umano sul posto.
2. **Analisi:** il sistema analizza e correla i dati relativi a eventi e allarmi, per identificare le situazioni reali e la loro priorità.
3. **Verifica:** il software PSIM presenta le informazioni relative alle diverse situazioni in un formato rapido e facilmente comprensibile per l'operatore, per agevolare la verifica di ogni situazione.
4. **Risoluzione:** il sistema deve fornire le procedure operative standard (SOP), con istruzioni "passo dopo passo" basate sulle best practice e sulla policy dell'organizzazione, assieme agli strumenti per risolvere la situazione.
5. **Tracciabilità:** il software PSIM tiene traccia di tutte le informazioni e di tutte le operazioni necessarie per redigere i report di conformità e, se necessario, consentire gli approfondimenti investigativi.

Un Gateway per i sistemi TVCC IP ...

Camera Gateway rende l'aggiornamento di sistemi TVCC IP alla soluzione Video IP aperta, flessibile e end-to-end di IndigoVision ancora più facile. Usando i loro protocolli nativi, Camera Gateway consente alle telecamere IP dei migliori produttori di essere integrate in SMS4™, il Security Management System di IndigoVision.

Assieme all'impegno di IndigoVision verso lo standard ONVIF ed ai suoi Moduli di Integrazione che permettono di interfacciarsi con altri software di gestione, SMS4™ Release 5 e Camera Gateway identificano IndigoVision come uno dei sistemi più aperti sul mercato.



IndigoVision

Soluzioni Complete di Video Sorveglianza su IP

T: +44 131 475 7200

E: sales@indigovision.com

www.indigovision.com



6. Controllo: Il software PSIM controlla anche come ogni operatore interagisce con il sistema, tenendo traccia di eventuali anomalie di gestione nel sito allarmato e il computo dei tempi di reazione per ogni evento.

Fra i principali sviluppatori specializzati di software PSIM vengono indicate alcune software house di piccole dimensioni (< \$ 20 milioni nel 2009) fra le quali l'inglese Computer Network Limited (CNL) e le americane Proximex Corporation di Sunnyvale, (California) e Vidsys, Inc. di Vienna (Virginia). Di dimensioni e caratteristiche completamente diverse NICE Systems Ltd, una società israeliana orientata al business dell'intelligence e quotata alla borsa di Tel Aviv e al NASDAQ, con un fatturato di oltre \$ 850 milioni nel 2012, di cui PSIM è peraltro solo una parte. Se per PSIM si considera l'architettura aperta

multifornitore, Citel Spa di Milano è il leader riconosciuto del mercato italiano, sia per aver iniziato più di 10 anni fa a proporre questa visione sistemistica definendola SISIF (Sistema Informativo della Sicurezza Fisica), e sia per il fatto di aver occupato buona parte del settore bancario interessato allo PSIM. A questo si aggiunge una presenza crescente nelle infrastrutture critiche di produzione di energia, la partnership con importanti sistemisti-integratori nazionali convertiti alle piattaforme aperte, e - infine - l'integrazione con oltre 60 tipi di apparati di allarme, video, accessi di costruttori diversi. Ci sono quindi i presupposti per pensare che anche che l'ICT italiano abbia speranze di rialzare la testa nel consesso internazionale, anche se in settori di nicchia come quello del PSIM. •

I nostri Partners:



***Sistemi di monitoraggio del traffico
lettura targhe e video analisi contestuale***

***Sistemi di centralizzazione video
audio e dati con compressione MPEG4 H264***

***Sistemi di trasmissione Ethernet, video e dati
per Fibra Ottica Monomodale e Multimodale***

***Sistemi di trasmissione Ethernet e dati
Radiolan 2,4 GHz - Hiperlan 5,4 GHz
Wi-Max 3,5 GHz - Licenziate 4,9-6 GHz
GPRS/EDGE - UMTS - GSMR - LASER***



Sede: SIR.tel.Srl
Via Molino di Sopra 55 A
37054 NOGARA (VR) Italy
Tel: ++39.0442510467
Fax: ++39.0442510480
www.sirtel.it - info@sirtel.it

SIR.tel.
WIRELESS & VIDEO SOLUTIONS

Genetec, l'innovazione continua dal Canada

*a colloquio con Rafael Martín Enriquez, Regional Sales Manager – South Europe - di Genetec
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Genetec è uno dei principali protagonisti della videosorveglianza su base IP nel mondo. Quale è stata la base di partenza di questa linea di business: start-up ex-novo o altri campi di applicazione della tecnologia?

Genetec è nata come azienda di ricerca e sviluppo software nel 1997. A quel tempo i sistemi di sicurezza analogici erano i più comunemente usati per proteggere e monitorare gli spazi fisici. Gli utenti accettavano i limiti intrinseci ai sistemi di sicurezza analogici, ma gli ingegneri di Genetec avevano intuito che la tipica architettura analogica e quella delle telecomunicazioni point to point non sarebbe durata, rendendosi conto che il futuro sarebbe stato nell'architettura di rete multipoint to multipoint. La sofisticata intelligenza dei software creati per gestire reti complesse offriva grandi opportunità, e sarebbe stata accompagnata da nuove possibilità per i clienti di tutto il mondo. Così Genetec ha studiato il primo sistema di sicurezza completamente basato su reti IP e, nonostante lo scetticismo iniziale dell'industria nei confronti di questa nuova tecnologia, i nostri ingegneri hanno sviluppato e perfezionato la soluzione.

In Italia ci sembra siate conosciuti soprattutto per il vostro VMS, Omnicast. È il vostro prodotto di punta anche nel mercato globale?

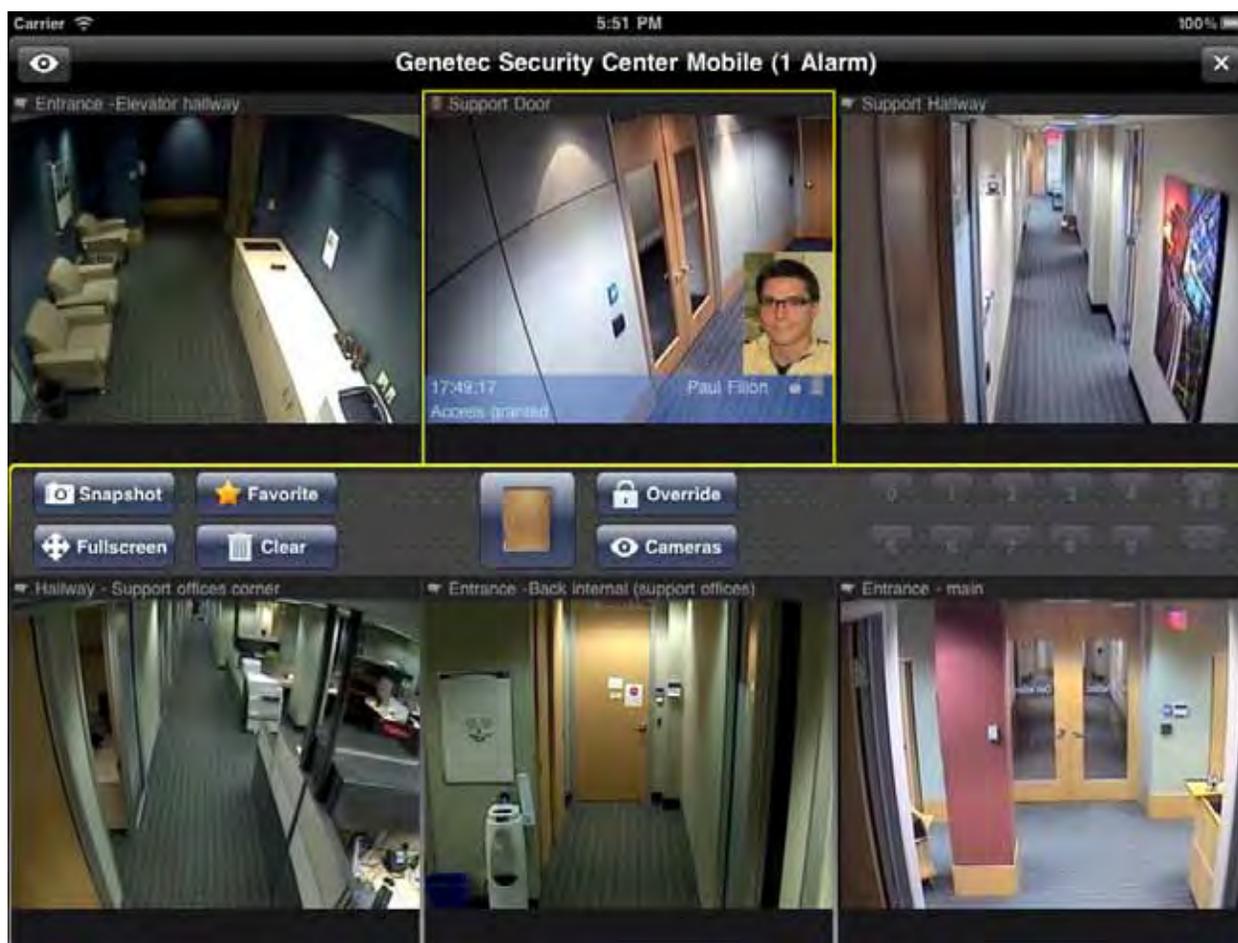
Siamo stati pionieri nella fornitura di videosorveglianza su reti IP e abbiamo esteso e applicato la nostra esperienza e competenza nella sicurezza delle reti IP al controllo degli accessi e delle targhe (LPR). In origine Omnicast era la soluzione video più richiesta. Oggi vediamo una crescita più verso soluzioni come il



nostro Security Center.

Le soluzioni di sicurezza Genetec sono utilizzate in svariati settori: vigilanza delle grandi città, istruzione, casinò, strutture istituzionali, controllo dell'ordine pubblico e dei parcheggi, vendita al dettaglio, trasporto, etc. L'architettura aperta delle nostre soluzioni consente l'integrazione tra i nostri stessi prodotti, così come l'integrazione con soluzioni di terze parti: ciò permette ai clienti di ottimizzare e sfruttare gli investimenti nonché di ridurre il costo totale dei sistemi.

Frost & Sullivan ha di recente pubblicato una ricerca sulle potenzialità di crescita del mercato mondiale di PSIM (Physicale Security Information Management). Qual è il punto di vista di Genetec su questo argomento?



Attraverso la soluzione Security Center, Genetec offre al mercato un prodotto innovativo, in grado di unificare veramente la gestione e la configurazione di sistemi come video, controllo accessi e targhe, impianti di allarme antintrusione, citofono e altri. Da oltre quattro anni abbiamo optato per questa tendenza. In realtà non siamo posizionati come PSIM, ma come parte di esso. Siamo di grande valore aggiunto convertendo il PSIM in un prodotto di mercato: in questo modo, l'utente finale trae vantaggio dal meglio di entrambi i sistemi.

Il cliente finale chiede e chiederà sempre più gestioni centralizzate per prendere decisioni .

Oltre a Omnicast, quali sono gli altri vostri prodotti classificabili nella categoria "IP Physical Security" proposti sul mercato italiano?

Genetec ha saputo intuire già diversi anni fa le tendenze di mercato, per cui abbiamo investito nell'innovazione sviluppando il Security Center. Si tratta di una

piattaforma unificata che unisce il riconoscimento targhe (LPR) di AutoVu, la videosorveglianza di Omnicast e il controllo accessi di Synergis in un'unica soluzione innovativa.

L'utente finale si dimentica di dover gestire più applicazioni client o lavorare con desktop saturi. Non ci sarà più la necessità di farsi carico delle inefficienze derivanti da flussi di lavoro inconsistenti o da funzionalità integrate limitate.

Al contrario, sarà possibile sperimentare le incomparabili prestazioni di una soluzione ultramoderna: il Security Center fornisce una interfaccia unificata progettata in base al concetto di semplicità di funzionamento.

La piattaforma di sicurezza unificata razionalizza e rende più efficiente ogni aspetto della gestione aziendale, della sicurezza fisica e delle applicazioni per la sicurezza pubblica. È molto potente, semplicemente.

Quali sono i principali progetti, dal punto di vista

Genetec

delle dimensioni e dell'innovazione, che avete realizzato in Italia?

I progetti in Italia sono vari, in diversi mercati verticali: città, aeroporti, treni, banche, edifici governativi, industrie... non soltanto con applicazioni video, ma anche controllo accessi e gestione degli allarmi anti-intrusione.

Quali sono le strategie di Genetec per il mercato italiano, e quali sono le caratteristiche prioritarie richieste ai vostri partner?

Genetec è sul mercato italiano da oltre 7 anni. Si tratta di un mercato molto importante per noi. Seguendo la

tendenza globale, non cerchiamo di massimizzare il mercato con più canali di vendita. Abbiamo scelto i nostri partner molto accuratamente, sempre con la premessa che siano un valore aggiunto: aziende con elevate capacità tecnologiche e progettualità. Attraverso il programma di partnership i soci vengono certificati e qualificati. A loro volta, poi sono incaricati di formare i propri partner.

Nei prossimi anni continueremo a investire nel mercato italiano, raggiungendo sempre più clienti finali attraverso i nostri partner. La formazione sarà sempre più un fattore chiave per la nostra strategia. •





CLIC. La prima gamma completa di contatti magnetici con tecnologia antimascheramento Magnasphere®.

Un sensore Reed mascherato da un semplice magnete esterno è vulnerabile. TSEC ha risolto il problema utilizzando la tecnologia Magnasphere® per i propri contatti CLIC, che in presenza di un magnete esterno fanno subito scattare l'allarme. Anche nelle più piccole versioni da incasso, CLIC offre le medesime prestazioni di sicurezza di un tradizionale contatto a triplo bilanciamento magnetico, ma con ingombri e costi molto più contenuti.

La prossima volta, scegliete l'alta sicurezza dei contatti CLIC.

TsecTM
TECHNOLOGY FOR SECURITY

CLICTM

La sirena Mose

a cura della Redazione



L'evoluzione della sicurezza porta il nome di Mose, la sirena d'allarme per uso esterno di Venitem che offre prestazioni di alta gamma, la prima sirena d'allarme progettata per offrire al mercato soluzioni davvero innovative, multifunzione ed estremamente avanzate. Una tecnologia d'avanguardia che, unitamente all'utilizzo di materiali pregiatissimi e altamente tecnici, rende Mose un prodotto completo ed evoluto. Mose diventa un affidabilissimo dispositivo per la sicurezza ma anche un vero e proprio complemento

di arredo per gli ambienti più sofisticati. Un design accattivante si unisce a colorazioni e finiture particolarissime realizzate a mano, e alla fibra di carbonio, per un risultato moderno ed evoluto.

Mose è la sirena studiata apposta per chi punta al massimo della qualità e delle prestazioni. Oltre al lampeggiante a LED per la segnalazione dello stato impianto e memoria allarme, questa sirena d'allarme è dotata di un innovativo sistema di proiettori a LED bianchi ad altissima luminosità, brevettato esclusivamente da Venitem, per una più efficiente

segnalazione ottica dell'allarme e l'illuminazione della zona soggetta all'intrusione. Tale sistema è attivabile unitamente all'allarme o in maniera autonoma: in questo modo la sirena può fungere da semplice lampada da esterno. Collegando infatti la sirena a un sensore da esterno è possibile attivare la funzione di illuminazione esterna in avvicinamento, utilizzando così la sirena Mose come elegante lampada da esterno. Tante funzioni in un unico dispositivo permettono di sostituire i vecchi dispositivi con un prodotto completo e multiuso.

Mose è disponibile anche in versione vocale, per la quale Venitem è riuscita a mettere a punto una scheda audio di altissima qualità, dotata di convertitore digitale analogico ad alta linearità, che fornisce un'ottima resa acustica. La migliore "sirena parlante" mai esistita nel settore della sicurezza, che aggiunge ai messaggi pre-registrati da fabbrica, la possibilità di registrare 2 messaggi liberi, completamente *customizzabili* in tutte le lingue.

La sirena è dotata di 3 ingressi, 1 dedicato all'allarme, e 2 ai messaggi vocali. A ogni ingresso dedicato è possibile associare un messaggio vocale. Venitem ha studiato la composizione dei suoi messaggi in modo estremamente funzionale all'allertamento della vittima dell'intrusione, ma anche dell'intruso. Con i suoi messaggi legati al perimetrale o all'intrusione antifurto o al TVCC, la sirena vocale permette di localizzare l'allarme in modo estremamente semplice, garantendo una massima rapidità di intervento. La funzione vocale può essere programmata anche in alternanza al suono di allarme.

Diamo un esempio di applicazione. Collegando 1 ingresso della sirena al TVCC e i rimanenti ingressi alla centrale antifurto, che gestirà in maniera separata gli allarmi derivanti dai sensori interni e dai sensori esterni, sarà possibile avere un sistema di allertamento estremamente completo, capace di segnalare l'intrusione dal momento della violazione di un'area esterna video sorvegliata, fino alla vera e propria intrusione all'interno dell'abitazione.

Per far fronte a qualsiasi tipo di esigenza della clientela Venitem dà la possibilità di regolare il volume degli allarmi vocali e di programmare l'eventuale alternanza messaggio vocale/sirena (per esempio

potrà essere impostato un volume basso, medio o alto a seconda della provenienza dell'intrusione). Una soluzione intelligente, un sistema di protezione totale e infallibile.

Le funzioni sono gestibili anche in maniera remota, attraverso l'utilizzo di un radiocomando, in modo da rendere ancor più funzionale l'attivazione della sirena. A queste innovative funzioni si affiancano una qualità e una tecnologia già riconosciute nel mercato. Mose è autoalimentata e autoprotetta, dotata di un sofisticato circuito a microprocessore in grado di soddisfare qualsiasi esigenza prestazionale, doppio tamper reed magnetico anti-apertura e anti-strappo dal muro, sistema anti-shock e antischiama brevettato a doppia tecnologia contro i falsi allarmi, esclusivo dispositivo antiperforazione, conteggio allarmi, memoria lampeggiante, programmazione allarmi (4 giornalieri o infiniti). La sirena effettua automaticamente un auto-test periodico ed è presente sul suo circuito un LED di segnalazione anomalie, in modo da facilitare e rendere più rapida la manutenzione. Il sistema di collaudo della sirena è computerizzato e tutti i circuiti elettronici sono tropicalizzati in resina a immersione.

Come tutti i prodotti Venitem, la sirena Mose è realizzata interamente in azienda, dalla progettazione alla produzione, curata nel minimo dettaglio fino all'immissione sul mercato. Il risultato è un prodotto infallibile, estremamente affidabile e di qualità superiore. Inoltre, le nuove finiture, realizzate a mano, rendono ogni pezzo un vero e proprio esemplare unico. Mose: la migliore tecnologia italiana per una sicurezza evoluta. •

CONTATTI

Venitem Group Security Systems Srl

(+39) 041 5740374

info@venitem.com

www.venitem.com

Il futuro dell'over IP: parlano Axis e Elmat

a cura della Redazione e di Fabiana Bastianini, Overland



Andrea Rizzo
Cofondatore Elmat SpA



Roberto Briscese - Distribution Account
Manager Axis Communication

Come lei ha recentemente affermato, è ormai sbagliato definire “nuova” la video-sorveglianza over IP. Il sorpasso in atto nei confronti dei sistemi analogici e i trend di crescita del mercato, con il riposizionamento dopo 10 anni di crescita ininterrotta, la fanno considerare più correttamente una tecnologia “matura”, quindi in grado di esprimere potenzialità diverse dalla mera security. Quali sono le principali prestazioni “no security”?

Ritenere la video-sorveglianza over IP una tecnologia "matura" è corretto se ci si riferisce alla ormai avvenuta migrazione dai sistemi analogici a quelli IP. Non è fortunatamente corretta se intesa come li-

Almeno per il nostro paese, la migrazione dai sistemi analogici a quelli digitali ha ormai superato il 50%, pertanto pur essendoci ancora un ampio margine di mercato da conquistare, un forte impulso alla crescita può venire

mite allo sviluppo tecnologico, alle prestazioni e al suo impiego.

Nella sua connotazione IP risiede gran parte della duttilità di utilizzo delle telecamere verso nuovi impieghi che non sono alternative alla security bensì complementi ed espansioni. Per superare l'ormai obsoleta definizione di "sorveglianza" è sufficiente considerare la complementarità dell'hardware e del software: il primo, ovvero le telecamere, raccolgono immagini di qualità sempre migliore, in condizioni anche estreme, che vengono messe a disposizione di software in grado di analizzarle mediante algoritmi sempre più definiti e performanti. Sulla base di questa considerazione, la tecnologia video non pone confini al proprio impiego extra-security se non il doveroso rispetto delle leggi in materia di privacy.

proprio dalle applicazioni non direttamente coinvolte nella sicurezza. Qui si aprono prospettive interessanti, che rispondono e anticipano le esigenze dei diversi settori verticali, ognuno con le sue specificità. Nel retail la competizione è diventata talmente agguerrita che ogni strumento utile a favorire il successo commerciale è accolto con estremo interesse. Per esempio il people counting, funzione integrata direttamente nelle telecamere Axis, consente di analizzare i percorsi di acquisto dei consumatori, misurare con precisione i flussi e gli accessi senza ricorrere a terminali dedicati dato che tutte le analisi ed i conteggi vengono effettuati localmente.

Questa applicazione consente inoltre di valutare l'efficacia delle campagne pubblicitarie e promozionali, mappare le zone calde, profilare la clientela, gestire in maniera ottimale le risorse lavorative in base ai picchi di affluenza, ovvero migliorare le performance commerciali.

Partendo dal fatto che il mercato italiano della video-sorveglianza ha comportamenti e andamenti diversi da quelli degli altri Paesi, ci parli degli ambiti applicativi – ovvero dei mercati verticali – più pronti a sfruttare le prestazioni allargate che ci ha descritto.

Oggi parlare di video-sorveglianza è limitante e limitativo. È ormai corretto parlare di video-monitoraggio, video-analisi, video-marketing etc., perché la sicurezza, pur mantenendo il ruolo del leone, è soltanto uno dei campi applicativi di telecamere e relativi prodotti complementari che si aprono all'interazione con ulteriori prodotti e tecnologie che vanno così a costituire sempre di più un "ecosistema".

Su tutti spicca il mondo retail nel quale l'impiego di sistemi video lavora simultaneamente per la sicurezza e il marketing. Una telecamera, unitamente al giusto software, può vigilare l'ambiente ma anche analizzare il numero di clienti del punto vendita, confrontarli con gli scontrini emessi nonché con il fatturato della giornata, profilare la tipologia di visitatori e tracciare i percorsi maggiormente seguiti tra i punti espositivi.

All'applicazione retail si affiancano poi soluzioni verticali, spesso comprensibilmente legate alla security, come banche e trasporti.

Sono profondamente convinto che non vi sia limite

In Italia la parte del leone la fa sicuramente il retail, su cui Axis intende puntare nel corso del 2013. Il settore bancario, pur essendo di importanza strategica, è ancora predominio dell'analogico e questo rende necessario un lavoro di educazione e formazione che potrà dare i suoi frutti soltanto nel lungo periodo. Nell'immediato invece diventa importante cogliere le occasioni che si presentano con l'apertura di nuove filiali dove i vantaggi offerti dall'IP fanno la differenza e dove oltre alle applicazioni per la sicurezza sono disponibili applicazioni marketing che permettono di verificare il numero di persone in coda agli sportelli o all'interno di aree virtuali definite così come di quelle in transito attraverso varchi virtuali. Inoltre è possibile classificare le persone in base al sesso e misurare l'impatto delle azioni di marketing in agenzia e della risposta dei clienti a specifici elementi di marketing in-store.

Settori altrettanto importanti sono la video-sorveglianza cittadina e i trasporti, in cui le soluzioni IP possono offrire un contributo concreto

alle opportunità, alla fantasia, all'utilità. Bisogna comunque distinguere tra gli spazi offerti da tutte quelle realtà che ancora sono dotati di impianti TVCC datati e le opportunità ancora "vergini" come le Smart Cities, che nel loro corposo piano di sviluppo (ancora da definire al 100%) contengono indubbiamente potenzialità devastanti per il settore in cui Axis è ormai leader mondiale.

alla vivibilità cittadina. Grazie alle informazioni sul flusso del traffico o dei passeggeri a bordo dei mezzi comunali possono essere elaborate statistiche in grado di aiutare l'amministrazione a scegliere le politiche migliori per la gestione della viabilità, e inoltre organizzare tempestivamente un pronto intervento in caso di incidenti, guasti e ingorghi.



Negli ultimi tempi si sta registrando un interessamento maggiore dei vendor di tecnologie over IP nei confronti degli installatori professionali di sicurezza, anche a fronte dei rapporti fiduciari storicamente stabiliti con molte categorie di end user. Rapporti più difficoltosi per gli installatori del mondo ICT, storicamente strutturati per un approccio diverso con il cliente. Qual è il suo punto di vista sull'argomento?

Sta avvenendo ciò che da tempo era previsto e auspicabile. L'interessamento è bidirezionale: gli installatori tradizionali "illuminati" stanno migrando verso la tecnologia video over IP e i vendor ne percepiscono le enormi potenzialità alla luce proprio della penetrazione sul mercato. Ovunque vi siano possibilità di convergenza, la storia insegna che promotori del "vecchio" e del "nuovo" finiscono per costituire due mercati con approcci diversi all'interno di un solo scenario.

Situazioni già viste in passato nel mondo cabling tra installatori di telefonia ed elettrici, nonché nel mondo "voce" tra installatori di telefonia, installatori elettrici e aziende di informatica.

Da sempre Axis collabora efficacemente con entrambe le figure professionali e può vantare un elevato numero di partnership in tutto il mondo, non soltanto a livello locale. Il mondo degli installatori ICT è parte integrante del DNA dell'azienda visto che Axis nasce come fornitore di strumenti di video-sorveglianza su IP. Il numero di system integrators interessati alle nostre soluzioni è in continua crescita, come dimostrato anche dai dati di visitatori del nostro stand a Sicurezza 2012. Ho inoltre avuto modo di conoscere diverse realtà che una volta comprese le potenzialità della video-sorveglianza di rete ne hanno fatto un asset strategico del proprio business.

"...as a Service" è un'espressione pervenuta nel mondo della sicurezza al seguito delle truppe IT, per cui oggi si parla sempre più di Videosurveillance as a Service (VsaaS), Access Control as a Service (Acaas), etc. Gli analisti, a partire da IMS Research, concordano sui grandi sviluppi di questa modalità di vendita delle tecnologie in ambito security. Dal suo punto di vista quali sono gli scenari prevedibili per il mercato italiano?

La presenza "in locale" di un server e di un software per il monitoraggio delle telecamere applicate rappresenta una voce importante nella spesa di realizzazione, manutenzione ed aggiornamento di un sistema di video-sorveglianza.

La soluzione remota, in cloud, rappresenta certamente un abbattimento dei costi, voce oggi che si frappone tra le intenzioni delle aziende (e/o privati) e l'acquisto.

L'opportunità di soluzioni "as a service" apre inoltre le porte a nuovi scenari che vedranno, a mio avviso, la nascita di veri e propri Provider di video-sorveglianza alcuni dei quali oggi già virtualmente esistenti in quanto fornitori di banda, elemento fondamentale per la soluzione in cloud.

Credo che avrà un ruolo determinante per le realtà dalle dimensioni più contenute in quanto offrirà la possibilità di fruire di servizi di tipo professionale a costi inferiori. Poiché queste realtà fino ad oggi, proprio per ragioni economiche, sono state terreno fertile per l'analogico, è logico immaginarsi che il VSaaS contribuirà ad accelerare la migrazione al digitale. Axis ha sviluppato un ampio portafoglio di prodotti per la video-sorveglianza IP professionale che supportano AVHS (AXIS Video Hosting System) che elimina la necessità di dover configurare una rete grazie all'outsourcing di gran parte dell'hardware e di tutto il software, permettendo consistenti economie visto che l'investimento viene limitato alla telecamera Axis o al codificatore e a una connessione Internet. Di fatto non è più necessario gestire localmente la stazione di registrazione e monitoraggio, mentre la manutenzione del sistema e l'archiviazione dei dati registrati è demandata al fornitore del servizio.

Italia: un nuovo mercato per il controllo accessi

*a colloquio con Luca Negrini, Amministratore Delegato di Kaba Italia
a cura della Redazione*

Il controllo accessi, di cui Kaba è uno dei protagonisti a livello europeo, sta assumendo un ruolo sempre più importante anche in Italia. Quali sono le valutazioni del Gruppo sulle possibilità di questo specifico mercato?

Il mercato, come del resto riportano tutti gli analisti internazionali, resta in crescita. Le possibilità di sviluppo si basano, dal nostro punto di vista, su alcuni driver ormai ben chiari, quali:

- Le tecnologie RFID ISO 14443, in particolare la tecnologia Java per applicazioni su tessere single chip ma con interfaccia dual: RFID ISO 14443 e contact ISO 7816, per avere su un unico supporto la combinazione del media per la sicurezza fisica e quello per la sicurezza logica .
- Le soluzioni con tecnologia NFC, di cui Kaba è stata sicuramente un precursore e che avranno un grande sviluppo in abbinamento alle soluzioni di virtual networking.
- Le soluzioni di virtual networking, costituite cioè da componenti di controllo varco completamente non cablati alla rete o connessi con tecnologia wi-fi. Il wi-fi si è già affermato nel settore alberghiero, mentre nell'industria e nel mondo bancario - per vari motivi quali i layout di installazione poco lineari, il desiderio di non far crescere a dismisura gli indirizzi di rete e la necessità di una maggiore sicurezza intrinseca - sono molto più richiesti e installati sistemi totalmente basati su virtual network, con dati di accesso ai varchi direttamente caricati sulle carte RFID, o, specialmente per il settore bancario, su chiavi meccatroniche.
- L'integrazione sempre più pressante tra le soluzioni applicative di controllo accessi on line e quelle su

virtual network, con un'ulteriore sollecitazione verso l'integrazione con le informazioni del mondo HR o del mondo manutenzione impianti tecnologici e/o di security (TVCC e antintrusione).

- L'ultimo driver, non tecnologico ma comunque legato agli aspetti tecnologici appena illustrati: lo sviluppo integrato porterà a un costo di installazione e fruizione del "bene security" assolutamente più basso rispetto a quello attuale, con un maggior ritorno di investimento per il cliente finale e la conseguente reale apertura di segmenti di mercato fino a oggi soltanto sfiorati dall'offerta di sicurezza quali scuola e università, grandi complessi residenziali, fino al vero e proprio mercato consumer (l'accesso a condomini e case private).

Quali sono i sistemi di punta della gamma di KABA per il 2013, e a quali categorie di end user sono principalmente rivolti?

I sistemi di punta sono quelli che integrano le tecnologie di cui ho appena parlato e si incrociano a matrice con i diversi segmenti di mercato end user: Kaba exos 9300 e Kaba Globe, le soluzioni di controllo accessi e supervisione security per il mercato corporate di Kaba, sicuramente uno dei due mercati storici della nostra azienda. In queste soluzioni sono già completamente integrate sin dal principio tutte le tecnologie alle quali ho accennato; attraverso il modulo Globe siamo inoltre in grado di supervisionare tutti i sottosistemi di security, quali TVCC e antintrusione, per dare una visione di insieme al corporate security manager, anche con l'uso di innovativi approcci analitici per strutture di cubi di dati e l'identificazione di KPI di management.



Per il mercato dei locksmith, il mercato dei dealer che si occupano di piani di chiusura meccanici e meccatronici, proponiamo la soluzione Kaba KEM, molto più semplice a livello di gestione per il partner ma con le stesse potenzialità di base del sistema corporate.

Negli ultimi anni il Gruppo ha infine indirizzato la sua attenzione ad alcuni mercati verticali:

- Il settore aeroportuale, in cui Kaba è ormai leader indiscusso per i sistemi di accesso agli imbarchi, con soluzioni certificate dagli enti internazionali più importanti e installate in tutti i principali aeroporti internazionali. Tali soluzioni si basano sui varchi innovativi Argus HSB appositamente ingegnerizzati per questo segmento di mercato.
- Il settore bancario, per il quale la soluzione corporate Kaba exos è stata implementata con funzioni verticali per il controllo sia degli edifici principali sia delle agenzie con soluzioni che integrano il controllo accessi on line a quello stand-alone utilizzando come link le chiavi meccatroniche Kaba . Oltre a ciò è possibile monitorare in tempo reale e centralizzare direttamente sul sistema corporate tutte le funzione relative all'apertura e chiusura di cassaforti e bancomat.
- Il settore education, per il quale proponiamo soluzioni innovative come il TouchGo, da integrare ai varchi di sicurezza. Con questa innovativa tecnologia è possibile aprire le porte a cui si è abilitati appoggiando semplicemente la mano sulla maniglia: ciò facilita



moltissimo il controllo e la gestione delle aree comuni e/o riservate. Anche in questo caso senza la necessità di cablare nulla.

Si sente parlare sempre più di AcaaS (Access control as a Service) che, secondo la ricerca

IMS Research pubblicata nella nostra newsletter dell'8 gennaio, dovrebbe vedere uno sviluppo assai rilevante nel prossimo futuro. Come viene affrontato da KABA questo tema?

IMS research ha un approccio globale e dunque statistico, si basa sui numeri totali per valutare lo sviluppo di un mercato. Si rende necessaria una distinzione: le società di grandi dimensioni non collocherebbero mai i propri dati riservati a disposizione di soluzioni che, almeno fino a oggi, possono essere attaccate dall'esterno e che trasformano la soluzione in servizio, facendo sì che l'azienda ne perda in pratica il controllo. Non ritengo che sarà in questo segmento di mercato che l'approccio AcaaS potrà svilupparsi. Ma è anche vero che i numeri di fatturato sul mercato corporate sono molto inferiori a quelli che potenzialmente si possono prevedere nel mercato consumer. È proprio nel settore consumer che IMS vede la vera potenzialità: grazie alle nuove tecnologie che si utilizzano senza cablaggio e con dispositivi NCF facilmente programmabili da un call-center, si può pensare che il controllo accessi approderà a breve nel mondo del consumer, un settore in cui le governance non sono assolutamente prioritarie rispetto alla facilità d'uso e al servizio che si può fornire. C'è sicuramente un grande futuro, o per meglio dire un grande presente, per AcaaS nel grandissimo mondo del consumer e/o della micro imprenditoria.

La Commissione Europea ha presentato, prima dell'estate scorsa, il progetto di uniformare a livello continentale le normative di prodotto e gli schemi di certificazione nell'ambito della security, per favorire la crescita del mercato interno e, di conseguenza, delle aziende europee. Quale è la vostra visione del mercato europeo della sicurezza e, più in particolare, di questa iniziativa della Commissione?

Kaba non è solo un leader in termini di fatturato. Il gruppo è considerato in modo particolare per la sua capacità innovativa e tecnologica. È quindi per noi importantissimo che si possano uniformare le normative e in particolare per il fatto che ancora oggi, e riteniamo possa esserlo per sempre, il 90% dei prodotti venduti in Europa sono frutto delle nostre fabbriche europee, con standard di qualità elevatissimi. Siamo quindi i primi sponsor di tale progetto, sperando che diventi realtà. •

Fracarro, 80 anni di innovazione tra radiofrequenze e sicurezza

*a colloquio con Marco Meggiorini, Direttore Generale Fracarro
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Le diverse tecnologie che rientrano nella domotica stanno convergendo sempre più rapidamente tra di loro, e la security pare sia diventata il punto di incontro più frequentato dai produttori provenienti dagli altri ambiti. Secondo Fracarro, uno dei marchi storici nei sistemi di gestione dei segnali audio e video, quali sono i motivi di appeal della security?

In questi ultimi anni stiamo assistendo a un grande sviluppo delle tecnologie utili a migliorare la vita all'interno delle abitazioni e, più in generale, all'interno degli edifici. Domotica e building automation riscuotono un sempre crescente interesse per le possibilità che sono in grado di offrire in termini di semplificazione, di facilità di gestione delle differenti tecnologie e per l'incremento del livello di sicurezza. Benché non si possa ancora parlare di effettiva convergenza di tutte le funzionalità dell'edi-

ficio, se non per un numero davvero esiguo di abitazioni, la tendenza è certamente quella di rendere fruibile la gestione di tutti gli apparati da un unico "cervello". In questo senso la centrale sicurezza, per sua natura, riveste un ruolo centrale, dal momento che può racchiudere già tra le sue funzioni molte applicazioni domotiche. Tra le proposte di Fracarro, per esempio, va segnalato il sistema antintrusione Defender, che si caratterizza proprio per le molteplici funzionalità domotiche tra cui l'ascolto ambientale, la teleassistenza, la gestione della programmazione oraria e la possibilità di impostare le uscite liberamente a seconda delle funzioni desiderate, come per esempio l'attivazione delle luci, la chiusura delle tapparelle o la programmazione dell'irrigazione. Defender inoltre consente la perfetta integrazione con l'impianto di videosorveglianza attraverso il modulo di connes-





ne LAN e l'applicazione software dedicata, basata su mappe grafiche interattive. Altra interessante soluzione domotica è Fracarro iDVR, l'applicazione gratuita Apple e Android, che permette una facile e completa interazione con l'impianto, rendendo possibile tra le altre cose l'immediata verifica video di eventuali allarmi segnalati dal sistema Defender. Tutte queste soluzioni sono state sviluppate anche utilizzando il grande bagaglio di competenze software e hardware maturate dall'azienda nella gestione dei segnali audio video.

Videosorveglianza e anti intrusione sono due capitoli importanti del catalogo dei vostri prodotti. Quali sono i fattori competitivi che li caratterizzano maggiormente?

A differenza del settore AVD, dove Fracarro è leader in tutti i segmenti anche a livello internazionale, l'offerta Sicurezza si rivolge in special modo al target del residenziale e del piccolo terziario, con soluzioni progettate per la protezione degli immobili e per la verifica a distanza dello stato dell'impianto. La gamma comprende sistemi antintrusione, filari e wireless, e sistemi per la videosorveglianza, ed è caratterizzata da una grande completezza, in modo da soddisfare ogni esigenza impiantistica. Il sistemi sicurezza Fracarro garantiscono una grande flessibilità, perché sono modulari e possono essere ampliati in tempi successivi; tutti gli apparati si basano inoltre su un'unica logica di programmazione, per rendere ancora più semplice la gestione da parte dell'installatore, così come dell'utente finale. L'obiettivo di Fracarro è quello di garantire sempre soluzioni affidabili e professionali, mantenendo standard qualitativi elevati e nel contempo facilitando il più possibile il lavoro degli operatori, con sistemi all'avanguardia dal punto di vista tecnico e di facilità d'uso.

Si parla di "storico sorpasso" nel 2013 della tecnologia over IP nei confronti dei sistemi video analogici. Come si propone Fracarro in questo scenario?

Certamente la tecnologia IP rappresenta la nuova frontiera per la sicurezza, ma il sorpasso deve ancora avvenire. Rappresenta uno snodo importante perché consente l'accesso e il controllo a distanza degli impianti, la gestione di un numero virtualmente illimitato di dispositivi e permette di ottenere riprese di ottima qualità. Dobbiamo tuttavia considerare che i mercati ai quali Fracarro si rivolge, residenziale e piccolo terziario, così come il target degli installatori, provenienti principalmente dal settore elettrico, rimangono oggi ancora piuttosto legati al mondo analogico, che non necessita di particolari competenze di networking e che, in un periodo come quello che stiamo vivendo, consente di mantenere costi competitivi. Per questa ragione Fracarro ha recentemente inserito nell'offerta TVCC una



gamma di soluzioni HD, la Serie SDI, che consente di realizzare impianti ad altissima risoluzione utilizzando il tradizionale cavo coassiale. I prodotti si caratterizzano per l'estrema semplicità di utilizzo e la perfetta integrazione con tutte le altre soluzioni Fracarro, essendo dotati della stessa interfaccia, delle medesime modalità di installazione e potendo contare sulle stesse applicazioni, come ad esempio Fracarro iDVR per la gestione remota degli impianti tramite smart phone. Nell'ambito delle interfacce su rete Fracarro propone comunque soluzioni come il modulo di connessione LAN, che rende possibile la reale integrazione tra l'impianto antintrusione e quello di videosorveglianza.

Nel 2013 la Fracarro spa compie 80 anni. Una riflessione su questo importante traguardo, e uno

sguardo al futuro dell'azienda?

Sì, quest'anno Fracarro compie 80 anni, anche se, come ci piace dire...non li dimostra! Fin dalla sua fondazione, nel lontano 1933, l'azienda ha infatti manifestato una chiara vocazione all'innovazione e alla sperimentazione. I due fondatori, i fratelli Bruno e Giovanni Fracarro, hanno intrapreso questa avventura seguendo la loro grande passione per la radiofrequenza, riuscendo a costruire un prototipo della televisione e a ricevere, tra i primi in Italia, i segnali televisivi trasmessi da Londra negli anni '50. Una passione che ancora oggi Fracarro mantiene, con l'impegno costante per essere punto di riferimento nel campo della gestione dei segnali e offrire, da 30 anni, soluzioni al passo con le innovazioni anche nel settore della sicurezza attiva. •

Zois elettronica per Livigno

Fondazione Enzo Hruby, Premio H d'Oro 2012
Vincitore categoria "Attività produttive e servizi"



L'ESIGENZA

Sono quattro gli impianti realizzati per la Mottolino, società di Livigno che gestisce impianti di risalita, rifugi in montagna, innevamento e manutenzione piste, snowpark e servizi di noleggio attrezzatura: un sistema antintrusione, un sistema di videosorveglianza, un sistema network e un sistema Voip. Le difficoltà principali riscontrate durante la lavorazione sono derivate soprattutto dalla vastità della struttura da mettere in sicurezza, che si estende per tutta la valle di Livigno e oltre. Pertanto è stato necessario organizzare scrupolosamente tutte le fasi di lavorazione, per assicurarsi che tutte le aree fossero adeguatamente protette.

LA SOLUZIONE

Il sistema antintrusione installato presso gli uffici della Cabinovia Partenza, è stato realizzato da Zois Elettronica in diverse aree, ognuna indipendente dalle altre:

- Area Uffici Mottolino
- Area noleggi
- Telemonteneve (TV Locale)
- Scuola Sci Uffici

Questa indipendenza nella gestione degli specifici settori è stata realizzata utilizzando una consolle LCD di comando (appunto per le singole aree) e un Touch screen per la gestione del supervisore. Il sistema è gestito anche da web tramite interfaccia browser, e può gestire allarme, videosorveglianza e automazione. In questo caso il sistema d'allarme è stato realizzato in modo indipendente dal video per ragioni pratiche di installazione, dal momento che la struttura si trova

a Livigno dove le temperature arrivano fino a -30°C , e dovendo contenere i costi, è stato scelto di installare telecamere compatte Bullet e Dome con IR integrato e non, che funzionassero a -50°C .

Il sistema antintrusione gestisce sia la linea PSTN che GSM, e permette di informare in tempo reale su eventuali anomalie di funzionamento e scatti d'allarme. Il sistema di videosorveglianza è costituito da una macchina ibrida che gestisce sia telecamere analogiche che telecamere IP. Questa scelta è stata adottata perché il committente richiedeva che venissero riprese dalle telecamere dei punti di passaggio particolari. In questi punti quindi sono state installate telecamere a 3Mpixel, mentre le analogiche hanno completato la copertura intorno all'edificio della cabinovia partenza. In totale sono state installate 10 telecamere a cui si è aggiunta una undicesima all'uscita dell'ascensore.

Il sistema è gestito completamente in rete locale LAN e su web. L'utente può collegarsi tramite rete LAN e remoto tramite smart Phone e PC per accedere così alle registrazioni. Anche per il sistema video è stato installato il software proprietario sempre sullo stesso PC che gestisce l'antintrusione.

Tutte le telecamere hanno il faretto IR installato a parte mentre quelle Megapixel hanno la luce IR incorporata per la visione notturna. Il sistema video tramite programmatore orario gestisce allarmi motion con inoltro dell'immagine, questo per controllare movimenti durante la notte.

Il cuore di tutti i sistemi sicuramente è la parte Lan/wan, rifatta completamente con nuove apparecchiature e nuove logiche di funzionamento. La parte LAN è gestita



per ogni singolo spazio da switch programmabili, da 1000Mb e Firewall, tutto è stato cablato in rame UTP Cat6 e Fibra ottica Multimodale 50/125.

Tutti i siti dove sono stati inseriti i nuovi rack per la gestione del network sono collegati tra di loro con antenne wi-fi per la rete LAN e per quella Wan, una è cablata HDSL da gestore privato, una Telecom dedicata al sistema di sicurezza e infine EOLO tramite antenna Wi-Fi.

Il network è stato realizzato per soddisfare l'esigenza di separare ed instradare pacchetti dati e VoIP in porte/corsie differenziate, con un controllo dinamico della navigazione, tentativi di intrusione nella rete, allarmi tramite e-mail.

Tutti i rack hanno UPS per salvaguardare la rete in caso di mancanza di rete elettrica e sbalzi di corrente, che in questa zona sono frequenti.

Per la realizzazione del Sistema telefonico Ibrido VoIP Panasonic è stata utilizzata una Centrale Master NCP1000 (installata alla Main Strategy)

Su questa centrale sono collegate quattro borchie di tipo ISDN NT1 PLUS della Telecomitalia.

Tutte le chiamate vengono instradate alla Main Strategy che in fascia oraria di lavoro svolge il compito di Call center, mentre fuori fascia oraria lavorativa le chiamate vengono instradate direttamente alle loro destinazioni. Tutte le chiamate senza risposta vengono instradate

sulla casella vocale, e in base alla fascia oraria darà un messaggio informativo del sito chiamato.

I VANTAGGI

Una delle peculiarità di quest'opera è la possibilità data dal sistema di mettere in sicurezza in modo totalmente indipendente ogni singola area, ma riuscendo comunque a gestirle tutte da un unico centro di comando, grazie anche al fatto che il sistema gestisce sia la linea PSTN che GSM per l'invio e la ricezione di segnali di anomalie e allarmi.

Altra particolarità dell'impianto è il sistema network realizzato per soddisfare l'esigenza di separare ed instradare pacchetti dati VoIP in porte/corsie differenziate. •

CONTATTI

ZOIS ELETTRONICA
www.zois.it

FONDAZIONE HRUBY
www.fondazionehruby.org

PREMIO H D'ORO
www.accadoro.it

San Marino Sicurezza per Benedetto XVI

Fondazione Enzo Hruby, Premio H d'Oro 2012
Vincitore categoria "Soluzioni speciali"



L'ESIGENZA

Alla SMS San Marino Sicurezza, la Segreteria di stato per gli affari esteri e politici della Repubblica di San Marino, Comando Gendarmeria, ha commissionato l'impianto di sicurezza che ha protetto i luoghi della visita pastorale di Papa Benedetto XVI a San Marino.

Il 19 giugno 2011 il Papa ha visitato la diocesi e celebrato l'Eucaristia nello stadio olimpico di Serravalle, dove è stato montato un palco per l'occasione.

Le difficoltà maggiori sono state dovute al livello

altissimo di security richiesto, visto l'importanza delle personalità presenti all'evento – Benedetto XVI, le massime cariche di stato di San Marino oltre che le massime rappresentanze dei vertici italiani, nonché alcune difficoltà in sede d'installazione dato che è stato necessario lavorare a circa 20-30 metri di altezza.

LA SOLUZIONE

È stato tradotto in realtà un sistema di videosorveglianza che tenesse sotto controllo ogni zona dello stadio,



compresa l'area esterna, e l'interno del Multieventi Sport Domus, il centro sportivo polifunzionale adiacente allo stadio olimpico.

Proprio in questo edificio è stata allestita la sala regia del sistema di videosorveglianza.

L'impianto video è stato realizzato installando complessivamente 12 telecamere di tipologie diverse per rispondere alle diverse esigenze dei luoghi e in base alle dinamiche dell'evento.

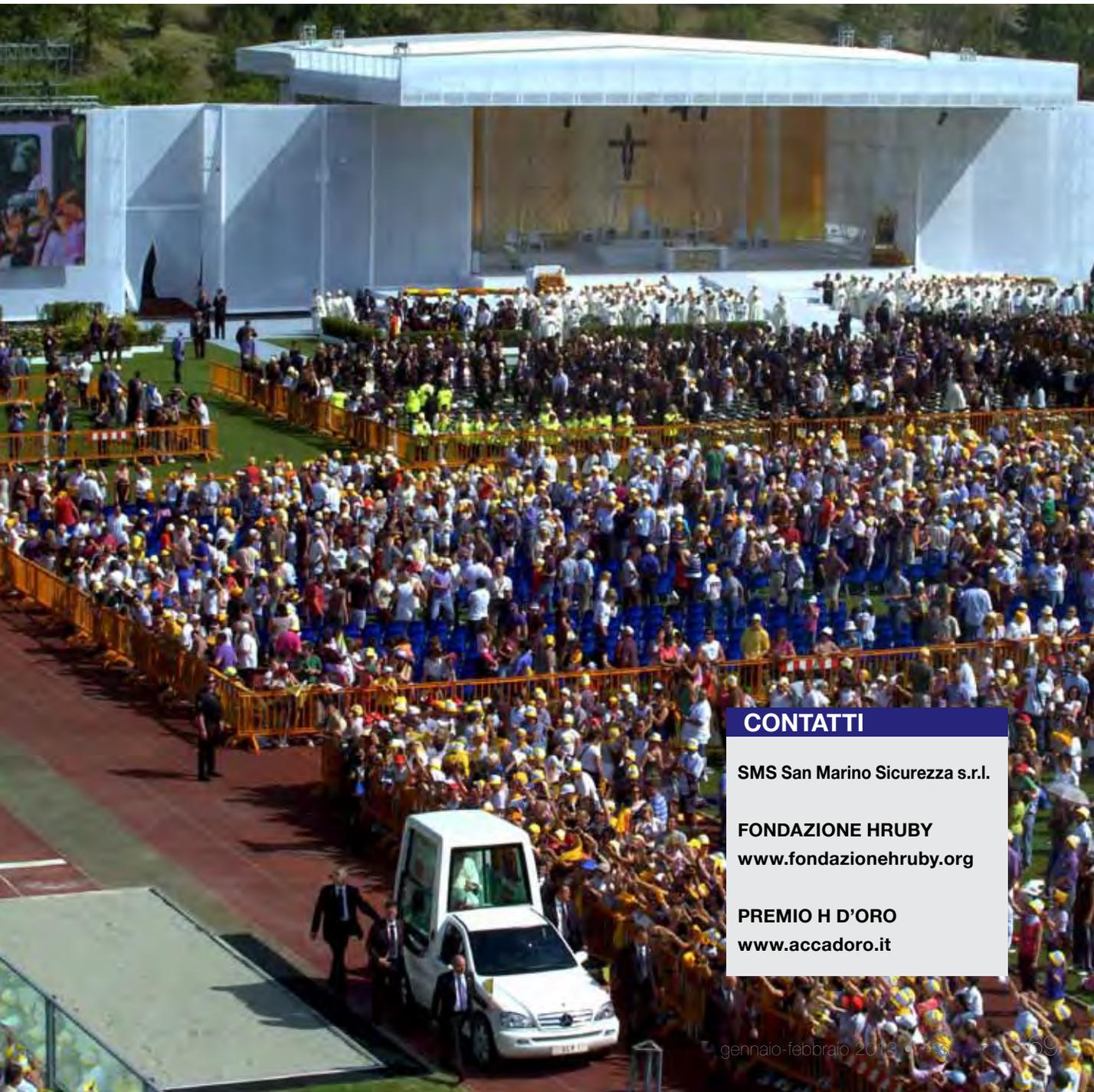
Sono state scelte 3 telecamere a 16 Mpixel ad alta definizione, 5 telecamere a 5 Mpixel e 4 Speed-Dome

30x su rete LAN.

Per la sala regia si è scelto di installare monitor LED ad alta definizione che rendessero l'alta definizione delle immagini provenienti dalle telecamere.

I VANTAGGI

L'impianto è sicuramente particolare per le condizioni in cui è stato realizzato e per la sua destinazione. Si tratta infatti di un sistema temporaneo, con la responsabilità di sorvegliare sulle massime autorità statali nonché ecclesiastiche. •



CONTATTI

SMS San Marino Sicurezza s.r.l.

FONDAZIONE HRUBY
www.fondazionehruby.org

PREMIO H D'ORO
www.accadoro.it

Microtel, atelier di gioielli da incasso

*a colloquio con Giuseppe Vitarelli, Direttore Generale di Microtel
a cura della Redazione*



Microtel nasce nel 1986, specializzandosi nei rivelatori miniaturizzati da incasso per il mercato residenziale, quando domotica e sicurezza erano ancora mondi distanti tra di loro. Quali sono stati i motivi di una scelta così lungimirante?

Erano appena gli inizi degli anni 90 e tutto il mercato

della sensoristica era dominato dai tradizionali “contenitori plastici affissi alle pareti”, simili a quelli attuali ma con estetica meno curata e tecnologie poco performanti. Allora la domotica era lontana, anche come vocabolo. L'idea di miniaturizzare il tutto mi è venuta meditando davanti a dei semplici



interruttori per accensione luci; pensai che riducendo al minimo l'elettronica si poteva valutare la fattibilità di un piccolo sensore da affiancare agli interruttori stessi. Lo studio e la progettazione andarono avanti e in pochissimo tempo iniziò la produzione dei sensori mono modulo da incasso denominati MIR, compatibili con varie serie delle case produttrici presenti sul mercato e che si potevano installare facilmente sugli stessi supporti degli interruttori. I MIR trovarono subito un buon riscontro commerciale in quanto tecnicamente validi e con un'estetica gradevole, che si integra perfettamente all'ambiente rendendoli quasi invisibili. Con l'avvento della domotica è naturalmente aumentato il loro utilizzo: ricoprono un ruolo primario in questa nuova filosofia impiantistica e così abbiamo accresciuto il numero delle serie compatibili fino a coprire tutti i marchi più diffusi in commercio. Ciò ci ha anche spronati ad allargare nuovamente lo sguardo sulle possibilità di utilizzo della tecnologia miniaturizzata applicata ad altri dispositivi mono

modulo tanto che attualmente la nostra linea incasso è composta, oltre che dallo storico MIR adeguato tecnologicamente negli anni, anche da MIX doppia tecnologia, JEKO rivelatore di gas narcotico (Metano o Gpl), SPYEYE micro telecamera a colori, luce d'emergenza MEL, fra gli altri.

Negli ultimi tempi ci sono stati numerosi casi di aziende produttrici di sistemi di sicurezza acquisite da grandi aziende della domotica. Secondo Microtel sono state operazioni motivate dalla necessità di completare la gamma dei prodotti domotici con quelli per la sicurezza, oppure da scelte di marketing maturate dopo aver colto nella componente "security" un fattore di maggior presa presso l'utente finale, in particolare nel mercato delle ristrutturazioni?

La domotica nel 2000 offriva soluzioni di impianti tipicamente elettrici con modeste architetture e limitate funzioni, che non si coniugavano con

l'impianto di allarme: erano due tipologie di impianti a se stanti che marciavano affiancate ma separate. Soltanto qualche anno più tardi sono stati ideati sistemi in grado di soddisfare più utenze, che hanno suscitato curiosità e interesse verso il mercato degli impianti speciali, dove non esistevano limiti di impiego e soluzioni tecniche. Per questo molte aziende hanno cercato produttori di apparecchiature complementari ai loro prodotti per poi inglobarli e poter dare al mercato sistemi completi offerti da unico fornitore. Tutti i prodotti che attualmente mette a disposizione il mercato hanno sicuramente svariate possibilità di applicazione, servizi e soluzioni tecniche che permettono di spaziare in lungo e in largo non solo nel campo delle nuove costruzioni ma anche nell'ammodernamento e particolarmente nelle ristrutturazioni...

Quali sono le ultime novità sviluppate da Microtel?

Continuando il nostro percorso di miniaturizzazione degli apparecchi da incasso, che ormai da oltre 20 anni caratterizza la nostra produzione - e che ha risolto moltissime problematiche non soltanto di tipo estetico e funzionale ma anche di riservatezza, in quanto non facilmente identificabili - con una punta di orgoglio e altrettanto compiacimento possiamo annunciare a brevissimo il lancio sul mercato di un sensore infrarosso multifunzione, mono modulo, denominato "BESSY" il trivalente. Questo piccolo sensore, che sarà sempre compatibile alle più diffuse

serie in commercio, ha come funzione principale quella di sensore allarme, alimentato a 12Vcc, da collegare alla centrale antifurto. La novità assoluta di questo apparecchio è che, grazie al led ad alta luminosità di cui è dotato, funziona anche come luce segna passo crepuscolare che illumina gli ambienti totalmente bui quando intercetta il passaggio di persone. Un'altra funzione è determinata da un'uscita a 12V che si attiva in parallelo alla luce segna passo crepuscolare e può comandare una scheda con relé di potenza 5Ah 250Vac/dc da utilizzare per esempio come comando luci, serrature... In mancanza di collegamento con la centrale di allarme, questo apparecchio può funzionare anche in forma autonoma con un piccolo alimentatore da 220V.

E quali sono i programmi per il futuro?

Il cammino di un'azienda produttrice è sempre molto lungo e chi percorre quel cammino, anche se ogni tanto dà uno sguardo al percorso effettuato magari rammaricandosi per non aver fatto abbastanza, deve comunque guardare avanti e immaginare cosa "si cela oltre la siepe", quali saranno le case di domani, cosa potrà essere utile e accettato dal mercato futuro. Ancora di più in questo lungo e difficile periodo di crisi si devono sviluppare apparecchi e soluzioni di alta caratura tecnica, di funzioni elevate ma di facile utilizzo. Noi ci proveremo continuando a progettare piccoli e innovativi gioielli tecnologici. MICROTEL...avanti tutta! •

Dispositivi Monoposto Incasso

Cogli il Frutto dell'esperienza



Un frutto interruttore dimensioni 45x25x45 mm circa



MIX

MIR 2

JEKO

SPY-EYE

Sensore doppia tecnologia

Sensore Infrarosso

Rilevatore gas narcotico, metano o GPL

Telecamera a colori



Dispositivi Monoposto Incasso, compatibili con le maggiori serie in commercio, progettati e prodotti in Italia, garantiti 3 anni.

MICROTEL
ELETTRONICA microtelweb.com

Contrada San Salvatore, 20
63065 RIPATRANSONE (AP)
Tel./Fax 0735 90605 - 907487
E-mail: info@microtelweb.com



D-Link: videosorveglianza a tutela del fotovoltaico

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Orgosolo, un piccolo comune sardo abbarbicato su un'appendice del massiccio del Gennargentu, punta sulle fonti rinnovabili di energia.

Cogliendo la sfida lanciata dall'Unione Europea di ridurre le emissioni di gas e la dipendenza economica dai paesi produttori di petrolio, il piccolo comune in provincia di Nuoro ha installato un impianto fotovoltaico, della potenza pari a 19,44 KWp e con producibilità annua di circa 26.244,00 KWh, formato da 81 moduli policristallini e 2 inverter monofase della potenza di 10,0 KWp, per sfruttare l'energia solare della seconda isola più estesa del mar Mediterraneo.

Dato l'elevato contenuto tecnologico e il valore economico dell'impianto fotovoltaico installato il piccolo comune aveva l'esigenza di proteggere l'investimento e prevenire manomissioni o furti dei pannelli solari tramite un sistema di videosorveglianza: una soluzione preventiva che prendesse in considerazione tutte le criticità ambientali come l'elevato grado di umidità, le escursioni termiche giorno/notte, la scarsa illuminazione ambientale e un perimetro non lineare.

LA SOLUZIONE

Il progetto di videosorveglianza a protezione dei pannelli solari, preziosi strumenti per l'energia rinnovabile, è stato quindi ideato tenendo conto delle condizioni climatiche, della conformazione del terreno e delle esigenze di sicurezza del cliente. Il sistema di videosorveglianza D-Link installato è composto da un sistema perimetrale interrato, un sistema aereo e un CED; adotta 15 telecamere



digitali con risoluzione 3 Megapixel di ultima generazione, 15 custodie da esterno certificate IP44 con ventola di raffreddamento e riscaldamento, 2 videoregistratori di rete per visualizzare, salvare e organizzare sullo schermo i contenuti video ripresi e un software di gestione centralizzato, con la possibilità di fare video analisi.

I VANTAGGI

Il sistema perimetrale è un sistema interrato, a ridosso della recinzione esterna, che sfrutta i pali dell'illuminazione per l'installazione delle videocamere; l'interramento dei cavi sotto il livello del suolo è un sistema assolutamente insabotabile e che non altera l'aspetto dell'ambiente sorvegliato. Le 12 videocamere perimetrali D-Link DCS-3716 sono in grado di acquisire video nitidi sia in condizioni di scarsa illuminazione che in caso di eccessiva luce; sono in grado di inquadrare soggetti in contro luce e neutralizzare l'illuminazione imperfetta generando



un'immagine realistica, sia di giorno che di notte. Installate sui pali della luce preesistenti e collegate con linea interrata al CED, sono gestibili da remoto tramite un software di Video Management D-View Cam.

Le restanti 3 videocamere D-Link DCS-3716 sono state installate in prossimità dei pannelli fotovoltaici posizionati sul tetto della struttura comunale e connesse tramite cavi aerei alla rete interrata e quindi al CED. Situate in un'area non presidiata, le videocamere sono monitorate da remoto direttamente tramite il software D-View Cam, che avvisa il responsabile sicurezza in caso di eventuali interruzioni di trasmissione dati o manomissione delle stesse.

All'interno della cabina elettrica è stato allestito il CED per il controllo dell'intero sistema di videosorveglianza; in esso sono stati installati quattro switch Layer2 D-Link DGS-1210-10P, con SmartConsole per la gestione congiunta di più switch, e due videoregistratori di rete D-Link DNR-326 a 2 scomparti.

Gli switch connessi alla rete perimetrale e quindi alle telecamere sono in grado di garantire la diagnostica dei cavi, definire la priorità di traffico tra i dati e alimentare le videocamere con la funzionalità PoE, fornendo fino a 30W ciascuno. Nel rispetto del progetto Nuorese ecosostenibile e all'insegna della filosofia D-Link Green, gli switch D-Link DGS-1210-10P sono Green Ethernet di seconda generazione e permettono di ridurre fino al 73% il consumo energetico senza perdere in prestazio-

ni, grazie alla rilevazione dello stato dei collegamenti e della lunghezza dei cavi.

Il monitoraggio remoto sicuro e di alta qualità è garantito dal software D-Link D-View Cam/NVR e dai due videoregistratori di rete (NVR) D-Link DNR-326, una soluzione completa di visualizzazione, storage e gestione dell'intero sistema, 24 ore su 24. Dotati di funzione Smart Search gli NVR D-Link aiutano gli operatori nella video analisi: selezionando un'area di destinazione sul video e impostando la sensibilità di ricerca, la funzione Smart Search analizza l'intero database sulla base di specifici criteri di ricerca e individua tutti gli eventi significativi. Con i DNS-326 è possibile visualizzare fino a 128 canali, simultaneamente, singolarmente o organizzati in gruppi, impostare allarmi su evento, inviare e-mail con indicazione esatta della zona allarmata, constatare la presenza della rete elettrica e relativo ripristino, verificare se i dati creati dal sistema sono stati manomessi e impostare il backup dei dati. •

CONTATTI

D-Link

(+39) 02 29008000

www.dlink.com



Costruiamo insieme un mondo protetto

Con la forza di un Gruppo Globale possiamo creare un ambiente più sicuro. Sappiamo soddisfare le vostre esigenze e anticiparle, offrendo soluzioni di sicurezza e di cash automation complete, efficaci e integrate.

I nostri uomini sono sempre al vostro fianco: lavoriamo con voi per la sicurezza del vostro presente e del vostro futuro.

GUNNEBO
For a safer world®

CONTROLLO ACCESSI • SISTEMI DI IDENTIFICAZIONE • VIDEOSORVEGLIANZA • SICUREZZA ELETTRONICA • BARRIERE ANTI-INTRUSIONE



w w w . g u n n e b o . i t

Tyco, meno finanza, più industria e tanta voglia di fare

*a colloquio con Renato Brugora Ricciardi, AD Tyco Fire & Security
a cura di Raffaello Juvara*

Dal 1° ottobre 2012, il gruppo Tyco International ha concluso la separazione in tre società indipendenti, rivolte a business e a mercati diversi: Tyco ora si dedica al mondo fire e security, ADT al mercato della sicurezza residenziale nel nord America, Tyco Valves & Controls alla produzione di valvole, attuatori e sistemi di regolazione.

Tyco Fire & Security, che opera in 50 paesi di 6 continenti con 69.000 dipendenti e un fatturato di 11 miliardi di dollari, è il più grande operatore mondiale nella protezione anti incendio e nei sistemi di sicurezza; di conseguenza, ogni sua mossa è rilevante per tutti i mercati in cui si trova ad operare, Italia compresa.

Per questi motivi, Essecome incontrato Renato Brugora Ricciardi, amministratore delegato della società italiana del gruppo, per farci spiegare la nuova realtà Tyco e quali sono gli obiettivi dal 2013, il primo anno solare affrontato nella sua nuova configurazione.

Signor Ricciardi, quali sono i driver di Tyco all'inizio di una fase che, per molti aspetti, si può definire del tutto nuova: nuova denominazione, nuovo management, nuovi obiettivi?

Devo premettere che questo nuovo assetto completa il complesso percorso di razionalizzazione iniziato da Edward Breen, subentrato nel 2002 a Dennis Kozlowsky che, nel triennio precedente, aveva fatto crescere a dismisura il gruppo, inglobando confusamente centinaia di aziende, con un aumento del turn over



fuori da qualsiasi parametro di mercato.

Tyco era quindi diventata una conglomerata di enormi dimensioni ma priva di identità, con presenze in settori e mercati non strategici che producevano inefficienza. Dal 2004 è iniziato il processo d'implementazione di una migliore strategia, basata sulla crescita organica di business coerenti tra di loro.

Ora l'attività è concentrata su tre linee di business ben definite, con una verticalizzazione che consente di

tyco

valorizzare i punti di forza di ogni country interagendo sinergicamente, capitalizzando esperienze e le migliori pratiche, agendo in collaborazione sui clienti internazionali. In questo modo, possono emergere le vere potenzialità di una società multinazionale, con innovazione tecnologica, capacità operative e finanziarie che fanno la differenza nel confronto con le aziende locali. In sintesi, oggi Tyco è “meno finanza, più industria” e i risultati ci stanno premiando con crescita in controtendenza a livello europeo e mondiale.

Parliamo della struttura italiana, che lei ha preso in mano esattamente un anno fa.

Tyco Italia aveva bisogno di cambiare mentalità, di adeguarsi ai cambiamenti di mercato, con la consapevolezza che si doveva “tornare a far legna”, con umiltà e tanta voglia di fare. Disponiamo di eccellenze, conoscenze e referenze uniche, sia rispetto alla concorrenza locale che al mondo Tyco. La possibilità di rappresentare, proponendoci come interlocutore unico, mercati ove è richiesto investimento di risorse nella fase di consulenza con disponibilità di know how progettuale e di tecnologie di altissimo livello per integrare realmente la nostra proposta sui temi inerenti a security, safety, tlc e networking, risulta essere un fattore smarcante di grande vantaggio; Tyco Italia dispone delle caratteristiche tecnico-finanziarie indispensabili per progetti che comportano tempi di decisione e di realizzazione molto lunghi. Pensiamo, ad esempio, al settore militare, all’oil & gas, alla cantieristica navale, dove siamo leader storici: di 220 grandi navi da crociera oggi operanti nel mondo, ben 138 sono state equipaggiate da noi. Attualmente, abbiamo squadre di nostri specialisti che operano a livello mondiale per la manutenzione dei sistemi a bordo delle flotte dei più grandi armatori.

Quindi, Tyco si propone direttamente al cliente finale?

È un fatto praticamente obbligato dalle caratteristiche e dalle dimensioni dei nostri sistemi e dei nostri clienti. Oggi, una significativa percentuale del nostro fatturato viene realizzato direttamente, mentre è minore quella realizzata attraverso partner locali, in zone in cui è fondamentale la conoscenza del territorio, un fattore che noi consideriamo con grande attenzione. Una ripartizione che trova puntuale rappresentazione nel retail, uno dei nostri mercati strategici di grande prospettiva ed investimento, nel quale abbiamo quote di penetrazione altissime, rispetto alla media dei mercati, con il nostro marchio di riferimento, con le nuove piattaforme tecnologiche di Tyco Retail caratterizzate ai nuovi scenari competitivi dei nostri retailers e catene gdo.

Retail, gdo e logistica sono in questo momento i mercati verticali più “caldi” per la sicurezza. Quali sono gli argomenti vincenti di Tyco?

Rispettando il valore dei competitor, il vero vantaggio competitivo di Tyco Italia consiste nel poter fornire e integrare per l’intero ciclo di vita tutte le tecnologie di cui necessitano i grandi retailer, le catene gdo, gli operatori della logistica. Prodotti, sistemi e applicative che interpretano e supportano le nuove esigenze di questi mercati già predisposti per l’assistenza remota e per il monitoring service, il fronte verso quale si sta spostando, con un nuovo modello, tutta la sicurezza. A Tyco viene riconosciuta una leadership indiscussa a livello mondiale sia per il numero di utenze che per il livello e tipicità di servizio che possiamo dare. Ad esempio, in paesi in cui il quadro normativo e legale si discosta da quello restrittivo italiano, possiamo fornire applicativi

che consentono di innovare ed integrare, attraverso le tecnologie, servizi di sicurezza e antitaccheggio oggi basati in Italia su modelli obsoleti, costosi e quindi poco efficaci; sensoristica, piattaforme software con algoritmi che consentono analisi comportamentali di grande efficacia preventiva all'interno dei PDV della gdo e retail, rappresentano un esempio concreto; realizzazioni che risolverebbero tantissimi problemi in Italia, dove tutto il sistema distributivo è sotto pressione per le differenze inventariali, che stanno raggiungendo livelli insostenibili anche a causa della crisi economica e sociale che stiamo vivendo.

Parlando di monitoring service, si associa Tyco, o meglio ADT, alle più grandi e "antiche" central station operanti al mondo.

È vero: oggi che ADT è tornata al suo core business storico, la centralizzazione di allarmi negli Stati Uniti e in Canada, le nostre monitoring station operanti in Europa (Spagna, Svizzera, Austria, UK, Germania) forniscono servizi di monitoraggio globale a centinaia di migliaia di utenti, dalle abitazioni private ai centri commerciali, dai complessi industriali alle infrastrutture critiche, con livelli di specializzazione e di affinamento basati su modelli molto più coerenti alle esigenze dell'utenza interessata. Un modello che rappresenta alla perfezione la strategia Tyco, di

abbinare la tecnologia al servizio, un abbinamento che crea valore, consolida il rapporto e viene preteso dal cliente, applicando formule contrattuali "full service" con le tecnologie valorizzate dall'intervento e dal servizio complessivo offerto. (n.d.r: VsaaS, AaaS etc).

Parliamo, per finire, di Renato Brugora Ricciardi, del suo stile di management, dei suoi obiettivi.

Sono arrivato in Tyco il 1° luglio 2000, dopo 18 anni in Philips, dove in quegli anni si respirava davvero l'aria da multinazionale, un'aria che genera vantaggi competitivi reali per tutti, quando funziona sul serio. Il mio è un approccio molto operativo e concreto, vicino ai dipendenti e al mercato mettendo a disposizione l'esperienza e la formazione che mi hanno regalato queste due grandi aziende e i mercati di alto livello che frequento da tanti anni. Oggi il mercato è estremamente competitivo e bisogna frequentarlo molto motivati e preparati: venendo da una lunga esperienza di gestione delle risorse e di successi nella vendita, lo considero un aspetto fondamentale, che tengo a curare personalmente, con molta attenzione. Il mio, nostro obiettivo principale è quello di consolidare una azienda di grande potenziale creando i presupposti per un progetto solido e duraturo, certo che la grande crisi economica può rappresentare per tutti un fattore di miglioramento qualitativo obbligatorio, ambito in cui noi ci sentiamo molto più a nostro agio. •



Produzione in house per la qualità totale, il must di Tecnosicurezza

*a colloquio con Franco Miller, Presidente di Tecnosicurezza
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Tecnosicurezza è un'azienda con caratteristiche che le hanno consentito di raggiungere la leadership incontrastata nel proprio segmento, in particolare: qualità totale dei prodotti, ricerca, sviluppo e costruzione all'interno, propensione all'export. Può descriverci più in dettaglio le linee guida della strategia della sua azienda?

Potrei rispondere con due sole parole: passione e impegno, ma per dare alla domanda una risposta più esaustiva i risultati a cui è pervenuta la nostra azienda hanno origine dalla impostazione che, fin dai primi anni, ho voluto dare all'azienda.

Di fatto ci eravamo prefissi lo scopo di mettere a disposizione del mercato tutta una serie di prodotti e componenti destinati a migliorare e accrescere le tecnologie del settore. Per questo motivo è stato determinante proporci ai nostri clienti non come semplici fornitori ma nella veste di partner, in grado di rispondere con professionalità a tutte le esigenze e ai problemi di applicazione dei prodotti, affiancando il cliente stesso nella definizione dell'apparecchiatura ottimale per ogni tipo di esigenza.

Questo concetto fa parte del "Codice etico" della nostra azienda, che tutti i collaboratori si impegnano ad osservare attentamente. Questa disponibilità non soltanto ci ha permesso di divenire leader del mercato ma ci ha dato modo, soprattutto quando da distributori siamo divenuti produttori, di stabilire con i clienti un rapporto di collaborazione così integrato tale da divenire la principale fonte di informazioni





nell'indirizzare le scelte in merito ai nuovi prodotti.

Parlando di produzione in house, quali sono le motivazioni di una scelta che appare in netta controtendenza rispetto a quanto sta facendo la maggior parte dell'industria italiana del settore, e non solo?

Dall'esperienza diretta e dall'osservazione delle strategie dei concorrenti siamo pervenuti alla decisione che per seguire le esigenze del nostro mercato in termini di requisiti, qualità e aggiornamento dei prodotti era indispensabile avere il controllo diretto della progettazione e dell'engineering e in questa direzione abbiamo orientato la politica degli investimenti in azienda.

In realtà usiamo spiegare ai clienti che i nostri sistemi nascono con una configurazione standard, ma che siamo in grado di adattarli alle loro esigenze come un abito su misura.

Fra i nostri clienti annoveriamo istituti di credito, poste, costruttori di mezzi di custodia, grande distribuzione organizzata, trasporto valori, che pur avendo in comune l'esigenza di proteggere valori hanno aspetti organizzativi e operativi diversi ai quali attraverso la strategia che ho illustrato riusciamo a dare sempre una risposta adeguata.

I prodotti di Tecnosicurezza sono rivolti principalmente alla protezione del denaro contante che, in questo momento, è al centro di un'azione convergente del governo e del sistema bancario per ridurre drasticamente la circolazione. Qual è il suo punto di vista al riguardo e quali sono le vostre strategie di diversificazione?

Sulla riduzione del contante circolante negli ultimi 30 anni sono stati espressi i pareri più discordanti. Ricordo che in un convegno sullo sviluppo che avrebbero avuto i bancomat e le carte di credito tenutosi a Milano alla fine degli anni settanta un relatore di una importante università americana pronosticava che entro la fine del secolo il circolante si sarebbe ridotto almeno del 60%. La realtà è sotto i nostri occhi: il circolante è considerevolmente aumentato.

Non sono in grado di fare previsioni sulle conseguenze di una eventuale azione di governo tesa a ridurre

il movimento di banconote ma credo che non comporterà a breve-medio termine una vera "crisi" per il nostro settore, senza considerare che il flusso di vendite verso il mercato interno, per la nostra azienda, è stato largamente superato da quello estero dove non sembrano delinearci misure restrittive in questa direzione.

La Commissione Europea ha avviato il programma di unificazione delle procedure di certificazione dei sistemi di sicurezza a livello europeo, allo scopo dichiarato di stimolare la crescita dell'industria del settore anche attraverso processi M & A (merger and acquisition) per reggere la concorrenza delle imprese asiatiche e americane e competere nei mercati emergenti. Ritiene sia una scelta condivisibile e interessante anche per le imprese italiane della sicurezza?

Finalmente l'Europa, "grande incompiuta", sembra aver messo mano all'unificazione di queste procedure, che il nostro settore auspica almeno da quindici anni. Non è infatti ulteriormente tollerabile che nel continente esistano decine di enti certificatori che, pur essendo d'accordo sulle norme e i requisiti a cui devono corrispondere i diversi prodotti, non riescano a raggiungere un accordo in merito alle procedure. Ciò non soltanto crea problemi per la concorrenza dell'est asiatico, ma anche un considerevole aggravio di costi e di burocrazia per le aziende che, come la nostra, esportando in tutti i paesi europei e molti extraeuropei, e si vedono richiedere la certificazione paese per paese.

La nostra azienda ha scelto il VdS come certificazione di tutti i prodotti, essendo uno degli enti più apprezzati in Europa, tuttavia in funzione di esigenze di alcuni mercati disponiamo anche di omologazioni UL ed è a buon punto l'iter di certificazione presso il CNPP.

Se mi consente, vorrei approfittare di questa intervista del 2013, anno nel quale Tecnosicurezza celebra il 30° anno di attività, per ringraziare tutti coloro, clienti, fornitori e collaboratori, che ci hanno permesso di raggiungere questa significativa meta, che noi non consideriamo un punto di arrivo, ma una importante tappa nel cammino di un continuo sviluppo teso a consolidare la nostra attività sui mercati mondiali. •

Negozi a rischio 1: imprebanca contro la criminalità predatoria

*a colloquio con Michele Langella – Direzione Sistemi Informativi e Organizzazione di imprebanca.
a cura della Redazione*

La criminalità predatoria sta migrando da banche e uffici postali ai negozi a rischio (tabaccherie, farmacie, stazioni di servizio) e alla grande distribuzione, per due motivi: la maggior concentrazione di denaro contante e la mancanza di sistemi di difesa attiva e passiva per la protezione del denaro e delle persone presenti nei PDV. Quale soluzione propone imprebanca per risolvere questo grave problema?

imprebanca ha sviluppato ib-contanti sicuri: un servizio ad alta deterrenza per scoraggiare rapine ai danni degli esercizi commerciali. È un servizio innovativo in grado di gestire il denaro contante attraverso l'installazione presso il punto vendita di un dispositivo CASH IN fornito da MoneyPos. L'addetto alla cassa deposita le banconote trattenendone un ammontare minimo per la restituzione del resto. Dal momento in cui il contante viene inserito nel dispositivo, la responsabilità della somma versata passa automaticamente in capo alla banca e non è più accessibile al personale del punto vendita. Ciò comporta un vantaggio in termini di sicurezza per il cassiere, i clienti e per l'incasso: questa è la risposta concreta di imprebanca alle esigenze delle imprese.

Il dispositivo CASH IN è altamente affidabile e dotato di High Deterreny System (HDS) che, in caso di forzature,

macchia indelebilmente le banconote rendendole non spendibili. Il design esclusivo e compatto (cm 40,5 x 28,5 x 42,7) ne permette l'installazione anche a vista e la versione con accettatore consente di depositare più banconote contemporaneamente rendendone funzionale la collocazione anche nel back office.

Le vetrofanie esterne al punto vendita, indicanti la presenza di ib-contanti sicuri, svolgono un'importante funzione deterrente contro furti e rapine.

Il servizio ib-contanti sicuri offre inoltre la comodità di depositare gli incassi senza doversi recare in banca, il risparmio di tempo nelle verifiche dei versamenti delle banconote, annullando problemi di quadrature e ammanchi, e, aspetto non trascurabile, comporta la disponibilità delle somme versate dal giorno successivo all'incasso, indipendentemente dal ritiro delle banconote da parte della società di trasporto valori.

Quali costi deve sostenere l'esercente del PDV per dotarsi del sistema che proponete?

Il costo del servizio varia in base al numero di dispositivi CASH IN installati nello stesso punto vendita, al volume del denaro movimentato e alla dislocazione sul territorio, fattori che incidono sui costi di trasporto e di assicurazione, entrambi a carico di imprebanca.



In generale, può essere calcolato nello 0,35% circa del volume del denaro contante transato. imprebanca assiste l'esercente nell'acquisto del dispositivo CASH IN mediante finanziamenti a condizioni agevolate.

Rilevate differenze di risposta dalle diverse categorie di esercenti e in relazione al territorio?

Nella prima fase di commercializzazione del prodotto sono state le GDO (supermercati), le GDS (medie superfici specializzate) e le farmacie a mostrarsi maggiormente interessate. Meno, al momento, le stazioni di servizio e le tabaccherie. Pensiamo che la differenza di risposta sia

dovuta alla diversa organizzazione interna delle singole categorie merceologiche e alla marginalità dei prodotti commercializzati dai punti vendita. Un esercente GDO con un'organizzazione interna più complessa rispetto a una tabaccheria deve necessariamente dedicare maggiori risorse alla gestione del contante e al tema della sicurezza. Sulla base della nostra esperienza possiamo dire che la maggiore difficoltà stia nel far comprendere al cliente il "valore economico" del risparmio dei costi che ib-contanti sicuri comporta. Abbiamo notato infatti che, in generale, l'esercente considera nullo il costo dei tempi di lavorazione dei propri dipendenti per la gestione

del contante (contazione, quadratura, preparazione del versamento in banca, esecuzione del versamento), così come quello del rischio rapina.

Il servizio è apprezzato soprattutto dagli esercizi commerciali che si trovano in zone a più alto rischio rapina e, nel Lazio, territorio di riferimento di imprebanca, non abbiamo riscontrato differenze di mercato rilevanti.

Quali sono i programmi di estensione a livello nazionale del vostro servizio?

Oggi distribuiamo il prodotto a Roma e nel Lazio, territorio di riferimento di imprebanca, natusu iniziativa di Banca Finnat, Ina Assitalia e Confcommercio

Roma e Lazio. Il servizio è chiaramente estendibile a livello nazionale laddove il modello imprebanca, fondato sullo sviluppo delle sinergie con soci e partner commerciali, sia replicabile. L'estensione su altri territori prevede la ricerca di un adeguato partner che svolga il servizio di trasporto valori in quanto ib-contanti sicuri si sostanzia in un accordo tra imprebanca, il fornitore delle casse e la società di trasporto valori, ognuno dei quali ha proprie competenze e compiti da svolgere secondo gli standard definiti, al fine di ottenere quelle economie di scala che consentono alla clientela finale di poter usufruire di un servizio snello e a costi contenuti. •



Negozi a rischio 2: con Securshop anche la videosorveglianza della città

a cura della Redazione

La ricerca di soluzioni per la sicurezza degli esercizi commerciali, una delle categorie più falcidiate in questo momento dalla criminalità predatoria, ha portato ESSECOME a incontrare SECURSHOP facente capo al gruppo Beta di Treviglio (BG), la più nota, strutturata e, talvolta, discussa soluzione globale presente sul mercato italiano.

La più nota perché è presente in tutta Italia da almeno 10 anni nella configurazione attuale, senza considerare le fasi precedenti; la più strutturata perché offre una soluzione integrata la cui parte tecnologica è concepita fin dall'origine per il collegamento con le Forze dell'Ordine; la più discussa perché, in funzione degli accordi con le associazioni di categoria e, soprattutto, con il Ministero dell'Interno, è stata più volte accusata di aver monopolizzato il mercato, escludendo gli altri operatori (vedi ESSECOME dicembre 2012, pag. 77).

D'altro canto il progetto SECURSHOP ha ottenuto l'ufficializzazione delle Istituzioni fin dal 30 giugno 2003, mediante la firma di un protocollo di intesa tra il Ministero dell'Interno, Confcommercio, Confesercenti e COMUFFICIO, come ha puntualizzato il direttore commerciale Giacomo Ballarino: «In virtù



del protocollo del 2003 Securshop ha installato 170 postazioni presso le centrali operative della Polizia e dei Carabinieri, in grado di ricevere le immagini in diretta e quelle pregresse provenienti dai negozi che, in situazioni di emergenza, richiedono l'intervento delle Forze dell'Ordine. Il collegamento avviene attraverso l'utilizzo di una normale linea telefonica, presente presso ogni attività e quindi in grado di rendere il servizio fruibile da ogni commerciante».

«Per affrontare il futuro in modo consapevole e competitivo – continua Ballarino – abbiamo iniziato un processo di ammodernamento delle postazioni installate presso le Forze dell'Ordine, che prevede la sostituzione di quelle attuali con sistemi in grado di poter ricevere le immagini e i dati delle utenze in emergenza sia attraverso la linea telefonica, sia



attraverso tutti i tipi di connessione in banda larga. Le attività commerciali si potranno quindi collegare alle centrali operative tramite reti cablate wired e reti wireless. Per questo motivo abbiamo ideato una piattaforma di prodotti e servizi aggiuntivi in grado di garantire all'attività commerciale la possibilità di essere collegata direttamente alle Forze dell'Ordine per ragioni di sicurezza sia dall'interno del negozio che all'esterno, utilizzando le videocamere esterne degli impianti installati presso il negozio sia i sistemi di videocontrollo del territorio. In questo modo si viene a creare una sinergia molto utile per il negoziante e indispensabile alle Forze dell'Ordine per poter contrastare in modo adeguato gli atti criminosi.

Di particolare interesse, quindi, il videocontrollo del territorio e delle zone a rischio complementare al servizio antirapina perchè prevede una sorta di

“videocontrollo di via” a costo zero per il Comune ospitante, che può utilizzare le videocamere già installate all'esterno delle attività commerciali dotate di sistema antirapina. Secondo SecurShop questa soluzione permetterà il controllo da remoto e la visione delle immagini da parte di una Centrale operativa installata in comodato d'uso presso la Polizia locale, e da questa rimandate a Polizia a Carabinieri.

Conclude Ballarino: «Per completare il quadro, il negoziante potrà collegarsi con la propria associazione attraverso una piattaforma che prevede molteplici soluzioni per comunicare in modo veloce, facile ed economico, a fini non più di sicurezza ma di gestione del business». In altre parole anche nel negozio di prossimità il sistema di sicurezza può diventare una voce di profitto e non di solo costo. •

Vigilanza, i CCNL della discordia

a cura di Raffaello Juvara

Il 19 febbraio 2013 ASSIV/Confindustria, Cooperazione, Filcams/CGIL e Fisascat/CISL hanno proceduto alla sigla del testo d'ipotesi di CCNL per i dipendenti di Istituti e Imprese di vigilanza privata e servizi fiduciari, facendo seguito all'ipotesi di accordo del 22 gennaio scorso. Al tavolo non erano presenti le associazioni datoriali facenti capo a Federsicurezza/Confcommercio e il sindacato Uiltucs/Uil che, il 16 gennaio, avevano invece firmato il primo CCNL per i servizi integrati.

Il pomo della discordia è proprio questo: la disciplina contrattuale dei servizi non armati, una questione all'apparenza soltanto formale, ma dai risvolti sostanziali molto rilevanti. Il futuro della categoria risentirà, infatti, del posizionamento all'interno o all'esterno della vigilanza privata di questi servizi che, nel corso degli anni, hanno assunto un peso sempre maggiore per diversi motivi. Soprattutto la mancanza di regole e di contratti di lavoro specifici li hanno finora resi molto più appetibili per le aziende e i clienti (assai meno per i lavoratori), favorendo processi di "cannibalizzazione" di posti di lavoro per guardie giurate, che talvolta sono apparsi strumentali per avviare ristrutturazioni aziendali o azioni concorrenziali non dichiarate o non dichiarabili.

Un quadro quindi complesso e delicato, che interessa potenzialmente almeno 2/3 delle oltre 40.000 guardie giurate oggi dipendenti da quei soggetti che una volta – ai tempi del vecchio

Tulps – si chiamavano "Istituti di vigilanza privata". Per capire cosa stia succedendo abbiamo chiesto all'avvocato Luigi Gabriele, presidente di Federsicurezza, di spiegare le motivazioni alla base della scelta di posizione assunta.

Presidente Gabriele, perché le associazioni datoriali aderenti a Federsicurezza valutano con "stupore e preoccupazione quanto è accaduto e quanto si sta verificando" a proposito del rinnovo del CCNL, riferendosi alla sigla dell'ipotesi di accordo da parte di Assiv e mondo cooperativo con CGIL, CISL e, separatamente, con UGL?

Perché in un momento difficile come quello che gli Istituti di Vigilanza stanno attraversando, di ben altro il comparto ha bisogno, non certamente di una radicalizzazione di divergenze d'opinione, pur esistente ma non irrisolvibile, per il superamento della quale abbiamo dato – e siamo in grado di provarlo – ogni più ampia disponibilità, che tuttora rinnoviamo. Sulle decisioni dell'Ugl francamente preferiamo sorvolare, attesa la precedente, e recente, firma da parte della stessa di diverso contratto "contiguo" con altra associazione datoriale...

Quali erano stati i motivi che avevano determinato la separazione del tavolo delle trattative lo scorso anno, portando Federsicurezza verso un confronto autonomo con le controparti della



vigilanza regolamentata?

Un solo motivo: la non condivisione da parte nostra della creazione di un ibrido contrattuale dannoso alla Vigilanza Privata correttamente intesa, e inutile ad arginare lo smottamento verso i servizi spuri e i comportamenti border line ahimè ben noti, quanto a effetti, a tutti.

E quali sono state le motivazioni di fondo che hanno portato le associazioni aderenti a Federsicurezza a sottoscrivere il primo CCNL per i servizi fiduciari avendo come controparte solamente UILtucs?

Sono costretto a ripetermi: una elementare e

intellettualmente onesta volontà di chiarezza, finalizzata a separare nettamente le sfere di competenza, consegnando a un testo – per noi ancora da definire – la disciplina delle attività sottoposte all’art. 134 del TULPS, e quindi del D.M. 269 e a un altro le attività complementari e/o derivate, definite per brevità “servizi fiduciari /integrati”. Non abbiamo scelto la “sola Uiltucs”, abbiamo sempre e comunque invitato le altre organizzazioni sindacali, ricevendo in cambio un assordante silenzio...

Per completare la posizione di Federsicurezza, riportiamo nel box qui di seguito parte del comunicato diffuso il 22 febbraio.

NOTIZIE DAL FRONTE CONTRATTUALE – 8

L'annunciata riunione con i Segretari generali ed i Segretari nazionali delle OO.SS. Filcams-Cgil, Fisascat-Cisl ed Uiltucs-Uil ha avuto luogo, come da programma. Nel corso della stessa, da parte della nostra delegazione sono stati puntualizzati, con dovizia di particolari, tutti i fatti salienti che si sono verificati negli ultimi due anni, al fine di fare chiarezza sulla linearità, correttezza e concretezza dei nostri comportamenti e dei nostri pronunciamenti conseguenti.

Con particolare forza è stato chiarito come da parte nostra si consideri impossibile una commistione contrattuale tra attività di Vigilanza privata, scorta e trasporto valori e attività di ben diversa natura, comunque non riconducibili organicamente a queste, attività che, tra l'altro, sono state fin qui spregiudicatamente da molti esercitate drenando il mercato esclusivo della Vigilanza armata.

La teoria che vuole il nemico in casa per controllarlo meglio non ci ha convinto e non ci convincerà mai, né riteniamo credibile l'acrobatico aggancio, tentato da altri fantasisti, a norme del DM 269 per giustificare tale innesto, atto unicamente a inquinare la pianta, accelerandone la morte.

Non è inoltre mancata la necessaria evidenziazione - supportata da recentissime sentenze di Magistratura di merito - del fatto che quanto da altri pattuito in tema di indennità di vacanza contrattuale non sana la questione e lascia aperta la strada ad un contenzioso di ancor più certo esito negativo per gli Istituti.

Contenzioso che a breve sarebbe implementato dalla assurda introduzione di criteri di demansionamento, totalmente privi di logica contrattuale e assolutamente insoddisfacenti sotto il profilo del contenimento dei costi.

A latere di queste brevi considerazioni, atteso che le proposte avanzate dalla nostra delegazione al momento della

da noi non voluta sospensione del tavolo di trattativa nei confronti delle OO.SS. non avevano mai avuto riscontro, abbiamo ritenuto di riproporle, confermando la nostra disponibilità alla trattativa, su tutto e con tutti coloro che davvero volessero rinnovare il CCNL scaduto il 31 dicembre 2008, il CCNL per dipendenti da Istituti di Vigilanza, scorta e trasporto valori, pronti eventualmente ad estenderlo unicamente alle attività previste dal DM 269 e, ovviamente, dall'art. 134 del T.U.L.P.S.

Che strano dover essere noi ad affermare queste ovvietà, dopo aver subito esami ed accertamenti in day hospital ed essere stati invitati a giurare fedeltà al DM ed alle istituzioni. La risposta delle OO.SS è stata...triplice.

La Uiltucs ritiene suo dovere perseguire ogni percorso contrattuale che porti ad una soddisfacente definizione del pregresso e alla definizione di nuove e condivise regole atte a governare modernamente il nostro martoriato comparto di attività.

La Filcams, pur evidenziando la già avvenuta condivisione di altro percorso e di altre e diverse scelte, ha espresso la propria forte preoccupazione per le conseguenze - già in itinere - di una situazione, definita "inedita" di divaricazione della rappresentanza datoriale, auspicando, pur nella sottolineata oggettiva difficoltà, la possibilità di individuare strade percorribili per un recupero di omogeneità.

La Fisascat ci ha "offerto" la possibilità di sottoscrivere, tout court, il testo già siglato con l'altra metà del cielo.

Le tre Organizzazioni, disgiuntamente, si sono impegnate per una risposta scritta entro lunedì, risposta che consentirà di definire con quali delle stesse - noi siamo disponibili per tutte, ovviamente - la trattativa riprenderà, con un serrato calendario di incontri, per concludersi entro un mese, ove possibile, cioè entro l'ultima settimana di marzo.

Ovviamente abbiamo cortesemente declinato "l'offerta" della Fisascat-Cisl.



La parola alle guardie giurate

a cura di Raffaello Juvara

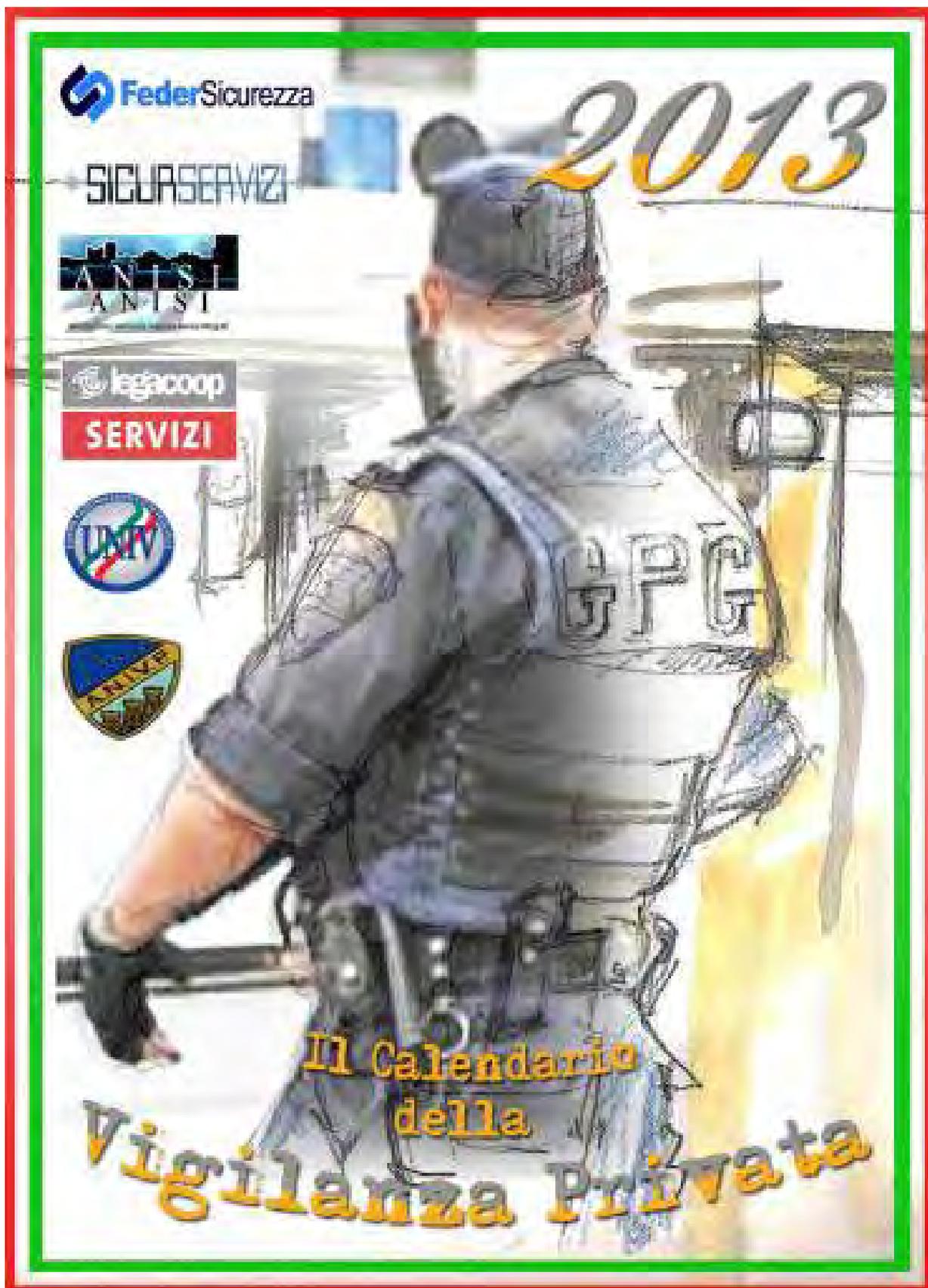


E per capire, invece, quale sia il punto di vista sull'argomento delle guardie giurate, i veri protagonisti anche se involontari di questa vicenda, abbiamo sentito il parere di Andrea Caragnano, presidente dell'Associazione Orfani Guardie Giurate e autore del seguitissimo blog icalendariodellavigilanzaprivata.it, vera "voce di fatto" dei lavoratori del settore.

Presidente Caragnano, lei raccoglie con il suo blog gli umori dei lavoratori della vigilanza. Come viene vissuta questa situazione?

Penso che questa infinita querelle tra FederSicurezza ed Assiv su "portierato sì portierato no" possa e debba essere superata. Non capisco la posizione che spinge FederSicurezza a dire no all'ingresso dei servizi fiduciari nel Contratto Nazionale della

Vigilanza Privata, così come non ho apprezzato l'accelerazione data da Assiv e Cooperative. La spaccatura del tavolo non conviene a nessuno. Dipendesse da me, e non scherzo, farei carte false per inserire nel CCNL non solo i Servizi Fiduciari ma anche le Investigazioni private. La Vigilanza Privata, per come la vedo io, raccoglie tutte quelle attività che rientrano nel grande sistema della sicurezza nazionale. Nel mio piccolo, inviterei le Associazioni Imprenditoriali a mettere da parte questa controversia e tutto ciò che può dividerle individuando la strada maestra dell'unità d'intenti. Io direi questo: prendiamo la proposta Assiv - Cooperative come base di discussione per la riapertura del tavolo con FederSicurezza e, se sono intimamente convinto, si arriverebbe a un risultato finale di assoluta eccellenza per tutto il settore. •





AVOTEC S.R.L.
(+39) 0362 347493
www.avotec.it



D-LINK
(+ 39) 02 92898000
www.dlink.com/it/it



FRACARRO S.P.A.
(+39 0423 7361)
www.fracarro.it

Pannelli certificati CPD: il bello di risultare positivi.

Essere positivi a volte è un bene: essere positivi come carattere, essere positivi nella visione del mondo, essere positivi nella visione del proprio lavoro.

I nostri pannelli serie AVD e DOA sono POSITIVI alla certificazione CPD, normative EN54-3, le stressanti Norme sull'affidabilità dei prodotti utilizzati per gli impianti di rivelazione d'incendio.

AVOTEC è la prima società a disporre di due serie:

- Serie AVD: la prima forma di SUCCESSO.

È subito una presenza estetica prevalente sul mercato Europeo. Il SUCCESSO che accompagna il pannello AVD lo si vede dal numero e dagli utilizzatori, sempre più case adottano il pannello, anche personalizzato.

- Serie DOA: l'evoluzione della SPECIE. Secondo round, ed è ancora trionfo. DOA raccoglie il plauso dei tecnici e degli architetti, l'idea è semplice ma geniale: utilizzare il coperchio in trasparenza per alleggerire architettonicamente il pannello. Naturalmente viene poi imitato sia nel suo innovativo metodo di incastro che nell'estetica, la SPECIE si è evoluta.

D-Link presenta la videocamera DCS-6010L

La videocamera di sorveglianza IP D-Link DCS-6010L è una mydlink con obiettivo fisheye e sensore 2 megapixel, che la rende ideale per il monitoraggio di vaste aree. Dotata di una lente fisheye a copertura grandangolare fornisce, se fissata ad un muro, una panoramica di 180° e, se fissata a soffitto, una visione completa a 360° senza punti ciechi.

Una lente fisheye è una grandangolare che produce di norma un'immagine panoramica convessa, ma grazie alla correzione della distorsione delle immagini, che prevede il taglio, la conversione e la ricomposizione della stessa, la DCS-6010L produce immagini tradizionali a linee rette di una visualizzazione estesa a 180° o panorama a 360°.

Nelle modalità di visualizzazione panoramica gli utenti possono utilizzare la funzione ePTZ (Pan / Tilt / Zoom) per zoomare con facilità e ingrandire un'area d'interesse.

La tecnologia Fisheye è utile per sorvegliare incroci stradali, aeroporti, centri commerciali, parcheggi e uffici.

FLY 2 DNS collega i DVR Fracarro a internet

Da oggi è possibile connettere a internet i DVR Fracarro (Serie SDI, Venezia, Milano e Firenze) direttamente dal menu del DVR, in modo rapido e gratuito, senza bisogno di registrarsi a servizi esterni come No-IP o DynDNS.

Normalmente a ogni accesso alla rete tutti i dispositivi vengono identificati tramite un indirizzo IP dinamico: questo sistema rende molto difficoltosa la connessione da remoto al dispositivo, a meno che non si disponga di un indirizzo IP statico (opzione a pagamento, peraltro non fornita da tutti i provider internet).

FLY2DNS di Fracarro risolve questo problema, rendendo possibile il collegamento ai DVR da rete esterna, identificando univocamente il dispositivo anche in presenza di indirizzi IP dinamici. A ogni collegamento del DVR a internet, infatti, l'IP ottenuto verrà trasmesso al servizio DNS, che aggiornerà di conseguenza il record associato al dispositivo, rendendo sempre possibile l'accesso da remoto al DVR.



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

Nuova maniglia meccatronica Kaba c-lever compact

Kaba c-lever compact, la nuova maniglia elettronica con lettore RFID integrato sviluppata da Kaba, può sostituire una tradizionale maniglia e convertire un sistema di chiusura meccanico in un dispositivo di controllo accessi senza dover affrontare gli oneri per la sostituzione della serratura e le difficoltà di un costoso cablaggio elettrico. Disponibile in vari modelli e finiture, la maniglia c-lever compact può essere installata su qualsiasi tipo di porta, in legno, vetro o metallo. Le dimensioni compatte e l'indipendenza dal cilindro di chiusura rendono il montaggio estremamente semplice e veloce. È versatile e innovativa e garantisce elevate prestazioni in materia di gestione e controllo degli accessi. Con l'opzione CardLink (collegamento virtuale) di Kaba exos 9300, la maniglia c-lever compact può essere integrata in un sistema di controllo accessi on-line e gestita in modo centralizzato.

Dal punto di vista tecnico ha un lettore RFID integrato (Mifare o Legic), alimentazione con batterie al litio (durata circa 90.000 cicli), classe di protezione IP 54, adatta a installazioni esterne, e una temperatura di esercizio da -25° a +70°.



RSI VIDEO TECHNOLOGIES
(+33) 3 90206613
www.rsivideotech.com

Videofied: un prodotto innovativo in grado di aumentare le vendite

Videofied è un sistema antintrusione radio con verifica video. Il suo principio di funzionamento è molto semplice: sono stati integrati nel MotionViewer un rivelatore PIR, una telecamera e due LED a infrarossi. Al momento dell'intrusione viene ripreso un video di una decina di secondi. La telecamera invia il video, tramite radio, alla centralina che lo trasmetterà via GPRS a un centro di telesorveglianza, permettendo così all'operatore di scegliere la modalità di intervento più idonea. Quindi, con l'ausilio del video, l'operatore può facilmente discriminare i falsi allarmi dai furti.

Questo sistema è stato adottato con successo in tutto il mondo in quanto riduce i costi associati ai falsi allarmi: il sistema permette di risparmiare e nel contempo migliorare l'efficacia degli interventi. Inoltre, l'installazione di questi sistemi radio è molto rapida. Il prodotto è stato specificatamente progettato per il mercato residenziale e small business.



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

Sensore da esterno Gold

Questo nuovo rivelatore da esterno a doppia tecnologia realizza una copertura "a tenda" con lunghezza regolabile da 1 a 12 metri. La funzione di auto compensazione della temperatura e quella di auto apprendimento dello scenario permettono di ottenere un comportamento costante in tutte le condizioni ambientali e una elevata immunità ai falsi allarmi.

Le due sezioni IR e MW possono fornire l'allarme sia in modalità congiunta (AND) che separata (OR). Caratteristica esclusiva del GOLD è la capacità di rilevare il verso di attraversamento, che consente l'uscita dall'area protetta senza avere allarme, mentre rimane impedita la possibilità di entrare.

La sicurezza intrinseca del GOLD è garantita anche dalla funzione anti accecamento sia della sezione MW, questa presente sia a impianto attivato che disattivato, che della sezione IR e dalla funzionalità di rilevazione lente sporca che risulta utilissima nel caso dei rivelatori da esterno.

Il gruppo ottico è dotato di un particolare filtro in grado di eliminare la luce visibile dal sensore piroelettrico con conseguente elevata immunità ai falsi allarmi dovuti agli sbalzi improvvisi di luce. La pet immunity, che consente di mantenere un animale nell'area protetta, è realizzata attraverso un particolare schermo da inserire all'interno del rivelatore.



SELESTA INGEGNERIA S.P.A.
(+39) 010 6029229
www.seling.it

Guardservice per la pianificazione della vigilanza

Tra le soluzioni proposte da Selestia ingegneria, l'applicazione Guardservice per gli Istituti di Vigilanza è appositamente studiata per risolvere con successo le esigenze di pianificazione e rilevazione dei servizi di controllo e ispezione.

Guardservice permette di pianificare i giri ispettivi e l'organizzazione delle pattuglie, acquisire i dati relativi al lavoro svolto e confrontarli con quanto definito, al fine di migliorare i livelli dei servizi di security e programmare nel modo migliore possibile le risorse a disposizione.

I controlli effettuati da parte del personale addetto presso ogni singolo punto di ispezione vengono puntualmente registrati tramite il terminale portatile RFIDAT, al fine di produrre documentazione esaustiva comprovante la veridicità dei controlli, tenendo traccia anche di eventuali anomalie riscontrate durante il percorso.

La soluzione Guardservice, insieme al terminale portatile RFIDat, può essere utilizzata sia quando si opera all'interno di una sola azienda, sia quando vi sono diversi clienti con zone differenti da presidiare e proteggere.

Per ottenere benefici ancora più tangibili, Guardservice si integra, su richiesta, con la rete VHF/UHF normalmente in uso agli addetti alla vigilanza, tramite gli standard DMR e TETRA.



SICURIT ALARM ITALIA S.P.A.
(+39) 02 33405231
www.sicurit.net

Sicurit Alarmitalia presenta Peridect®

Il sistema PERIDECT® rileva le vibrazioni meccaniche su reti metalliche o sul terreno, causate da tentativi di intrusione all'interno di aree delimitate.

Il sistema utilizza una logica differenziale in grado di distinguere le vibrazioni causate da agenti atmosferici (pioggia, vento, etc.) da quelle di reali tentativi di intrusione, riducendo al minimo la casistica di falsi allarmi. La flessibilità del sistema PERIDECT® permette applicazioni miste (rete + interrato) sullo stesso BUS e con la stessa unità di analisi.

PERIDECT® fornisce una rilevazione accurata consentendo a ogni sensore di essere visto dall'unità di controllo come fosse una singola zona e potendone in questo modo specificare i parametri funzionali in modo indipendente. Ogni unità di controllo può coprire fino a 700 metri considerando un sensore ogni 2,5 metri circa.

Il sistema PERIDECT® è totalmente autonomo e configurabile, ma può essere facilmente integrato e collegato a sistemi di gestione per impianti complessi (CSM) o direttamente a centrali di controllo. Inoltre il sistema PERIDECT® è dotato di un modulo ingressi/uscite per essere facilmente collegato ad altri dispositivi di sicurezza presenti lungo il perimetro protetto (per esempio i contatti magnetici su cancelli) così come per controllare altri dispositivi (quali gli illuminatori).



TSEC S.R.L.
(+39) 030 5785302
www.tsec.it

Nuovi contatti ad alta sicurezza CLH-200: protezione senza compromessi

TSEC presenta i nuovi sensori magnetici ad alta sicurezza CLIC della serie H. I modelli CLH-200 offrono la sicurezza della tecnologia Magnasphere® in un robusto involucro di alluminio anodizzato ad alta resistenza. Le versioni con doppio contatto, su circuiti elettrici completamente indipendenti, semplificano le installazioni in cui sia richiesto il controllo di due sistemi, per esempio anti-intrusione e controllo accessi, senza più bisogno di installare relais accessori in centrale.

Il meccanismo anti-rimozione magnetico brevettato garantisce una semplicità d'installazione senza precedenti, mentre il sistema modulare per il cablaggio consente di utilizzarli sia con uscita diretta del cavo, che con la guaina armata inox, disponibile come accessorio, che con una guaina in PVC con diametro interno di 8mm.

Disponibili in versioni a morsetti o con cavetto a saldare, questi ultimi con resinatura completa e adatti per gli esterni, sono ideali per la protezione dei varchi perimetrali in ambito commerciale, industriale e bancario.

Greater Nodia, India			Parma, Italia		
IFSEC & Homeland Security	5/12/2013	7/12/2013	SPS IPC Drives Italia 2013	21/5/2013	23/5/2013
Varsavia, Polonia			San Paolo, Brasile		
Wise 2013	19/11/2013	22/11/2013	Exposec Brasil	14/5/2013	16/5/2013
San Pietroburgo, Russia			Birmingham, UK		
Sfitex	12/11/2013	15/11/2013	Ifsec 2013	13/5/2013	16/5/2013
Genova, Italia			Singapore, Singapore		
CPEXPO – Community Protection	29/10/2013	31/10/2013	SSA - Safety & Security Asia Singapore	7/5/2013	9/5/2013
Stoccolma, Svezia			Londra, Regno Unito		
Sectech 2013	22/10/2013	23/10/2013	Counter Terror Expo	24/4/2013	25/4/2013
Tashkent, Uzbekistan			Taipei, Taiwan		
CIPS Central Asia	8/10/2013	10/10/2013	Secutech 2013	24/4/2013	26/4/2013
Novosibirsk, Siberia			Città del Messico, Messico		
SIPS Siberia	25/9/2013	27/9/2013	México Safety Expo	23/4/2013	25/4/2013
Chicago, USA			Expo Seguridad Mexico		
Asis International	24/9/2013	27/9/2013		23/4/2013	25/4/2013
Istanbul, Turchia			Milano, Italia		
ISAF	19/9/2013	22/9/2013	Forum Safety & Security	18/4/2013	18/4/2013
Copenhagen, Danimarca			Torino, Italia		
SecurityUser Expo	17/9/2013	19/9/2013	DNA.italia	18/4/2013	19/4/2013
New Delhi, India			Barcellona, Spagna		
Fire, Safety & Security Expo	13/9/2013	16/9/2013	Security Forum	17/4/2013	18/4/2013
Kuala Lumpur, Malaysia			Varsavia, Polonia		
Ifsec Southeast Asia	11/9/2013	13/9/2013	Europoltech	17/4/2013	19/4/2013
Krasnodar, Russia			San Paolo, Brasile		
SIPS - South International Protection & Security Expo	3/9/2013	5/9/2013	ISC Brasil	16/4/2013	18/4/2013
Ho Chi Minh City, Vietnam			Mosca, Russia		
Secutech Vietnam	8/8/2013	10/8/2013	MIPS	15/4/2013	18/4/2013
Johannesburg, South Africa			Las Vegas, USA		
IFSEC South Africa	18/7/2013	20/7/2013	ISC West	10/4/2013	12/4/2013
Monaco, Germania			Santiago, Chile		
Sicherheitsexpo	3/7/2013	4/7/2013	Sicur Latinoamerica	3/4/2013	5/4/2013
Bangkok, Thailand			Singapore, Singapore		
Secutech Thailand 2013	3/7/2013	5/7/2013	Global Security Asia	2/4/2013	4/4/2013
Buenos Aires, Argentina			Guangzhou, China		
Seguriexpo Buenos Aires	5/6/2013	7/6/2013	Lock China 2013 & China Safes 2013	29/3/2013	31/3/2013
Pisa, Italia			Roma, Italia		
Privacy Day Forum	23/5/2013	23/5/2013	Security Expo	22/3/2013	24/3/2013

n. 01 gennaio-febbraio 2013

ISSN: 0394-8625

XXXIII ANNO

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

Fabiana Bastianini - Bruno Fazzini - Elisabetta Fogazzaro - Lorenzo P. Luini

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA / IMPAGINAZIONE

ePubblica

www.epubblica.com

PUBBLICITÀ

marketing@securindex.com

ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman Srl

Verona - c.so Porta Nuova, 11

Milano - Via Keplero, 38

tel. 02/36757931 - fax 02/36757944

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.

21 dicembre 2012

STAMPA

Grafiche Antiga Spa

Via delle Industrie, 1 I - 31035 Crocetta del Montello (TV)

tel. +39 0423 6388 - fax +39 0423 638900

info@graficheantiga.it

CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

**Il motore
di ricerca
per la
sicurezza
residenziale**



Per informazioni: marketing@securindex.com

AMBASCIATA D'AUSTRIA - UFF. DI PADOVA	www.advantageaustria.org/it	10-11
AVOTEC	www.avotec.it	29, 92
AVS	www.avselectronics.com	19, 27
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	56-59
BETA ELETTRONICA	www.betaelettronica.it	85-86
CITEL	www.citel.it	44-48
D-LINK	www.dlink.com	73-74, 92
ELMAT	www.elmat.com	56-59
FRACARRO	www.fracarro.it	63-65, 92
DIGITRONICA	www.digitronica.eu	34-35
DRUMM	www.geminy.info	29
FLIR	www.flir.com	15
FRACARRO	www.fracarro.it	64-65
GENETEC	www.genetec.com	50-52
GUNNEBO	www.gunnebo.it	75
HESA	www.hesa.it	37, 38-39
IFSEC 2013	www.ifsec.co.uk	17
ISAF	www.isaffuari.com	31
IMPREBANCA	www.imprebanca.it	82-84
INDIGO VISION	www.indigovision.com	48
INTERSEC 2013	www.intersecexpo.com	18-19
ISAF 2013	www.isaffuari.com	24
KABA	www.kaba.it	60-62, 93
KSENIA	www.kseniasecurity.com	I COP
MICROTEL	www.microtelweb.com	70-72
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	40-43
RSI	www.rsivideotech.com	93
SAET	www.saetitalia.it	93
SATEL	www.satel-italia.it	15
SECURITY EXPO	www.securityexpo.roma.it	IV COP
SELESTA	www.seling.it	94
SICURIT	www.sicurit.it	33-94
SIRTEL	www.sirtel.it	49
SMS SAN MARINO SICUREZZA	www.smssanmarinosicurezza.com	68-70
STS ITALIA	www.stsitalia.com	II COP, 3, 98, III COP
TECNOSICUREZZA	www.tecnosicurezza.it	79-81
T-SEC	www.tsec.it	53, 94
TYCO	www.tyco.com	76-78
VENITEM	www.venitem.com	19, 54-55
ZOIS	www.zois.it	66-67

