

SICUREZZA TOTALE A 360°



SISTEMA MIRUS MULTIFUNZIONE
CENTRALIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE IMPIANTI
CONTROLLO ACCESSI - CONTROLLO TECNOLOGICO - MODULARITA'

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!

 **AVOTEC®**
DA SEMPRE SICUREZZA

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



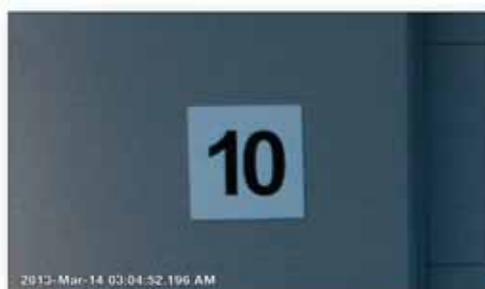
Avigilon ha visto un



che tentava di



nel magazzino



mentre la videocamera analogica ha visto



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

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

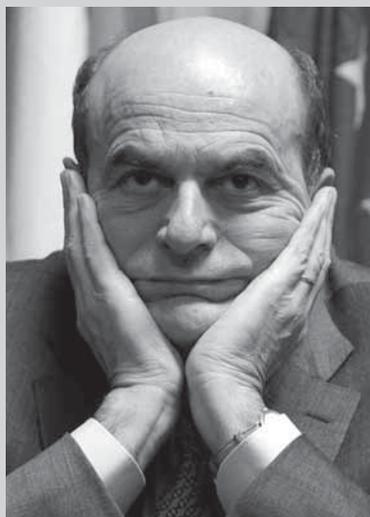
AVIGILON
THE BEST EVIDENCE™

Sicurezza privata, situazione seria ma non tragica

Giunti alla metà di questo complicato 2013, proviamo a fare il punto sullo scenario generale nel quale si trova la sicurezza privata nazionale che, giova ricordare, comprende la parte tecnologica e quella dei servizi (vigilanza e trasporto valori), con circa 60 mila addetti e un fatturato complessivo di 4,5 miliardi.

Alla fine dello scorso anno le speranze di una svolta per la nostra economia erano state delegate alle elezioni politiche di febbraio che hanno invece peggiorato la situazione, certificando l'ingovernabilità del nostro Paese; quanto è avvenuto dopo, dalla rielezione di Napolitano alla nascita di un governo di larghe intese ma di strette capacità, sono solamente i segni precursori della fine della seconda repubblica, che sta morendo appena maggiorenne nello stesso tribunale di Milano dov'era nata nel 1992. La mancanza di una guida politica chiara e determinata, da qualunque parte sia espressa, sta pesando sulle nostre capacità di reazione e acuisce le sofferenze di tutto il sistema produttivo. Di fatto stanno reggendo alla crisi solamente le aziende che realizzano all'estero quote significative del proprio fatturato, con le quali controbilanciano il ripiegamento della domanda interna.

Quasi un contro-senso, quindi, che il 2012 sia andato piuttosto bene per la sicurezza tecnologica grazie alle tenuta delle vendite in Italia, mentre le vendite all'estero sono rimaste praticamente al palo (vedi pag. 6-8). L'elevata dipendenza dal mercato interno (oltre l'87% delle vendite) determina una situazione di sostanziale debolezza, come insegna la parabola della FIAT; non è un caso che ANIE Sicurezza abbia lanciato un pre-allarme sui dati del primo trimestre a causa della flessione delle vendite in Italia, inevitabile conseguenza dei motivi sopra ricordati.



È dunque indispensabile imboccare con più decisione la strada dell'export, ma il timore è di essere ormai in ritardo. La progressiva colonizzazione, a livello mondiale, della sicurezza fisica da parte della videosorveglianza, che ora sta dilagando con i sistemi video in rete, ha accelerato la consegna del mercato mondiale dell'hardware alle aziende del Far East, delimitando al software, alle applicazioni e alle integrazioni l'area di competizione per le aziende occidentali e, più in particolare, quelle italiane. Da questo punto a seguire subentrano i problemi del nostro sistema: le aziende sono in generale piccole, hanno problemi di crescita e di credito, non sono aiutate da politiche governative proattive nella crescita e nella penetrazione nei mercati esteri. Il presidente di ANIE Sicurezza ha opportunamente collocato il problema al centro del suo intervento all'assemblea annuale dell'associazione, ma è ragionevole pensare che gli imprenditori debbano rimboccarsi le maniche per uscire da soli, come sempre, da questa impasse.

Stessa conclusione per la parte dei servizi, con la differenza che, come viene spiegato a pag. 72, le aziende del comparto si trovano nel pieno della metamorfosi da bruco a farfalla (da istituti di vigilanza a imprese di sicurezza) dovendo, in aggiunta, subire la flessione della domanda interna senza poter compensare neanche un euro con l'export. Uno scenario serio ma non grave, si potrebbe concludere citando *au contraire* Ennio Flaiano, che impone scelte decise e coraggiose da parte dei protagonisti di un settore che, come è stato più volte ricordato da queste pagine, ricopre un ruolo molto importante per l'intera società, soprattutto in un momento in cui le forze dell'ordine devono necessariamente ridurre la presenza sul territorio. La sussidiarietà del privato nei confronti del pubblico per garantire la sicurezza dei cittadini è la ragion d'essere per le nostre aziende, ma anche motivo di grande orgoglio per tutte le persone che ci lavorano.



News

EVENTI

- 6** Assemblea ANIE SICUREZZA,
più credito al settore

SCENARI

- 10** Chi forma i formatori? 1ª puntata

EVENTI

- 13** Presentato We.R, un nuovo concetto
per la sicurezza residenziale
- 18** Siamo tutti Luigi
- 21** ...e gli MPOP Awards 2013 sono
- 22** La Fondazione Enzo Hraby festeggia
i cinque anni di attività

Technologies

INTERVISTA

- 24** La business intelligence secondo Avigilon
- 26** OpenWare: una proposta italiana di PSIM

ZOOM PRODOTTO

- 29** Satel: Sistema Wireless bidirezionale
certificato EN50131-Grado 2

INTERVISTA

- 31** Le proposte di Pyronix per il mercato italiano

ZOOM PRODOTTO

- 33** FLIR Thermal Fence:
la soluzione di sicurezza perfetta

INTERVISTA

- 36** Avotec: una PMI certificata
- 38** Cresce in Italia il n.1 della TVCC
- 41** Da UK i radar per la security...
- 44** ... distribuiti in Italia da Crisma Security

CASE HISTORY

- 47** Siemens protegge una base artica
- 51** Videotrend, le strategie per lo sviluppo



Dove trovi la sicurezza che cerchi

Money

SCENARI

- 53** Video in rete, la cerniera tra cyber & physical security
- 56** Antirapina per la banca e guardie giurate, una separazione inevitabile
- 59** La conoscenza che rende affidabile la sicurezza

AZIENDE

- 61** Citel a Banche e Sicurezza 2013

CASE HISTORY

- 65** TSEC: nuove tecnologie per la sicurezza perimetrale in ambito bancario

Goods

SCENARI

- 68** Retail, 119 miliardi di dollari le differenze inventariali

Security Services

SCENARI

- 72** Vigilanza, il bruco sta morendo ma la farfalla qual è?

Fiere

- 79** IFSEC e NEC, divorzio dopo 40 anni
- 82** I numeri di ISAF
- 84** Dall'Oil & Gas Security Summit un primo allarme sui social media
- 86** CP EXPO, una proposta diversa per il mondo della sicurezza
- 88** Gli eventi di ESSECOMA a CP EXPO 2013
- 89** Calendario fiere

REDAZIONALI TECNOLOGIE
90-91-92-93-94

in copertina...



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

Assemblea ANIE SICUREZZA, più credito al settore

di Raffaello Juvara

L'assemblea di ANIE SICUREZZA, organizzata quest'anno a palazzo Altieri, la sede romana di ABI, cade in un momento particolare per il mercato della sicurezza. Dopo un 2012 concluso con risultati tutto sommato superiori alle aspettative (vedi box), l'associazione ha rilevato che si sarebbe verificata una leggera flessione nel primo trimestre del 2013, causata da una contrazione del mercato interno compensata solo in parte dalle esportazioni. C'è da sperare che si concretizzi la svolta prevista dal governo (e agognata da tutti) nel

secondo semestre dell'anno, facendo riprendere la domanda interna, perché l'esiguità delle esportazioni, tornate nel 2012 sotto al 13% del fatturato totale del settore, non consentirebbe alla nostra industria di confermare i buoni risultati dell'anno precedente.

I dati forniti da ANIE SICUREZZA evidenziano infatti che il mercato interno è aumentato più del fatturato della nostra industria, mettendo allo scoperto aspetti strutturali che impongono attente riflessioni, per finalizzare strategie e interventi finalizzati a garantire la crescita nei prossimi anni, in uno scenario sempre più globalizzato.

MERCATO SICUREZZA 2012

	2010	2011 +/- %	2012 +/- %
Mercato interno			
Prodotti nazionali	1684	1732 +2,25%	1778 +2,65%
Prodotti importati	58	72 +24,13%	97 +34,72%
Totale mercato interno	1742	1804 +3,59%	1875 +3,94%
Quota prodotti nazionali	96,6%	96,2%	94,8%
Fatturato industria nazionale			
Fatturato Italia	1684	1732 +2,25%	1778 +2,65%
Fatturato estero	203	259 +27,59%	263 +1,54%
Totale fatturato industria naz.	1887	1991 +4,98%	2041 +2,51%
Quota Fatturato estero	10,75%	13,00%	12,88%
Bilancia commerciale	146	187	166

Dati ANIE SICUREZZA – Riclassificazione ESSECOMÉ



Emerge dunque che il fatturato dell'industria italiana è cresciuto nel 2012 del 2,51% grazie al mercato interno (+2,65%) e non alle esportazioni (+1,54%); la quota di fatturato realizzato all'estero, infatti, è scesa al 12,88% dal 13% dell'anno precedente. La gracilità dell'export spiega perché anche leggere flessioni della domanda interna provochino preoccupazione.

Un problema aggiuntivo potrebbe derivare dall'aumento della quota di penetrazione dei prodotti importati, passata dal 3,4% del 2010 al 5,2% nel 2012, evidentemente trainata dalla crescita del comparto videosorveglianza, pressoché di esclusivo appannaggio di produttori stranieri. Si delinea quindi una situazione strutturale e non congiunturale del sistema produttivo nazionale, confermata dal fatto che il comparto "anti-intrusione e sistemi di monitoraggio centralizzati", in cui è finora prevalso il made in Italy, è calato di un altro 7,7%, cumulando una perdita superiore al 30% nell'ultimo triennio.

Sorprende, ma fino a un certo punto, **l'andamento del mercato interno, cresciuto del 3,94% nel 2012 malgrado la pesantissima crisi generale: la crescita dell'insicurezza sociale sta portando le**

persone a rinunciare ad altri beni ma non alla difesa della propria sfera privata.

Opportunamente il presidente di ANIE, Claudio Andrea Gemme, ha dedicato al ruolo sociale della sicurezza privata una particolare attenzione, nel discorso che ha tenuto all'assemblea del 20 giugno: «Oggi la crisi, come rilevano tutte le indagini demoscopiche, genera una maggiore percezione di insicurezza tra i nostri concittadini: non è un caso che tra le categorie merceologiche rappresentate dalle aziende socie di ANIE SICUREZZA il segmento della videosorveglianza sia quello che registra maggiore dinamicità.

Quando parliamo delle imprese che operano nel campo della sicurezza dunque, **ci troviamo di fronte a un comparto industriale che non soltanto rappresenta un'eccellenza tecnologica in Italia e all'estero, ma che, combattendo contro la criminalità piccola, media o grande, svolge anche un servizio di importante rilevanza sociale.** Questo ruolo di servizio ai cittadini che le imprese di ANIE SICUREZZA svolgono deve a mio avviso essere supportato in ogni modo, perché oggi non viene abbastanza riconosciuto.

Dopo gli eventi terroristici di inizio millennio sul fronte della sicurezza si è aperto un nuovo mondo. Potrei dire, senza timore di essere smentito, che il settembre 2001 ha rappresentato lo spartiacque che ha riportato prepotentemente il tema della sicurezza in cima all'agenda dei governi europei, nazionali e locali. Pensiamo alla sempre maggiore attenzione riposta nella sicurezza dei grandi snodi come stazioni, aeroporti, centri commerciali, strade, ma anche dei grandi eventi (ricordo Expo, in programma a Milano, tra due anni), dei cosiddetti "obiettivi sensibili" e dei principali monumenti. Anche passando dal collettivo al personale, è esperienza comune verificare come la sicurezza sia al primo posto tra i bisogni percepiti dei cittadini. **Pensiamo anche ai reati cosiddetti minori, ai quali i prodotti delle aziende di ANIE SICUREZZA si propongono di porre un freno (videosorveglianza, allarmi, anti-intrusione). Sono "minori" soltanto a parole, perché in realtà sono quelli più odiosi per la gente: furti, rapine in casa, scippi».**

Particolarmente esplicito Rosario Romano, presidente di ANIE SICUREZZA, che ha lanciato un ap-

pello al governo (assente) per sostenere la spina dorsale del settore: «Le PMI possono essere alla guida della ripresa economica e trainare l'economia italiana se si rimuovono velocemente gli ostacoli e se si interviene rapidamente con politiche di sostegno vere: **abbassare il carico fiscale, dare credito alle imprese, semplificare, ridurre la burocrazia, promuovere nuove politiche industriali per puntare sulla crescita e politiche del lavoro che ne diminuiscano il costo.**

Quanto a noi, piccole e medie imprese, non ci resta che continuare a fare del nostro meglio, tenendo presente che l'eccellenza non si identifica con un risultato preciso. Fa parte, piuttosto, dello spirito di un'organizzazione, è un processo che non finisce mai».

Guardiamo però la metà piena del bicchiere: non deve sfuggire ad alcuno che esaminare in questo periodo i dati di un comparto che, comunque sia, hanno il segno + davanti, rappresenti una bella consolazione nell'attuale scenario di devastazione generalizzata! Il presidente Gemme ne sa qualcosa, pensando agli altri comparti della sua Federazione...

ANIE SICUREZZA
SICUREZZA E AUTOMAZIONE EDIFICI





Visonic Ltd

WIRELESS EVOLUTION

Un'esclusiva
SICURIT

PowerMax Xpress



29
ZONE



PowerMaxPro



30
ZONE



PowerG®



64
ZONE



UNA SCELTA SICURA

VISONIC e **SICURIT** da oltre vent'anni ti offrono il meglio della tecnologia wireless rivolta alla sicurezza, unendo prestazioni e innovazione alla semplicità d'uso, il tutto in modo davvero unico; con oltre 90 brevetti internazionali depositati e altri 40 in fase di registrazione.

PowerCode® il sistema via radio supervisionato di grande successo, con le centraline **PowerMax** e la più ampia gamma di sensori e dispositivi di comando. Super affidabile, lo controlli da Smartphone o PC.

PowerG® è il nuovo sistema wireless con portata del segnale fino a 2 Km. in aria libera ed un bassissimo consumo energetico che raddoppia la durata delle batterie. In caso di allarme, l'esclusivo sensore **NEXT CAM®** invia le immagini direttamente alla vigilanza e al tuo Smartphone.



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

Chi forma i formatori?

1^a puntata

a cura di *Cristina Isabella Carminati*

Il tema della professionalizzazione degli installatori di sistemi di sicurezza è di grande importanza. Da una parte ci sono i percorsi per la formazione di base individuale, dall'altra l'addestramento all'uso delle tecnologie sviluppate dalle singole aziende. Se il primo versante dovrebbe avere una copertura istituzionale a carattere escludente, con soggetti preposti in rispondenza a regole precise (scuole professionali autorizzate, enti di formazione e di certificazione,

associazioni rappresentative), il secondo deve necessariamente rispondere a logiche di libero mercato, essendo una componente intrinseca all'offerta delle aziende e metro di misura della qualità della loro organizzazione.

I problemi sorgono quando gli obiettivi delle offerte di formazione libera travalicano l'addestramento sulle tecnologie di proprietà e si spingono verso contenuti formativi più generali, con il rilascio di attestati che molto spesso inducono in errori in-





terpretativi circa la loro validità. È sorto un “meta-business” nel quale si muovono enti, associazioni, aziende e singoli professionisti di varia estrazione, non sempre con la trasparenza e la deontologia che l’argomento richiederebbe. Il problema è molto delicato perché, oltre alla tutela dei destinatari delle proposte formative e degli utenti finali, c’è in ballo la reputazione stessa dell’intera filiera.

Per questo motivo, ESSECOME inizia con questa puntata un percorso esplorativo tra i protagonisti della formazione aziendale, per rendere conto della situazione esistente. La prima puntata viene dedicata a un appello lanciato da ANIMA e ANIE, le due federazioni di Confindustria che si occupano di security tramite le rispettive associazioni Assoferma e ANIE Sicurezza, a conferma dell’esistenza di problemi non irrilevanti.

Le due entità hanno sentito il bisogno di scendere in campo “per promuovere un’azione congiunta a

favore della sicurezza” postando una nota nei rispettivi siti il 24 aprile scorso, di cui riportiamo qui di seguito alcuni passaggi:

«La proliferazione di eventi organizzati da enti o aziende in riferimento a corsi per insegnare “tecniche di apertura serrature” o sessioni formative dedicata al “funzionamento dei principali sistemi di allarme adatti ad abitazioni, negozi e piccoli uffici” sono esempi di comunicazione semplicistica o, in alcuni casi, addirittura fuorviante rispetto alle disposizioni di legge».

Rosario Romano, presidente di ANIE Sicurezza, ha specificato: «La nostra associazione è attenta e pronta a segnalare a tutti gli operatori del settore i numerosi messaggi fuorvianti in ambito formativo che non contribuiscono né a fare chiarezza né ad aumentare e valorizzare la professionalità di chi segue da sempre le regole della buona tecnica, creando invece false aspettative e confondendo i



potenziali nuovi operatori del settore».

La nota si conclude con alcune raccomandazioni:

«1) L'utilizzo di loghi delle aziende più importanti e prestigiose del settore non garantisce il coinvolgimento o l'autorizzazione a operare su strumenti e tecnologie da parte delle stesse aziende a meno che non sia esplicitamente dichiarato e comunque la veridicità di tale affermazione è responsabilità dell'organizzatore del corso.

2) La mancanza di riferimenti su eventuali criteri adottati per la selezione dei tecnici che potranno accedere ai corsi rappresenta un ulteriore elemento cui fare attenzione.

3) Il rilascio di un attestato di partecipazione o

generica "qualifica" non necessariamente fa riferimento alla normativa vigente in merito in questi settori. In questo caso occorre verificare prima di iscriversi se si tratta di un attestato di qualifica professionale o meno.

Le Federazioni ANIMA e ANIE intendono sottolineare la loro contrarietà a questo tipo di appuntamenti che non soltanto mettono in discussione le risorse investite dalle aziende nello sviluppo di soluzioni sempre più avanzate ma mettono a repentaglio la sicurezza dei cittadini al solo fine di istruire "tecnici non esperti che potranno essere in grado di realizzare senza problemi" le attività oggetto dei corsi. Per ANIMA e ANIE la sicurezza viene prima di tutto».

Presentato We.R, un nuovo concetto per la sicurezza residenziale

di Raffaello Juvara

L'incontro nazionale con i Concessionari e gli Installatori Autorizzati HESA, oltre al consueto momento di confronto, di aggiornamenti e di festa, quest'anno è stato l'occasione per una proposta davvero innovativa per il segmento residenziale, presentata da HESA in esclusiva per i propri Concessionari e Installatori Autorizzati, che non mancherà di suscitare molto

interesse nel mercato.

Il segmento residenziale merita in questo periodo molta attenzione perché, come ha sottolineato **Carlo Hruby**, amministratore delegato del gruppo HESA, «presenta ancora notevoli opportunità di crescita e, in questo momento, è caratterizzato da tempi più rapidi di risposta, pagamenti meno problematici e una maggior fidelizzazione degli utenti finali. Per questo motivo HESA ha deciso di non





offrire soltanto prodotti ai propri clienti, ma di tracciare insieme a loro una strada verso possibili futuri sbocchi, verso le possibili evoluzioni del settore».

E quali possano essere le linee lungo le quali evolverà la richiesta del settore residenziale nei prossimi anni, non ci sono dubbi per HESA: la sicurezza diventerà un servizio, e utilizzerà sempre più le opportunità offerte dalla rete. Per questi motivi è stata scelta una famiglia di prodotti, We.R (vedi box), concepita per dare un servizio all'utilizzatore finale attraverso Internet, che verrà commercializzata con una strategia di marketing fortemente innovativa rispetto ai prodotti tradizionali.

Il sistema verrà infatti venduto in kit preconfigurati a un "prezzo consigliato" uguale in tutta Italia, per spostare l'attenzione dei partner dall'aspetto tecnico a quello più prettamente commerciale. Ha spiegato il responsabile marketing **Andrea Giacomel**:

«Abbiamo pensato di dare una base di partenza comune per far sì che la concorrenza non si faccia più sul prezzo ma sulla capacità di convincere l'utente finale, di proporre soluzioni innovative. I nostri partner riusciranno sicuramente ad avere un grande successo con questo prodotto». I dettagli della gestione del servizio sono stati illustrati dalla responsabile amministrativa **Rosanna Giglio**. Abbiamo colto diversi commenti positivi al progetto We.R. da parte dei partecipanti all'incontro all'Elba. L'idea di un prodotto "Internet nativo", gestibile tramite app su smartphone senza tastiere e commercializzato a un prezzo competitivo, è stata apprezzata perchè, in questo modo, i concessionari e gli installatori HESA potranno muoversi verso fasce di utenza aggiuntive rispetto a quelle tradizionalmente frequentate, che oggi risentono maggiormente della congiuntura generale non positiva.

IQ inVision 



LA FORMA
PIÙ ELEGANTE
DELL'ALTA
RISOLUZIONE



www.hesa.com



WE.R NEI DETTAGLI

L'amministratore delegato di HESA **Andrea Hruby** premette: «We.R è un sistema che si rivolge all'utenza residenziale, per installazioni medio-piccole ma con elevato contenuto tecnologico e un'estrema facilità di uso da parte dell'utente». Passando quindi alle caratteristiche più specifiche, spiega: «Con le dimensioni contenute e il disegno pulito e lineare, questo sistema si adatta a ogni ambiente e non richiede alcuna opera invasiva per l'installazione. Consente all'utente di gestire da remoto, in modo semplice e intuitivo, sia la funzionalità dell'impianto di sicurezza che il controllo delle automazioni domestiche, con la possibilità di vegliare anche sulla sicurezza delle persone. Il tutto tramite il proprio Smartphone, Tablet o PC, attraverso l'applicazione gratuita scaricabile da Apple Store e Google Play».

Grazie a una potente piattaforma alla quale è possibile aggiungere molti moduli, il sistema We.R è in grado di offrire soluzioni personalizzate che si avvalgono della tecnologia senza fili più avanzata e di una vasta gamma di sensori e accessori wireless progettati per le diverse applicazioni.

Il sistema We.R gestisce fino a 64 trasmettitori bidirezionali senza fili e, in caso di allarme, invia e-mail e notifiche push sullo Smartphone, Tablet o PC dell'utente, che può visualizzare il filmato degli eventi accaduti e gestire l'inserimento e il disinserimento del sistema, ovunque si trovi.

We.R permette inoltre di selezionare delle zone da controllare in modo speciale: non appena il sistema rileva un movimento all'interno di queste aree, avverte immediatamente l'utente.

Questo sistema è progettato, inoltre, per garantire la sicurezza delle persone anziane; se accade un evento imprevisto, avverte immediatamente l'utente, che può intervenire velocemente e in modo efficace. Tutte queste caratteristiche ne fanno la soluzione più innovativa per la sicurezza residenziale, in grado di rispondere alle esigenze di comfort e sicurezza sempre più avvertite nella nostra società. Tutte le apparecchiature We.R sono dotate di protezione antimanomissione e possono essere installate in modo semplice e veloce. La connessione avviene via Ethernet/GSM/GPRS/EDGE.



INTERFACCIA DOMOTICA E ANTINTRUSIONE TOUCHSCREEN

INIM.BIZ

TASTIERA ALIEN. IL FUTURO DELLA DOMOTICA IN UN TOUCH.



Arriva una vera icona della sicurezza e della domotica; Alien. L'interfaccia utente touchscreen su i-bus per gestire il sistema SmartLiving. Basta un tocco per attivare scenari, accedere allo stato di oggetti, memoria eventi e cronotermostato. Guidati da una chiarezza fuori dal mondo.



inim
ELECTRONICS

Siamo tutti Luigi

di Raffaello Juvara

Si potrebbe partire dai numeri - 56 partner e oltre 400 partecipanti - per descrivere MPOP 2013 ma, per quanto siano significativi, non rendono a sufficienza l'idea del successo della quarta edizione italiana dell'appuntamento che Milestone Systems organizza ogni anno nei paesi in cui opera.

Un successo di formula, per le diverse modalità di networking offerte ai partecipanti, e di forma: aver trasformato la conferenza plenaria in un simpatico momento di teatro, con il quale tenere sempre accesa l'attenzione del pubblico verso i topic voluti dall'azienda, è stata sicuramente un'idea brillante; aver impostato le aule a rotazione tra i vari espositori per consentire ai partecipanti di sentire in diretta la presentazione dei rispettivi prodotti e

soluzioni, è stata un'idea geniale. L'obiettivo di far percepire il concetto di "Ecosistema di Milestone" è stato pienamente centrato, il team di Maurizio Barbo ha fatto goal!

E per stare in tema, chi ha messo la palla in rete è stato Luigi, capostipite ideale degli abitanti di quell'Ecosistema.

Al secolo Gianluca Mauriello, Luigi ha condotto la sessione plenaria del 29 ponendo le domande, e talvolta dandosi anche le risposte, che la maggior parte dei presenti avrebbe fatto al suo posto, volendo scoprire perché Milestone è il partner ideale per l'operatore di sicurezza evoluto, perché è utile entrare in questa business community di specialisti della videosorveglianza e, in fondo, perché Milestone è il numero uno al mondo nel campo del VMS.





«Luigi è stato la sorpresa che abbiamo preparato quest'anno – ci spiega un Maurizio Barbo ancora raggiante per il successo ottenuto da MPOP 2013 come presenze e come consensi – per mandare alcuni messaggi ai nostri partner. Abbiamo voluto innanzitutto far capire che lavorare con Milestone significa poter fare domande alle quali si ottengono sempre risposte; il secondo è che con Milestone si può crescere professionalmente ed economicamente. Il fatto, poi, che il personaggio dell'installatore napoletano Luigi Esposito sia stato interpretato da una persona del team di Milestone Systems Italy (Gianluca Mauriello), vuole simboleggiare che il nostro gruppo si immedesima totalmente nei problemi che i nostri partner devono affrontare, che siamo sempre disponibili a supportarli nel lavoro quotidiano. Quanto la scelta di far nascere questo personaggio sia stata apprezzata dai nostri partner – prosegue Maurizio - è dimostrato dal seguito che stanno avendo le discussioni aperte su LinkedIn dopo il lancio della prima subito dopo MPOP: "chi è Luigi?". Un modo per tenere aperto il dialogo tra i partecipanti

all'evento il giorno dopo, sfruttando appieno le potenzialità dei social per consolidare la community».

È vero, questo è un eccellente modo per dare corpo al concetto di Ecosistema di Milestone, più volte udito citare durante MPOP e che ci sembra sia stato il messaggio principale lanciato in questa edizione, giusto?

Certamente, il nostro obiettivo dichiarato è di far continuare idealmente MPOP da un'edizione all'altra, di tenere un canale aperto permanente tra tutti coloro che si relazionano con Milestone in qualsiasi forma, come vendor, distributori, sviluppatori, system integrator, installatori, clienti. Un canale di informazione e di aggiornamento continuo, che consentirà di trovare le risposte giuste a chi avrà problemi da risolvere e consigli da chiedere per dare la migliore soluzione possibile al suo cliente.

Naturalmente questa community oltre ai social avrà altre occasioni per incontrarsi concretamente, in attesa del prossimo MPOP quelle più dirette sono legate alla formazione, che rappresenta uno dei principali

punti di riferimento dell'intera strategia di Milestone. Che la formazione sia un punto di riferimento della strategia dell'azienda danese è stato molto ben evidenziato dalla struttura della seconda giornata di MPOP, con 12 gruppi di "allievi" che si sono alternati in incontri di venti minuti ciascuno con altrettanti espositori, che hanno potuto presentare le proprie soluzioni a un numero finale consistente di potenziali clienti, con una modalità per l'appuntamento formativa e non direttamente commerciale. In effetti è stata una modalità molto apprezzata, sia

dagli espositori che dai partecipanti in veste di allievi. Milestone è un'azienda molto dinamica, che sviluppa e fa evolvere continuamente prodotti in un mercato fortemente competitivo. Diciamo sempre che per utilizzare pienamente le straordinarie qualità dei nostri prodotti bisogna conoscerli a fondo e per questo abbiamo messo a disposizione dei nostri clienti molti livelli di proposte formative, per rispondere alle esigenze di chi si affaccia per la prima volta al mondo IP e di chi è un operatore esperto, per il quale abbiamo da quest'anno la Certificazione EXPERT.



The Open Platform Company



Anche **ESSECOME** e **securindex.com** hanno partecipato a MPOP 2013 come partner, mettendo in palio 3 premi per l'estrazione tra tutti i partecipanti. Ecco i fortunati vincitori:

Pier Felice Peirano di Tecno World (Albenga) vince una pagina di pubblicità in ESSECOME n. 5

Davide Barba di CO.GEN spa (Brescia) vince una Newsletter dedicata (DEM) da inviare entro agosto

Guido Magliulo di I-Time di Salerno vince un articolo a scelta in Essecome n. 4



...e gli MPOP Awards 2013 sono

**Manufacturer Alliance Partner
dell'Anno 2013**

SONY
make.believe

**Milestone Solution Partner
dell'Anno 2013**

 **SELEA**

**Distributore Milestone
dell'Anno 2013**

V-Valley
★★★★★ the Value of esprint

**Migliori Progetti
Categoria PROFESSIONAL
(XProtect Essential,
Express o Professional)**

FGS
Sistemi Integrati per la Sicurezza

wise
engineering

**Migliori Progetti
Categoria CORPORATE
(XProtect Enterprise
o Corporate)**

b! powered by **reteco**
telecomunicazioni multimediali

 **Selex ES**
A Finmeccanica Company

Electron Italia Srl

Premi Qualità e Fedeltà

 **SMAUGFI**
INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

aviscon

La Fondazione Enzo Hruby festeggia i cinque anni di attività

a cura della Redazione

Venerdì 14 giugno la Fondazione Enzo Hruby ha festeggiato i primi cinque anni di attività.

Come è noto, la Fondazione è stata costituita a Milano per iniziativa della famiglia Hruby e di Hesa S.p.A, avendo come obiettivo la promozione di una cultura della sicurezza intesa quale protezione del nostro patrimonio storico e artistico, attraverso l'impiego delle più avanzate tecnologie.

Dal primo intervento, dedicato alla protezione della Biblioteca del Sacro Convento di Assisi, alla messa in sicurezza dell'Isola di San Giorgio Maggiore a Venezia, sede della Fondazione Cini; dalla Sacra Sindone, ai locali destinati alla digitalizzazione dell'immenso patrimonio della Biblioteca Apostolica Vaticana. Tra gli altri progetti, ricordiamo i sistemi di videosorveglianza del Sacro Monte di Varallo, della Basilica Palladiana di Vicenza e della Basilica di San Luca a Bologna, dove la Fondazione interviene anche per la messa in sicurezza della Torre degli Asinelli, la protezione, a Milano, del Museo del Duomo e dell'Archivio Capitolare della Basilica Ambrosiana, la messa in sicurezza della Basilica di Santa Maria dei Miracoli ad Andria e della Chiesa dei Girolamini a Napoli, che inaugurano l'attività della Fondazione nel Sud Italia.

Questi sono solo alcuni dei progetti fin qui sostenuti dalla Fondazione, che interviene nei progetti assumendosi gli oneri per la realizzazione dei sistemi anti-intrusione, di videosorveglianza e anti-incendio previsti, la cui realizzazione viene affidata alle più qualificate aziende di installazione.





Come ha affermato Enzo Hruby, Presidente della Fondazione: «L'Italia possiede un patrimonio artistico e culturale vastissimo, invidiato da tutto il mondo, frutto dei molti secoli che hanno visto artisti, pittori, e architetti realizzare opere di inestimabile valore in tutto il nostro paese. Questo patrimonio, per una adeguata valorizzazione, deve essere fruito da un ampio pubblico. Affinché questo sia possibile, è necessario che i beni siano adeguatamente protetti con l'ausilio delle più moderne tecnologie oggi disponibili.

I progetti che la Fondazione Hruby ha sostenuto nei suoi primi cinque anni di attività hanno lo scopo non soltanto di proteggere i beni di cui ci siamo fatti carico, ma anche di essere uno stimolo perché altri soggetti possano condividere la nostra stessa sensibilità verso il tema della sicurezza e attivarsi in favore delle migliaia di opere simili che ancora richiedono un'adeguata protezione.

Tutti noi abbiamo infatti la responsabilità di proteg-

gere i beni che ci sono stati tramandati dalle generazioni passate salvaguardandoli da tutti i pericoli ai quali sono esposti».

Per festeggiare dunque i 5 anni di attività e ringraziare tutti coloro che la stanno accompagnando in questa straordinaria avventura, la Fondazione ha offerto un cocktail nella Sala delle Colonne del Grande Museo del Duomo e, a seguire, un concerto esclusivo sulle terrazze del Duomo, per il quale ha aderito alla campagna "Adotta una Guglia" promossa dalla Veneranda Fabbrica del Duomo per il restauro del monumento simbolo di Milano.

La collaborazione tra pubblico e privato, il rapporto tra protezione e valorizzazione, la tutela del patrimonio ecclesiastico, librario e dei beni UNESCO sono alcuni degli argomenti approfonditi in questi cinque anni nei numerosi convegni, nelle pubblicazioni e nella rivista trimestrale "EHF Sicurezza per la cultura", organo ufficiale della Fondazione, dove vengono trattati i temi legati alla protezione dei beni culturali e le iniziative sostenute dalla Fondazione Enzo Hruby. Tra queste va ricordato il Premio H d'oro, il riconoscimento annuale alle migliori realizzazioni di sicurezza, in grado di coniugare il corretto utilizzo delle tecnologie oggi disponibili con la capacità professionale degli installatori, per offrire agli utenti finali la risposta più efficace alle loro necessità di sicurezza.

«Abbiamo constatato che nel nostro Paese vi è, per il tema della tutela del patrimonio culturale, una sensibilità maggiore di quello che comunemente si pensa – dichiara Carlo Hruby, Vice Presidente della Fondazione Enzo Hruby – Purtroppo, però, abbiamo anche dovuto prendere atto della carenza di sistemi di sicurezza adeguati alla consistenza e alla capillare diffusione di questo patrimonio sul nostro territorio. Quello che manca è un adeguato livello di conoscenza delle enormi potenzialità che la moderna tecnologia offre oggi per la protezione e per la valorizzazione dei beni culturali. C'è ancora molto lavoro da fare, ma il grande supporto che abbiamo avuto in questi cinque anni da tanti soggetti ci dimostra che insieme possiamo raggiungere molti altri traguardi per la diffusione della cultura della sicurezza e per la protezione del patrimonio culturale del nostro Paese».

La business intelligence secondo Avigilon

a colloquio con Mark Massie, Senior Director of Sales UK and Ireland Avigilon, e Alexander Fernandes, president and CEO Avigilon a cura di Cristina Isabella Carminati

La tecnologia Avigilon si è sviluppata a tal punto da poter essere utilizzata anche al di fuori dei classici contesti della security, come nel caso della fonderia Salop. Ci può dare i dettagli di questa applicazione?

Salop Design and Engineering, che ha un impianto di 80.000 metri quadrati, ha predisposto il sistema di sorveglianza ad alta definizione Avigilon per la copertura ampia e trasparente di tutto il suo processo produttivo. Oltre a proteggere gli investimenti della società in attrezzature e materiali di pregio stoccati in loco, il sistema Avigilon aiuta Salop anche a garantire il rispetto della salute e della sicurezza in un settore produttivo ad alto rischio e fortemente regolamentato. I lavoratori dell'impianto Salop, per esempio, devono indossare cuffie antirumore, guanti speciali e protezioni per gli occhi per tutta la giornata lavorativa. In caso di incidente, con il sistema Avigilon in funzione si possono utilizzare i filmati per verificarne la causa e decidere come procedere per le future attività di prevenzione. Salop inoltre utilizza le riprese dal sistema Avigilon come uno strumento per la formazione, per controllare le norme di salute e sicurezza e garantire la continua conformità dell'attività produttiva.

Quali passi sta compiendo Avigilon per aiutare la transizione da "videosorveglianza come costo necessario per la sicurezza" a "videosorveglianza come possibilità di profitto per l'azienda"?

Avigilon informa costantemente le aziende sulle modalità innovative in cui il nostro sistema viene utilizzato per contribuire a migliorare il bilancio. Vediamo sempre più spesso il nostro sistema utilizzato da re-

parti come marketing e risorse umane per migliorare le norme, le politiche, la soddisfazione del cliente e la salute e sicurezza dei lavoratori. Continuiamo a offrire soluzioni di sorveglianza che permettono a ogni reparto di beneficiare del nostro sistema al meglio.

Oltre alle applicazioni nella vendita al dettaglio e nel marketing quali altri esempi ci può dare in questo senso?

Il sistema Avigilon viene utilizzato anche per la business intelligence. Millennium Aviation (una scuola di volo canadese, NdR) utilizza il sistema Avigilon per monitorare i fenomeni meteorologici e le necessità di manutenzione dei velivoli quando nessuno è in sede. Il CEO Steve Knight è in grado di verificare, per esempio, la

necessità di rimuovere la neve e chiamare personale supplementare in caso di bisogno.

La Brooklyn Cooperative Federal Credit Union utilizza il nostro sistema per monitorare il locale bancomat, che costituisce un obiettivo per frodi e uso illecito delle carte di credito. Con la dettagliata copertura fornita dal sistema Avigilon la cooperativa di credito è in grado di affrontare con maggiore precisione le false dichiarazioni di responsabilità per risparmiare denaro e godere di premi assicurativi più bassi. Il Canoa Center, centro nazionale per kayak e canoa, utilizza il sistema Avigilon come strumento di analisi video per allenatori e giudici, per coadiuvare la formazione, risolvere eventuali controversie e garantire un equo giudizio in ogni evento sportivo.

Gli amministratori della clinica Damar Services sfruttano il nostro sistema come efficace strumento di formazione e di verifica nel continuo impegno





per fornire la migliore assistenza sanitaria possibile. L'ospedale utilizza il sistema Avigilon per valutare singolarmente i membri dello staff, verificando l'aprendimento di ogni persona e riconoscendo i singoli che seguono correttamente le procedure e le policy per migliorare ulteriormente il servizio erogato.

Quali ulteriori sviluppi possiamo aspettarci da Avigilon in termini di una gestione integrata dei diversi sistemi (controllo accessi, prevenzione intrusioni, antincendio) che conducono verso le applicazioni PSIM?

Il 30 maggio scorso abbiamo acquisito Redcloud Security Inc, una delle principali società specializzate nel controllo-accessi. Nel corso dei prossimi sei/otto mesi lavoreremo per integrare completamente i sistemi Avigilon e Redcloud e creare un sistema end-to-end completo di video-sorveglianza e controllo accessi. Il grande vantaggio del sistema Avigilon è il fatto di essere stato creato su una piattaforma aperta, e ciò rende semplici le integrazioni e infinite le potenziali opportunità future. Ci aspettiamo di avere ancor più prodotti innovativi, soluzioni e integrazioni nel prossimo futuro.

LA SOLUZIONE UNICA PER TUTTI I TUOI PRODOTTI DI TRASMISSIONE

Solamente un'azienda è in grado di comporre tutti i tasselli

Qualunque siano i segnali da trasmettere, **ComNet ha una soluzione per te** basata sulla gamma di prodotti più completa del mercato

Fibra ottica, wireless o Coax/UTP

- › Audio, Video e Dati su fibra ottica
- › Ethernet su fibra ottica
Switches Managed e Media Converters con o senza PoE+
- › Extenders CopperLine®
Estensori di distanza Ethernet su UTP/Coax
- › Ethernet Wireless NetWave™
Punto-punto e punto-multipunto

comnet
Communication Networks

WWW.COMNET.NET
INFO-EUROPE@COMNET.NET
+44 (0)113 307 6400

› SUPPORTO ALLA PROGETTAZIONE E APPLICAZIONI DI CONFIGURAZIONE GRATUITI
› SUPPORTO PRE E POST-VENDITA

MADE IN THE USA LIFETIME WARRANTY

OpenWare: una proposta italiana di PSIM

*a colloquio con Dario Romagnoli, Marketing Manager CO.GEN.
a cura della Redazione*

Co.Gen. presenta OpenWare, un software che rientra nella categoria PSIM. Ci può descrivere le caratteristiche peculiari del prodotto?

OpenWare nasce in seguito alla decisione strategica di Co.Gen. Openvision di produrre, nell'ambito delle soluzioni per la sicurezza fisica attiva, un'applicazione di supervisione aperta, semplice da installare, da avviare, da mantenere e da utilizzare, ma sofisticata e innovativa nelle architetture e funzionalità rispetto a quanto disponibile sul mercato.

La sfida che Co.Gen. Openvision ha voluto affrontare realizzando OpenWare è stata quella di superare le criticità dell'attuale offerta PSIM migliorandone la scalabilità, la semplicità d'uso per operatori, amministratori e installatori, la capacità di analisi situazionale e l'apertura all'integrazione/interazione dei sottosistemi normalmente presenti negli impianti di sicurezza.

OpenWare si fa carico delle complessità procedurali e operative, automatizzando le operazioni di routine e intervenendo nella gestione di eventi critici. Una delle sue peculiarità consiste nell'analisi real-time della circostanza, che presenta agli addetti alla sicurezza la visione completa di tutte le componenti dell'impianto pertinenti alla fase in corso. L'analisi delle situazioni aumenta le capacità del sistema di reagire automaticamente a momenti critici e di indicare agli addetti alla sicurezza le procedure da applicare per gestire i momenti di criticità.

Fra le peculiarità di OpenWare sono da considerare anche l'utilizzo diffuso di strumentazione informatica standard e l'integrazione di applicazioni "confinanti" con il mondo della sicurezza (per esempio la rilevazione delle presenze o la gestione di impianti tecnologici), che allargano il bacino di possibili utenti del sistema.

Il valore dell'
eccellenza nei servizi

SECURITY SOLUTIONS



Oltre agli addetti alla sicurezza, altri enti aziendali possono accedere al sistema per ragioni diverse (ufficio personale e servizi generali per fare due esempi) ma ogni funzione ha una propria interfaccia utente specifica per le sue esigenze. L'interfaccia utente di OpenWare, basata su "widget" dedicati allo svolgimento di una specifica funzione, è facilmente componibile anche da personale non specializzato. Inoltre smartphone e tablet hanno introdotto nuove modalità di interazione uomo/macchina. La semplicità e intuitività di questi dispositivi permette l'utilizzo di applicazioni complesse anche a personale che ha scarsa dimestichezza con software e dispositivi informatici.

Un'altra caratteristica del progetto OpenWare è l'utilizzo degli "Open Subsystem". Questo è il termine coniato da Co.Gen. Openvision per definire l'insieme dei sottosistemi di sicurezza selezionati per essere integrati in OpenWare sulla base di specifici requisiti funzionali e prestazionali.

Gli Open Subsystem selezionati da Co.Gen. Openvision rispondono alla crescente necessità di soluzioni evolute altamente personalizzabili, che garantiscono una completa apertura, ovvero la possibilità di integrazione verso sistemi di produttori differenti.

Parlando del mercato PSIM, quali sono le valutazioni di Co.Gen. relativamente alle caratteristiche dei player internazionali e alle esigenze del mercato italiano?

OpenWare va a coprire una mancanza d'offerta nel mercato mondiale della sicurezza e in particolare modo in quello italiano.

I sistemi proposti dai player internazionali tragar-

dano la realizzazione di impianti di medie, grandi e grandissime dimensioni. Prima di decidere di sviluppare un nostro prodotto abbiamo contattato alcuni dei competitor internazionali per verificare il loro interesse al mercato italiano. Sintetizzando alcune delle risposte, la considerazione complessiva è stata che per loro il mercato italiano non è abbastanza grande in quanto la dimensione minima dei loro progetti non è mai inferiore ai 200.000 USD di solo software.

Molte aziende tendono inoltre a riqualificare come PSIM degli ISS (Integrated Security Systems) o software di gestione di loro prodotti hardware (spesso di videosorveglianza), soltanto perché hanno integrato altri sottosistemi in ambito sicurezza (per esempio il controllo degli accessi). È bene chiarire che gli PSIM non sono un nuovo modo di definire gli ISS. Gli PSIM nascono per applicare alla sicurezza fisica i concetti e gli strumenti, derivati dalla gestione del business, di Information Management e Business Intelligence. La realizzazione degli PSIM è stata possibile solo nel momento in cui il mercato della sicurezza, storicamente fatto di prodotti proprietari chiusi, è stato costretto dalle aziende utenti che vogliono salvaguardare i loro investimenti nelle infrastrutture tecnologiche ad aprirsi e a convergere verso l'utilizzo degli standard dell'Information & Communication Technology.

Come è arrivata Co.Gen., una azienda nota come system integrator, a sviluppare un prodotto specifico come OpenWare?

Co.Gen. ha una esperienza pluridecennale nella realizzazione di impianti significativi in ambito industriale e governativo. Ha sempre operato con prodotti di





Il valore della
integrazione
SECURITY SOLUTIONS

supervisione di produttori diversi, e ha potuto rilevare che storicamente questi sistemi mostravano alcuni punti di debolezza per i system integrator e anche per gli utenti finali: scarsa flessibilità e disponibilità all'integrazione di hw di terzi da parte dei grossi player internazionali nel campo dei BMS, complessità di installazione e configurazione con conseguenti lunghi tempi di avviamento nel caso di prodotti realizzati da software house produttrici del solo software di supervisione, e per finire produttori di un sottosistema (per esempio di videosorveglianza o per il controllo accessi) spesso di buon livello ma che si dimostrano poi carenti nella gestione degli altri sottosistemi. Co.Gen. Openvision si è quindi posta l'obiettivo di superare i punti di debolezza dei tre approcci fissando un nuovo punto di partenza per i sistemi di supervisione nell'ambito della sicurezza.

Durante il percorso di analisi di mercato e di ricerca della soluzione ottimale abbiamo tenuto focalizzata l'attenzione su due tipi di esigenze, diversi ma convergenti: quelle di salvaguardia degli investimenti dei nostri clienti finali e quelle di gestione ottimale dell'avviamento, conduzione e manutenzione dell'impianto. Gli PSIM disponibili sul mercato coprono, parzialmente, soltanto alcuni dei requisiti. Per questa ragione Co.Gen. Openvision ha deciso di realizzare un proprio prodotto che ha chiamato OpenWare per rimarcare il concetto di un ambiente software aperto. OpenWare integra, centralizza, controlla e rende interoperanti sottosistemi di sicurezza di fornitori diversi, all'interno di un ambiente unico e omogeneo, fondato sugli standard ICT, che aumenta la sicurezza complessiva e migliora l'operatività del personale abbattendo i costi di avviamento, conduzione e manutenzione dell'impianto.

Quali sono le categorie di utenti che possono avere benefici da OpenWare?

Un altro dei requisiti fondamentali nello sviluppo di OpenWare è la sua scalabilità. Come abbiamo detto in precedenza uno dei punti di debolezza degli PSIM disponibili sul mercato, e che OpenWare si propone di superare, è il loro target che li colloca nella fascia alta delle realizzazioni. Co.Gen. Openvision ritiene al contrario che le funzionalità degli PSIM possano essere messe a disposizione anche di Aziende ed Enti che non sono in grado di sopportare gli alti costi derivanti dall'installazione, configurazione e avviamento di uno PSIM. Per questa ragione in OpenWare sono stati messi a punto accorgimenti strutturali e funzionalità che consentono, a seguito di configurazioni minime, l'attivazione di regole "precablate" di reazione a situazioni critiche. Grazie alla sua scalabilità OpenWare può essere utilizzato in realtà medie e piccole, ma nasce per soddisfare i requisiti di settori di importanza e rilevanza strategica quali telecomunicazioni, trasporti, sanità, banche, istituzioni, sedi pubbliche e governative, difesa, energia.

Per ragioni di natura economica, sociale e politica queste infrastrutture sono diventate sempre più complesse e interdipendenti e si è inoltre formata una interconnessione fra i diversi sistemi in funzione del crescente ricorso a tecnologie informatiche, di gestione e controllo e delle telecomunicazioni, sempre più evolute. In tutti questi casi è necessario un Sistema Informativo della Sicurezza, come OpenWare, in grado di interagire con tutti i sottosistemi, che analizzando in tempo reale eventi apparentemente non correlati, consenta di reagire con la massima tempestività ed efficacia.

Satel: Sistema Wireless bidirezionale certificato EN50131-Grado 2

a cura della Redazione

A **BAX è un sistema wireless rivoluzionario, progettato con l'obiettivo di ottenere lo stesso livello di sicurezza di un filare.**

Un sistema wireless completamente bidirezionale ha come prerogativa quella di avere elementi in campo aventi funzione sia di trasmettitore che di ricevitore. Ciò rende certo il trasferimento del messaggio inviato al dispositivo, la trasmissione è quindi sicura e verificata in quanto ogni comunicazione ha bisogno della relativa conferma di ricezione, il messaggio è continuamente reinviato fino alla conferma di corretta trasmissione da parte del dispositivo: in questo modo il sistema diventa quasi invulnerabile a interferenze sporadicamente emergenti.

La linea ABAX ha ottenuto il Certificato EN50131 di grado 2, e ciò ne consente l'utilizzo anche per la protezione di strutture ad alto rischio di effrazione.

- Utilizzo di banda di frequenza 868Mhz, in tecnologia digitale FSK
- Sistema TOTALMENTE bidirezionale con 20 dispositivi diversi a corredo
- Comunicazione criptata bidirezionale tra i dispositivi, alto livello di protezione contro il sabotaggio
- Nessuno stand-by dei trasmettitori, annullata la

funzione "sleeping" che caratterizza i sistemi monodirezionali in cui il dispositivo si addormenta per qualche minuto dopo un allarme

- Tempo di supervisione: da un minimo di 12 secondi a 24 o 36, programmabile da software
- Durata batterie: da 3 a 5 anni

UNITÀ PRINCIPALI E ALTRI COMPONENTI

ACU100 –ACU 250: controller (ACU100 versione universale e bus, ACU 250 versione solo bus), permette la gestione di 48 dispositivi. Sulle centrali INTEGRA è possibile configurarne fino a 14. Grazie alla moderna tecnologia è stato possibile implementare la modalità di funzionamento attivo/passivo dei dispositivi (selezionabile in modo autonomo per ogni sensore controllato dal sistema). Questa opzione è possibile grazie al fatto che la centrale di allarme non soltanto è informata sullo stato dei rivelatori, ma anche questi ultimi sono informati circa lo stato della centrale. Quando il sistema d'allarme è disinserito i diversi

sensori inviano le violazioni solo durante la chiamata del controller, ovvero ogni 12, 24 o 36 secondi (tempo programmabile da software). A impianto inserito invece l'invio della violazione è immediato, così come in caso di rimozione non autorizzata di un rivelatore dal





sistema. Questa caratteristica è praticamente unica, perchè la funzione di antirimozione è configurabile con valori differenti per ogni sensore installato, dando quindi una specifica importanza a ogni dispositivo.

APMD-150: sensore a doppia tecnologia PIR + microonde per la protezione di ambienti soggetti a sbalzi termici dovuti per esempio alla presenza di termoconvettori o condizionatori, e in tutte le aree soggette a falsi allarmi per difficili condizioni ambientali.

APT-100: telecomando bidirezionale con conferma dell'operazione. 5 tasti e 6 funzioni completamente configurabili: nessun tasto è già dedicato a una funzione standard, nessuno può inserire/disinserire il sistema senza questa informazione "in chiaro"; ogni tasto non usato, inoltre, è automaticamente definito come tasto di interrogazione di stato dei 3 LED presenti sul telecomando, anch'essi completamente configurabili. Un'altra innovazione è data dalla possibilità di configurare tasti e LED dei vari telecomandi, in modo diverso utente per utente.

ARD-100: sensore di movimento sui tre assi dotato di accelerometro, lo stesso dispositivo elettronico presente sui nuovi smart-phone e che ci permette di definire la posizione di lavoro del rilevatore analizzando esattamente la posizione in cui si trova al momento dell'inserimento. È facile immaginare la comodità e l'efficacia di questo rilevatore quando è montato su finestre di tipo vasistas, nei lucernari delle mansarde, oppure ancora nei musei o nelle gallerie d'arte.

ATD-100: sensore di temperatura con due soglie di intervento configurabili da remoto, per esempio per controllare un impianto di riscaldamento in inverno e un impianto di condizionamento in estate. Le temperature vengono visualizzate dalla tastiera Touch INT-KSG.

ASW-100: presa comandata a 230V per il controllo remoto dei dispositivi connessi, con pulsante di comando anche in locale.

APD100: rivelatore infrarosso, con 3 livelli di sensibilità e discriminazione animali fino a 15 Kg, copertura 11 mt.

AMD-102: contatto magnetico con zona supplementare tapparella/vibrazione/NC.

Associando il sistema ABAX alle centrali INTEGRA di Satel si ha disposizione un potentissimo tool di controllo che oltre alla visualizzazione dei segnali ricevuti dai vari dispositivi, sia in termini di livello di segnale che di qualità, offre anche l'emulazione di un oscilloscopio che rende possibile visualizzare sensore per sensore sia lo spettro del segnale ricevuto dal segnale proprio del sistema ABAX che la presenza di possibili disturbi radio presenti nell'ambiente. Il risultato di queste verifiche è inoltre esportabile su file per archiviazione o verifiche successive.

A corredo del sistema, è disponibile un tester per lettura di segnali radio ARF-100 che simula la comunicazione radio con la ricevente, indicando livello e bontà del segnale. Tale accessorio è utilissimo per l'individuazione e la conferma per l'esatto dimensionamento dell'impianto.

CONTATTI

SATEL

info@satel-italia.it

www.satel-italia.it

tel (+39) 0735 588713

Le proposte di Pyronix per il mercato italiano

*a colloquio con Valeri Filianov, International Sales Director Pyronix
a cura di Felice dell'Orso*

Pyronix è uno dei più importanti fornitori di prodotti di sicurezza a livello mondiale, che si sta affacciando anche in Italia. Come si può presentare l'azienda agli operatori italiani della sicurezza?

Pyronix è stata fondata nel 1986 nel Regno Unito per la produzione di sensori PIR; di lì a due anni è diventata il terzo produttore al mondo a incorporare la tecnologia Surface Mount nei propri processi produttivi. Pyronix vanta inoltre un'altra innovazione esclusiva: il primo rilevatore a infrarosso Enforcer Plus che utilizzava un chip progettato appositamente (ASIC).

Negli anni '90 è avvenuto il lancio su scala mondiale della gamma Equinox di rilevatori a doppia tecnologia. Nel 1992 Pyronix ha brevettato una tecnologia nota come IFT (Independent Alarm Floating Thresholds), che filtra automaticamente i disturbi ambientali e che a 20 anni di distanza è ancora usata con successo nelle gamme di rilevatori KX e XD. Il 1993 è l'anno dei pannelli di controllo Paragon: semplici e affidabili, molti sono tuttora operativi.

Nel 1995 Pyronix è stata la prima azienda europea a ottenere il marchio CE per tutti i prodotti e nel 1996 la sua tecnologia anti-mascheramento Equinox AM, tuttora utilizzata per il KX15DT-AM, ha vinto il Security Industry Award. Pyronix è il solo produttore che protegge sia gli elementi PIR sia quelli a microonde dal mascheramento. Sempre nel 1996 è stato lanciato il Vocaliser – un combinatore telefonico venduto con successo per 15 anni fino alla sua sostituzione con la gamma V2 di combinatori GSM e PSTN.

Alla fine degli anni '90 Pyronix ha lanciato il motto "Investor in People" (l'azienda che investe nelle persone) per sottolineare la sua considerazione del personale come risorsa produttiva e sociale.

Nel 2000 Pyronix è stato il leader incontrastato del suo settore e nel 2001 ha ottenuto il premio Manufacturer of the Year in the Security Industry, iniziando a investire in Italia; nel 2002 l'azienda ha iniziato la sua crescita in Russia, Sud Africa e Cina. Pyronix è in effetti il primo produttore al di fuori della Cina a otte-





nere approvazioni CCC, e ha difatti ottenuto il premio Best International Achievement ai Security Excellence Awards in qualità di prima azienda del Regno Unito a ottenere le approvazioni CCC.

Nel 2005 Pyronix ha aperto un nuovo centro di ricerca e sviluppo lanciando i nuovi rilevatori della serie KX digitali con l'innovativo sistema ottico a 78 zone, la lente asferica, che mette a fuoco tutte le zone sul sensore infrarosso, la tecnologia Blue Wave, sensibilità Auto e l'uso di resistenze EOL per semplificare l'installazione di Grado 2 e 3.

Nel 2006 e 2007 Pyronix si è focalizzata sullo sviluppo di progetti a lungo termine e ha brevettato il rilevatore TMD15 utilizzando lo speciale sistema ottico non-sovrappovente. Il primo sounder retroilluminato è stato brevettato nel 2008. Nel 2011 Pyronix ha celebrato il 25° anniversario con il lancio dell'Enforcer, un sistema d'allarme con tecnologia Pyronix wireless bidirezionale. La serie KX ha ottenuto le certificazioni di grado 2 e 3 dall'IMQ di Milano. Pyronix ha anche lanciato il rilevatore per esterni XD10TT-AM, un prodotto a elevata sicurezza e affidabilità.

A differenza della maggior parte dei sistemi radio wireless, nel 2012 l'Enforcer ha ottenuto anche la certificazione EN50131 Grade 2 da IMQ. In ogni modo il 2012 sarà ricordato come l'anno del successo della serie Enforcer e come l'anno in cui Pyronix ha ottenuto il premio Innovation of the Year ai Security Excellence Awards, i cosiddetti Oscar del settore della sicurezza. Il 2013 inizia con l'introduzione dei pannelli di controllo ibridi PCX che integrano la tecnologia wireless a due vie Enforcer; a breve è previsto un emozionante show "Pyronix on the road" con 100 tappe in altrettante città italiane e l'introduzione delle applicazioni per gestire il sistema sugli store Apple e Android.

Quali sono prodotti di punta per il mercato italiano?

I prodotti che ritengo più rilevanti per il mercato italiano sono la gamma XD di rilevatori esterni a filo e wireless, la gamma di rilevatori KX e la gamma di pannelli ibridi PCX che utilizzano la tecnologia wireless fili Enforcer. Vorrei in particolare evidenziare il sistema wireless bidirezionale Enforcer, una novità per l'Italia. Si tratta dell'unico sistema wireless attualmente sul mercato che si comporta come un bus cablato, mantenendo tutte le caratteristiche di un sistema cablato compresa l'elevata sicurezza. Sono convinto che questo sistema permetterà a molti installatori in Italia nei prossimi anni di trarre profitto dai suoi evidenti vantaggi.

Con quali strategie commerciali e con quali partner crescerete in Italia?

Stiamo creando una rete di distribuzione indipendente che si basa su partnership sviluppate con aziende locali. L'obiettivo di queste partnership è di permettere agli installatori di avere un accesso locale ai nostri prodotti e servizi.



Quali previsioni fa Pyronix per il mercato della sicurezza in Europa?

Pyronix ha sviluppato un'ampia gamma di prodotti che utilizzano tecnologie innovative e hanno caratteristiche sorprendenti. Alcune sono già presenti sul mercato e altre saranno introdotte a breve. Abbiamo anche investito per far sì che la nostra intera gamma di prodotti ottenesse l'approvazione EN50131 di Grado 2 e 3. Inoltre abbiamo stabilito forti partnership con i nostri distributori nella maggior parte del mercato europeo. Con questa consapevolezza sappiamo che potremo continuare a espandere la nostra quota di mercato in Europa ancora per parecchi anni.

FLIR Thermal Fence: la soluzione di sicurezza perfetta

a cura della Redazione



In tutto il mondo i perimetri delle aree industriali, degli aeroporti, dei porti e delle installazioni petrolchimiche o nucleari sono protetti con l'ausilio di termocamere FLIR Systems. Oltre a essere estremamente accessibili, ecologiche ed esenti da manutenzione, le termocamere FLIR sono anche abbinabili al software FLIR Sensors Manager per creare FLIR Thermal Fence, la soluzione di sicurezza perfetta. FLIR Thermal Fence assicura prestazioni istantanee e automatiche di rilevazione delle minacce e una valutazione visiva immediata, il tutto racchiuso in un solo pacchetto semplice da utilizzare. Integrando le termocamere di sicurezza FLIR con il software di controllo e gestione FLIR Sensors Manager (FSM), FLIR Thermal Fence automatizza la sorveglianza perimetrale in qualsiasi contesto: siti petrolchimici o nucleari, cam-

pus commerciali e strutture residenziali, soltanto per fare alcuni esempi.

FLIR Sensors Manager è un pacchetto software completo per la gestione dei sensori, che permette non soltanto di gestire le termocamere FLIR, ma integra anche un'ampia gamma di strumenti di sicurezza di terze parti, come sensori per recinzioni, sensori a terra, radar, sensori sismici, reti in fibra ottica e altri componenti, in un'unica rete di sicurezza.

Il principale vantaggio del software FLIR Sensors Manager, tuttavia, è costituito dagli algoritmi di analisi video avanzati che permettono di rilevare automaticamente gli intrusi. Il software consente di impostare perimetri di intercettazione virtuali e altre regole spaziali avanzate, come allarmi attivati all'ingresso o all'uscita. Abbinato alle termocamere FLIR, questo potente sof-



software permette di proteggere un perimetro 24 ore al giorno, 7 giorni su 7, rilevando con precisione gli intrusi e abilitando la verifica visiva istantanea, minimizzando al tempo stesso i falsi allarmi. Per impostare FLIR Thermal Fence sono necessarie diverse termocamere fisse per la sorveglianza dell'intero perimetro e una o più termocamere montate su piattaforme pan/tilt a copertura dell'intera area del sito. Le termocamere FLIR fisse inviano continuamente le riprese termografiche in tempo reale al software di analisi video. FLIR Sensors Manager si basa su algoritmi di analisi video avanzati, sviluppati appositamente per l'analisi delle riprese termografiche. Rileva e segue tutti i tipi di movimento, comparandoli con parametri predeterminati. L'intuitiva interfaccia utente permette di creare regole personalizzate per le linee d'intercettazione, le aree di esclusione, gli allarmi di temperatura e gli allarmi direzionali. Il software Sensors Manager attiva un allarme alla rilevazione di un movimento non autorizzato. L'operatore può immediatamente vedere cosa sta accadendo nel materiale video termografico ripreso dalle termocamere fisse ed effettuare un'ispezione visiva dell'allarme, accelerando l'intervento umano in risposta all'evento.

I vantaggi di FLIR Thermal Fence:

- Facilmente integrabile con le reti di sicurezza esistenti, il software FLIR Sensors Manager può integrare facilmente le termocamere di sicurezza FLIR con altre telecamere TVCC o sensori IP compatibili.
- Vantaggioso economicamente, FLIR Thermal Fence è una soluzione più economica rispetto all'installazione di una barriera fisica poiché richiede un minor numero di telecamere grazie all'esteso raggio di copertura delle termocamere di sicurezza FLIR.
- Non invasivo, questo metodo per mettere in sicurezza il perimetro è decisamente più discreto di una barriera fisica o di sistemi di illuminazione di disturbo per la fauna locale.

- Messa in sicurezza di aree inaccessibili, le aree che non possono essere recintate per ragioni economiche, logistiche o ambientali possono essere protette facilmente con FLIR Thermal Fence.
- Costo totale di gestione ridotto, le termocamere non richiedono manutenzione e, dato che non richiedono un sistema di illuminazione, il costo totale di gestione è molto contenuto.
- Minor numero di falsi allarmi, grazie all'elevato contrasto delle riprese termiche e agli algoritmi di analisi video avanzati del software FLIR Sensors Manager, FLIR Thermal Fence garantisce un minor numero di falsi allarmi rispetto agli altri pacchetti di sicurezza.
- Facile da modificare e implementare, grazie alla flessibilità intrinseca, FLIR Thermal Fence può essere facilmente modificato e ampliato per seguire l'evoluzione delle necessità del proprio sistema di sicurezza.

La flessibilità di FLIR Sensors Manager rende FLIR Thermal Fence l'unica soluzione attualmente sul mercato che riunisce tutte le funzioni di controllo e monitoraggio di tutti i sensori di sicurezza perimetrale in un unico sistema. Dal momento che FLIR Sensors Manager opera in parallelo con la rete di videosicurezza esistente, l'implementazione di Thermal Fence non comporta interruzioni operative della rete e non è richiesto alcun investimento nella formazione e istruzione del personale sull'uso di una nuova soluzione.

CONTATTI

FLIR SYSTEMS
info@flir.it
www.flir.com/it/
tel (+39) 02 9945100

Guarda con chiarezza
nel buio più totale

FLIR



FLIR Serie LS

Termocamere ad infrarossi ultra-compatte
per la visione notturna.

Le nuove termocamere ad infrarossi FLIR Serie LS permettono a tutti i responsabili delle forze dell'ordine di vedere con chiarezza nel buio più totale. Possono essere utilizzate per moltissime applicazioni. La FLIR LS64 produce immagini termiche da 640 x 480 pixels. Utenti che non necessitano di tale elevata risoluzione possono optare per il modello FLIR LS32 che produce immagini termiche da 320 x 240 pixels. Tutte le termocamere sono dotate di un avanzato software integrato che fornisce un'immagine nitida senza necessità di interventi da parte dell'utente. Tutte le termocamere FLIR Serie LS possiedono l'esclusiva funzione InstAlert, che colora di rosso le parti più calde dell'area esaminata. Diventa quindi estremamente facile individuare i sospetti nell'immagine termica.



Immagine termica con InstAlert



Immagine termica



Agente di polizia con la FLIR Serie LS



*Previa registrazione della termocamera sul sito www.flir.com

Per maggiori informazioni:

FLIR Systems Srl

Via Luciano Manara 2

I-20812 Limbiate (MB)

Italia

Tel: +39 02 99 45 10 01

Fax: +39 02 99 69 24 08

E-mail: flir@flir.com

www.flir.com

Immagine utilizzata solo a scopo illustrativo

Avotec: una PMI certificata

*a colloquio con Adalberto Colombo, CEO Avotec srl
a cura della Redazione*

Avotec ha una storia quasi ventennale nel mercato italiano della sicurezza. Quali sono stati i punti di riferimento nel vostro percorso fino a oggi e quali saranno quelli del futuro?

In effetti abbiamo quasi 20 anni, siamo “giovani”. I punti focali dell’azienda sono da sempre l’affidabilità, la velocità di risposta alle richieste particolari e l’essere OEM (Original Equipment Manufacturer, NdR). Una parte dei nostri clienti sono partner e le loro richieste risultano a volte davvero speciali, ma riusciamo sempre a dare la giusta soluzione sia per quanto riguarda i prodotti che per l’attendibilità. Per il futuro è sicuramente necessario mantenere queste caratteristiche; nuovi punti di riferimento su cui stiamo lavorando sono la riorganizzazione commerciale, con la creazione di una rete di distributori selezionati, e il potenziamento dell’area ricerca e sviluppo sia per quanto riguarda la tecnica che l’estetica dei prodotti creati per la distribuzione professionale.

Siete una delle prime aziende italiane ad aver puntato sulla certificazione dei prodotti anche come strumento di marketing. Possiamo riassumere le motivazioni di questa scelta?

Premetto che Avotec è una PMI, certificata ISO 9001; non abbiamo le disponibilità di investimento di altre aziende competitor del nostro settore e questo ci limita negli investimenti su ulteriori prodotti certificabili. Abbiamo però una forte motivazione nel credere che il futuro delle PMI deve proprio passare dal “qualificarsi”, prima come Azienda poi con i prodotti. Certificare i propri prodotti significa aprirsi a un mercato più ampio e strategico, significa alta qualità della produzione e massima affidabilità, significa anche processo di produzione



chiaro e verificabile, che lascia poco spazio a errori o a ritardi, significa un’attenta verifica dei costi di investimento e di produzione: oggi un produttore per essere presente sul mercato deve dare risposte ma soprattutto deve immaginare in anticipo le possibili richieste. Arrivare dopo equivale a perdere il business.

Parlare oggi di certificazioni significa pensare immediatamente ai mercati europei, significa avere una forte attenzione verso l'export.

Quali sono le strategie di Avotec da questo punto di vista?

Per come è strutturata oggi Avotec è difficile pensare a un intervento diretto nel mercato europeo: l'area commerciale è attualmente limitata ad alcuni stati UE. La riorganizzazione commerciale prevede a breve termine il potenziamento dell'area Italia. Per il futuro prossimo comunque ci aspettiamo una partnership con aziende di grande distribuzione e con produttori europei a cui interessano i nostri prodotti e le nostre soluzioni, sia nella "security" che nel "fire", soprattutto per i prodotti già certificati e per quelli che a breve verranno interessati dalla certificazione. Nei confronti della distribuzione ci poniamo con l'obiettivo di proporre i prodotti a catalogo customizzati secondo la lingua d'origine affinandoli alle esigenze di ciascun mercato, mentre nei confronti dei produttori vogliamo, oltre a customizzare, realizzare prodotti ad hoc a seconda delle specifiche richieste, mantenendo costante l'alto livello di qualità che ci contraddistingue.

Quali previsioni fate sul mercato della sicurezza nei prossimi mesi?

Il mercato della sicurezza ha visto tempi migliori: con questa risposta non voglio demoralizzare nessuno o essere frainteso, ma un conto è dire come si spera sarà il mercato, un altro è capire quali sono le tendenze prossime. In linea generale la sicurezza è comunque un mercato in crescita, sia per sviluppo di nuove soluzioni sia per ammodernamento di realtà esistenti. Sarebbe necessaria una svolta importante, l'attuazione da parte del Governo di nuove norme relative alla sicurezza, sia privata che aziendale: intendo soluzio-

ni tecniche, che troveranno sicuramente risposta nelle aziende del settore e da parte dei progettisti, ma anche soluzioni economico-amministrative. Gli incentivi promossi fino a giugno 2013 dovrebbero essere rinnovati ed estesi anche alle aziende, in modo da premiare le realtà che promuovono e investono in sicurezza.

Vedo comunque un mercato in leggera ripresa: siamo in "stand by" ormai da oltre 3 anni e la fiducia deve essere la regola numero uno, per tutti!



Cresce in Italia il n.1 della TVCC

*a colloquio con Massimiliano Troilo, General Manager Hikvision Italy
a cura della Redazione*

Hikvision Italy è operante da poco più di un anno. Possiamo fare un bilancio rispetto agli obiettivi che vi eravate posti?

Da aprile 2012 abbiamo fatto grandi passi: i nuovi uffici, l'italianizzazione dei prodotti, l'assistenza tecnica commerciale e la rete dei distributori sono la concretizzazione di un business plan ben definito e in accordo con la casa madre.

Hikvision sta peraltro progredendo a una velocità che è difficilmente immaginabile in altri contesti e questo ci dà sempre nuovi stimoli. Le vendite procedono a ritmi elevati e con progressione mese dopo mese assolutamente soddisfacente, la qualità e le eccellenti performance ci stanno aiutando moltissimo con un ritorno in termini di soddisfa-

ne del cliente. In altre parole obiettivi raggiunti e abbondantemente superati.

In che modo ha reagito il mercato italiano all'entrata in scena in forma diretta del principale produttore mondiale di TVCC?

Non è stato facile inizialmente, ma poi la qualità e le peculiarità dei prodotti unite all'ampiezza della gamma hanno reso tutto più facile.

Sono particolarmente orgoglioso del team di Hikvision Italy che ha reso possibile, con competenza e dedizione, questa entrata in scena: un team di professionisti con una lunga esperienza nel settore, ma anche un gruppo unito di persone che credono in questa avventura, in essa hanno trovato motivazione e hanno





affrontato il tutto con grandissimo senso di responsabilità. Il mercato ha molte aspettative dalla TVCC, in quanto riconosce che siamo a un cambio epocale determinato dalla migrazione da analogico a IP, ma anche e soprattutto per la presenza di player in grado di essere fornitori a tutto tondo per la videosorveglianza, proprio com'è Hikvision.

Nel 2013 è previsto il sorpasso dei sistemi over IP rispetto alla TVCC analogica. Quanto ha contribuito Hikvision a determinare questa condizione?

Il mercato chiede e noi siamo pronti: abbiamo una gamma completa di macchine da registrazione e telecamere e siamo in grado di affrontare qualsiasi tipo di progetto e architettura di sistema.

Soprattutto nella gamma Hikvision è possibile una migrazione alla tecnologia IP, grazie all'uniformità di prodotto e di piattaforma software con il passato e con l'analogico.

Riguardo alle difficoltà tipiche della tecnologia IP, che fino a oggi hanno forse un po' frenato questo mercato, Hikvision ha lanciato il progetto EASY. I prodotti di questo progetto, come per tutto il resto dei prodotti Hikvision, fanno riferimento alla piattaforma di gestione iVMS e sono il naturale completamento dell'analogico.

EASY è la massima espressione di semplicità: facile da installare grazie agli NVR con Switch PoE a bordo, facile da programmare grazie alla similitudine e compatibilità con la gamma analogica, facile da gestire grazie a una piattaforma software completa e intuitiva, facile da apprezzare grazie alla qualità HD IP Megapixel.

Quali sono i programmi per il secondo semestre dell'anno e per il 2014?

Continueremo nel nostro percorso, seguendo puntualmente il business plan che prevede di diventare leader di mercato anche fuori dalla Cina: a questo proposito Hikvision sta facendo grandi investimenti in termini di R&D con a oggi più di 3000 ingegneri e con l'apertura di filiali in tutto il mondo.

HD IP FACILE con la soluzione EASY HD

La soluzione EASY è la massima espressione di semplicità in termini di HD IP Facile da installare grazie agli NVR con Switch PoE a bordo Facile da programmare grazie alla linearità con il resto della gamma Facile da gestire grazie a una piattaforma software completa e intuitiva Facile da apprezzare grazie alla qualità HD IP Megapixel. Dedicata per installazioni medio piccole, la soluzione EASY HD, con il servizio HDONS, è la proposta IP Megapixel per i Professionisti della Sicurezza!



HIKVISION



Da UK i radar per la security...

*a colloquio con Janet Shelley, Business Development Manager di Navtech Radar Ltd.
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Navtech Radar è leader mondiale nello sviluppo e nella produzione di radar del segmento definito come commercial-off-the-shelf (COTS). Quali sono le caratteristiche di questo segmento e quali sono le principali applicazioni in ambito security e safety?

Benché la tecnologia radar di Navtech sia prevalentemente riferibile ad applicazioni di sorveglianza per grandi aree, come aeroporti, centrali nucleari e solari, raffinerie di petrolio e gas, porti etc., è stato estremamente difficile per noi di entrare nel mercato della sicurezza "commercial off-the-shelf". Una delle ragioni principali è che l'uso della nostra tecnologia può essere percepito come una potenziale sfida alle datate tecnologie esistenti di CCTV e ai servizi di vigilanza per applicazioni in grandi aree. La nostra tecnologia radar in combinazione con l'intuitiva suite software Witness, cioè la nostra soluzione integrata di sorveglianza AdvanceGuard, è nota per essere estremamente precisa e affidabile.

Queste caratteristiche di qualità si riflettono nei nostri progetti di riferimento che comprendono aeroporti, strutture oil & gas e altre infrastrutture "critiche", ma abbiamo la sensazione che sia ancora necessario informare i professionisti della security sui vantaggi e sul rapporto costo-benefici delle nostre soluzioni.

Anche considerando i numerosi progetti su larga scala esistenti in diverse aree geografiche, quali l'Europa, il Medio Oriente e l'Estremo Oriente, spesso ci accorgiamo di come a livello dei consulenti/commitenti ci sia un estremo bisogno di informazioni.

Accade regolarmente che il system integrator o l'utente finale, dopo aver visto o sentito parlare degli enormi vantaggi di AdvanceGuard, passi alla nostra tecnologia. Quel che spesso si ignora, specialmente con un nuovo progetto, è che installare una soluzione



che utilizza il radar consente un risparmio di costi. Ciò dipende dalla riduzione del numero di CCTV e di conseguenza dalla presenza di molte meno infrastrutture, il che comporta un costo di manutenzione inferiore. La soluzione AdvanceGuard può anche essere aggiunta a una infrastruttura CCTV esistente per creare una zona di sorveglianza molto più ampia sia all'interno che all'esterno di una recinzione perimetrale esistente.

Ulteriore vantaggio di AdvanceGuard è il fatto che non sia limitata da – e neppure richieda – un confine fisico, quale una recinzione perimetrale o un flood lighting. Abbiamo impianti lungo oleodotti in cui una recinzione o una particolare illuminazione non sarebbero fattibili. Dato il suo basso consumo



energetico abbiamo infine realizzato un radar che può essere alimentato a energia solare. È una soluzione di sicurezza ideale per zone isolate o sensibili, sulla terra o nell'acqua o per un uso temporaneo.

Quali sono i mercati verticali di vostro maggior interesse in generale e più in particolare in Italia?

Attualmente la tecnologia radar Navtech è stata implementata da 10 aeroporti europei e altri progetti sono in corso. Stiamo costruendo il nostro successo in questo settore di mercato, quindi il nostro obiettivo di mercato per il prossimo anno, in generale e più in particolare in Italia, è la sicurezza aeroportuale.

Gli argomenti di vendita chiave saranno la sorveglianza perimetrale e il rilevamento delle intrusioni nei punti critici in particolare.

Altre aree di interesse sono le nuove esigenze di applicazione in ampi spazi aperti sulla terra o nell'acqua, e la necessità di individuare oggetti in movimento, sia persone che veicoli o animali.

Navtech è una società che persegue l'innovazione e i nostri dipendenti condividono l'impegno per un design di qualità. Siamo quindi sempre alla ricerca della prossima grande sfida.

Qual è la vostra strategia di sviluppo per il mercato italiano?

La nostra strategia di sviluppo per il mercato italiano si basa sulla necessità di solide partnership locali per aiutarci a penetrare il mercato. È essenziale che i nostri partner siano molto competenti e rispettati nel settore

della sicurezza. È altrettanto importante che possiedano le qualità tecniche e l'esperienza necessarie per promuovere e sostenere la soluzione di sicurezza AdvanceGuard in una vasta gamma di settori industriali. Crisma sicurezza ha certamente soddisfatto i nostri standard elevati.

Promuovendo attivamente e sostenendo AdvanceGuard, individuando nel mercato nuove opportunità e creando una efficace supply chain sta dimostrando di essere un partner molto valido.

Per noi è ancora estremamente importante continuare far conoscere la tecnologia radar Navtech e gli enormi vantaggi di questa soluzione per la messa in sicurezza di grandi aree: siamo sempre soddisfatti, dunque, quando si mettono in contatto con noi da professionisti della sicurezza che vorrebbero saperne di più.



MOSE



Colti in flagrante.

Con il suo sistema brevettato di illuminazione a led e una scheda vocale ad alta qualità audio, Mose rappresenta un deterrente infallibile. La possibilità di discriminare il tipo di intrusione in modo immediato, grazie a precisi messaggi vocali, e di illuminare la zona violata con un innovativo sistema di led ad alta luminosità, rende Mose la sirena d'allarme più completa e sofisticata del mercato. Mose è in grado di smascherare qualsiasi tentativo di intrusione, rendendo il furto una "mission impossible".

... distribuiti in Italia da Crisma Security

a colloquio con Barbara Farulli, Technical Manager di Crisma Security a cura della Redazione



Crisma Security si propone come system integrator specializzato in realizzazioni particolari. A quali mercati verticali vi rivolgete con maggior attenzione?

Secondo il management di Crisma Security le chiavi del successo che possono permettere a una azienda giovane di affermarsi in un mercato competitivo come quello della sicurezza fisica sono: competenza nel settore, prodotti altamente tecnologici con

caratteristiche di unicità, rivendita in esclusiva sul mercato di riferimento.

Abbiamo costruito una squadra di tecnici super specializzati e nel contempo abbiamo effettuato accurate analisi di mercato analizzando, selezionando e testando prodotti unici e innovativi. Con questi presupposti Crisma Security si presenta sul mercato come system integrator specializzato nella protezione di siti a elevata criticità con tecnologie

radar, telecamere termiche intelligenti, sistemi di videosorveglianza evoluti, sistemi anti-intrusione, controllo accessi, dispositivi lone worker, etc. I mercati ai quali ci rivolgiamo sono aree industriali, stazioni elettriche, idriche e impianti fotovoltaici, porti e aeroporti, autostrade, aree urbane, etc. Ogni prodotto ha caratteristiche diverse che lo rendono più adatto in alcuni ambiti di applicazione, per coprire in questo modo tutti i settori di mercato.

Crisma Security si rivolge sia al cliente finale sia ai grandi player del settore della sicurezza, con molti dei quali ha già avviato partnership di successo.

Siete rivenditori in Italia di Navtech Radar, un'azienda inglese specializzata in sistemi COTS (Commercial off the shelf). Quali categorie di clienti utilizzano questi sistemi?

AdvancedGuard è il radar prodotto da Navtech per la protezione perimetrale di aree molto vaste. È una tecnologia radar combinata con una suite software intuitiva che la rende una soluzione integrata di sorveglianza. Consente il rilevamento di mezzi e di persone in aree ampie, oltre 1,5 Km di raggio d'azione nella versione top di gamma. AdvanceGuard è la tecnologia ideale per la protezione di siti a elevata criticità grazie alla sua capacità di rilevamento delle intrusioni in qualsiasi condizione ambientale e di luminosità. Rispetto ai sistemi di protezione tradizionali (telecamere, barriere a microonde etc.), oltre a avere una elevata immunità ai falsi allarmi,

consente il rilevamento del tentativo di intrusione prima ancora che avvenga con la tecnica dell'Early Warning, sfruttando la sua capacità di rilevamento dei target a 360°. I clienti, principalmente le aziende energetiche, utilizzano questa tecnologia per la protezione di stazioni elettriche e idriche, piattaforme e stabilimenti petroliferi, impianti fotovoltaici, dighe, sorgenti, industrie, aeroporti, interporti, porti, ferrovie, poligoni e basi militari.

Altro prodotto di Navtech è il Radar ClearWay, specifico per le autostrade, che consente di risolvere tutte le situazioni critiche gestite dai concessionari autostradali. Un singolo radar ClearWay rileva automaticamente, fino a 1 Km di distanza, circostanze complicate di traffico quali veicoli fermi, cambi bruschi di velocità, presenza di pedoni o detriti in carreggiata, veicoli contromano, etc., il tutto in qualsiasi condizione meteorologica e di visibilità, portando a elevare notevolmente il livello di sicurezza sulle strade. Rispetto ad altri sistemi basati su telecamere, ClearWay garantisce una efficacia decisamente superiore in termini di range ed efficienza di rilevamento a costi di manutenzione contenuti. ClearWay è attualmente il miglior prodotto presente sul mercato nell'ambito dei sistemi di Automatic Incident Detection.

Quali altri marchi vengono distribuiti da Crisma Security?

Crisma Security è rivenditore in esclusiva per l'Italia





e alcuni altri paesi della telecamera a doppia ottica della taiwanese Sunvision dalla risoluzione equivalente di oltre 300Mpixel. Questa telecamera ha una doppia ottica integrata nello stesso corpo macchina: la prima ottica è grandangolare e riprende tutta la scena mentre la seconda è telescopica e consente di riconoscere volti e targhe a oltre 100 metri di distanza. Con un brevetto che la rende unica al mondo trova il migliore ambito di applicazione in aree urbane o molto movimentate come stazioni, parcheggi, etc., in cui la finalità è il rilevamento di dettagli a grandi distanze: con una singola telecamera è infatti possibile controllare efficacemente un'area di 120x140m. Altro prodotto distribuito da Crisma Security è la telecamera americana Sighthlogix, che offre una suite di telecamere termiche intelligenti le quali, oltre a rilevare automaticamente una intrusione oltre i 600m di distanza nella versione top di gamma, sono in grado di fornire all'operatore informazioni di posizionamento del target nella

fotogrammetria della scena, grazie a un sistema di georeferenziazione integrato direttamente a bordo camera, e a una nitidezza superiore. L'ambito di applicazione è la protezione perimetrale di impianti industriali, stazioni elettriche, aeroporti, e così via.

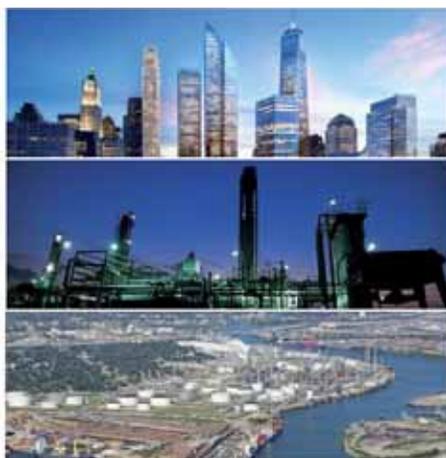
Quali sono le vostre strategie di espansione per il prossimo futuro?

Crisma Security crede nel mercato italiano, nella competenza dei responsabili della sicurezza delle aziende e nell'attenzione che essi rivolgono all'innovazione. Siamo orientati al futuro e questa caratteristica ci consente di portare in Italia prodotti unici che possano rendere le aziende italiane all'avanguardia in questo settore. Obiettivo costante è il "Time to Market". Stiamo valutando l'inserimento a breve di nuovi prodotti, complementari a quelli attualmente a catalogo, in grado di rafforzare ulteriormente la nostra offerta.

Altro obiettivo è l'integrazione tra prodotti differenti per realizzare soluzioni e progetti ad hoc per i nostri clienti. Grazie a questa strategia abbiamo con successo realizzato sistemi personalizzati integrando diversi prodotti, e ciò ci ha permesso di offrire ai nostri clienti soluzioni integrate altamente innovative per raggiungere tutti gli obiettivi di sicurezza richiesti.

Per quanto riguarda l'espansione verso l'estero, abbiamo stabilito rapporti con alcuni paesi emergenti in cui l'attenzione alla sicurezza è molto elevata, e in accordo con i nostri partner stiamo avviando un percorso commerciale che ci auguriamo avrà successo così come sta avvenendo in Italia.

sightlogix
making outdoor video... *smarter*



Siemens protegge una base artica

a cura della Redazione



L'ESIGENZA

La base aerea di Thule, l'avamposto settentrionale delle forze armate statunitensi, è esposta a uno dei climi più estremi del mondo: una temperatura intorno a $-50\text{ }^{\circ}\text{C}$ è la norma e la forza del vento arriva a 333 km/h , il secondo posto nella scala delle velocità massime registrate.

I prodotti standard di controllo accessi della gamma SiPass Entro di Siemens sono in uso da oltre 10 anni nelle gravose condizioni della base, dimo-

strandosi così affidabili da portare all'ampliamento dell'impianto nel corso degli anni, dal primo varco iniziale agli oltre 379 attuali.

Originariamente realizzata in soli 104 giorni come progetto segreto, all'inizio dell'epoca della guerra fredda, come base di rifornimento per i bombardieri statunitensi in missione verso obiettivi in Unione Sovietica, la base aerea di Thule ospita attualmente diversi gruppi militari statunitensi, tra cui il 12th Space Warning Squadron dedicato al sistema di avviso



preventivo per missili balistici (ICBM) impiegati contro il Nord America.

La base ospita circa 150 membri delle forze armate americane e 450 addetti al supporto danesi; le strutture non militari di questa piccola "città" sono gestite e controllate da una compagnia danese, la Greenland Contractors.

Nonostante la base sia remota e difficilmente accessibile, la sicurezza delle strutture, anche non militari, è fondamentale. Il controllo accessi degli edifici era originariamente gestito con serrature a chiave e a codice ma, circa dieci anni fa, venne deciso il passaggio al controllo elettronico per semplificarne la gestione e disporre di maggiore flessibilità.

Tuttavia non fu facile trovare un sistema adatto. Molti dei lettori di tessere dovevano essere installati all'aperto, esposti al clima artico, e operare in modo affidabile nelle condizioni climatiche più estreme, per garantire che il personale non potesse mai restare bloccato all'esterno. Il sistema avrebbe inoltre dovuto essere immune dai livelli elevati di elettricità statica causati dall'estrema secchezza dell'aria presso la base.

LA SOLUZIONE

Dopo un'attenta analisi, Greenland Contractors ha optato per un sistema basato sui prodotti della gamma SiPass Entro, non soltanto per l'affidabilità in un ambiente così ostile, o perché i lettori di tessere anti-vandalo utilizzati all'esterno sono in grado di resistere agli attacchi degli orsi polari, ma anche perché il sistema abbina flessibilità e scalabilità con una grande facilità d'uso e un ottimale rapporto qualità/prezzo. L'installazione Siemens iniziale ha coperto 280 ingressi in 36 edifici, incluse porte d'accesso ad aree di alloggio, strutture per il tempo libero e mense. Quattro computer nella stazione di sicurezza Hilltop della base forniscono il controllo centralizzato del sistema. Per gli interventi di manutenzione e ricerca guasti è stata prevista la possibilità di collegare un PC portatile direttamente ai controller dei segmenti di ciascun edificio.

Oltre alle funzioni standard di controllo accessi, provvisto di funzione anti-pass-back per prevenire l'abuso delle tessere, è stato aggiunto un sistema di prenotazione per il solarium, molto frequentato durante i tre mesi dell'anno in cui il sole è costantemente sotto l'orizzonte.

Per usare il solarium l'utente può prenotare sul sito web del sistema SiPass Entro, accedere poi al solarium nel periodo prenotato e accendere il "sole" con la propria tessera. Se si cerca di accedere nel periodo errato o senza prenotazione, il sistema impedisce di attivare le funzionalità del solarium.

È prevista inoltre la possibilità di sbloccare e bloccare le porte a distanza dalla stazione di controllo centralizzato Hilltop, per consentire l'accesso agli edifici a persone che avessero dimenticato la propria tessera e che devono sfuggire alle temperature sotto zero della zona. Il sistema effettua inoltre il conteggio delle persone presenti per verificare che tutti siano al sicuro negli edifici in caso di maltempo.

I VANTAGGI

Quando è stato deciso l'ampliamento degli alloggi della base, Greenland Contractors ha valutato con attenzione il modo migliore per estendere il sistema di controllo accessi, per gestire le 99 porte aggiuntive relative a questa espansione. Ancora una volta l'azienda ha optato per SiPass Entro, poiché l'installazione originale aveva funzionato alla perfezione per un decennio e SiPass Entro continua a offrire un eccezionale livello di versatilità e valore.

SIEMENS

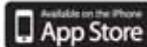


Gestire a distanza, monitorare, controllare. Ovunque. SPCanywhere.

SPC – l'arte moderna dell'antintrusione

La serie SPC fa parte della nuova generazione di sistemi di sicurezza, che combina il sofisticato rilevamento antintrusione e controllo accessi con convenienza e tecnologia a prova di futuro. Il suo design modulare consente facile aggiornamento in risposta alle mutevoli esigenze di sicurezza, come ad esempio il recente

sviluppo di SPCanywhere, un'applicazione per iOS e Android che consente di impostare, controllare e monitorare lo stato dei vostri siti, aprire porte, controllare rilevatori e telecamere IP ovunque vi troviate. Date un'occhiata al nostro sito web!



www.spc-intruder-detection.com



Un significativo ulteriore vantaggio è costituito dalla garanzia di Siemens di totale compatibilità dei prodotti odierni, nonostante l'evoluzione dei prodotti della gamma nei dieci anni trascorsi dall'installazione iniziale presso la base. Per Greenland Contractors questo ha facilitato l'integrazione dei componenti nuovi con quelli esistenti nell'installazione, garantendo una gestione unificata per l'intero sistema. «Quando abbiamo installato il sistema Siemens Entro, dieci anni fa, abbiamo sostituito le serrature normali a chiave e le serrature a codice che non ci garantivano il controllo e la comodità di cui avevamo bisogno - ha dichiarato Martin Sogaard di Greenland Contractors - Oggi come allora il sistema Siemens si è rivelato una soluzione completa ed estremamente efficace. Ora copre 379 ingressi in 57 edifici e ci permette di produrre facilmente tessere che garantiscono a ciascuna persona l'accesso a qualsiasi combinazione di ingressi nella base. Possiamo inoltre cambiare velocemente le autorizzazioni in caso di necessità e assicurarci che quando qualcuno lascia la base la sua carta venga invalidata. Questo è

molto importante, poiché c'è un discreto ricambio del personale della base. Un'altra caratteristica importante è che la stazione di controllo Hilltop può utilizzare il software SiPass Entro per permettere alla squadra antincendio l'accesso totale agli edifici in caso di incendio, evitando la perdita di prezioso tempo per svolgere il proprio compito. In breve, SiPass Entro di Siemens ci ha reso la vita quotidiana alla base molto più facile».

CONTATTI

SIEMENS ITALIA
(+39) 02 243.1
www.siemens.com

Videotrend, le strategie per lo sviluppo

a colloquio con Gianluca Farina, responsabile commerciale Videotrend a cura di Cristina Isabella Carminati

Può darci un quadro generale di Videotrend e descriverci le linee guida della strategia della vostra azienda?

Il marchio Videotrend si è proposto sul mercato dei sistemi di video-sorveglianza nel 2002. Le risorse umane della nostra azienda, di provata esperienza tecnica e commerciale, hanno contribuito a un suo rapido e ormai consolidato inserimento nel mercato professionale. Siamo stati precursori nell'intuire che le piccole telecamere definite "discrete" o "compatte" (piccoli gruppi di ripresa composti da telecamera, ottica, illuminazione a led e custodia per esterno) avrebbero a breve soppiantato per interesse e diffusione le tradizionali telecamere e accessori di dimensioni ben maggiori e di difficile montaggio, installazione e settaggio. Questa filosofia di prodotto, decisamente di "tendenza" per quegli anni, è chiaramente individuabile anche nella voce "trend" presente nel nostro marchio. Grazie anche a produttori di prestigio siamo riconosciuti leader sul mercato e punto di riferimento per tutte le aziende che operano nel settore

della video-sorveglianza. Il nostro principale obiettivo è quello di poter offrire tutti i componenti necessari per la realizzazione di sistemi di video sorveglianza a circuito chiuso altamente professionali.

Quali particolari prodotti avete progettato e prodotto?

Ci dedichiamo costantemente alla ricerca e allo sviluppo di prodotti innovativi e all'avanguardia per un continuo aggiornamento del nostro già ampio catalogo. Oltre ad aver presentato per primi in Italia le telecamere compatte di tendenza, nel 2003 abbiamo commercializzato il primo videoregistratore stand alone non basato su piattaforma Pc e dal 2008, grazie al sistema "CENTER", siamo l'unica azienda in grado di fornire un sistema di centralizzazione software e hardware capace di interfacciare in visualizzazione e gestione sistemi tecnologicamente differenti tra loro (DVR embedded e PC Based, IP Camera, Megapixel, sistemi di allarme, controllo accessi, domotica, etc.) e di marchi diversi.





Quali marchi distribuite e quali vantaggi offrite ai vostri clienti?

Siamo ormai da molti anni distributori ufficiali sul territorio nazionale di Dahua, che nel 2011 è risultato tra i primi 10 produttori al mondo di sistemi di sicurezza ed attualmente è il brand più richiesto viste la sua affidabilità, completezza di gamma che soddisfa le molteplici esigenze di installazione e l'eccezionale rapporto qualità prezzo.

L'ampia e gamma di prodotti che offre è composta da videoregistratori digitali H264, telecamere speed dome, tradizionali, HD-SDI e IP anche in versione Megapixel.

Una valida alternativa a Dahua è Aver che da quest'anno ha creato il marchio AVer riservato esclusivamente ai prodotti TVCC e da noi distribuito ufficialmente. Questa gamma di videoregistratori offre una ampia compatibilità nell'integrazione di impianti già esistenti con brand a prezzi veramente interessanti, oltre a consentire la registrazione di 16 telecamere fino a 3 Megapixel.

Distribuiamo inoltre IR LAB, che oltre a produrre da anni ottimi illuminatori a led infrarossi sia a luce visibile o invisibile che white, propone nuovi modelli di

telecamere dotati di un esclusivo sistema integrato di stabilizzazione di corrente con inverter. Commercializziamo poi il marchio SC&T, leader per i sistemi di trasmissione tramite UTP. A completamento della nostra proposta, ci sono un'accurata selezione di marchi primari del settore e naturalmente il marchio VIDEOTREND con i prodotti di nostra progettazione e realizzazione, per il quale offriamo una estensione della consueta garanzia di 12 mesi a 24 mesi. L'aggiornamento costante all'evoluzione del mercato e l'inevitabile ricerca di tecnologie innovative si sposano con la nostra filosofia di offrire continuità sui prodotti, garantendo nel limite delle possibilità, l'ampliamento di sistemi già esistenti con i prodotti abituali o con le migliori innovazioni di mercato da noi proposte. Grazie a una selezionata e capillare rete distributiva siamo in grado di offrire una copertura su tutto il territorio nazionale, garantendo così una comoda reperibilità dei nostri prodotti e dei relativi ricambi per eventuali assistenze tecniche. Per aggiornare e preparare i nostri clienti sulle continue evoluzioni tecnologiche del settore, organizziamo infine corsi tecnici formativi presso la nostra sede o a richiesta presso quella dei nostri distributori.

Video in rete, la cerniera tra cyber & physical security

a cura della Redazione

Qualche mese fa è salito agli onori delle cronache mondiali il colpo da 45 milioni di dollari inferto ad alcune banche medio-orientali da una banda di hacker che è impossessata dei dati di migliaia di carte pre-pagate per clonarli su carte fasulle ed effettuare in contemporanea oltre 3.600 prelievi (regolari) a bancomat disseminati in tutto il mondo. In due casi (a NewYork e a Dusseldorf), i componenti locali della banda globale sono stati individuati grazie alle immagini registrate dalle videocamere dei bancomat stessi.

Un esempio di aiuto offerto dai sistemi di sicurezza fisica a quelli IT, in questo caso brutalmente “bucati”.



In realtà il tema che si pone sempre più di frequente, sulla spinta della diffusione delle tecnologie video in rete, è quello dell'integrazione tra i sistemi di sicurezza fisica con quelli di sicurezza logica, per una reciproca tutela e salvaguardia.

Era intuibile già all'inizio di questo percorso che sarebbe stato prima o poi necessario dotare i sistemi di sicurezza fisica in rete di opportune difese da attacchi cyber, in grado di neutralizzarne la funzionalità in vista di un successivo attacco fisico. Del tutto logico che i produttori di video in rete, di VMS, di network storage e i fornitori di servizi in cloud si prodighino per offrire soluzioni a progettisti e system integrators per dare sistemi completamente sicuri ai clienti finali. ESSECOME inizia da questo numero un “tour esplorativo” tra i market leader della sicurezza fisica, per raccogliere informazioni circa il livello di sensibilizzazione sull'argomento. Iniziamo con **Pietro Tonussi**, Business Development Manager Southern Europe Bank Market di Axis Communication.

Ci spiega Pietro Tonussi: «L'attenzione alla cyber security è da sempre una delle priorità di Axis, per evitare che i dati video possano essere manipolati da persone non autorizzate ed eludere qualsiasi tipo di sabotaggio preventivo degli impianti. Questo dovrebbe tranquillizzare quell'utenza allarmata dalle statistiche che vedono in aumento proprio episodi criminosi a danno di sportelli ATM, preceduti da una manomissione informatica del sistema di videosorveglianza.

Un primo livello di sicurezza degli impianti Axis è fornito dall'utilizzo di cavi Cat-5 o più avanzati, secondo lo standard IEEE 802.3af, che impedisce qualsiasi tipo di influenza.

Bisogna poi ricordare che, a differenza dei sistemi



analogici, in cui è abbastanza facile attingere al video o sostituire il segnale di una telecamera con un altro, nei sistemi di videosorveglianza IP le informazioni trasmesse vengono sottoposte ad autenticazione: l'utente o il dispositivo devono identificarsi fornendo nome utente e password, che vengono verificati prima dell'accesso al sistema. I prodotti con tecnologia video di rete Axis offrono la protezione tramite password multi-livello.

Un livello di sicurezza superiore è ottenibile con il ricorso alla crittografia, i cui protocolli più comuni sono l'HTTPS anche noto come SSL/TLS, il VPN e il WEP o il WPA per le reti wireless.

L'HTTPS è identico all'http ma con la differenza che i dati sono crittografati mediante Secure Socket Layer (SSL) o Transport Layer Security (TLS). Mediante il VPN si crea un canale esclusivo tra due dispositivi comunicanti: i dati vengono "incapsulati" in un altro pacchetto che contiene solo gli indirizzi dei due di-

positivi comunicanti e pertanto solo i dispositivi in possesso della chiave corretta possono accedere alla VPN.

I prodotti Axis offrono inoltre il filtro degli indirizzi IP, che concede o nega i diritti di accesso a indirizzi IP definiti, e molti di essi permettono lo storage on board. Il filtro concede l'accesso solo all'indirizzo IP del server in cui risiede il software di gestione dei video; lo storage on board, invece, elimina i rischi di sabotaggio e i problemi legati alla sicurezza delle connessioni. Se si verifica un problema di rete, infatti, i flussi video della telecamera vengono memorizzati sulla scheda SD/SDHC e quando la connessione di rete viene ripristinata e il sistema ritorna al funzionamento normale, il VMS centrale è in grado di recuperare e unire le registrazioni video locali senza soluzione di continuità. Per l'utente significa la certezza di usufruire di registrazioni video senza interruzioni.

A maggior rinforzo dei livelli di sicurezza offerti, durante la fase d'installazione, una volta assegnato l'indirizzo IP, il primo passo obbligato nei prodotti Axis è quello di cambiare la password. Per configurare la password si può utilizzare una connessione http standard oppure un più alto livello, l'https: l'utente chiede alla telecamera di creare un certificato di autenticazione; una volta ricevuto lo può inserire nella configurazione per poter cambiare la password in modo sicuro.

Attualmente, grazie alla collaborazione con un partner ADP Axis, è inoltre allo studio l'installazione sulla telecamera, attraverso la tecnologia Axis Camera Application Platform, di un algoritmo per permettere di criptare i dati alla fonte. Questo permetterà di poter registrare su SD card o su NAS un dato che non potrà essere letto se non con uno speciale codice: in questo modo verrà salvaguardata l'integrità del dato e al tempo stesso la privacy sarà maggiormente tutelata, in linea con quanto il garante della privacy richiede».

PRESENTATO IL 13 GIUGNO L'AXIS CERTIFICATION PROGRAM PER I PROFESSIONISTI DEL VIDEO OVER IP



In occasione della AXIS Partner Conference italiana, che si è tenuta quest'anno a Borgo Santa Giulia in Franciacorta, è stato lanciato il programma di certificazione della multinazionale svedese, leader mondiale nel settore dei network video. Grazie a questo programma i singoli professionisti e le aziende potranno attestare la propria competenza nel video in rete, la tecnologia che si è ormai affermata in tutto il mondo e che, nel 2013, anche in Italia supererà la TVCC analogica.

«La crescente complessità del mercato del network video (larghezza di banda, intelligent video, storage on board, etc.) rende necessaria un'articolata attività formativa che possa essere un valido supporto per l'installazione e la gestione delle soluzioni di video in rete», ha dichiarato Mario Vigevani, Axis Sales Engineering & Training Manager per il sud Europa. «Questa iniziativa dimostra ulteriormente l'importanza che Axis attribuisce alla formazione, quale risorsa in grado di aiutare i propri clienti a sviluppare le soluzioni migliori. Il superamento dell'esame permette ai professionisti della sicurezza di dimostrare le proprie competenze nella videosorveglianza di rete».

Per ottenere la certificazione occorre superare un test avanzato in merito alle più recenti tecnologie di video di rete e alle migliori procedure per le tecniche di progettazione e implementazione. L'obiettivo è quello di promuovere installatori, system integrators e le aziende per cui lavorano ad "Axis Certified Professional", in possesso di un regolare attestato che avvalori le loro credenziali.

Una Partner Conference particolarmente affollata, come ci dichiarato Enrica Marras, con 200 operatori presenti che, grazie a una app sviluppata per l'occasione, hanno potuto esprimere in diretta le valutazioni sulle relazioni presentate nel corso della giornata. Le più gradite sono state quelle di Martin Gren e quella congiunta di Mario Vigevani, Rosalba Convertino e Claudio Musazzi.



Antirapina per la banca e guardie giurate, una separazione inevitabile

a cura della Redazione

I convegno annuale “Banche e Sicurezza”, organizzato da ABI in collaborazione con OSSIF il 5 e 6 giugno, ha fatto il punto della situazione sui sistemi anti-rapina adottati dalle banche, arrivando con ogni probabilità a sancire la conclusione dell'impiego delle guardie giurate. Una soluzione che, per motivi diversi, ha perso progressivamente di interesse per le parti coinvolte, con l'unica, rilevante eccezione della Polizia di Stato che, a dispetto dei dati elaborati da OSSIF, continua a considerare le guardie giurate uno dei migliori deterrenti contro le rapine. Questi in sintesi i motivi che stanno comportato la conclusione di una modalità che in passato aveva



I NUMERI DELLA SICUREZZA 2012 DI ABI/OSSIF

Sintesi dei dati presentati a Banche e Sicurezza 2013

Totale rapine nel 2012	940 (78/mese)	-14,3% sul 2011	-68,4% sul 2007
Rapine ogni 100 sportelli	2,8		
Rapine fallite	24,30%		
Importo rapinato	medio 26.074	totale 24,5 ml	
Durata delle rapina	< 3 min 55%	>12 min 13%	media 8,2 min
Armi utilizzate	lame 51%	armi da fuoco 18%	altro 31%
Sistemi di difesa	allarme anti r. 94,20%	tivcc 28,10%	gpg 12%
	cash out 33%	bussole 71,40%	biometria 8,10%

costituito una delle principali fonti di occupazione per le guardie giurate, arrivando a superare di molto le 5000 agenzie presidiate alla fine degli anni '80.

A le rapine in banca sono diminuite del 68,4% dal 2007 al 2012, toccando il minimo storico di 2,8 attacchi ogni 100 sportelli, con una perdita complessiva di 24,5 ml di Euro e un bottino unitario di 26.074Euro;

B a livello di efficacia delle misure dissuasive, i ricercatori di OSSIF hanno rilevato che la presenza delle guardie davanti agli sportelli non evita gli attacchi mentre, quasi paradossalmente, fa aumentare gli importi rapinati e vede raddoppiare l'uso delle armi da fuoco;

C considerando che le banche non possono scaricare l'IVA, il costo del presidio con guardia armata è di almeno 40 mila Euro all'anno per filiale, pari al 150% del bottino medio delle rapine subite in 2,8 casi ogni 100 filiali;

D sull'altro versante, i prezzi che le banche sono disposte a riconoscere per i servizi anti-rapina non sono remunerativi per gli istituti di vigilanza più organizzati e affidabili, che hanno di fatto abbandonato il settore;

E l'evoluzione dei sistemi tecnologici, infine, è sempre più mirata a centralizzare da remoto le funzioni di prevenzione/interdizione degli attacchi, con rapporto costi/benefici sempre più favorevole .

Vox clamans in deserto, il dirigente della Squadra Mobile della Questura di Roma, intervenuto al convegno in rappresentanza del questore, ha richiamato l'utilità ai fini della deterrenza delle guardie giurate messe a presidio delle agenzie bancarie più esposte.

Il suo appello alle banche affinché continuino a impiegare le guardie giurate non ha stimolato la platea di utilizzatori ormai irreversibilmente orientata verso altre soluzioni, sotto lo spinta del contenimento dei costi.

Abbiamo dato alla **Semplicità** una nuova **Definizione**



Fracarro presenta la nuova gamma di soluzioni videosorveglianza SDI: massima qualità video ora disponibile anche per impianti realizzati con **cavo coassiale**, senza necessità di specifiche competenze sulle reti IP.



▲ CDIR-SDI 312



▲ CIR-SDI 650



▲ CB-SDI



▲ DVR-SDI 2-8



▲ DVR-SDI 4



▲ LCD-22HDMI



▲ REP-SDI

IL PARERE DEL MINISTERO DELL'INTERNO



Il dottor **Vincenzo Acunzo** dell'Unità Organizzativa per la vigilanza privata del Dipartimento PS del Ministero dell'Interno ha fatto il punto della situazione sul DM 269 intervenendo a "Banche e Sicurezza" il 6 giugno scorso. Pur non essendo ancora formalmente completato nella parte riguardante gli enti di certificazione, il cui testo licenziato dalla Commissione consultiva al Ministero lo scorso dicembre è ancora in attesa dell'approvazione della Corte dei Conti (prevista entro settembre, NdR), secondo il rappresentante del Ministero gli effetti positivi stanno cominciando a manifestarsi in concreto.

Un recente, significativo esempio è stata la gara per i servizi di vigilanza al porto di Napoli, assegnata per la prima volta al concorrente che ha presentato i requisiti migliori e non il prezzo più basso. «Un precedente importante, che ha suscitato molto interesse» ha precisato il dottor Acunzo. «Durante un successivo convegno organizzato da Assoport, al responsabile del porto di Venezia che ha chiesto informazioni per seguire l'esempio di Napoli ho potuto rispondere che poteva semplicemente fare riferimento al DM 269 per capire cosa fare.

Fino al 2008 mancavano gli elementi per la valutazione della qualità delle offerte – ha proseguito Acunzo – Ricordo che il tema centrale della riforma è proprio la possibilità di individuare e misurare la qualità degli istituti di vigilanza e dei servizi erogati, a tutela dell'utenza. Anche la banche potrebbero fare riferimento al DM 269 per assegnare i servizi di vigilanza, se soltanto potessero superare la logica del massimo risparmio.

Formazione, qualità organizzativa e, soprattutto, il rispetto dei contratti di lavoro consentono di avere guardie più affidabili; in altri termini, prevengono possibili problemi di infedeltà», ha concluso il dottor Acunzo.



La conoscenza che rende affidabile la sicurezza

di Tjuna Notarbartolo, responsabile comunicazione CNS



A “Banche e sicurezza 2013”, l’ormai tradizionale appuntamento proposto dall’ABI agli addetti del settore, il CNS, Consorzio Nazionale Sicurezza, ha portato il suo contributo offrendo uno spunto di riflessione interessante dal punto di vista della cultura della sicurezza. A rappresentare l’azienda, vera eccellenza italiana, c’erano il suo pre-

sidente Antonio Romano, il direttore generale Vittorio Romano e, frontmen sul palco, Giuseppe di Cintio, membro del consiglio di amministrazione assieme a Gennaro Biondi, professore di geografia economica presso l’Università Federico II di Napoli.

Ogni azienda è un’entità dinamica composta da due forze in equilibrio: il corpo e l’anima. Se il corpo di CNS è quello solido, inespugnabile, affidabilissimo della sicurezza, l’anima è senza dubbio rappresentata dalla conoscenza. Conoscenza che vuol dire, amore per la conoscenza, vocazione alla conoscenza, impegno nella conoscenza. Ricerca, approfondimento, studio. E la conoscenza organizzata produce effetti concreti nella funzionalità di beni e servizi prodotti. Li dota di una carta d’identità di efficacia.

CNS investe molto in ricerca e sviluppo, soprattutto nel comparto della videosorveglianza e del controllo remoto di impianti di sicurezza, e ora ritiene che i tempi siano maturi per offrire alle reti distributive commerciali a maggiore rischio di rapina una parte rilevante dei presidi di difesa che sono in uso nel settore bancario.

Nella preparazione di un progetto specifico per le reti di distribuzione commerciale al dettaglio (piccole, medie o grandi), ha sviluppato un percorso logico che ha contribuito a definire il perimetro del progetto e a fissarne gli obiettivi. CNS ha puntato sulla convergenza delle tecnologie, e, allo stesso tempo, sulla convergenza delle conoscenze: da quelle tecniche, tecnologiche e informatiche a quelle della psicologia cognitiva, della sociologia antropologica, della socio-economia, della psicologia criminale e della comunicazione che diviene psicologia della realizzazione.

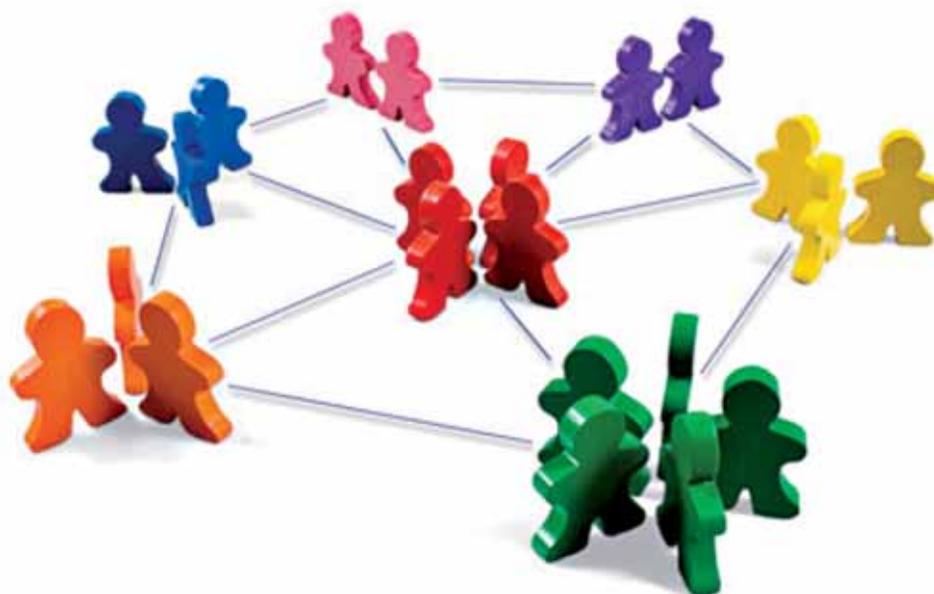


E ha colto l'occasione per presentare l'ultimo prodotto, ancora in fase di sperimentazione e che verrà lanciato sul mercato nei primi mesi del 2014.

Si tratta di un prodotto complesso che, applicando gli studi fatti, dovrebbe essere in grado di prevenire e dissuadere possibili crimini. Una messa in sicurezza applicando principi culturali. Un sistema che prevede uno strumento d'analisi e misurazione del grado di esposizione al rischio, che analizza l'ambiente esterno, con l'ausilio di ricerche socio-geografiche, e l'ambiente interno, esaminando il layout complessivo.

CNS mette in atto la sua expertise filosofica, tecnica e scientifica per costruire ambienti in virtù di competenze dissuasive di crimini possibili. CNS è, infatti, in grado di fornire un servizio unico nel settore, frutto di ricerche scientifiche e perfezionato nei propri laboratori di ricerca.

Viene applicato un modello di valutazione del rischio di esposizione al crimine predatorio di un qualsiasi insediamento commerciale (banche, poste, farmacie, tabaccherie, distribuzione commerciale). E dalla valutazione del rischio la prevenzione del danno.



Citel a Banche e Sicurezza 2013

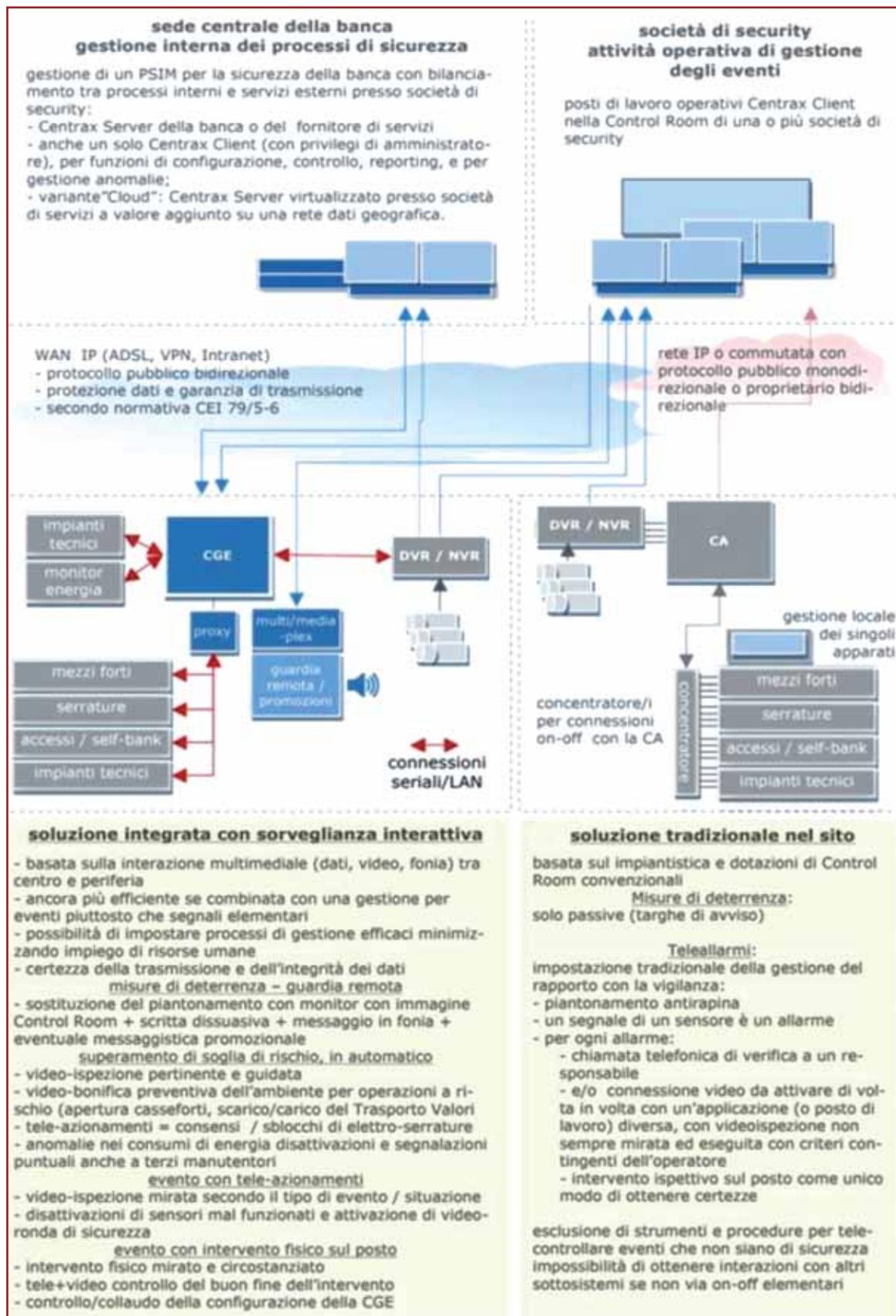
a colloquio con Nils Fredrik Fazzini
a cura di Raffaello Juvara

All'edizione 2013 di "Banche e Sicurezza", CITEL spa, azienda leader nei sistemi di sicurezza centralizzata over IP, supervisione e interoperabilità, è stata rappresentata dall'operation manager **Nils Fredrik Fazzini**.

Classe 1979, laureato in Scienze Economiche alla Bicocca di Milano, Nils si occupa dell'imple-

mentazione dei nuovi progetti lavorando a stretto contatto con i clienti finali e i partner integratori. È stato quindi direttamente coinvolto sia nei progetti pilota di innovazione che nei grandi progetti degli ultimi anni per la migrazione da piattaforme tradizionali a piattaforme aperte di Citel. Riguardo alle soluzioni innovative bancarie, è stato impegnato in prima persona nelle realizzazioni pilota dei progetti







GSS di IntesaSanpaolo, e in quelli multimediali di Cariparma, Deutsche Bank, MPS, Banca Popolare di Vicenza, Poste, riguardanti soluzioni di guardia remota, integrazioni multifornitore in agenzia, videosorveglianza interattiva, rilevazione precoce di attacchi ai bancomat.

Quali sono stati i presupposti della presentazione di CITEL a Banche e Sicurezza 2013?

L'intervento del 2012 era centrato sull'evoluzione professionale della figura del security manager, trainata (ma anche condizionata) dall'evoluzione tecnologica dell'infrastruttura per la sicurezza fisica, che ha ormai mutuato piattaforme e logiche applicative di un Sistema Informativo (PSIM o Physical Security Information Management, come è stato recentemente battezzato negli USA). Con quel taglio il messaggio si indirizzava alle banche di dimensioni medio-grandi e grandi, tipicamente dotate di una Control Room interna. Quest'anno invece l'intervento è stato rivolto alle banche medie e piccole, che hanno gli stessi problemi delle maggiori, ma che non possono sostenere i costi fissi di sistemi di telegestione con Control Room dedicata.

È un handicap che Citel ritiene si stia dissolvendo perchè nel mercato della sicurezza fisica si sta replicando lo stesso percorso evolutivo dei servizi di informatica gestionale, che erogano processi gestionali informatizzati senza che l'utente debba investire in sistemi complessi e competenze specia-

lizzate. Nell'informatica gestionale questa tendenza è si è avviata da tempo, ma si è consolidata con la diffusione delle reti dati aperte e sostenibili che rendono indifferente la collocazione delle risorse di elaborazione. La libera concorrenza e la smitizzazione del computer hanno poi fatto il resto, portando sul mercato gestionale prodotti, procedure, servizi e finanziamenti, comprese formule combinate e soluzioni di smaterializzazione delle piattaforme di tipo "Cloud".

Se è vero (come Citel sostiene da anni) che ormai si ragiona in termini di PSIM, è altamente probabile che anche nella sicurezza fisica si consolideranno analoghe formule di servizio a utenti aziendali secondo modelli che sono già adottati da una minoranza di banche certamente destinata ad allargarsi. A questo tipo di utenza è stato destinato il nostro intervento al Convegno, per delineare lo stato dell'arte sul fronte delle soluzioni tecniche e delle formule di servizio per una sicurezza fisica telegestita e interattiva accessibile a banche di ogni dimensione.

Ascoltando il tuo intervento a palazzo Altieri ho colto due aspetti: il primo è che la Centrale Gestione Eventi (CGE) è un cardine concettuale, prima che tecnologico, della filosofia di CITEL; il secondo è l'importanza attribuita all'interazione con i partner, con i quali CITEL si interfaccia per costruire il sistema sulla misura del cliente.

Hai colto correttamente il senso del messaggio che volevamo trasmettere. La gestione centralizzata degli eventi è oggi un must irrinunciabile per qualsiasi sistema di sicurezza, in particolare per i grandi utenti con molte sedi periferiche, tipicamente banche, retailer, PA etc., oppure infrastrutture critiche per le quali si devono coordinare molti sottosistemi eterogenei. L'evoluzione tecnologica sta andando in questa direzione, come dimostra lo stesso sviluppo di PSIM di cui CITEL, come ben sanno i lettori di ESSECOME, è un precursore assoluto in Italia da ben prima che venisse definito in tal modo.

Tengo a sottolineare che, per poter rendere sempre più accessibili questi prodotti di "intelligence" locale, oggi non costituisce requisito fondamentale il disinvestimento degli apparati locali già installati ma semmai un loro up-grade evolutivo tramite "kit" sempre meno costosi e basati sull'integrazione over-IP capace di sfruttare una rete dati già presen-

te per altri scopi come veicolo di trasporto e incrocio delle informazioni.

Inoltre la maggior parte delle società di security presenti in Italia sono già dotate di Centrax (il nostro middleware PSIM) e pertanto in grado di offrire queste soluzioni aperte e condivise anche a utenti come piccole banche, industrie e retail.

Circa il secondo aspetto, per uno "psimmer" come CITELE, che viene a collocarsi al vertice del sistema acquistato dal cliente come funzione, non come importanza, il rapporto con le aziende che forniscono

le diverse componenti o i diversi sotto-sistemi da integrare, deve venire impostato e gestito secondo modalità di interazione chiara, trasparente e costruttiva, con la condivisa consapevolezza che il nostro successo nell'operazione dipende dal successo di tutti gli altri partner, e viceversa.

Questo ci rende particolarmente selettivi nell'individuazione dei nostri partner, ma altrettanto attenti alla salvaguardia dei rapporti che abbiamo costruito nel tempo, sapendo di operare in tal modo nell'interesse del nostro comune cliente finale.



CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

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



Per informazioni: marketing@securindex.com

TSEC: nuove tecnologie per la sicurezza perimetrale in ambito bancario

a cura della Redazione

Scenario:	Nuovo capitolato materiali
Protagonisti:	Uno tra i più importanti gruppi bancari internazionali Contatti antimascheramento CLIC® serie H

L'ESIGENZA

Quando si deve prendere una decisione rispetto all'adozione di un cambio di tecnologia radicale, sono molte e gravose le valutazioni che i responsabili della security di un Gruppo Bancario devono fare: gli aspetti tecnici del prodotto, i vantaggi rispetto alla tecnologia precedente tali da giustificare il cambio di prodotto, le garanzie di struttura del produttore, che pongano la committenza in condizione di serenità, la valutazione economica del differenziale d'acquisto e infine, non meno importante, l'aspetto estetico dell'installazione che deve essere adeguato ai nuovi e sempre più esigenti canoni architettonici.

LA SOLUZIONE

TSEC®, unico produttore di dispositivi di sicurezza

in Europa certificato per l'uso della tecnologia Magnasphere®, propone insieme a Telefonía e Sicurezza®, uno dei più importanti integratori di sicurezza nazionali, l'adozione dei nuovi contatti magnetici antimascheramento CLIC serie H, specificatamente progettati per il mondo bancario e commerciale di alto profilo e che coniugano l'uso della tecnologia brevettata antimascheramento magnetico Magnasphere a un progetto ingegneristico realizzato mediante la continua interazione con installatori professionisti. Il risultato è una serie di dispositivi che offrono un elevatissimo livello di sicurezza, compatibile con il Grado 3 della nuova norma EN 50131-2-6, costi ridotti, e allo stesso tempo un livello qualitativo dei materiali e delle finiture che li rende unici sul mercato, anche dal punto di vista estetico. L'uso di





alluminio anodizzato e di guaine armate di sicurezza in acciaio inox, per esempio, uniti alle dimensioni degli apparati estremamente ridotte rispetto a prodotti tradizionali, assicura sia un livello di sicurezza superiore che un'integrazione in ambienti moderni molto piacevole anche dal punto di vista architettonico. La presenza di resistenze di bilanciamento di fine linea a bordo di ogni sensore permette installazioni rapide e di qualità. Completa l'offerta un'ampia serie di accessori che contribuisce a renderne l'installazione molto più rapida rispetto ai tradizionali contatti basati su tecnologia Reed, come a esempio le viti one-way e le piastre a saldare per mezzi forti e porte Rei, in grado di semplificare notevolmente il lavoro degli installatori e, in ultima analisi, di ridurre ulteriormente i costi.

I VANTAGGI

I dispositivi proposti sono in grado di ridurre sensibilmente sia il costo dei materiali sia quello relativo alla loro installazione, pur mantenendo un grado di sicurezza molto elevato. Allo stesso tempo la semplicità di installazione, alla quale contribuiscono sia l'ingegnerizzazione degli apparati che l'accessoristica dedicata, rende il lavoro in cantiere particolarmente agevole, specialmente quando si ha a che fare con strutture particolarmente difficili come i mezzi forti. I materiali di qualità e il design curatissimo ne permettono l'integrazione a vista anche in edifici ad alto profilo architettonico.



CONTATTI

TSEC S.r.l.
(+39) 030 5785302
www.tsec.it

Telefonia e Sicurezza Spa
(+39) 031 699991
www.telenoniaesicurezza.it



La prossima volta
usate i contatti
CLIC!



CLIC. L'unica gamma completa di sensori magnetici con tecnologia antimascheramento Magnasphere®.

Un contatto Reed mascherato da un semplice magnete esterno è vulnerabile. TSEC ha risolto il problema utilizzando la tecnologia Magnasphere® per i propri sensori CLIC, che in presenza di un magnete esterno fanno subito scattare l'allarme. Anche nelle più piccole versioni da incasso, CLIC offre prestazioni antimascheramento ad alta sicurezza uniche sul mercato.

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

Tsec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

CLICTM

Retail, 119 miliardi di dollari le differenze inventariali

*a cura della Redazione,
in collaborazione con Checkpoint Systems Italia e LBDI Communication*

Uno studio di CRR, Centro di Ricerca sul Retail di Newark (UK), commissionata da Checkpoint Systems, leader mondiale per la gestione delle differenze inventariali, ha messo in evidenza le evoluzioni delle perdite subite dal settore a causa delle differenze inventariali che, nel 2011, sono ammontate a 119 miliardi di dollari nei 43 paesi monitorati dal CRR in tutto il mondo. 6 milioni di persone

sono state arrestate o denunciate, ma rappresentano solamente la punta dell'iceberg di un fenomeno di dimensioni colossali, tuttora in fase di crescita nei Paesi in cui perdurano le condizioni di crisi economica. Il 43,2% è attribuito a furti da parte dei clienti (taccheggio), il 35% a sottrazioni commesse da dipendenti, il 5,6% a frodi dei fornitori e il 16,2% a errori contabili e di processo. Pertanto, dal nuovo studio che analizza le dinamiche



della criminalità globale nel Retail e della prevenzione perdite (LP) dal 2001 a oggi, risulta che circa l'84% delle differenze inventariali deriva da fenomeni dolosi, dei quali oltre il 78% ad opera di clienti e dipendenti. Fra gli articoli più vulnerabili, al primo posto si trovano i nuovi prodotti che ogni anno vengono lanciati sul mercato, con prezzi relativamente più alti e appartenenti a categorie in rapida evoluzione, come prodotti elettronici, profumi e abbigliamento sportivo. La carne fresca, invece, rimane una categoria ad alto rischio di furto per i supermercati e gli ipermercati.

Negli ultimi anni, tuttavia, i retailer sono corsi ai ripari, dato che la percentuale di articoli protetti dai furti è aumentata dal 60% del 2007 al 75% del 2011 per i 50 prodotti più rubati, adottando soluzioni come l'etichettatura EAS alla fonte e soluzioni speciali per gli articoli ad alto rischio, utilizzate da un numero sempre maggiore di retailer ogni anno. Oltre l'86% dei professionisti della prevenzione delle perdite intervistati hanno affermato di considerare la gestione dell'inventario e/o la prevenzione delle perdite come i fattori principali che portano all'utilizzo della tecnologia RFID.

“CHANGING RETAIL, CHANGING LOSS PREVENTION”

(*l'analisi dei cambiamenti nel retail e nella prevenzione delle perdite*) analizza l'evoluzione della criminalità nel retail e della prevenzione delle perdite basandosi sui dati raccolti nelle diverse pubblicazioni del “*Barometro Mondiale dei Furti nel Retail*”, a partire dal 2001.

Tra gli argomenti trattati nello studio vi sono, tra gli altri:

- Cause delle differenze inventariali nel retail
- Tendenze delle differenze inventariali
- Motivazioni per l'aumento delle differenze inventariali durante la recessione
- L'impatto della criminalità organizzata nel retail
- Frodi sui rimborsi
- Impatto degli investimenti nella prevenzione delle perdite
- Cambiamenti nelle dinamiche dei furti
- Articoli più rubati
- Etichettatura elettronica e RFID
- Conclusioni dettagliate dello studio

Centro di Ricerca per il Retail – guidato dal professore Joshua Bamfield, il CRR fornisce analisi e ricerche esperte ed autorevoli nei settori retail e dei servizi, in Gran Bretagna, Europa e nel resto del mondo. Il Centro, in origine un gruppo di ricerca universitario, è indipendente dal 1997 e non è collegato ad alcuna organizzazione esterna o gruppo di interesse. Il suo lavoro si basa sulla comprensione delle dinamiche retail e delle tendenze dei consumatori per il nostro cliente, analizzando i fattori principali che spingono alla modifica retail e ricavandone accurate previsioni.





Lo studio evidenzia, inoltre, come le funzioni preposte alla prevenzione delle perdite, stiano diventando sempre più un servizio per le altre aree dell'attività. Il retail online e i nuovi sistemi di pagamento, per esempio, generano nuovi rischi per il settore e rendono necessaria la stretta collaborazione tra i professionisti della prevenzione delle perdite e i reparti IT, marketing e operations, per sfruttare i vantaggi del lavoro di squadra e assumere un approccio sempre più strategico nella lotta alla criminalità. Lo studio sottolinea come, a tutto ciò, contribuisca lo sviluppo di metodi congiunti per l'analisi delle differenze inventariali e l'uso dei dati di sorveglianza elettronica LP e RFID, per finalità di marketing, operative e logistiche.

Nonostante lo studio metta in evidenza la chiara correlazione tra la spesa per la prevenzione delle perdite e la riduzione delle differenze inventariali, **la durata e l'intensità della recessione globale hanno generato una crescita delle differenze inventariali a partire dal 2007.**

Per Levin, presidente di Checkpoint Systems per la gestione delle differenze inventariali e per la visibilità della merce, ha commentato: *"In questo ambiente, in continua evoluzione, siamo lieti di dare supporto alla comunità retail globale con ricerche in grado di rappresentare dei punti di riferimento e fornire approfondimenti pratici, con lo scopo di aiutare i retailer a migliorare la disponibilità della propria merce e incrementare le vendite."*

Ideale:
efficiente, remunerativo,
innovativo.

Perfetto:
personalizzabile,
curato in ogni dettaglio,
accessibile anche
da disabili.

Gradito:
discreto e sempre
disponibile, anche oltre gli
orari di apertura.

...e il Servizio?
Rapido, affidabile,
attuabile anche da remoto.

In una parola:
SafeStoreAuto

*il Sistema di
Cassette di sicurezza
self-service*

Soluzioni che creano valore

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



www.gunnebo.it

GUNNEBO
For a safer world®

Vigilanza, il bruco sta morendo ma la farfalla qual è?

a cura di GpG (Gossip Particolare Giurato)

Quando Lao Tzu pronunciò la celeberrima massima “Ciò che per il bruco è la fine del mondo, per noi è una bella farfalla”, pare non pensasse alla vigilanza privata italiana.

Forse è per questo motivo che i bruchi/istituti di vigilanza con le loro guardie giurate stanno vivendo la fine del mondo, ma ancora non si vedono le belle farfalle.

Bando agli scherzi, la faccenda è maledettamente seria. In tutto il mondo la sicurezza privata ha seguito tre direttrici autonome e indipendenti: i presidi fissi, il trasporto valori, la vigilanza tecnologica. Grazie al TULPS (Regio Decreto n. 633 del 1931) soltanto in Italia si è sviluppata una specie aziendale a se stante – l’istituto di vigilanza con licenza provinciale – alla quale sono state attribuite in via esclusiva tutte le tre attività. È così cresciuta la foresta di Tulpwood, formata da una moltitudine di aziendine locali, più attente al mantenimento della propria rendita di posizione che alla crescita professionale e allo sviluppo del business. Autorità tutorie e sindacati dei lavoratori sono stati coinvolti nella gestione consociativa di un sistema prigioniero di se stesso, mentre il resto del mondo correva. È bastato che il DM 269 rimuovesse l’anomalia più macroscopica del TULPS, il limite provinciale delle licenze, per togliere il presupposto essenziale dell’istituto di vigilanza all’italiana. Le altre disposizioni del DM, dall’abolizione delle tariffe ai requisiti minimi, sono aspetti importanti ma consequenziali al primo. Per effetto di questo intervento anche da noi i piantonamenti stanno diventando attività di puro body rental con addestramento mirato allo specifico



servizio, i cui costi non sono determinati da CCNL gestiti come variabile indipendente tra associazioni datoriali e sindacati, ma dall'equilibrio tra domanda e offerta e dal (banale ma non scontato) rispetto dei contratti di lavoro e degli adempimenti previdenziali e fiscali.

Quando si è constatato che l'arma è una inutile, pericolosa e costosa appendice per stare in una portineria, si è posta la questione se i servizi non armati dovessero avere contratti di lavoro separati da quelli armati, scatenando una guerra tra Assiv/Confindustria e Federsicurezza/Confcommercio. Più volte abbiamo scritto che si trattava di un falso

problema: quello vero sono gli esuberanti che potrebbero interessare almeno 20.000 guardie giurate, sottoposte alla spietata concorrenza di altrettanti operatori in grado di espletare le stesse mansioni di piantoni guadagnando e costando la metà, a prescindere dal vestito contrattuale indossato.

Riportiamo nel riquadro 1 l'articolo pubblicato dal Calendario della Vigilanza Privata, il blog più seguito dai lavoratori del settore. È un articolo inviato da un lettore, che rispecchia molto bene gli interrogativi che si stanno giustamente ponendo in questo periodo le guardie giurate, in crisi di identità e di futuro per colpa di altri.



“Sembrirebbe che in un futuro relativamente prossimo le GPG andranno a perdere quella specifica che le rendeva “PARTICOLARI” oltre che giurate. Infatti la figura così come la conosciamo sarà destinata a sparire, per il fatto che sarà... DISARMATA!”

Pubblicato da Andrea Cargano
in *Pensieri in libertà... vigilata*

Ci scrive un lettore: «L'evoluzione consisterà in una parificazione con gli attuali addetti ai portierati, ai quali tramite giuramento sarà innalzato il livello, mentre le attuali guardie particolari giurate perderanno il porto d'armi e quindi faranno servizio disarmate.

La prerogativa in questione si ritiene essere necessaria per meglio soddisfare le richieste del mercato, visto e considerato che l'appannaggio della figura armata non ha più nessun effetto sulla reale esigenza di sicurezza richiesta in alcune tipologie di servizio.

A mio avviso, avendo perso il treno delle precedenti legislature dove si prevedeva una figura giuridica con poteri di polizia seppur privata e circoscritta in ambienti specifici sia pubblici che privati (ddl Pisano_Mantovano sulla sicurezza sussidiaria), quello che è scaturito successivamente dalla attuale riforma non ha assolutamente né convinto né soddisfatto le imprenditorie che appaltano il servizio agli istituti. Infatti sul decreto di riforma che proprio per essere un decreto cioè un provvedimento d'urgenza ha invece impiegato più tempo del varo di una legge di stato, è chiaramente posta in maniera paradossale la funzione e la figura della guardia giurata. Nella prima parte si cita chiaramente che la GPG è posta a tutela di beni mobili e immobili e in una parte successiva si elenca in chiaro quali sono i servizi ai quali è preposta, elencando una serie di principi tra i quali: sicurezza nei porti, aeroporti, e stazioni ferroviarie e cittadine, etc. In questa ultima parte se analizziamo bene il lessico, per assicurare sicurezza non si intende vigilare

su un bene, ma bensì agire con operazioni di prevenzione al fine di evitare che terzi possano compiere reati; ma contro chi...??? ...ovviamente contro la persona... se si ragiona con logica... a meno che non si intendano proteggere dalle intemperie o dall'aria umida.

Allora se da una parte è scritto che il compito delle guardie giurate è la custodia.... quindi seguendo il termine..."GUARDIE"... cioè coloro che "GUARDANO"... diversa è l'opera di coloro che... "AGISCONO"...cioè "AGENTI"...

Tale posizione è stata duramente contestata e respinta dalle rappresentanze di categoria in quanto, più volte, è stato ribadito che nessuno ha mai voluto che la guardia giurata diventasse un poliziotto e, per di più, privato.

...Altri vantaggi saranno anche di natura economica, soprattutto per gli istituti di vigilanza, che risparmieranno sulle spese di mantenimento e rinnovo dei titoli di polizia, quindi... via pistola, via poligono, via porto d'armi, e tutto quello che ne potrà essere indotto come... visite mediche, abilitazioni e marche da bollo. Tutti allora ci chiederemo: ...ma allora i servizi armati, come per esempio la scorta valori, e la sicurezza di obiettivi sensibili come le centrali elettriche o le caserme... chi li farà...?

E qui casca l'asino... per alcune tipologie di servizi specifici sarà ideata una nuova figura professionale che sarà completamente estranea a quella della guardia giurata, quindi non rientrerà assolutamente in quella categoria, che nel frattempo si sarà incanalata in un'altra strada, cioè quella della mera sorveglianza passiva.

La nuova figura avrà funzioni specifiche equiparate, e dotazioni di mezzi idonee al servizio, e non sarà alle dipendenze di nessuna organizzazione commerciale, tipo imprese o istituti, ma dipenderà da speciali agenzie di sicurezza, probabilmente finanziate anche con investimenti destinati alla sicurezza pubblica. Da notare che la nuova figura professionale, l'agente di sicurezza, sarà completamente distaccata dalla attuale figura della Guardia Giurata, perché non rientra nella categoria di fornitura di servizi, come l'attuale attività di vigilanza, e quindi le rappresentanze che si sono sempre opposte a un cambiamento della natura delle stesse GPG non potranno assolutamente più opporsi in quanto sarà una categoria diversa da quella da loro rappresentata.

Anche il trasporto valori deve superare l'incongruità di Tulpwood: già nel 2009 la BCE segnalava che in ogni Paese dell'Eurozona si confrontava al massimo con 10 trasportatori, precisando che erano sempre gli stessi con filiali locali; in Italia erano allora oltre 180 i trasportatori accreditati presso Bankitalia, nessuno dei quali collegato con i colleghi europei. Il bello è che l'attività era cominciata nel modo giusto negli anni '70, con 3 o 4 aziende specializzate derivanti da banche o da trasportatori; l'ingordigia degli gnomi della foresta di Tulpwood portò gli istituti di vigilanza prima a impadronirsi con le buone e le cattive di quelle aziende, poi a distruggerle con la pro-

pria incapacità, perché la logistica del denaro era un mestiere ben diverso dal mettere i bigliettini di controllo alle serrande dei negozi o i fare i piantoni davanti alle banche. Dissipate le strutture originarie negli anacronistici rivoletti provinciali, con 30 anni di ritardo stanno (forse) riformandosi soggetti in grado di fare trasporto e gestione del denaro nel modo giusto e in ottica paneuropea. Purtroppo anche qui la categoria perderà svariate centinaia di posti di lavoro: il caso dell'azienda pavese citato nel riquadro 2 sarà tristemente replicato in molte parti d'Italia, perché il sistema si sta allineando al mercato e non viceversa.

Safe, 24 licenziamenti in vista

Stop al settore **trasporto valori** dopo due anni di cassa integrazione

A settembre scade la cassa straordinaria alla Metronotte Safe di Pavia, l'azienda ha annunciato 24 esuberi. Chiuderà il reparto **trasporto valori** e rendicontazione, le commesse non bastano più.

■ GHEZZI A PAG. 13

Safe vuole licenziare 24 portavalori

Dopo due anni di cassa straordinaria l'azienda di viale Bramante chiuderà il reparto trasporto e rendicontazione

di Anna Ghezzi

PAVIA

Ventiquattro esuberi a settembre, chiude il reparto **trasporto valori** e rendicontazione. Lo ha annunciato la Metronotte Safe di Pavia, ditta di vigilanza sicurezza di viale Bramante che fa lavorare 103 persone e che da un anno aveva messo i 24 del reparto in questione in cassa integrazione straordinaria. L'azienda ha aperto la procedura ieri, oggi ci sarà l'incontro coi sindacati e poi l'assemblea dei lavoratori. Che già nei mesi scorsi erano preoccupati: «Lo sapevamo che finiva così - dicono alcuni - i servizi erano sempre meno».

«Vogliamo capire se si tratta di numeri reali oppure si potrà salvare qualcuno - spiega Gildo Comerci, Fisascat Cisl - La cassa straordinaria termina il 2 settembre, le mobilità dal giorno successivo. L'azienda sostiene che sono state perse commesse, in particolare un subappalto importante: per noi il contratto di solidarietà è la soluzione». L'azienda, che già nel 2011 aveva fatto un anno di cassa straordinaria, ha perso appalti per 1 milione 150mila euro rispetto al 2011, 700mila euro rispetto al 2012. Ad esempio Mondialpol che aveva appaltato alla Safe i servizi di **trasporto valori** di Intesa San Paolo, Banca popolare di

Milano e Esselunga, tra gli altri, ha preferito riportare questi servizi all'interno della propria struttura.

«La situazione è arrivata a un punto di non sostenibilità tale che la procedura di mobilità è un passo obbligato - spiega Fagbrizio Raina dell'Unione industriali di Pavia che parla per conto dell'azienda - La mobilità riguarda la chiusura del servizio **trasporto valori** e rendicontazioni, e riguarda la totalità delle persone lì impiegate. Il problema è che le importanti commesse perse l'anno scorso non saranno sostituite da nuove commesse nel breve periodo, e il servizio diventa antieconomico. Comprendiamo l'impatto sociale di questi licenziamenti in un momento delicato come questo ma la sopravvivenza dell'azienda è fondamentale per tutelare gli altri 80 posti di lavoro». L'azienda pare orientata a dire no al contratto di solidarietà che permetterebbe di mantenere tutti i lavoratori riducendo l'orario e i salari. «L'organizzazione del lavoro non lo consente, si tratta di reparti diversi», dice Raina.

Il settore sicurezza e vigilanza in provincia di Pavia occupa circa 300 dipendenti, dicono i sindacati. E in un anno, secondo il rapporto sull'economia provinciale della Camera di commercio, le aziende sono

calate dell'11% anche se è un fiorire continuo di piccole e piccolissime ditte di vigilanza e dalla liberalizzazione delle licenze in poi per le agenzie di sicurezza non c'è più il vincolo territoriale. «Si tratta di un settore in crisi - spiega Comerci - il **trasporto valori** cala ogni anno di più, da 15 anni a questa parte, perché circolano meno valori e preziosi e prende sempre più piede il denaro elettronico. Mentre il settore vigilanza, anche se tiene meglio, sente il fatto che le imprese chiudono, e dunque c'è bisogno di sempre meno guardiani». In provincia di Pavia questi 24 licenziamenti annunciati seguono a ruota, nel giro di pochi giorni, i cinque della ditta Il Fante di Voghera legata alla perdita dell'appalto per la vigilanza alla Fondazione Maugeri dopo che la clinica ha preferito sostituire i vigilanti armati di notte con un servizio di addetti di sicurezza disarmati per una questione di costi, circa 10 euro in mano all'ora.

anna ghezzi
coltivare festività



Dulcis in fundo la vigilanza tecnologica, che da anni rappresenta il “granaio” degli istituti di vigilanza, avendo potuto approfittare delle posizioni in monopolio sul territorio garantite dal TULPS per bloccare l’attività dei fornitori naturali di questo servizio, ovvero le aziende che vendono gli impianti di sicurezza ai clienti finali. A partire dagli anni ’80 gli installatori italiani hanno provato in ogni modo a espugnare le mura di Tulpwood, per fare semplicemente quello che facevano i loro colleghi nel resto del mondo: centralizzare gli allarmi e, in caso di tentativo di furto, avvertire i proprietari e/o le forze dell’ordine. La lobby degli gnomi della vigilanza ha prevalso su quella degli installatori, almeno fino all’entrata in vigore del DM 269: oggi qualsiasi installatore può chiedere la licenza di PS per gestire gli allarmi dei propri clienti purché dimostri di essere in possesso dei requisiti minimi previsti (per la verità, gli uni e gli altri sono stati già superati da internet, con la possibilità per chiunque di mettere in

rete il proprio impianto di allarme e gestirlo con lo smartphone da qualsiasi parte del mondo, in barba a tutte le centrali operative di istituti di vigilanza o di system integrator...).

Comunque sia, non è certo un caso che gli istituti di vigilanza più evoluti si siano trasformati di fatto in system integrator (Axitea, La Patria, Allsystem per citare solo quelli a capo di fondi di private equity) per fornire tecnologie insieme al servizio; dall’altra parte sono sempre più numerosi i system integrator “nativi” che si stanno dotando di centrali operative opportunamente autorizzate per fornire il servizio assieme alle tecnologie.

Cominciamo dunque a farci almeno un’idea sulle poche farfalle che nasceranno dai tanti bruchi destinati a morire. Dal punto di vista del mercato, il tutto potrebbe venire classificato come un normale episodio di evoluzione della specie, se non fosse per le svariate migliaia di lavoratori che dovranno cercare un nuovo posto di lavoro.



Furgone blindato in Ecuador (foto-gallery del Calendario della Guardia Giurata)



La certezza di avere tutto sotto controllo. Sempre!

[®] **Datix**



è affidabilità per i tuoi clienti, sicurezza per i tuoi collaboratori.

Le periferiche fisse e portatili **Datix** sono progettate e realizzate per il controllo del personale mobile e delocalizzato. L'alto profilo tecnologico e funzionalità specifiche esclusive permettono a tutte le aziende di servizi (società di vigilanza ed investigazioni, di pulizie e catering, di assistenza a domicilio, di installazione e manutenzione...) di gestire in modo semplice, razionale ed efficiente, "a portata di click", la forza lavoro.

www.savv.it





Mondialpol – centrale operativa

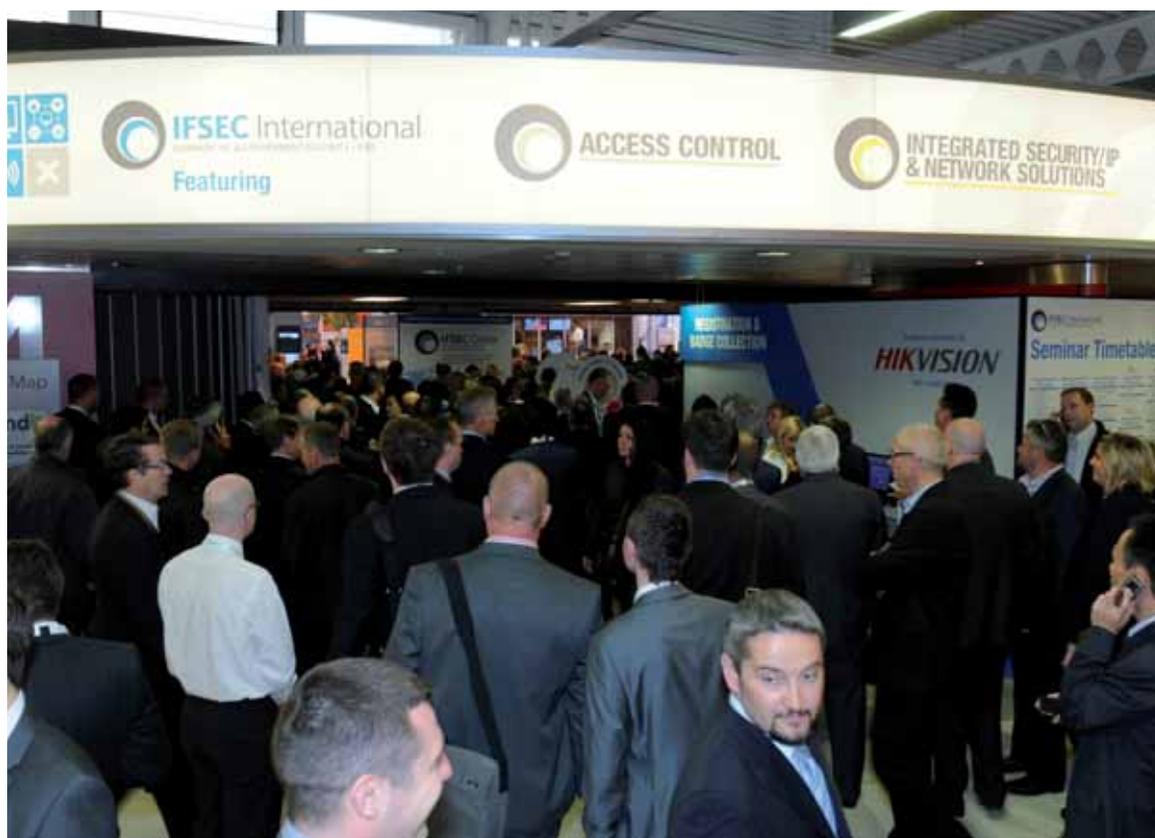
Questa è la conseguenza più pesante della fine di Tulpswood, che dovrà venire affrontata e gestita con molta attenzione e senso di responsabilità da chi di dovere, a partire dalle organizzazioni sindacali della categoria che, fino a questo momento, non hanno dato alcun segno di comprensione del fenomeno. Una cosa molto grave, anche per altri inquietanti risvolti sociali, da noi già evidenziati in passato: una guardia giurata che perde il posto di lavoro può conservare l'arma di servizio, perché la

legge italiana prevede sia di proprietà personale. Quali effetti potrebbero avere licenziamenti di massa di guardie giurate, sul piano dell'ordine pubblico e su quello individuale delle persone coinvolte?

Non sarebbe invece il caso di governare la transizione dei lavoratori armati della vigilanza, formati ai tempi di Tulpswood, in operatori della sicurezza evoluti, magari senza pistola ma con più conoscenze tecniche per rispondere adeguatamente a ciò che richiedono i clienti oggi?

IFSEC e NEC, divorzio dopo 40 anni

di Raffaello Juvara



Dopo 40 anni IFSEC ha abbandonato il NEC (National Exhibition Center) di Birmingham, fissando il prossimo appuntamento a giugno 2014 all'Excel di Londra. Una decisione che ha suscitato reazioni contrapposte tra gli habitués della manifestazione: alcuni hanno accolto con favore la proposta, per le maggiori potenzialità di pubblico che, almeno in teoria, potrebbe comportare una sede più prestigiosa; altri hanno invece espresso un giudizio negativo per l'annunciato aumento del 10% rispetto ai già eleva-

ti costi di Birmingham e per il timore di dispersioni del pubblico nel mare magnum londinese. Tutto ciò a fronte dei dati diffusi dagli organizzatori, secondo i quali i visitatori di quest'anno sarebbero stati 28.992, contro i 24.933 del 2012 e i 22.261 del 2011, un trend dichiarato di crescita in netta controtendenza rispetto al quadro generale del mercato.

Secondo molti espositori, italiani e non, l'edizione 2012 di IFSEC avrebbe in realtà sancito la fine di un ciclo, basato sulla certezza che Birmingham fosse l'unico appuntamento a livello mondiale per vedere

e toccare le ultime novità, cogliere i sentimenti del mercato, incontrare persone per stringere accordi e alleanze globali.

Nelle ultime edizioni si è invece colto il progressivo sgretolamento di questa certezza, provocato da molteplici concause, alcune generali, altre specifiche.

A livello generale, la crisi che ha colpito l'industria della sicurezza dal 2010 in poi ha costretto anche le grandi multinazionali a ridurre gli investimenti in fiere e marketing; quest'anno in particolare si sono notate illustri assenze e non c'erano più gli stand faraonici di qualche edizione fa. D'altra parte il web si è inesorabilmente affermato come strumento principe nella comunicazione B2B, e gli operatori avvertono sempre più l'esigenza di incontrarsi in modo strutturato in occasioni selezionate, e non più in modo occasionale e dispersivo, come spesso avviene in fiera.

A livello più specifico è probabilmente cambiato il bacino di utenza di questa manifestazione. La crescita in questi ultimi anni di innumerevoli "security expo" in Paesi emergenti, per i quali l'appuntamento a Birmingham era stato in precedenza un passaggio obbligato, ha infatti finito per ridurre l'esclusività del rapporto con quei mercati, che ormai rappresentano il target principe per l'industria mondiale della sicurezza. Oggi chi compra e utilizza sistemi di sicurezza può ricevere a casa propria chi li vende che, a sua volta, può focalizzare meglio i programmi e ottimizzare le risorse.

Non è un caso che diversi espositori italiani ci abbiano confidato che i contatti utili costruiti nelle ultime edizioni di IFSEC siano sempre più circoscritti all'area britannica, un segnale che forse anche la "regina delle fiere" ha imboccato un percorso di fisiolo-

gica regionalizzazione, come avevano fatto prima di lei Madrid, Milano e Parigi. Delle grandi fiere europee, solo Essen sembra conservare una dimensione internazionale, anche perché sostenuta dalle dimensioni del bacino di utenza diretta (Germania, Scandinavia, nuova Europa).

La separazione tra IFSEC e il NEC parrebbe insomma segnalare anche la fine dell'imperialismo britannico sulle fiere della security durato esattamente 40 anni, da quando è nata la sicurezza fisica con i primi sistemi anti-intrusione. Un impero che venne costruito negli anni '70 grazie all'indiscutibile supremazia dell'industria inglese nelle applicazioni civili delle micro-onde, derivante dalle esperienze in ambito militare maturate durante la II guerra mondiale, con i primi radar al mondo montati su navi militari.

Tecnologie che vennero poi marginalizzate dall'avvento della tvcc che, prima in versione analogica e ora over IP, ha spalancato il mercato mondiale della sicurezza ai produttori del Far East che possono farsi le fiere in casa, visto che in questo periodo i mercati più brillanti sono proprio i loro.

Una curiosità finale: nel bel mezzo della gallery che collega il NEC alla stazione ferroviaria e all'aeroporto i visitatori di passaggio hanno trovato un grande cartello annunciante la prima edizione di "Security Technology Live" che, guarda caso, si terrà dal 13 al 15 maggio 2014 al NEC di Birmingham, una manifestazione rivolta specificatamente ai distributori e agli installatori. Sul sito degli organizzatori, viene decantata la bontà della location, NEC per l'appunto, e del periodo, definito "perfetto per il canale". E noi che pensavamo che queste cose succedessero solo in Italia...!





www.isaffuari.com

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



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

Supported By



ÇASGEM



KOSGEB

İSTANBUL
FIR KURUMU - LIFE CENTER

TÜMGED



MARMARA
FAIR ORGANIZATION

Organization

www.marmarafuar.com.tr | T. +90 212 503 32 32 | marmara@marmarafuar.com.tr

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

I numeri di ISAF

a cura della Redazione

ISAF Exhibition si è svolta la prima volta ad Ankara nel 2000 e si è tenuta anche a Istanbul dal 2007; ha avuto una cadenza semestrale tra il 2007 e il 2009, per un totale di 15 eventi, 10 ad Ankara e 5 a Istanbul.

L'edizione del 20-23 settembre 2013 sarà dunque la 17a e si articolerà in 5 aree tematiche:

ISAF SECURITY

17th International Security Systems, Services, and RFID Exhibition



ISAF FIRE

17th International Fire, Emergency, Search & Rescue Exhibition



ISAF SAFETY&HEALTH

2nd Occupational Safety and Occupational Health Exhibition



ISAF IT SECURITY

2nd Information, Data and Network Security Exhibition



ISAF SMART HOUSES

2nd Smart Houses and Building Automation Exhibition





ISAF è cresciuta notevolmente nello scorso anno: un 63% senza precedenti.

Da 9.400 metri quadrati a 14.900 metri quadrati...

ISAF, che occupava un'area di 9.400 metri quadrati nei padiglioni 9 e 10 dell'Istanbul Expo Center nel 2011, a seguito delle numerose richieste di partecipazione pervenute ha occupato nel 2012 anche il padiglione 12, arrivando a 14.900 metri quadrati.

Da 166 a 277 stand

Dai 166 stand del 2011 ai 277 del 2012: una crescita del 63%, parallela all'aumento degli espositori, da 322 a 471. Accanto alle imprese locali, hanno esposto a ISAF aziende provenienti da Germania, Austria, Azerbaijan, Bulgaria, Repubblica Ceca, Cina, Corea del Sud, Grecia, India, Inghilterra, Iran, Spagna, Italia, Canada, Libano, Perù, Polonia, Romania e Taiwan.

18.747 visitatori provenienti da 41 paesi

ISAF è stata visitata 18.747 volte durante i 4 giorni della fiera, da visitatori provenienti da 41 paesi, che hanno acquistato nuovi prodotti, hanno stabi-

lito nuove relazioni d'affari, cercato nuovi investimenti e monitorato lo sviluppo dei prodotti e delle tecnologie.

Al giorno d'oggi è diventato difficile indirizzare i consumatori che diventano sempre più consapevoli e hanno a disposizione molti prodotti alternativi. Per ovviare a questa difficoltà ci sono molte soluzioni. La più valida è partecipare a una fiera di settore:

- **per contattare direttamente i potenziali clienti e il mercato di riferimento**
- **per porre le basi di nuovi rapporti d'affari**
- **per consolidare l'attuale business**
- **per presentare i nuovi prodotti direttamente ai potenziali acquirenti**
- **per promuovere la conoscenza e il valore del brand**

L'obiettivo di ISAF 2013 è passare:

- **da 14.900 a 20.000 metri quadrati**
- **da 277 a 350 stand**
- **da 471 a 600 espositori**
- **da 18.747 a 20.000 visitatori**

O meglio... crescere del 30%!

Dall'Oil & Gas Security Summit un primo allarme sui social media

a cura della Redazione, in collaborazione con International Research Networks Ltd



Con più di 80 aziende e 130 delegati presenti, l'IRN (International Research Network) ha riunito a Londra il 12 e 13 giugno scorsi un gruppo eccezionale di esperti della NATO, della Commissione europea, del Centro Studi sulla Sicurezza, di GDF Suez OMV, che hanno fornito ai partecipanti l'analisi dettagliata di una serie di importanti minacce all'operatività delle compagnie petrolifere nazionali e internazionali in tutto il mondo. È importante rilevare che, durante le due giornate dei lavori, oltre all'esame di numerosi casi di studio di grande impatto, alcuni interventi hanno sottolineato che i social media e le informazioni disponibili in rete potrebbero essere sia un alleato che un avversario per le compagnie petrolifere internazionali (IOC), in quanto sono una fonte importante di informazioni all'interno del sistema, ma anche per i gruppi che li minacciano. Il vertice ha rappresentato un ambiente ideale per la presentazione e l'analisi delle più recenti tecnologie, dei metodi e delle strategie per prevenire e mitigare l'impatto delle minacce alla sicurezza delle infrastrutture, le persone e le attività oil & gas. Sono stati esaminati casi in diverse regioni,



come la Nigeria, l'Afghanistan, Algeria, Yemen, Colombia e Iraq. Durante il secondo giorno, si è aperto un dibattito su un grave incidente di sicurezza avvenuto di recente, condotto secondo la "Regola di Chatham House" (durante una riunione, i partecipanti sono liberi di utilizzare le informazioni ricevute, ma non possono essere rivelati. L'identità né l'appartenenza dei relatori, né quelle di qualsiasi altro partecipante).

Tra le relazioni individuali, da citare quelle incentrate sulle diverse strategie di sicurezza richieste dai progetti per giacimenti green o brown, sui rischi da sottovallutazione delle minacce informatiche, sui metodi di formazione per gestire strategie di rientro efficaci e, infine, sull'applicazione volontaria dei diritti umani negli impianti oil & gas.

Nel corso del vertice, un tema ricorrente è stata la pressante necessità di un maggiore scambio di informazioni tra le funzioni di sicurezza delle compagnie petrolifere che operano nelle stesse regioni (anche se tali aziende sono direttamente in competizione). In realtà, le minacce per il settore oil & gas aumenteranno e evolveranno in forme sempre più preoccupanti nei prossimi anni, come è stato sottolineato da molti relatori.

SICHERHEITSEXPO

3.-4. JULY 2013 MÜNCHEN



The Trade Fair for

-  Access Control
-  Video Surveillance
-  IT Security
-  Fire Protection

3. – 4. JULY 2013
MOC MÜNCHEN-FREIMANN



NETCOMM GmbH, Tel. 089 88949370
info@sicherheitsexpo.de



WWW.SICHERHEITSEXPO.DE

CP EXPO, una proposta diversa per il mondo della sicurezza

a cura della Redazione

L'evento che si terrà nei padiglioni della Fiera di Genova dal 29 al 31 ottobre è stato concepito con caratteristiche diverse dalle consuete proposte espositive o congressuali rivolte alla sicurezza. La manifestazione è rivolta a esponenti delle Commissioni Europee con responsabilità nel settore della sicurezza, ministeri e Istituzioni nazionali e internazionali, municipalità metropolitane, enti locali, università e istituti di ricerca, corpi di polizia, gestori di IC e utilities; sono attesi top manager e security manager di aziende, auditors, risk manager, autorità finanziarie e delegazioni da numerosi Paesi stranieri presso i quali è stata effettuata la promozione dell'evento. Dall'altra parte, CP EXPO si rivolge alle aziende forn-

trici di sistemi e soluzioni tailor-made per la sicurezza delle IC, di tecnologie per la security su scala industriale, di sottosistemi e di componenti.

Uno dei driver di CP EXPO è l'offerta alle aziende italiane della possibilità di affacciarsi verso nuovi mercati internazionali, garantendo la presenza a Genova di rappresentanti della grande committenza internazionale. **Fabio Pasquarelli**, membro del Comitato Esecutivo di CP EXPO per gli sviluppi internazionali, sottolinea: «Abbiamo rivolto un grande sforzo alla promozione, in particolare verso il nord Africa, il Medio Oriente, il bacino Mediterraneo, l'Unione Europea, la penisola saudita, la nuova Europa, Russia, Cina, India. Sono stati organizzati incontri a Mosca in collaborazione con ICE, a Bucarest e a Dubai con il supporto





delle nostre ambasciate in loco, riscontrando molto interesse presso gli operatori incontrati».

Altro driver è la creazione di un “ecosistema della fiera” attraverso una piattaforma di comunicazione interattiva permanente, che raccoglie e divulga i contenuti scientifici e tecnici assieme ai case studies e alle applicazioni più significative rivolte alla Community Protection e alla tutela delle infrastrutture critiche per andare a colmare il gap derivante dall’assenza di manifestazioni dedicate all’argomento, anche a livello internazionale. Un ecosistema che troverà nell’edizione 2013 il primo momento topico di un percorso che si svilupperà nelle successive edizioni, collegate tra di loro dal flusso di scambio di contenuti e di approfondimenti tra i partecipanti sugli argomenti trattati nei 5 “silos” verticali: **Utilities – Bank & Finance – Health – Logistica & Trasporti – Ambiente** e nelle due tematiche

trasversali: Community & Smart City – Cybersecurity. **Stefano Vablais**, membro del Comitato Esecutivo per la parte organizzativa e commerciale, sintetizza i vantaggi e i servizi che potranno ottenere le aziende: «Coloro che vorranno essere presenti a CP EXPO in qualità di sponsor, avranno diverse opzioni, da quella Platinum a quella Bronze, oppure potranno scegliere di partecipare all’Area Demo, organizzare workshop e partecipare ai seminari. Il nostro obiettivo è di dare visibilità internazionale in un settore in continua espansione, offrire nuove opportunità di business, incentivare gli scambi con altri Paesi. Le aziende avranno a disposizione strumenti innovativi per interagire con i visitatori durante le giornate della manifestazione e proseguire il dialogo successivamente. In tal modo otterranno il massimo ritorno dall’investimento effettuato sponsorizzando CP EXPO».





GLI EVENTI DI ESSECOME A CP EXPO 2013



MARTEDI 29 OTTOBRE

ore 14

Seminario

Up-stream e down-stream, il punto su security e safety nelle due dimensioni dell'Oil & Gas

ore 16

Seminario

PSIM, la nuova frontiera della sicurezza fisica

MERCOLEDI 30 OTTOBRE

SECURITY 4 RETAIL FORUM 2013

come trasformare la sicurezza del PDV da centro di costo a centro di profitto

ore 14

Tavola rotonda

Videosorveglianza, marketing e privacy

ore 15

Tavola rotonda

La gestione intelligente del contante nel PDV

ore 16

Tavola rotonda

Integrazione tra sistemi anti taccheggio, anti intrusione e anti rapina

Sicurezza 2014 11/12/2014 11/14/2014
Milano, Italia

Security 2014 9/23/2014 9/26/2014
Essen, Germania

Ifsec 2014 6/17/2014 6/19/2014
Londra, UK

Ifsec Sud Africa 5/13/2014 5/15/2014
Johannesburg, Sudafrica

MIPS 2014 4/14/2014 4/17/2013
Mosca, Russia

ISNR Abu Dhabi 4/1/2014 4/3/2014
Abu Dhabi

Security Expo 2014 2/27/2014 3/2/2014
Roma, Italia

Sicur 2014 2/25/2014 2/28/2014
Madrid

TB Forum 2/11/2014 2/14/2014
Mosca, Russia

Intersec 2014 1/19/2014 1/21/2014
Dubai

Securtex 2013 11/26/2013 11/28/2013
Tripoli, Libya

All-over IP 11/20/2013 11/21/2013
Mosca, Russia

Wise 2013 11/19/2013 11/22/2013
Varsavia, Polonia

Sfitex 11/12/2013 11/15/2013
San Pietroburgo, Russia

A+A 2013 11/5/2013 11/8/2013
Düsseldorf, Germania

CPSE 2013 10/29/2013 11/1/2013
Shenzhen, China

CPEXPO 10/29/2013 10/31/2013
Genova, Italia

Sectech 2013 10/22/2013 10/23/2013
Stoccolma, Svezia

CIPS Central Asia 10/8/2013 10/10/2013
Tashkent, Uzbekistan

SECROTEC East Africa 9/25/2013 9/27/2013
Nairobi, Kenya

SIPS Siberia 9/25/2013 9/27/2013
Novosibirsk, Russia

InfoSecurity 9/25/2013 9/27/2013
Mosca, Russia

Asis International 9/24/2013 9/27/2013
Chicago, USA

ISAF 9/19/2013 9/22/2013
Istanbul, Turchia

SecurityUser Expo 9/17/2013 9/19/2013
Copenhagen, Danimarca

SIPS 9/3/2013 9/5/2013
Krasnodar, Russia

ESM 7/3/2013 7/4/2013
Parigi, Francia

Sicherheitsexpo 7/3/2013 7/4/2013
Monaco, Germania



AVOTEC S.r.l.
(+39) 0362 347493
www.avotec.it

STAR LUX WL sirena wireless bi-direzionale auto protetta

Dalla prima presentazione, nel 2002, la sirena STAR ha subito progressive innovazioni che l'hanno trasformata in una sirena senza fili. Le principali caratteristiche sono: frequenza di trasmissione 868MHz, acustica di potenza, bi-direzionalità (vengono trasmesse le segnalazioni di manomissione e batteria bassa, alimentazione con batterie al biossido di manganese, basso assorbimento, auto-protezione, antischiuma, lampeggiante a led alta luminosità, coperchio verniciato metallizzato, calotta lampeggiante color fumè, bolla di centratura, possibilità di verifica del posizionamento ottimale "TRASMISSIONE RADIO", design moderno permette il suo impiego in qualsiasi ubicazione.

Alla sirena è associato il proprio TRX da interfacciare con qualsiasi centrale di allarme. Le principali caratteristiche sono: gestione fino a due sirene, uscita contatto programmabile (N.C. oppure N.O.) per segnalazione "manomissione", uscita contatto programmabile (N.C. oppure N.O.) per segnalazione "batteria bassa", alimentazione 12V, contenitore in plastica.



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

DIAS presenta il rivelatore di movimento NVX80 di Paradox

Il rivelatore di movimento NVX80 di Paradox offre la tecnologia più avanzata per garantire la massima affidabilità in tutte le condizioni climatiche e ambientali, sia all'interno che all'esterno. NVX80 è dotato infatti di una combinazione di tecnologie a infrarossi passivi e a microonde e delle funzioni antimascheramento e antistrisciamento. L'antimascheramento a infrarossi attivi riconosce il degrado nella trasparenza della lente e gli oggetti che bloccano la lente principale entro cm 30 dal rivelatore. L'antimascheramento a microonde consente invece la rilevazione di movimenti a breve distanza (m 0.75 -m 2.00). Questo rivelatore assicura inoltre la totale immunità agli animali domestici e un'alta immunità ai falsi allarmi. NVX80 presenta un design compatto e lineare ed è protetto contro la rimozione e l'apertura. Di facile installazione, offre una regolazione semplice e veloce tramite display a colori OLED dove è possibile visualizzare il menu guidato e le icone intuitive. Per la massima efficacia nel tempo, questo rivelatore è dotato di firmware aggiornabile.



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

DIAS presenta la centrale Paradox Magellan MG6250

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

Questa centrale fornisce tutte le funzionalità vivavoce tramite GSM o da linea telefonica fissa. In condizioni normali, utilizza la sequenze di comunicazione predeterminate in base alla disponibilità del canale, alla velocità e al fattore costo-efficacia, mentre in caso di allarme è in grado di inviare i rapporti su tutti e cinque i canali per garantire la trasmissione. La centrale MG6250 supporta due aree completamente separate, gestisce fino a 64 zone senza fili e assicura una protezione continua grazie a tre livelli di inserimento: perimetrale, notte e totale, e alla funzione StayD brevettata da Paradox.



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

Fracarro: videosorveglianza in alta definizione

Realizzare impianti di videosorveglianza con la qualità assoluta dell'alta definizione significava finora lavorare esclusivamente in ambito IP, con tutte le implicazioni che questa tecnologia comporta in termini di complessità e di impegno nell'installazione. Le nuove soluzioni SDI Fracarro consentono invece la realizzazione di impianti ad altissima risoluzione utilizzando il tradizionale cavo coassiale, senza dover contare su specifiche competenze in ambito networking. L'intera gamma è in grado di gestire risoluzioni 1080P Full HD real time e comprende: telecamere da interno e da esterno (box, infrarossi e dome), DVR, di cui uno ibrido che consente di collegare telecamere Full HD e analogiche, monitor LCD e ripetitori di segnale SDI. I prodotti si caratterizzano per l'estrema semplicità di utilizzo e la perfetta integrazione con le altre soluzioni videosorveglianza Fracarro: sono infatti dotati della stessa interfaccia, delle medesime modalità di installazione e possono utilizzare le stesse applicazioni, per esempio Fracarro iDVR per la gestione remota degli impianti da smartphone.



GUNNEBO ITALIA S.P.A.
(+39) 02 267101
www.gunnebo.it

SafeCash Retail Deposit

Le soluzioni per i depositi e i prelievi di contante SafeCash Retail Deposit (SCRD) sono perfette per le attività di back office dei punti vendita. Con SCRД la gestione del contante diventa più efficiente: le banconote sono contate e validate da un lettore certificato BCE. Questo esclude i falsi e certifica la validità dei depositi. I sistemi SCRД eliminano i conteggi manuali, escludono la possibilità di ammanchi e liberano il personale da compiti ripetitivi. Usare questi sistemi è semplice; la formazione necessaria per il personale è minima. SCRД amplia notevolmente le possibilità di controllo centralizzato dei versamenti, rendendo più facile ed efficiente la comunicazione con il Cash-In-Transit. Come per tutte le soluzioni Gunnebo, il servizio di assistenza tecnica e commerciale post-vendita è flessibile, rapido e affidabile. SafeCash Retail Deposit è un investimento che si ripaga rapidamente, facendo tornare i conti.



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

HESA presenta il sistema We.R

HESA presenta, in esclusiva per i propri Concessionari e Installatori Autorizzati, il sistema We.R. Dalle forme contenute e dal design lineare, questo sistema si adatta a ogni ambiente e non richiede alcuna opera invasiva per l'installazione. We.R consente all'utente di gestire da remoto, in modo semplice e intuitivo, sia le funzionalità dell'impianto di sicurezza che il controllo delle automazioni domestiche e la sicurezza degli anziani. Il tutto tramite Smartphone, Tablet o PC, attraverso l'applicazione gratuita scaricabile da Apple Store e Google Play. Grazie a una potente piattaforma alla quale è possibile aggiungere molti moduli, We.R è in grado di offrire soluzioni personalizzate che si avvalgono della tecnologia senza fili più avanzata e di una vasta gamma di sensori e accessori progettati per le diverse applicazioni, We.R gestisce fino a 64 trasmettitori senza fili bidirezionali e, in caso di allarme, invia e-mail e notifiche push sullo Smartphone, Tablet o PC dell'utente, che può visualizzare il filmato degli eventi e gestire l'inserimento e il disinserimento del sistema, ovunque si trovi.



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

Combinatore telefonico HESA GSM/GPRS INFORMA GT

È un combinatore telefonico multifunzione a sintesi vocale telegestibile per sistemi di sicurezza e di automazione domestica. Gli ingressi del combinatore possono essere associati a eventi di allarme per chiamare fino a 1000 numeri telefonici con inoltre SMS e messaggio vocale. Le uscite permettono inoltre la gestione da remoto di dispositivi come luci, caldaia e aperture cancello, tramite SMS con conferma. Grazie al display LCD Touch-Screen da 2.8 pollici, INFORMA GT offre un'interfaccia grafica con icone simili a quelle dei telefoni cellulari, che velocizza la procedura di programmazione e rende immediato l'utilizzo da parte dell'utente finale.

INFORMA GT esegue costantemente il controllo sul livello di segnale GSM, mancanza alimentazione e corretto funzionamento interno ed è in grado di riavviarsi in situazioni di guasto senza alcun intervento esterno, garantendo un grado di sicurezza molto alto. Nel caso in cui si verifichi mancanza del segnale GSM, è possibile programmare una delle uscite così da segnalare il problema.



HIKVISION ITALY S.R.L.
(+39) 0438-6902
www.hikvision.com

La visione notturna delle telecamere Megapixel di HIKVISION

Le telecamere Megapixel con funzionalità Low Light prodotte da HIKVISION permettono di ottenere immagini con risoluzione Full-HD a 1920x1080 pixel, garantendo la ripresa dei dettagli più remoti di una scena soprattutto in condizioni di bassa luminosità. La funzionalità esclusiva "Low Light" garantisce nitidezza di immagini e riduzione dell'effetto rumore che si viene a creare tipicamente in queste condizioni. Ora i dettagli potranno essere apprezzati sia di giorno che di notte. La gamma delle telecamere in Full HD Low Light di Hikvision include la minidome da esterno antivandalo DS-2CD7255F-EIZ, la minidome da interno anch'essa antivandalo DS-2CD755F-E(I), la telecamera bullet DS-2CD8255F-EI(Z) e la telecamera box modello DS-2CD855F-E, con sensore Progressive Scan CMOS a 1.3", tutte in grado di generare video alla massima risoluzione di 2mpx in Full HD a 25 fps.

La tecnologia Low Light di Hikvision migliora il comportamento di queste telecamere in condizioni di bassa luminosità, offrendo all'utente finale maggiori dettagli al proprio sistema.



INIM ELECTRONICS S.R.L.
(+39) 0735 705007
www.inim.biz

Inim Air2-MC200, molto più che un contatto magnetico

Air2-MC200 è un contatto magnetico che agisce via radio e interagisce con i sistemi antintrusione e domestici SmartLiving di Inim Electronics. Sfruttando un accelerometro ad alta sensibilità, Air2-MC200 funziona sia come rivelatore di urti/vibrazione che come sensore di inclinazione. In entrambi i casi è possibile effettuare una programmazione estremamente accurata al fine di adattare il funzionamento del dispositivo alle esigenze specifiche della singola installazione.

Il rivelatore di inclinazione è particolarmente utile, per esempio, nella protezione di basculanti e finestre a "bocca di lupo" dove è possibile così evitare l'uso del magnete. Air2-MC200 è un dispositivo protetto da tentativi di sabotaggio e asportazione. Utilizza inoltre canali separati per le diverse segnalazioni in modo di identificare con esattezza la fonte di allarme. Le dimensioni contenute, che ne facilitano l'installazione, completano il profilo di uno strumento decisamente versatile.



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

Nuovo cilindro digitale Kaba: design con un'elettronica efficiente

Il nuovo cilindro digitale Kaba ha un elegante ed ergonomico design e un'elettronica ad alta efficienza energetica che rileva tutti i supporti con tecnologia RFID ISO 14443/A (Legic e Mifare). La sua modularità ne facilita l'installazione: un cilindro meccanico pre-esistente può essere sostituito dal cilindro Kaba con facilità senza interventi sulla serratura e senza cablaggi. È disponibile in varie lunghezze, finiture e versioni: Standard e Mezzo con antenna nel pomolo esterno, Dual, con antenna nel pomolo esterno ed interno, Antipanico per serrature antipanico con antenna su pomolo esterno.

Integrabile in qualsiasi tipo di porta, il nuovo cilindro digitale Kaba può essere installato anche in aree esterne (classe di protezione IP 55) e mantenere la sua efficienza operativa anche a temperature al di sotto dei 20°. Il nuovo cilindro digitale Kaba può essere integrato nel sistema di controllo accessi on-line Kaba exos 9300 attraverso la funzione CardLink, gestito quindi in modo centralizzato, e risulta integrabile anche nel nuovo sistema per la gestione degli hotel Kaba CheckIn.



SAVV S.R.L.
 (+39) 0383 371100
www.savv.it

Datix Wi-Trak: il nuovo terminale portatile multifunzione

Datix Wi-Trak è un data collector multifunzione sviluppato da SAVV Srl per rispondere alle reali esigenze delle aziende moderne per le quali la semplificazione delle procedure, la razionalizzazione delle risorse, la sicurezza degli operatori e la possibilità di fornire ai clienti servizi sempre più puntuali risultano fattori determinanti e irrinunciabili. Le principali aree di applicazione di Datix Wi-Trak sono: acquisizione dati tramite RFID, comunicazione voce, tracking geografico via GPS, sicurezza personale, interattività tra centro di controllo ed operatore su campo.

Datix Suite Web: nuova piattaforma Cloud per apparati serie Datix

Datix Suite WEB è la nuova piattaforma per la gestione multipostazione di ronde, presenze e allarmi. Questa soluzione è indicata per società di servizi, anche con più sedi, alla ricerca di una gestione centralizzata, sicura ed efficace dei dati. Grazie alla "rete" gli utenti possono accedere ai dati tramite browser da qualunque postazione periferica dotata di connessione ad Internet, inclusi mobile PC e tablet.



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

SmartVision VDSM

SmartVision VDSM è un videoregistratore digitale che consente di visualizzare le immagini in diretta o consultare un archivio di registrazioni anche da smartphone, tablet, cellulare e PC sia con App dedicate oppure da browser web; è in grado di trasmettere immagini altamente compresse anche su reti a bassa banda e supporta la compressione H.264/MPEG4*. Permette ai software client remoti di ricevere da SmartVision immagini dimensionate per ogni singola telecamera, aumentando dinamicamente la risoluzione e il livello di qualità a seconda del layout e della telecamera selezionata. DLS, immagini parametrizzate per ogni singola telecamera, risparmio banda/risorse, supporto telecamere IP MEGAPIXEL, ingressi audio da 2 a 18 (in base ai modelli e alla possibilità di espansione), funzionamento con IP pubblico statico o dinamico (tramite DNS server proprietario), mappe grafiche, registrazione pre e post allarme, riduzione banda con funzione CBR. Disponibile in diverse configurazioni da 4 a 32 ingressi, sia IP che analogici. Da ora disponibile anche in versione tri-bridata con ingressi analogici, IP e HD-SDI.



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

Sensori CLIC serie R: l'antimascheramento senza compromessi

Oggi è finalmente possibile superare i problemi di sicurezza dei contatti basati su Reed anche in campo residenziale. I sensori magnetici CLIC serie R offrono caratteristiche anti-mascheramento ad alta sicurezza in un involucro compatto adatto all'incasso in ogni situazione installativa. L'ampia serie di accessori dedicati permette l'impiego di un unico sensore in ogni tipo di infisso, sia esso in legno, in alluminio, in PVC o in acciaio rinforzato. Le resistenze di fine linea integrate, disponibili per tutti i modelli di centrale, e i morsetti anti-taglio rendono l'installazione rapida, economica e di qualità. Prodotti in Italia da TSEC, protetti da brevetti nazionali ed internazionali, i sensori CLIC serie R sono oggi divenuti lo standard per le installazioni residenziali dove contano sicurezza e qualità, permettendo agli installatori professionisti di distinguersi dalla concorrenza meno qualificata. Sensori CLIC serie R: l'antimascheramento senza compromessi.



VENITEM
(+39) 041 5740374
www.venitem.com/

Vela: radiocomando rolling code

Vela è il radiocomando Rolling Code a 4 canali, con frequenza 433,92 MHz, ideale per comando a distanza di sistemi antifurto, sirene, accensione luci, cancelli e basculanti. Il ricevitore a supereterodina e modulazione ASK a 4 canali con 2 relè e 2 uscite open collector, vanta alte prestazioni e affidabilità, con funzioni di decodifica, autoapprendimento radiocomandi, e filtro digitale antisturbo per migliorare ulteriormente le performance radio. Il firmware sviluppato per questa ricevente è estremamente flessibile e intuitivo, permette funzioni evolute quali il cambio della modalità di funzionamento in modo indipendente relativo a ciascun canale. Ogni uscita è impostabile come Monostabile, Bistabile, Temporizzata da 5 secondi a 20 minuti. È possibile memorizzare liberamente i 4 pulsanti di ogni radiocomando su una o più uscite. Impiega un filtro SAW per migliorare la selettività e sopprimere i disturbi fuori banda. Integra infine un affidabile alimentatore ad ampio campo di utilizzo con filtri antisturbo e protezione sovrentensioni sulle linee di alimentazione.



VENITEM
(+39) 041 5740374
www.venitem.com/

TUL 133 EN: alimentatore certificato EN 50131-6 grado 3

TUL 133 EN è il primo alimentatore in Italia ad aver ottenuto la certificazione EN 50131-6 con marchio IMQ. Le nuove norme richiedono che l'alimentatore, le indicazioni e il box del prodotto abbiano caratteristiche diverse da quelli fino ad oggi in commercio e TUL 133 EN 50131-6 ne riporta tutte le caratteristiche tecniche. Il gruppo di alimentazione 13,8 Vdc 3,5 A MAX con amperometro a Led, a seconda della batteria alloggiata mantiene attivo l'impianto in caso di mancanza rete (230 Vac) per:

- 60 ore - con alloggiamento di 1 batteria 12 Vdc 38 Ah - Corrente di uscita 0,6 A MAX - EN 50131-6 grado 3
- 30 ore se in presenza di combinatori telefonici con alloggiamento di 1 batteria 12 Vdc 38 Ah - Corrente di uscita 1,2 A MAX - EN 50131-6 grado 3
- 12 ore con alloggiamento di 1 batteria 12 Vdc 17 Ah - Corrente di uscita 1,4 A MAX oppure con batteria da 12 Vdc 24 Ah - Corrente di uscita 2 A MAX - EN 50131-6 grado 2.

n. 03 maggio-giugno 2013

ISSN: 2282-5770

Anno XXXIII - I

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

Felice dell'Orso - Tjuna Notarbartolo

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

Elisabetta Nasuti

info@enasuti.it

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

Secman srl

Verona - Via Bozzini, 3

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.

del 21 dicembre 2012

STAMPA

Grafiche G7 sas

Via Marconi, 18A - 16010 Savignone (GE)

tel. +39 010 9761488 - fax +39 010 9761482

graficheg7@graficheg7.it

CASAMIASICURA.it

Dove trovi la sicurezza che cerchi

Il motore di ricerca per la sicurezza residenziale



Per informazioni: marketing@securindex.com

ABI-OSSIF	www.ossif.it	56-58
ANIE SICUREZZA	www.aniesicurezza.it	6-8, 11-12
AVIGILON	www.avigilon.com	1, 24-25
AVOTEC	www.avotec.it	II COP, 36-37, 90
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	53-55
CHECKPOINT SYSTEMS	www.checkpointsystems.com	68-70
CITEL	www.citel.it	61-64
CO.GEN.	www.cogenspa.com	26-28
COMNET	www.comnet.net	25
CNS	www.consorziosicurezza.com	59-60
CP EXPO	www.cpexpo.it	86-88, III COP
CRISMA SECURITY	www.crismasecurity.it	44-46
DIAS	www.dias.it	90
FLIR	www.flir.com	33-35
FONDAZIONE HRUBY	www.fondazionehruby.org	22-23
FRACARRO	www.fracarro.it	57, 91
GUNNEBO	www.gunnebo.it	71, 91
HESA	www.hesa.it	13-16, 91, 92
HIKVISION	www.hikvision.com	38-40, 92
IFSEC 2013	www.ifsec.co.uk	79-80
INIM ELECTRONICS	www.inim.biz	17, 92
ISAF 2013	www.isaffuari.com	81-83
KABA	www.kaba.it	93
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	18-21
NAVTECH RADAR	www.navtechradar.com	41-42
OIL & GAS SECURITY	www.irn-international.com	84
PYRONIX	www.pyronix.com	31-32
RSI	www.rsivideotech.com	IV COP
SAET	www.saetitalia.it	I COP
SATEL	www.satel-italia.it	29-30
SAVV	www.savv.it	77, 93
SICHERHEITS EXPO	www.sicherheitsexpo.de	85
SICURIT	www.sicurit.it	9, 93
SIEMENS	www.siemens.it/securityproducts	47-50
T-SEC	www.tsec.it	65-67
VENITEM	www.venitem.com	43
VIDEOTREND	www.videotrend.net	51-52

in collaborazione con



con il patrocinio di:



International Conference and Exhibition

Per approfondire il tema della protezione delle comunità e dei cittadini, ponendo in risalto il ruolo fondamentale del funzionamento sicuro e efficiente delle infrastrutture critiche e le loro interconnessioni.

Per il confronto costruttivo internazionale tra Politica, Istituzioni e Ricerca, grande Committenza e Industria.

Per analizzare un settore economico in costante espansione, per capire la sua evoluzione e fornire una "visione integrata" su rischi, minacce e soluzioni.

Per favorire l'accesso a nuovi mercati internazionali, le partnership pubblico-private e per stimolare l'avvio di nuovi modelli di sviluppo sostenibili.

Per creare una piattaforma stabile dedicata a favorire l'incontro tra domanda e offerta, integrata da specifici servizi di assistenza, in un mercato ricco di molteplici opportunità.



50 Seminari|3 Sessioni Plenarie|Area demo|3 giorni di expo-conference
www.cpexpo.it





Videofied **SICUREZZA VIDEO SENZA FILI**

La telecamera MotionViewer senza fili è composta d'un sensore di movimento, una telecamera e due LED infrarossi, che permettono una visione notturna.



- Video istantaneo dell'intrusione ed interfonia
- Telecamera MotionViewer senza fili con vision notturna
- Nessuna connessione VoIP, IP, o PSTN grazie alla rete GPRS
- Durata di vita delle batterie (centrale e periferiche) : 4 anni



La centrale di allarme comunica con il centro di telesorveglianza tramite rete cellulare GSM (interfonio) e GPRS (video di 10 secondi dell'intrusione). Avrete così una verifica video ed una audio in un solo sistema – allo stesso prezzo di un sistema di allarme tradizionale.

