



MONEY
COMPETENCE



**DINAMICHE
E PROCESSI
DELLA GESTIONE
DEL CONTANTE
SOTTO
CONTROLLO
COSTANTE.**

LBM-ITALIA INTEGRA I PROCESSI PRODUTTIVI, L'EFFICENZA DEGLI IMPIANTI, LA RACCOLTA E LA SICUREZZA DEI DATI DEL CIRCUITO TECNICO DELLE BANCONOTE E DELLE MONETE E CONTRIBUISCE ATTIVAMENTE CON I SUOI APPARATI AL MONITORAGGIO, AL CONTROLLO DEI COSTI E ALL'ECCELLENZA DEL SERVIZIO.



SENSORI INERZIALI CLIC

Le *vibrazioni* magnetiche



Modelli per
montaggio a
incasso
senza vincoli
di posizionamento

Compatibili
con le porte
veloci di tutte
le centrali

Modelli a vista
con contatto
magnetico
GRADO 3
integrato

Sistema PLUG
per montaggio
rapido delle
resistenze di
fine linea

Made in ITALY





Termocamere di rete Serie FC

La sicurezza più sofisticata non è più un miraggio


Le termocamere Serie FC permettono di vedere intrusi e altri pericoli nel buio totale, anche in condizioni atmosferiche avverse.

Offrono la stessa tecnologia dei più sofisticati sistemi di sicurezza FLIR a costi contenuti, per gli utenti la cui necessità primaria è la sicurezza a medio raggio.

Sono strumenti eccellenti per installazioni di sicurezza sia nuove che esistenti grazie all'alto grado di integrazione garantito dallo standard ONVIF.



DISTRIBUTORI UFFICIALI PER L'ITALIA



security & automation

Distributore
Piemonte
Doppler



Distributore
Monza e Brianza
DSA Brianza



Distributore
Campania
Vitekna



AUTOMAZIONE E SICUREZZA

Distributore
Toscana
AST



Distributore
Padova, Verona, Rovigo
B&B
Tecnosystems




Distributore
Como
Sicurtel



RICERCA - AUTOMAZIONE

Distributore
Puglia
Digital System



Distributore
Palermo, Agrigento e
Trapani
Decibel



Security Solutions

Distributore
Milano Nord Est
Nibra



Distributore
Brescia e Bergamo
Com.pac.



see the world

Distributore
Trentino Alto Adige
Pamitron



Distributore
Roma e provincia
Checkpoint



Distributore
Calabria
ACC



Distributore
Emilia Romagna
DSAMED



Distributore
Abruzzo - Molise
ITS



Distributore
Lecco
Sacchi



Distributore
Emilia Romagna
Voyager



Distributore
Milano Nord Ovest
Tecnocity



Distributore
Palermo
SCS



Distributore
Liguria
S.e.p.e.s.

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



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua

Tel. 0362 1791300

www.videotrend.net / info@videotrend.net



Residence



Restaurant



Offices



Retail shops

HDCVI la nuova tecnologia nel mondo della videosorveglianza

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



Modelli suggeriti:

720P/1080P Water-proof IR HDCVI Camera

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

1.3Mp HD HDCVI PTZ Dome Camera

1.3Mp HD HDCVI IR PTZ Dome Camera

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

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

CE FC CCC UL ISO 9001:2000

DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

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

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

Email: overseas@dahuatech.com

www.dahuasecurity.com



Ma guarda, aziende high-tech e cervelli che vogliono stare in Italia!

2 luglio – mattina

Nella sala congressi di Renzo Piano nella sede del Sole 24 Ore, ascoltiamo il presidente di ANIE, Claudio Andrea Gemme, che dichiara con forza: “Noi vogliamo lanciare un messaggio di speranza: tornare a produrre in Italia si può! Molti l’hanno già fatto, altri lo faranno; la maggior parte lo farebbe anche oggi se in Italia si costituisse un ecosistema favorevole allo sviluppo della manifattura. Abbiamo voluto dedicare la nostra assemblea annuale al tema del reshoring perché ci siamo domandati quali siano le condizioni per cui un imprenditore possa dire: io voglio e posso restare nel mio Paese, dare lavoro ai giovani del mio Paese, generare benessere nel mio Paese”.

A seguire, vengono presentati i risultati della ricerca ANIE sul back-reshoring (letteralmente: *ri-localizzazione*): dal 1997 al 2013 sono quasi cento le aziende che hanno riportato la produzione in Italia, facendo balzare il nostro paese al primo posto in ambito UE e al secondo in ambito mondiale. L'autore della ricerca sottolinea che il fenomeno non è certo dovuto all'amor di patria ma a motivi molto concreti, come il migliore controllo della qualità della produzione, i costi della logistica, della produzione e del lavoro e – sorpresa! – la vicinanza ai centri R&S italiani per un buon quarto degli intervistati. Siamo tanto abituati a sentir parlare di fughe di cervelli all'estero, di scarsa collaborazione tra università e industria, di incapacità del sistema-paese di utilizzare i fondi comunitari, di mancanza cronica di risorse da investire in ricerca da parte delle imprese, che la notizia di imprenditori che riportano la produzione in Italia per stare più vicini alle stazioni di ricerca di casa sembra quasi irrealista.

Pomeriggio

Il giovane ingegnere ha l'accento inequivocabilmente milanese, ma si sente che vive da tempo all'estero. Spiega, quasi scusandosi, che torna in Italia solo un paio di volte all'anno per qualche settimana, per confrontarsi con i colleghi del centro R&S e tornare a New York, dove abita e lavora come responsabile commerciale del suo gruppo, con le novità da proporre ai clienti americani. “Il nostro gruppo opera nell'IT, lo abbiamo strutturato per sfruttare le eccellenze là dove sono. In Italia manteniamo ricerca e sviluppo dei prodotti high-tech anche per la sicurezza, che vendiamo soprattutto negli USA, un mercato di 300 milioni di persone che parlano la stessa lingua. Un grande mercato per soluzioni innovative come le nostre, ma lasciamo la ricerca in Italia” “Ma, scusi – chiediamo stupiti – l'America non è la culla della ricerca? Chiunque abbia un'idea high-tech o voglia lanciare una start-up tecnologica, non corre in America, dove si trovano investitori, capitali e servizi senza i problemi e i vincoli che abbiamo in Europa, per non parlare dell'Italia?”

“È vero, ma ricordiamo che in America non ci sono i fondi pubblici della UE che danno un grosso aiuto ai nuovi progetti, se si sanno utilizzare. E poi, la formazione universitaria italiana è eccellente, senza nulla da invidiare a quella europea o americana, e la creatività dei nostri ingegneri è mediamente superiore a quella di altri paesi” ci spiega, paziente, il giovane ingegnere. Per la seconda volta, oggi sentiamo dire che la ricerca fatta in Italia dagli italiani è meglio che altrove. Qualcosa di vero ci dovrà essere, visto che a dirlo non sono politici, ma imprenditori. E la giornata non è ancora finita...



Happy hour

Fuori diluvia, mentre il ragazzo con gli occhi a mandorla serve i Negroni con la sequela d'ordinanza di olive, patatine e stuzzichini vari. Il nostro interlocutore ci aveva dato appuntamento in un bar in zona Brera per raccontarci com'è andato il viaggio nella Silicon Valley per presentare la sua "creatura", uno strumento che potrebbe rivoluzionare la gestione della sicurezza. "Bene, anzi troppo bene – esordisce – nel giro di due giorni mi hanno presentato un investitore che mi ha subito offerto 3 milioni di dollari per finanziare lo sviluppo, in cambio del 30% nella nuova società che verrebbe costituita". "Complimenti, significa che il suo progetto è stato valutato 10 milioni prima ancora di partire! Ma quale sarebbe il problema?" ci viene spontaneo chiedere.

"Il problema è che tra investitori, consulenti e intermediari, mi avrebbero lasciato solo una quota di minoranza nella newco, alla quale dovrei però cedere tutti i diritti del progetto. E poi, dovrei trasferirmi nella Silicon Valley e lavorare con persone che non conosco, correndo fra l'altro il rischio di venire buttato fuori in qualsiasi momento. No grazie, preferisco starmene a casa e cercare di far partire il mio progetto in un altro modo. I ragazzi che hanno lavorato con me fino a questo momento sono straordinari, non riuscirei staccarmi da loro". Finisce il bicchiere, riflette un momento prima di riprendere: "E poi c'è un'altra cosa. In questi pochi giorni in America, mi sono reso conto di parlare di sicurezza con persone che vivono in un altro mondo, con un approccio completamente diverso dal nostro. Avranno anche tanti soldi, ma non avranno mai la sensibilità indispensabile per fare veramente sicurezza, almeno non nel senso in cui la intendo io, come la intendiamo noi in Italia. Noi non abbiamo i soldi, ma la testa per certe cose sì".

E tre! Ordiniamo un altro giro di Negroni, per aspettare che la pioggia finisca e si possa andare alla fermata della metro senza ombrello.

Sera

Tiriamo le somme di questa imprevedibile giornata, che ha smantellato convinzioni (o luoghi comuni?) che credevamo inossidabili, e ci ha fatto scoprire una situazione che, se venisse confermata nel tempo, potrebbe rappresentare una potenziale svolta per l'industria italiana della sicurezza e, forse, anche per la nostra economia in generale.

Abbiamo prima sentito di grandi aziende high-tech che riportano la produzione in Italia per migliorare la qualità e stare più vicine ai centri R&S italiani; poi, di una PMI multinazionale del settore IT che se ne guarda bene dallo spostare il centro R&S fuori dall'Italia, considerandola luogo d'eccellenza per la ricerca nel campo delle tecnologie applicate anche alla sicurezza; infine, di un progettista che, dopo aver letteralmente trovato l'America, preferisce sviluppare in Italia la sue idee perché, fra l'altro, si è reso conto che anche la sicurezza è meglio se "made in Italy", come il parmigiano, la moda, l'opera...

Un quadro che rende ancor più incongruo il fatto che, se le aziende italiane della sicurezza esportano relativamente poco, è soprattutto perché la maggioranza è troppo piccola per sostenere attività di R&S per poter realizzare prodotti competitivi sui mercati esteri (vedi articolo pag. 8).

Ma se si riuscisse "fare sistema" tra chi dispone di risorse e di strutture R&S e chi ha idee e progetti validi, non si potrebbe imboccare un percorso virtuoso che, partendo dallo sviluppo di soluzioni innovative e originali, utili per gli utenti interni e appetibili per quelli esteri, prosegue con l'aumento delle fasi produttive in Italia e del conseguente fatturato (e degli utili) delle imprese italiane del comparto?

Troppo difficile o si può fare?

Non sarebbe male se qualcuno rispondesse: yes, we can!



News

- 8** **SCENARI**
L'industria italiana della sicurezza può e deve crescere
- 12** **INTERVISTA**
La posizione di IMQ sulle certificazioni internazionali
- 14** **SCENARI**
Euralarm approva il Rapporto HLGBS sulla normazione dei Servizi
- 17** **SCENARI**
Le nuove metodologie OSINT nella protezione delle IC
- 19** **INTERVISTA**
Hikvision, la parola al leader globale della videosorveglianza
- 22** **AZIENDE**
La lettera del presidente di Milestone sull'acquisto da parte di Canon Group

Technologies

- 24** **INTERVISTA**
Keycrime, un gioiello tutto italiano per il contrasto delle rapine
- 28** **SOLUZIONI**
Pantascene, your world visualized
- 32** **SOLUZIONI**
Milestone: XProtect® Access Control Module
- 36** **SOLUZIONI**
L'ecosistema Centrax
- 40** **INTERVISTA**
RISCO presenta VUpoint per la verifica video live
- 42** **SOLUZIONI**
Soluzioni NAS, il disco migliore per ogni uso
- 44** **SOLUZIONI**
Satel, la specializzazione nell'interfaccia utente
- 47** **ZOOM PRODOTTO**
Da Avotec una soluzione per il controllo delle porte US
- 50** **SOLUZIONI**
Tecnologia digitale: soluzioni a confronto
- 53** **INTERVISTA**
Da Saet innovazione continua per l'anti intrusione made in Italy

Money

- 57** **INTERVISTA**
I valori di AXIS per il sistema bancario
- 61** **INTERVISTA**
LBM-Italia, un ponte verso il futuro del trattamento del denaro



CASAMIASICURA.it

Goods

INTERVISTA

- 66** Gunnebo, la sicurezza totale che viene dalla Svezia
- 69** Assicurazioni e sistemi cash-in per la sicurezza del denaro nei PDV

CASE HISTORY

- 71** Mercatone Uno innova con le soluzioni RFID-ready di Nedap

Security Services

INTERVISTA

- 75** Vigilanza Group, un protagonista del futuro della vigilanza

SOLUZIONI

- 79** Rondamatic Cloud, l'evoluzione del controllo ronde

INTERVISTA

- 82** Il DM 269: la parola a Italpol

Fiere

FIERE

- 84** Essen, 40 anni di sicurezza civile e protezione anti incendio
- 87** Sicurezza & Oltre, la security italiana a confronto per le IC
- 90** Home and Building: la sesta edizione il 28-29 ottobre
- 92** Sicurezza 2014 sempre più verso la fase realizzativa

REDAZIONALI TECNOLOGIE
96-97-98-99-100-101-102

in copertina...



LBM-Italia spa nasce dalla società Scudo fondata da Giuseppe Ferrara nel 2010 dopo una lunga esperienza nel settore del trattamento denaro.

In questo periodo era già iniziata la collaborazione con Laurel Bank Machines Japan, con la consociata LBM-France e erano stati intessuti rapporti di collaborazione con BCE, Banca d'Italia e con i maggiori operatori italiani del settore.

LBM-Italia, grazie al suo dinamismo, ha stimolato la casa madre Laurel ad affrontare il mercato italiano sia con propri prodotti, sia con soluzioni specifiche brevettate da LBM-Italia.

Il ponte, emblema della comunicazione di LBM-Italia, è il simbolo delle sinergie tra Laurel Japan, l'Italia e l'Europa.

L'industria italiana della sicurezza può e deve crescere

di Raffaello Juvara

Con 2 miliardi di giro d'affari, il settore **Sicurezza e Automazione Edifici** costituisce solamente il 3,5% del mondo ANIE e poco più dell'uno per mille del PIL italiano, ma è l'unico tra i 13 settori rappresentati dalla federazione confindustriale del comparto elettrotecnico/elettronico – e uno dei pochissimi dell'intera industria nazionale – ad aver ottenuto nel 2013 un risultato positivo per il terzo anno consecutivo (vedi box).

I dati presentati in occasione delle assemblee annuali 2014 di ANIE e di ANIE Sicurezza, relativi al 2013,

riportano un **+0,9%**, ottenuto sostanzialmente nel mercato interno. Un dato in frenata rispetto agli anni precedenti, ma quasi imbarazzante di fronte alla flessione dell'11,8% dell'intera federazione ANIE e al crollo del 71,6% del fotovoltaico, precipitato in due anni da 13,5 a 2,3 miliardi.

Una crescita che appare ancor più significativa se rapportata al contesto di calo generalizzato dei consumi interni, che ha fatto affermare al presidente **Claudio Andrea Gemme**, nella relazione all'assemblea: *"In questo quadro difficile, pesa soprattutto l'impoverimento del mercato interno."*



Nel complesso, a fine 2013 la domanda nazionale rivolta alla tecnologia ANIE ha mostrato un calo del 5,5%. Spostando lo sguardo all'ultimo triennio, gli effetti della crisi della domanda interna sono drammatici. Fra il 2011 e il 2013, il mercato interno ha visto un crollo per i settori ANIE vicino al 20%".

I motivi dell'andamento contro corrente del settore sono noti. Lo stesso presidente Gemme li aveva ricordati durante l'intervento all'assemblea di ANIE Sicurezza dello scorso anno: *"Quando parliamo delle imprese che operano nel campo della sicurezza, 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 e grande, svolge anche un servizio di importante rilevanza sociale"* (Essecome 3/2013 pag. 7).

In realtà, i dati di settore degli ultimi anni mettono in evidenza due aspetti peculiari che richiedono un'attenta considerazione da parte degli organi rappresentativi della categoria, per progettare il suo futuro in modo consapevole e concreto, coinvolgendo, dove necessario, le autorità governative di riferimento.

Rilevanza sociale. Statistiche e stampa evidenziano il continuo aumento di furti e rapine, in particolare ai danni di abitazioni e negozi, anche a causa della crisi economica che, tra gli altri effetti, ingrossa il numero

dei "delinquenti per caso".

Aumentano di conseguenza la sensazione di insicurezza da parte dei cittadini e l'allarme sociale, anche per il timore di possibili riduzioni della presenza delle Forze dell'Ordine sul territorio, a causa della spending review imposta dagli ultimi governi. Un quadro che spinge gli utenti finali di ogni categoria a cercare autonomamente soluzioni per la propria sicurezza, in una sorta di *sussidiarietà spontanea* del privato nei confronti del pubblico senza alcuna regolamentazione e programmazione sull'impiego delle tecnologie, come avviene invece da tempo in altri paesi europei.

Esportazioni. Le vendite nei mercati esteri sono ferme per il terzo anno attorno al 13% della produzione totale, contro il 55% (in crescita) dell'intero mondo ANIE. Perché il comparto esporta così poco e, soprattutto, perché non riesce aumentare le vendite all'estero né in valore assoluto né in percentuale, pur con il mercato globale della sicurezza in continua crescita? La spiegazione più plausibile è che le aziende italiane che progettano e sviluppano componenti per la sicurezza e che possono, di conseguenza, esportare prodotti originali, sono ormai un'esigua minoranza rispetto alla maggioranza di distributori, sviluppatori e systems integrator che si rivolgono, di fatto, unicamente al mercato interno. Il basso livello delle esportazioni non sarebbe quindi dovuto a una *congiunturale incapacità di affrontare i mercati esteri*,



MERCATO SICUREZZA E AUTOMAZIONE EDIFICI 2010-2013

(X MILIONI/EURO)

	2010	2011	2012	2013
Mercato Interno				
Prodotti nazionali	1684	1732 + 2,2%	1778 + 2,6%	1796 + 1,0%
Import	58	72 + 24,1%	97 + 34,7%	99 + 2,1%
Totale Mercato Interno	1742	1804 + 3,6%	1875 + 3,9%	1895 + 1,1%
Quota prodotti nazionali	96,6%	96,2%	94,8%	94,7%
Fatturato Industria nazionale				
Fatturato Italia	1684	1732 + 2,2%	1778 + 2,6%	1796 + 1,0%
Export	203	259 + 27,6%	263 + 1,5%	265 + 0,7%
Totale Fatturato Industria	1887	1991 + 5,5%	2041 + 2,5%	2061 + 0,9%
Quota Export	10,7%	13,0%	12,9%	12,8%
Bilancia commerciale				
	146	187	166	166

Dati ANIE/ANIE Sicurezza – rielaborazione Essecome

quanto a una *strutturale scarsità di prodotti esportabili*. Un fenomeno dovuto, in massima parte, al fatto che gli investimenti in R&D necessari per costruire prodotti high-tech originali e competitivi sul mercato globale sono alla portata solamente di operatori molto strutturati, mentre il settore è composto quasi esclusivamente da piccole e piccolissime aziende, che si muovono con scarsi mezzi finanziari propri e insuperabili difficoltà di accesso al credito.

Due aspetti che **Rosario Romano**, appena rieletto per la seconda volta alla presidenza di ANIE Sicurezza, ha più volte sottolineato nei propri interventi, richiamando il valore del patrimonio umano delle aziende del comparto, che possono vantare competenze professionali di prim'ordine da mettere a disposizione di un mercato interno che si sta dimostrando fortunatamente ricettivo all'offerta di sicurezza privata anche, o soprattutto, nei momenti di crisi. Il programma del suo mandato è quindi rivolto soprattutto alla formazione del personale e alla regolamentazione di una categoria che interagisce con aspetti sensibili della società, come ci ha confermato nel corso di un'intervista televisiva rilasciata in occasione di Medity Expò 2014: *"ANIE Sicurezza ha da sempre nei propri obiettivi la formazione e la quali-*

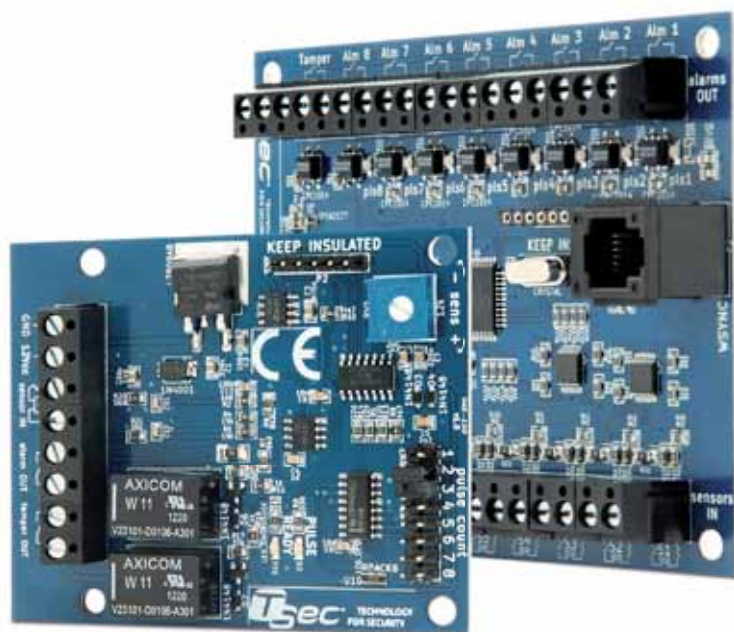
ficazione del personale e degli operatori del settore. Noi siamo convinti che, attraverso la formazione continua e la specializzazione si possa arrivare al livello di eccellenza che le tecnologie attuali impongono. Le norme di riferimento ci sono, manca una legislazione specifica che le renda veramente attuabili. ANIE Sicurezza si sta muovendo in ambito governativo proprio perché venga accolta e confermata l'esistenza delle norme e vengano rese veramente stringenti e attuabili" (Video **Securindex TV** http://youtu.be/J39NsjR_U3o)

Una linea che sintetizza pragmaticamente le due caratteristiche della categoria: se le aziende italiane sono troppo piccole per accedere ai mercati internazionali e non dispongono delle risorse necessarie per realizzare prodotti competitivi, occorre puntare sulle capacità di sviluppo e di integrazione dei nostri operatori, e sull'innalzamento della qualità delle soluzioni offerte ai clienti finali, per soddisfare una domanda interna che, per quanto condizionata dalla crisi economica, è ancora lontana dalla saturazione.

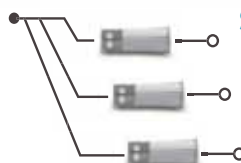
Chissà se questa linea verrà condivisa anche dalle altre associazioni che rappresentano la categoria, per unire le forze in un'azione congiunta verso il governo e verso il mercato?

SCHEDE DI ANALISI PER INERZIALI VAS

Il nuovo approccio alla protezione anti-scasso



Configurazione senza
fili con smartphone
tramite sistema
WSync™



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

Compatibilità completa
con tutti i sensori
inerziali
passivi



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



La posizione di IMQ sulle certificazioni internazionali

*intervista a Roberto Dalla Torre, area certificazione Sistemi Anti Intrusione IMQ
a cura della Redazione*

Tramite l'associazione continentale dei produttori (Euroalarm), l'industria europea della sicurezza e dell'anti incendio chiede sostegno per lo sviluppo sul mercato globale. In che modo le norme volontarie di prodotto e le certificazioni possono rispondere a questa richiesta?

La risposta arriva dagli altri settori, come quello degli elettrodomestici, dell'illuminazione in generale o perché no, dei dispositivi medici. In particolare in quest'ultimo settore le produzioni italiane sono un'eccellenza nel mondo e questo grazie alla competenza dei produttori ma anche all'esistenza di norme armonizzate oppure, là dove non possibile, grazie all'esistenza di accordi tra enti normatori e di certificazioni per il mutuo riconoscimento delle verifiche effettuate, da completa-



re eventualmente con poche prove aggiuntive di allineamento agli standard specifici dei singoli Paesi.

Uno dei problemi maggiormente sentiti dai produttori nazionali è quello del riconoscimento internazionale delle certificazioni. Qual è la posizione di IMQ al riguardo?

IMQ è da sempre promotore di un marchio europeo. Così come 30 anni, per il settore sistemi antintrusione, fummo i promotori del primo schema di certificazione dei prodotti utilizzati negli impianti di sicurezza e di un sistema di qualificazione delle ditte installatrici, oggi IMQ si trova di nuovo all'avanguardia. Con l'entrata in vigore di norme europee per il settore sicurezza, l'Istituto Italiano del Marchio di Qualità si è fatto infatti



UPS SECURITY NETWORKING CABLAGGIO STRUTTURATO



INSIEME VERSO IL FUTURO !!!



4Power s.r.l.
e-mail: info@4power.it



www.4power.it

promotore del progetto di adozione di un marchio unico europeo quale ENEC. Un marchio che prese vita nel 1992, grazie a 18 enti di certificazione tra cui IMQ che, in ambito CENELEC, avviarono uno schema di certificazione europeo per il settore degli apparecchi di illuminazione e relativi componenti, dando vita a un marchio che si sarebbe affermato come modello in tutta Europa.

Oggi infatti, dopo 21 anni, il marchio ENEC registra circa 90 mila prodotti certificati. Un traguardo raggiunto grazie alla collaborazione di tutti gli enti aderenti all'accordo ENEC (ad oggi ben 24, presenti in 20 paesi europei) che hanno saputo costituire un sistema di certificazione affidabile ed efficace.

Ritenete siano superabili - ed eventualmente in che modo - le barriere alla certificazione unica europea, richiesta in modo particolare dalla aziende italiane?

Quando gli attori in gioco sono tanti, si sa, i tempi si allungano. Ma ciò non toglie che IMQ non smetterà di promuovere il marchio unico europeo, fino a quando esso non diventerà una realtà.

Il modo, come sempre, sta nella collaborazione tra le parti in gioco e la disponibilità ad essere un po' più flessibili, abbandonando posizioni radicate nel tempo.

Quali sono i progetti di IMQ per il prossimo futuro, rivolti all'industria italiana del settore?

Tanti incontri informativi e formativi. Di presentazione delle nuove norme ma soprattutto dei nuovi strumenti di qualificazione delle produzioni e del personale operante nel settore.

IMQ offre alle aziende del settore una sorta di LCA, Life Cycle Assessment, del loro operato. Offrendo la certificazione dei prodotti, la qualificazione dei sistemi qualità, la qualificazione delle imprese installatrici, il monitoraggio degli impianti certificati, fino ad arrivare, e questa è una novità per il settore, alla qualificazione delle figure professionali operanti nell'industria anti intrusione e anti incendio.

Euralarm approva il Rapporto HLGBS sulla normazione dei Servizi

a cura dell'ufficio stampa di Euralarm

L' High Level Group on Business Services (HLGBS) della Commissione Europea ha pubblicato nello scorso mese di aprile il Rapporto Finale sui Business Services.

Il rapporto dimostra l'importanza dei business services per l'economia europea, confermando che questi servizi devono essere di alto livello in quanto fattore essenziale per la creazione di valore economico, la competitività e la crescita dei mercati europei.

Il **Rapporto HLGBS** evidenzia che la sottile linea di demarcazione tra prodotti e servizi si sta ulteriormente assottigliando. Ciò è dovuto in massima parte ai **servizi complementari** che i costruttori aggiungono ai prodotti per aumentare il valore percepito dal cliente. Inoltre, le aziende di servizio si stanno facendo sempre più carico di compiti che in precedenza erano di competenza dei produttori. Anche l'aumento della collaborazione tra costruttori e aziende di servizio contribuisce a assottigliare quella linea di demarcazione; una collaborazione stimolata dall'attuale processo di digitalizzazione dell'economia.

Secondo il rapporto, il sistema politico dovrebbe fornire alle aziende europee dei frameworks adeguati, per metterle in condizione di ottenere i massimi benefici da questi cambiamenti.

L'High Level Group raccomanda che i seguenti sette temi chiave costituiscano una parte fondamentale della prossima Agenda della Commissione Europea fino al 2020:

- **Focus sulle strategie per l'Europa del 2020**

- **Sfruttamento delle opportunità internazionali**
- **Completamento del mercato interno dei Business Services**
- **Focus sugli appalti pubblici**
- **Crescita e riqualificazione della forza lavoro**
- **Creazione dell'infrastruttura tecnologica per i Business Services del futuro**
- **Follow-up e realizzazione.**

Euralarm accoglie favorevolmente il rapporto, per quanto sia ancora a livello generale. Ciò è senz'altro dovuto all'ampiezza della gamma dei servizi, ma diversi punti vanno incontro alle aspettative di **Eurlarm**.

Come afferma **Enzo Peduzzi**, chairman della sezione Servizi, **Euralarm** concorda sull'importanza del focus sugli appalti pubblici "Su questo si intravede la possibilità che gli appalti pubblici vengano assegnati non più in base al maggior ribasso ma al prezzo del ciclo di vita. Euralarm si batte da anni perché nei servizi venga presa in considerazione la qualità invece del prezzo". L'attenzione non dovrebbe venire pertanto più posta sul prezzo più basso ma sui costi del ciclo di vita, il valore per la società, la qualità e l'innovazione.

Euralarm sostiene anche l'importanza della crescita e della riqualificazione delle forze lavoro. "In molti degli stati membri, i soci Euralarm stanno spingendo per la realizzazione di programmi di formazione professionale e universitaria commisurati alle esigenze del comparto. Per attrarre i migliori collaboratori, abbiamo l'esigenza di offrire opportunità di carriera ai nostri organici di servizio" ha detto Peduzzi. Questa posizione è sostenuta dal



Centrale Operativa Vigilanza Group (Italia)

Rapporto HLGBS, che mette in evidenza l'attenzione che si deve prestare alla forza lavoro attuale e alle scuole superiori.

Il Rapporto ha recepito molti dei punti chiave indicati da **Euralarm**, compreso il più importante faro acceso sul settore dei servizi: "I servizi per i sistemi elettronici di safety e di security devono venire riconosciuti come un settore a se stante, che necessita di competenze specifiche".

Secondo il **Rapporto HLGBS**, i prodotti e i sistemi di sicurezza non possono realizzare il proprio obiettivo di ridurre i rischi senza i servizi correlati. "I servizi di sicurezza elettronica sono servizi autonomi, che richiedono di essere eseguiti da personale appositamente preparato per gli effetti che hanno per la salvaguardia della vita delle persone e la protezione dei beni".

L'area dei servizi elettronici di sicurezza è caratterizzata da regole e normative nazionali che creano barriere per le aziende che intendono lavorare a livello internazionale e entrare in nuovi mercati, Queste barriere sono il motivo per cui l'industria sta lavorando attualmente allo sviluppo di standard europei come base per la qualificazione e la certifi-

cazione delle aziende operanti nel settore. Questo obbligherà gli organismi di normazione nazionali a adottare questi standards e a abbandonare quelli congegnati.

Il settore della security e della safety rappresentato da **Euralarm** ha assunto l'iniziativa di portare gli organismi di normazione europei a discutere insieme di creare uno schema di certificazione pan-europeo, ma per avere successo è necessario il supporto anche sistema politico.

Il mercato mondiale complessivo del Business Services è stimato in 3,5 trilioni di euro, dei quali 1,5 vengono realizzati nella sola Europa, con 20 milioni di posti di lavoro. Nell'arco di un decennio, è attesa un crescita a 7,8 trilioni, una previsione basata su tre fattori:

- **l'outsourcing continuo da parte delle aziende delle attività non-core**
- **il passaggio progressivo della produzione verso i servizi**
- **l'aumento dell'automazione**

Per beneficiare delle opportunità derivanti da questa crescita, la Commissione Europea dovrà affrontare la frammentazione dei mercati interni, la

concorrenza proveniente da mercati stranieri come la Cina e l'India e il successo degli Stati Uniti nello sviluppo delle soluzioni high tech. Se i fornitori di servizi vorranno partecipare a questa crescita, l'Europa e il comparto europeo della security e della safety dovranno confrontarsi con queste sfide, mantenendo e anzi accelerando il passo delle norme pan-europee. Per ottenerli, sono necessari sforzi coordinati e accordi tra produttori e società di servizio europei. **Euralarm** è già al lavoro per armonizzare il settore della security e della safety. Non solo per beneficiare delle opportunità globali, ma anche per sviluppare safety e security in tutta Europa.

Il **Rapporto HLGBS** può venire scaricato al seguente link:

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/4981/attachments/1/translations/en/renditions/native>

PARLIAMO DI EURALARM

Euralarm, l'associazione dei costruttori, installatori e fornitori di servizi dell'industria elettronica europea di fire safety e security, rappresenta il settore a livello europeo e mondiale.

L'associazione fornisce expertise tecniche e di mercato per lo sviluppo delle politiche e delle attività di formazione nel campo di fire safety e security. I campi principali di attività comprendono: sistemi di rilevamento e allarme anti incendio, controllo accessi, sistemi di rilevamento e allarme anti intrusione, videosorveglianza, sistemi di trasmissione allarmi e centrali di ricezione allarmi. Fondata nel 1970, **Euralarm** rappresenta oltre 2500 società, con un fatturato complessivo di circa 16,4 miliardi di euro, pari al 70% del totale del mercato europeo di fire safety & security.

The logo for Euralarm, featuring the word "euralarm" in a stylized, lowercase, red font with a white outline.

Per maggiori informazioni

Press office Euralarm · T. (+31) 70 4275200 · E. pressoffice@euralarm.org

The logo for Casamiasicura.it, featuring a stylized red house silhouette above the text "CASAMIASICURA.it" in a bold, black, sans-serif font. The text is set against a white background with a red horizontal bar below it.

Le nuove metodologie OSINT nella protezione delle IC

di Matteo Tassoni, regional security manager IES (gruppo MOL)

Quello che rende unica la filosofia di protezione delle IC è principalmente il fatto che il ruolo della prevenzione degli eventi singoli è ancora più enfatizzata.

Nel mondo della Logistica, per esempio, un certo numero di eventi (colli rubati, mancanze, intrusioni a magazzino, attacchi alle casseforti) è fisiologico ed è oggetto di budget annuale; l'abilità del Security Manager è proprio quella di ridurre al minimo o, quantomeno, di ridurre il numero e/o l'incidenza a bilancio di questi eventi rispetto all'anno precedente.

Nel mondo delle IC vi sono invece eventi di tipo on/off che semplicemente non devono accadere, pena la sopravvivenza stessa della IC e delle società collegate.

In una raffineria, ad esempio, il sabotaggio con esplosione o spandimento da un serbatoio di un prodotto (grezzo, semilavorato o finito poco importa) comporterebbe danni irreparabili che potrebbero portare alla chiusura permanente del sito e a ingenti danni economici per la casa madre, magari quotata in Borsa; nel suo piccolo, il caso del 2009 della Lombarda Petroli ha fatto suonare più di un campanello di allarme nei CEO e nei Security Manager italiani.

Il tema, quindi, è quello della prevenzione dagli eventi non dal punto di vista tecnologico, ma da quello del reperimento delle informazioni.

Da questo punto di vista, le tecnologie restano di fondamentale importanza e sono ovviamente insostituibili, ma sono complementari (e a valle) di un processo complessivo di raccolta delle informazio-



ni, al fine di evitare che un gruppo organizzato di malviventi possa arrivare all'attacco della IC.

Senza dilungarci con la genesi e l'evoluzione del ruolo delle informazioni e dei suoi sistemi di raccolta, penso che sia chiaro a tutti che, con l'avvento dei computer, delle banche dati e soprattutto di Internet, si è aperta una fase nuova, nella quale quasi tutte le informazioni che abbiamo bisogno sono disponibili on-line.

Anche questo stesso articolo e la rivista cartacea che lo raccoglie saranno comunque digitalizzati, e saranno resi pubblici per future ricerche nelle quali,

ad esempio, il mio nome verrà associato in maniera chiara e soprattutto indelebile a OSINT e alle Infrastrutture Critiche. Abbiamo quindi introdotto il termine **OSINT** che è l'acronimo di Open Source INTelligence, ovvero di tutte quelle attività di Intelligence effettuate su piattaforme aperte.

Attenzione ad un particolare semantico ma fondamentale: Open non vuol dire solamente pubbliche: molti dati sono infatti contenuti in specifiche banche dati a cui non si ha accesso da un normale motore di ricerca, ma che sono comunque a disposizione di soggetti terzi autorizzati alla ricerca.

Un esempio pratico di OSINT al di fuori dell'ambito della security, è conosciuto tutti perché avviene nelle nostre Aziende nel momento in cui il nostro Ufficio Tesoreria vuol valutare la solidità di un cliente o fornitore.

I nostri amministrativi avranno sicuramente un contratto con una primaria società di Business Information (Cerved, Cribis, etc) che fornirà (a pagamento e sotto password) tutti i dati finanziari aggregati e commentati utili al fine di prendere decisioni.

Di converso, Open vuol dire anche pubbliche e in questo campo parliamo di Twitter, Instagram, Facebook, LinkedIn e tutti i blog ove la maggior parte di noi è solito "postare" la propria vita e le proprie azioni.

L'elenco per cui personalmente uso la piattaforma OSINT è veramente sterminato, ma le applicazioni più comuni in tema di Security sono comunque afferenti a tutto il mondo investigativo e informativo quali ad esempio:

- Prevenzione degli eventi criminali rilevanti perpetrati da soggetti criminali esterni
- Informazioni sui candidati prima della assunzione attraverso le loro attività pubbliche
- Valutazione dell'esistenza di eventuali conflitti di interesse fra i dipendenti e la nostra azienda con valutazioni su partecipazioni attive ad aziende
- Valutazioni sui fornitori in essere o che partecipano a nostre gare di appalto
- Valutazioni sui clienti in sofferenza creditizia nei nostri confronti
- Infedeltà dei dipendenti principalmente com-

merciali e di direzione

Come potete vedere, non si tratta di nuovi ambiti ma solo dell'applicazioni di una nuova metodologia a delle problematiche abituali e ben conosciute, purtroppo per noi.

Il grande vantaggio della tecnologia OSINT è che consente (sia in proprio che fatto da società specializzate) di poter effettuare ampie valutazioni a costi irrisori prima di attivare i metodi investigativi classici. Questi, in quest'ottica, vengono a vale dei pre-controlli OSINT e, a questo punto, si muovono su un campo di relativa certezza, avendo noi già avuto abbondanti evidenze.

In questo modo, il costo dei servizi investigativi per realtà importanti può essere ridotto anche del 70%. Nel mondo anglosassone e negli stati Uniti in particolare, questo tipo di investigazione è già in uso da molti anni ed è molto sviluppato con centinaia di società che se ne occupano diversificando gli ambiti di servizio. In Italia siamo ancora agli albori, come spesso avviene, ma ciò non toglie che un paio di eccellenze dai profili professionali indiscussi operino anche da noi.

Per gli appassionati di Internet e di You Tube, consiglio di andarsi a ricercare il geniale video pubblicato dall'agenzia pubblicitaria belga "Duval Guillaume" per conto della Safe Internet Banking Association dal titolo "Amazing mind reader reveals his 'gift'".

In questo video, il protagonista sceglie alcuni passanti e, dopo avergli chiesto solo pochi dati anagrafici, finge poteri soprannaturali attraverso i quali rivela agli attoniti volontari particolari assolutamente privati e confidenziali.

Lo sketch finisce con la caduta di un lenzuolo che rivela come tutte le informazioni siano state date al "medium" da un gruppo di ragazzi impegnati in ricerche OSINT e la morale finale è che: "Tutta la tua vita è online e potrebbe essere usata contro di te. Vigila!".

Il messaggio finale dal punto di vista Security può invece essere letto positivamente al contrario: "Security Manager, vigila! Tutta la vita di chi sta per attaccarti è on line e la puoi usare contro di lui".

Hikvision, la parola al leader globale della videosorveglianza

*a colloquio con Massimiliano Troilo, Hikvision South EU Branch Offices Director
a cura di Raffaello Juvara*

In due anni, Hikvision ha conquistato un posizione di primaria importanza anche nel mercato italiano, proponendo prodotti di qualità a prezzi competitivi. Quali obiettivi vi proponete per il prossimo futuro?

È necessario premettere che Hikvision è arrivata in Italia in un momento di grande cambiamento, probabilmente favorito anche dalla stessa Hikvision, ma non solo. Un cambiamento caratterizzato da una contemporaneità di fatti, quali il passaggio alla tecnologia IP megapixel, ma anche dalla forte presenza di prodotti a brand del produttore, rispetto all'importato "brandizzato" dal distributore.

In questo contesto, siamo riusciti a introdurre un nuovo brand nel mercato italiano e non solo, lavorando proprio sul brand e sulla indiscussa qualità dei prodotti.

Hikvision è riuscita a fare qualche cosa di più, creando un nuovo paradigma prezzo/prestazioni/qualità/aspettative nel cliente e una immagine conosciuta e riconosciuta, quale produttore leader della videosorveglianza, e riferimento trainante in termini di innovazione e qualità, nonostante sia un'azienda cinese. L'obiettivo di questo anno è di essere il player numero uno del mercato italiano. Nei prossimi due anni, ci proponiamo di acquisire la posizione di leadership sia a livello di fatturato totale che per quota di mercato nelle singole categorie della TVCC. Per fare questo, ci stiamo organizzando con l'espansione della filiale e del magazzino, che da settembre avrà una capacità operativa di oltre 5 milioni di euro mese, e con una rete di uffici di rappresentanza con show room annessa, nelle città più importanti d'Italia.

Quali sono le vostre visioni circa l'evoluzione del mercato globale della videosorveglianza, accreditato dagli istituti internazionali specializzati di una crescita del 30% nei prossimi 4 anni?

Difficile dire come andrà nei prossimi anni, la situazione generale economica e sociopolitica è ancora incerta e, di fatto, nessuno sa quando questo periodo avrà termine. Ci sono comunque fattori, quali il bisogno di infrastrutture e quello di sicurezza, che influiranno positivamente e che potranno concorrere all'ulteriore sviluppo del mercato della security.





Relativamente alle prospettive di crescita del 30%, vedo possibile e, quindi, di sicuro aiuto per una espansione significativa del mercato, la convergenza tra videosorveglianza, intrusione, safety e confort. Una convergenza che si concretizzerà in una maggiore e reale integrazione dei sistemi hi-end, e in una più significativa diffusione di prodotti in quelli che si potrebbero definire mercati "entry", tipo B2C o DIY (*Do It by Yourself, ndr*).

Un player globale con le dimensioni, la potenza finanziaria e la propensione all'innovazione come Hikvision come valuta le operazioni di M&A che stanno coinvolgendo alcuni importanti brand del settore?

Premesso che quasi mai vengono realmente rese pubbliche le vere ragioni di certe operazioni, di sicuro alcune aziende sono rimaste indietro in questi anni, mentre altre si sono invece espanse. Questo, quando ci sono alle spalle colossi, può spingere a percorrere la strada più breve delle acquisizioni per assicurarsi quote di mercato importanti e riposizionarsi sul mercato globale, o aggiungere know how alla propria struttura.

Quindi, le acquisizioni sono una tappa necessaria in certi casi, ma molto spesso non si tiene conto della integrazione delle aziende che compiono questa operazione. In questi ultimi anni, abbiamo visto talvolta come il risultato finale non sia stato quello atteso.

Dal nostro punto di vista, non escludiamo la possibilità di acquisizioni, ma solo se veramente utili e, soprattutto, integrabili nella nostra azienda, con un conseguente arricchimento in termini di know-how. Date le dimensioni già rilevanti del nostro gruppo, le acquisizioni avranno maggiormente senso se serviranno a completare o addirittura a espandere la gamma dei prodotti e delle soluzioni offerte.

E come valutate la tendenza dei produttori di videosorveglianza ad espandere la gamma dei prodotti, per esempio verso VMS o il controllo accessi?

Il VMS, inteso come software di management video e non come semplice interfaccia di visualizzazione e programmazione, è da considerarsi parte integrante di un sistema di videosorveglianza e componente fondamentale per un player che voglia operare in

questo mercato. Pertanto, considero fortemente penalizzato chi non ce l'ha, piuttosto che ritenere in fase di vera crescita chi lo sta sviluppando ora.

Fatto diverso é l'ampliamento della gamma verso l'antintrusione e il controllo accessi. Ritengo che la convergenza dei vari sistemi verso un sistema unico sia un trend chiaro ed inarrestabile e che, di conseguenza, lavorare in tale direzione sia quantomeno appropriato ed intelligente.

Hikvision sta dedicando grandi risorse al proprio VMS in quanto piattaforma di gestione e sistema di reale integrazione, ma sta anche investendo nel mondo della security con l'intento di diventarne fornitore globale.

Tornando al mercato italiano, quali saranno i verticals più importanti per i sistemi di videosorveglianza?

I verticals sono tutti importanti per Hikvision, la gamma dei prodotti é vastissima e, pertanto, in grado di soddisfare le esigenze di tutti i mercati verticali: Ciò che farà la differenza sarà l'approccio diversificato, per poter arrivare a tutti livelli e a far fronte alla forte frammentazione, tipica del mercato italiano.

In altre parole, se da un lato approcceremo direttamente i security managers, dall'altro andremo a promuovere le nostre soluzioni con gli installatori, fornendo documentazione e strumenti di vendita mirati. Hikvision sta anche investendo in un supporto tecnico a livello europeo che coinvolge direttamente il reparto R&D, con l'obiettivo di finalizzare i prodotti ai mercati verticali di riferimento, in modo da essere sempre più vicini alle loro esigenze e rafforzare quella propensione "local" che l'azienda ha sempre dimostrato.

Con quali strategie di marketing li affrontate?

Come ho detto prima, affronteremo il mercato da angolazioni diverse, rivolgendoci direttamente ai se-

curity manager dei vari verticals con documentazioni decisamente più tecniche, e ai clienti più piccoli e più locali con i nostri distributori e installatori con documentazione di facile lettura e comprensione. Anche la pubblicità avrà una grande importanza e sarà soprattutto rivolta a media non specializzati nella sicurezza, ma ai verticals di riferimento.

É intenzione di Hikvision far crescere il brand non solo nel mondo della videosorveglianza e della sicurezza in genere, ma farlo diventare un brand riconosciuto anche presso gli end-users di ogni fascia, in modo da diventare un riferimento per chi ha bisogno di sicurezza e di professionalità.

Quali sono i prodotti di punta che Hikvision presenterà a Sicurezza?

Smart, smart e poi smart, questo é il focus di Sicurezza 2014. Smart rappresenta il posizionamento hi-end di Hikvision ed è ciò che ha caratterizzato le attività del 2014 e caratterizzerà nelle varie declinazioni i prossimi anni. Questo con una sempre più significativa presenza di prodotti ad alte prestazioni, ma anche con un approccio sempre più deciso ai mercati verticali ed alla promozione della gamma presso consulenti, progettisti ed utenti finali. Sicurezza però sarà sostanzialmente un'occasione di convivialità, un momento da passare insieme a tutti i nostri partner e amici, di condividere questi anni di lavoro e guardare positivamente al futuro.

Lo stand Hikvision si snoderà su 5 aree distinte, 4 aree tematiche e una più conviviale, che enfatizzeranno le soluzioni e le applicazioni smart, i servizi cloud e i prodotti HD di nuova generazione.

Sicurezza é la manifestazione più importante del comparto, dobbiamo crederci tutti e lavorare insieme per la buona riuscita di un evento che é solo nostro. Di conseguenza, è nostro preciso interesse e dovere sostenere.



La lettera del presidente di Milestone sull'acquisto da parte di Canon Group

traduzione a cura della Redazione

A seguito della recente acquisizione di Milestone Systems da parte del leader mondiale di telecamere e obiettivi Canon Group, concluso lo scorso 7 luglio, Lars Thinggaard, presidente e amministratore delegato di Milestone Systems, ha espresso non solo l'orgoglio per il fatto che Canon abbia acquistato Milestone, ma anche il suo entusiasmo per gli effetti dell'operazione sulla società stessa, sui partner e i clienti.

In una lettera ai partner di Milestone, Thinggaard ha confermato che, come previsto dalle condizioni dell'accordo, Milestone Systems rimarrà indipendente e autonoma all'interno di Canon Group, e ha affermato di essere convinto che, entrando a far parte di un gruppo più grande, ci saranno importanti vantaggi generalizzati.

Per rassicurare i clienti e i partners, il presidente di Milestone ha anche tenuto a confermare la continuità dell'attuale assetto dell'azienda e dei programmi per il futuro all'interno di Canon Group.

“Non ci saranno cambiamenti nel modello di business, e il management di Milestone continuerà nella nuova struttura. Per noi, questo passaggio rappresenta uno stimolo per la crescita dell'intero ecosistema VMS con i partner e clienti. La nostra strategia di open platform è pienamente condivisa da Canon, a seguito del successo che ha comportato per tutti noi. La business motivation di Canon per questo acqui-



sto è la crescita. Con Milestone potranno lasciare un segno rilevante nel mercato della videosorveglianza di rete (NVS), e insieme saremo un partner molto più forte con il quale lavorare insieme.”

“Canon aveva avvertito l'esigenza di disporre di competenze di software avanzato e di un forte partner di rete per accelerare l'espansione nel mercato NVS. Essendo uno dei fattori determinanti del nostro successo, il mantenimento delle relazioni a lungo termine con i nostri partner è una priorità sia per Canon che per Milestone. Canon ha pertanto chiesto a Milestone di continuare a fornire al mercato le soluzioni di



The Open Platform Company

open platform; verranno inoltre prese adeguate misure per salvaguardare l'integrità delle relazioni con tutti i nostri partner".

La lettera continua, spiegando che Canon ha una lunga storia di successi con questo modo di gestire le acquisizioni; un esempio sono le acquisizioni di Onyx e I.R.I.S., a dimostrare quanto sia consolidata l'esperienza del gruppo giapponese su questa modalità.

Thinggaard pensa che sia una buona strada per far crescere insieme il business, con Milestone che continuerà a sviluppare nuovi prodotti muovendosi autonomamente all'interno di Canon Group, ed è fiducioso che Canon comprenda che l'open platform è la chiave del successo di Milestone, dalla quale i partner e clienti stanno tuttora ricavando benefici concreti.

Crede, pertanto, che Canon sosterrà la cultura aperta di Milestone e il suo modello di business. Questo significa che clienti e partner potranno continuare a godere della libertà di scegliere l'hardware e gli altri sistemi da integrare con il VMS di Milestone.

L'attività nelle telecamere di rete di Canon comporta rapporti con altri produttori di VMS, come Milestone ha con altri produttori di telecamere. Questo continuerà in parallelo. "Noi abbiamo una lunga esperienza di rapporti con Canon in quanto è uno dei nostri partner per le telecamere, e naturalmente verrà mantenuto il supporto di Milestone agli oltre 100 produttori di telecamere con i quali stiamo lavorando. Canon conferma che verranno rispettati i patti riservati

stabiliti nei rapporti con i nostri partner, in quanto pietra angolare del nostro costante successo." ha proseguito Thinggaard.

Entrando a far parte di Canon Group, si prevede che Milestone acceleri la crescita del business VMS attraverso una maggiore espansione in nuovi settori di mercato e in altre aree geografiche, sfruttando il patrimonio di entrambe le aziende in R&D e innovazione. Non è forse così noto che Canon è n. 3 al mondo per numero di brevetti depositati e che, solo nell'ultimo anno, ne sono stati depositati oltre 3.800. Le risorse globali di Canon Group potranno solamente aprire ulteriori opportunità da esplorare. Thinggaard ha infine sottolineato: "Milestone è sempre alla ricerca di nuove opzioni per sviluppare la videosorveglianza e le sue innumerevoli applicazioni, la convergenza tra procedure e business systems, e le nuove tecnologie che si potranno applicare".

Thinggaard ha concluso la lettera con un caloroso ringraziamento a tutti i partners di Milestone per la collaborazione in questi anni e l'impegno che ha reso possibile questa nuova tappa nella storia dell'azienda: "Abbiamo costruito questa azienda insieme, combinando i nostri eccellenti prodotti con il vostro straordinario supporto verso i clienti; abbiamo creato una simbiosi eccezionale nell'intero sistema industriale. La scelta di Milestone da parte di Canon è un riconoscimento del nostro ecosistema con i partner, con i quali raggiungeremo ulteriori successi insieme".

Il primo portale italiano per la security

KeyCrime, un gioiello tutto italiano per il contrasto delle rapine

*a colloquio con Stefano Fabbri, presidente di Emmeviemme
a cura della Redazione*

Emmeviemme è, all'apparenza, una start-up come molte altre nate in questi ultimi anni, per dare vita a progetti innovativi che, in molti casi, non vedono nemmeno la luce. Caratteristica peculiare di Emmeviemme è invece di essere nata per sviluppare un'idea molto innovativa, ma già collaudata sul campo con grande successo. L'idea si chiama KeyCrime, il software usato da alcuni anni dalla Questura di Milano per contrastare le rapine. Da dove è partito il progetto KeyCrime?

Il software per l'analisi di eventi criminosi KeyCrime® nasce circa 10 anni fa, quando il suo ideatore, Mario Venturi, appartenente alla Polizia di Stato, nell'ambito di alcune iniziative che il Ministero dell'Interno stava in-

traprendendo per contrastare i fenomeni criminali, ha pensato di creare un sistema informatico, sino ad allora inesistente, in grado di archiviare ed analizzare l'enorme mole di dati riguardanti i crimini. Forte della convinzione che tale applicativo potesse rappresentare un importante supporto alle attività di polizia, Venturi ha investito il proprio tempo e proprie risorse per creare il software KeyCrime® adottato, in seguito, dalla Questura di Milano per l'analisi dei reati, che lo sta tutt'ora utilizzando con la formula del comodato d'uso.

Quali sono le applicazioni attuali di KeyCrime?

Le scelte di impiego della Questura di Milano sono state indirizzate al contrasto di un reato di particolare efferatezza come la rapina, un crimine che, per il duplice aspetto di reato contro il patrimonio e di reato contro



Mario Venturi - creatore KeyCrime



Stefano Fabbri - presidente Emmeviemme



la persona, desta particolare allarme sociale. Nel 2007, la Questura di Milano ha sperimentato per la prima volta il prototipo del software KeyCrime® per l'analisi di eventi criminosi, applicandolo delle rapine perpetrate in ambito commerciale nella città di Milano (1.3 mln di abitanti per una superficie di 182 kmq) Nel 2009, a fronte degli importanti risultati ottenuti nella prima sperimentazione, la Questura ha esteso il suo utilizzo alle rapine commesse ai danni di istituti bancari, ampliando l'area di analisi dalla città di Milano all'intera provincia (3,8 mln di abitanti per una superficie di 1.575 kmq).

In termini quantitativi, quali sono gli effetti dell'apporto dato da KeyCrime alle attività investigative della Questura di Milano, dal momento in cui è iniziata la sperimentazione?

I dati pubblicati dalla Questura di Milano dimostrano che l'utilizzo del software KeyCrime® ha prodotto un incremento molto elevato dell'identificazione dei responsabili dei casi analizzati e una riduzione del numero delle rapine.

Dal 2007, in base ai dati pubblicati dalla Questura di Milano e ripresi dalla stampa nazionale, la percentuale relativa ai casi risolti di rapine con individuazione degli autori per gli esercizi commerciali, è passata dal 27% nel primo anno di impiego al 54% nel 2013. Sempre nel 2013, la risoluzione delle rapine ai danni delle banche ha raggiunto il 75% e il 76% in quelle a danno delle far-

macie. Addirittura, in numerosi casi, grazie alle capacità predittive del software è stato possibile prevenire il fatto delittuoso, anticipando i criminali sul luogo dove avrebbero colpito.

I risultati ottenuti sono stati anche oggetto di studi in ambito accademico, nazionale e internazionale. Uno di questi, effettuato da Giovanni Mastrobuoni (*) del Collegio Carlo Alberto di Torino, ha evidenziato come l'impiego del software KeyCrime® a supporto delle attività di polizia in una metropoli come Milano, possa evitare un danno economico diretto (riferendosi al solo bottino) di 3 milioni di euro l'anno, senza quantificare il danno economico indiretto, i benefici e risparmi per la pubblica amministrazione e la collettività.

È possibile pensare a un impiego su scala nazionale di KeyCrime da parte delle Forze dell'Ordine? Quali sono i motivi per cui non è ancora utilizzato dalla Questure di tutta Italia?

L'impiego su scala nazionale del software KeyCrime® con un data base centralizzato non solo è possibile, ma sarebbe auspicabile. La sperimentazione effettuata a Milano e i risultati ottenuti hanno messo in evidenza due aspetti molto importanti: il primo riguarda l'essenzialità di centralizzare la raccolta dei dati, il secondo l'imprescindibile necessità di utilizzo di uno strumento informatico come KeyCrime® che sia in grado, attraverso un complesso algoritmo, di analizzare l'enorme

quantità di informazioni presenti in archivio, restituendo all'utente concreti spunti di analisi investigativa. Per l'utilizzo del sistema KeyCrime® in ambito nazionale, è tuttavia necessario passare dal prototipo, attualmente in uso alla Questura di Milano, alla realizzazione dell'applicativo KeyCrime3®, concepito appositamente per sostenere questa operatività, per il quale la fase progettuale è già ultimata. Una volta realizzato, introdurrà diversi elementi di innovazione e nuove funzionalità, con interfacce grafiche e base dati sviluppate con i più recenti linguaggi di programmazione orientati agli oggetti, che ne ottimizzeranno le prestazioni rendendolo fruibile su larga scala.

Il KeyCrime3® sarà dotato di un nuovo e raffinato motore di analisi dei dati, un complesso algoritmo (cuore del sistema) in grado di auto adattarsi all'ambiente in cui opera e di valutare l'importanza di ogni singolo dato attraverso una complessa procedura.

Anche la mappatura del crimine proposta dal software KeyCrime3® si distinguerà da quelle presenti sul mercato offrendo una rappresentazione grafica e dinamica degli eventi analizzati che permetterà all'investigatore di valutare gli elementi in suo possesso con il vantaggio di poter usufruire di una "lettura combinata" dei dati grazie all'interazione con gli altri moduli presenti nell'applicativo.



Keycrime
INTELLIGENCE SOLUTION

Le immagini raccolte dai sistemi di videosorveglianza sul territorio e all'interno degli esercizi commerciali costituiscono una fonte essenziale di informazioni per il sistema. In che modo si potrebbe ottimizzare la videosorveglianza per le funzioni di KeyCrime?

In questo campo riteniamo ci sia ancora molto da fare, anche da un punto di vista culturale. La videosorveglianza è uno strumento molto importante, per la prevenzione e la repressione dei reati, sia da parte dello Stato (forze di polizia) che dei privati (Istituti di vigilanza). Da essa possono essere ricavate informazioni molto utili a queste attività, ma solo se gli impianti sono di nuova generazione e ben posizionati all'interno degli ambienti videosorvegliati.

È opportuno sottolineare che KeyCrime® può lavorare anche in sua assenza, ma ovviamente, nutrendosi di dati, la videosorveglianza ne aumenta le potenzialità. L'ideale sarebbe un collegamento diretto tra sistemi

che generano il dato (la videosorveglianza) e quelli che lo analizzano, come il Keycrime, tenendo sempre in considerazione il principio secondo cui "un dato non analizzato è un dato perduto". Questa sinergia permetterebbe inoltre una vera e propria svolta nel campo della sicurezza e consentirebbe di intraprendere strade non ancora esplorate nell'impiego della video intelligence, ampliando il range d'impiego di alcuni sistemi di analisi video già esistenti, che si integrerebbero perfettamente in questa soluzione.

Cosa si dice all'estero di KeyCrime? Esistono competitor assimilabili?

Lo studio del professor Mastrobuoni ha validato l'efficienza ed efficacia del software nell'ambito in cui è stato testato. Tale validazione, insieme alla lusinghiera rassegna stampa, italiana ed estera, di cui si può già vantare questo applicativo, ha permesso di farci conoscere anche in ambito internazionale: non a caso uno dei potenziali partner tecnologici che si è proposto alla nostra startup ha sede nella Silicon Valley.

Anche il mondo della ricerca ha manifestato interesse per la portata innovativa di KeyCrime®, tanto che l'ideatore del sistema, Mario Venturi, è stato

chiamato a collaborare ad un progetto del CESR della USC University USA, (presentato alla National Institute of Justice di Washington) riguardante la ricerca e lo studio di soluzioni che possano migliorare o portare totale innovazione agli attuali strumenti utilizzati negli USA per la predittività dei reati.

Nel mondo diversi dipartimenti di polizia, università e aziende private stanno investendo importanti risorse su quella che viene chiamata "predictive policing".

Sul mercato, soprattutto anglosassone, operano già diversi applicativi i cui principi di analisi si basano su modelli matematici, peraltro non assimilabili a quelli utilizzati da KeyCrime®, che analizza i dati attraverso un algoritmo su base multidisciplinare e non su semplici statistiche matematiche.

Potrebbero esserci impieghi del sistema alla base di KeyCrime in campo civile, per esempio da parte degli istituti di vigilanza o di grandi utenti con rilevanti problemi di sicurezza (banche, grande distribuzione, esercizi commerciali a rischio ecc)?

I principi di analisi dell'applicativo KeyCrime3® permet-

teranno a questo strumento un vasto campo d'impiego. Per tale motivo Emmeviemme, nell'immediato futuro, si proporrà anche ad un mercato civile/commerciale con soluzioni software personalizzate a seconda delle specifiche richieste del cliente in funzione degli obiettivi che questi vorrà raggiungere attraverso l'archiviazione e l'analisi dei dati. Il campo della sicurezza è quello in cui Emmeviemme, attuale titolare dei diritti del software, ha senz'altro maggior esperienza: questo le consentirà di proporsi ad un mercato specialistico con delle credenziali di tutto rilievo. Si deve tuttavia ricordare che KeyCrime®, può analizzare qualsiasi tipo di reato o evento che si ripeta nello spazio e nel tempo: le applicazioni possono venire pertanto estese a molteplici ambiti, oltre a quello della sicurezza.

Quali potrebbero essere i partner ideali per sviluppare KeyCrime, avendo l'obiettivo di mantenerlo innanzitutto a disposizione delle Forze dell'Ordine per le attività di contrasto dei reati predatori?

Fino a questo momento, Emmeviemme ha concentrato gli sforzi nello studio del progetto del software KeyCrime®, durato alcuni anni, e ora ultimato. In questa

fase, la società sta raccogliendo le risorse necessarie per la materiale scrittura del software per consentirne il primo test d'impiego. Il nuovo progetto è già stato presentato alla Questura di Milano che, con l'appoggio di associazioni private quali, a titolo d'esempio Confcommercio e ABI, lo sta sostenendo in ogni sua forma. Ora l'obiettivo primario è l'individuazione di adeguati partner tecnologici e commerciali che permettano la realizzazione dell'applicativo, una ricerca che stiamo portando avanti con alcune aziende del settore sicurezza dalle quali sono pervenute proposte di collaborazione. Sicurezza, ricerca e innovazione sono i settori che si prestano maggiormente ad una collaborazione con la nostra startup per la realizzazione sia dell'applicativo KeyCrime®, sia delle soluzioni da essa derivate per l'impiego in ambito civile/commerciale.

** "If we take a city such as Milan, we may state that there are at least 300 robberies, of which at least 1/3 are the first of a series (on average each robber commits 11 robberies). On average each robbery worth 2.800 , this means a value of 3 millions – per year of saving for the society if we could solve those crimes. KeyCrime shows to be able to do it.".* Giovanni Mastrobuoni – **Crime is Terribly Revealing: an Evaluation of Predictive Policing** – January 2013

PRESENTAZIONE DI Control Center Eagle

Il futuro dei sistemi di gestione della sicurezza video

Interfaccia utente intuitiva. Eccezionale velocità di esportazione e ricerca del movimento. Gestione avanzata degli allarmi. Scalabilità straordinaria.

www.indigovision.com

Pantascene, your world visualized

*a colloquio con Andrea Orioli, ceo di Pantascene
a cura della Redazione*

Paliamo di Pantascene e di Fluidmesh, della quale Panatascene è uno spin-off. Quali sono vision e mission del gruppo, e a quali mercati si rivolgono?

Pantascene è una società del gruppo Carrick Bend focalizzata nello sviluppo di soluzioni software personalizzate, che permettono a amministrazioni locali, dipartimenti di polizia, autorità portuali, aeroporti, utilities e impianti industriali di gestire le proprie tecnologie relative alla sicurezza in modo integrato, garantendo la completa situational awareness, per la massima efficienza nella gestione e nella risoluzione di eventuali situazioni di crisi e di emergenza.

Quali sono i motivi per cui un'azienda tecnologica americana mantiene sedi e funzioni strategiche in Italia?

Pantascene è una azienda americana con una forte presenza italiana. La sede principale è poco fuori Chicago, ma la parte di ricerca e sviluppo è tutta italiana. Questa doppia presenza è ottimale perché ci consente di accedere a un mercato come quello americano, con 300 milioni di persone che parlano la stessa lingua e fanno business nella stessa maniera. Oltretutto, in America è generalmente più facile l'accesso ai finanziamenti e alla realizzazione di partnership tecnologiche. L'Italia, di contro, ha delle risorse tecniche di altissimo livello, la formazione universitaria italiana è eccellente, senza nulla da invidiare a quella europea o americana, e la creatività dei nostri ingegneri è mediamente superiore a quella di altri paesi. Per una start-up, nei primi anni di ramp up, avere uffici in due paesi differenti potrebbe sembrare una sfida molto difficile da affrontare. Per noi è invece un punto assoluto di forza. I costi dovuti a tale struttura vengono presto assorbiti dalla maggiore velocità di accesso al mercato in America e dalla



maggior scalabilità, senza considerare l'importanza della doppia presenza locale e maggiore copertura di ore del giorno grazie alla differenza di fuso orario.

Quali sono le principali caratteristiche dei prodotti sviluppati da Pantascene e per quali impieghi specifici sono stati progettati?

L'interesse per il controllo del territorio e la consapevolezza in tempo reale di ciò che accade è in costante aumento nei progetti di ambito urbano. Nel corso degli anni, comuni ed enti governativi hanno investito in molte diverse piattaforme, sistemi e tecnologie per rendere le città luoghi in cui sia sicuro vivere. Tuttavia, dopo alcuni decenni di investimenti in tecnologie, questi sistemi possono raramente comunicare tra loro: di conseguenza, gli organismi operativi devono "saltare" da un sistema al successivo per raccogliere informazioni diverse e capire cosa stia succeden-

do. Se a questo aggiungiamo i sistemi installati dai privati, ci si può facilmente rendere conto di quanti impianti e tecnologie siano oggi disponibili per il controllo del territorio. Da queste considerazioni è partito il progetto Pantascene che si propone come goal di rendere l'informazione accessibile sempre e in ogni momento in maniera molto semplice, a un operatore che non deve essere specializzato o addestrato in modo particolare, che possa consultare tutto con un solo click del mouse. Pantascene è quindi uno strumento di visualizzazione che permette una facile integrazione di diversi sistemi di sicurezza, garantendo totale consapevolezza di cosa stia succedendo in un determinato territorio. L'interfaccia di Pantascene è basata su una mappa GIS (ESRI, Google Maps, BING, Openstreetmap, ...) che l'utente può personalizzare a seconda delle proprie esigenze. Sulla mappa vengono poi visualizzate tutte le informazioni utili al controllo del territorio come:

- telecamere di videosorveglianza
- allarmi generati da sensori
- veicoli in movimento come macchine, bus, rimorchi ma anche barche e traghetti. (GPS e AIS tracking)-

edifici con gestione delle planimetrie e relativi sensori o telecamere

- informazioni e allarmi meteo

- tweets o messaggi scambiati sui network sociali

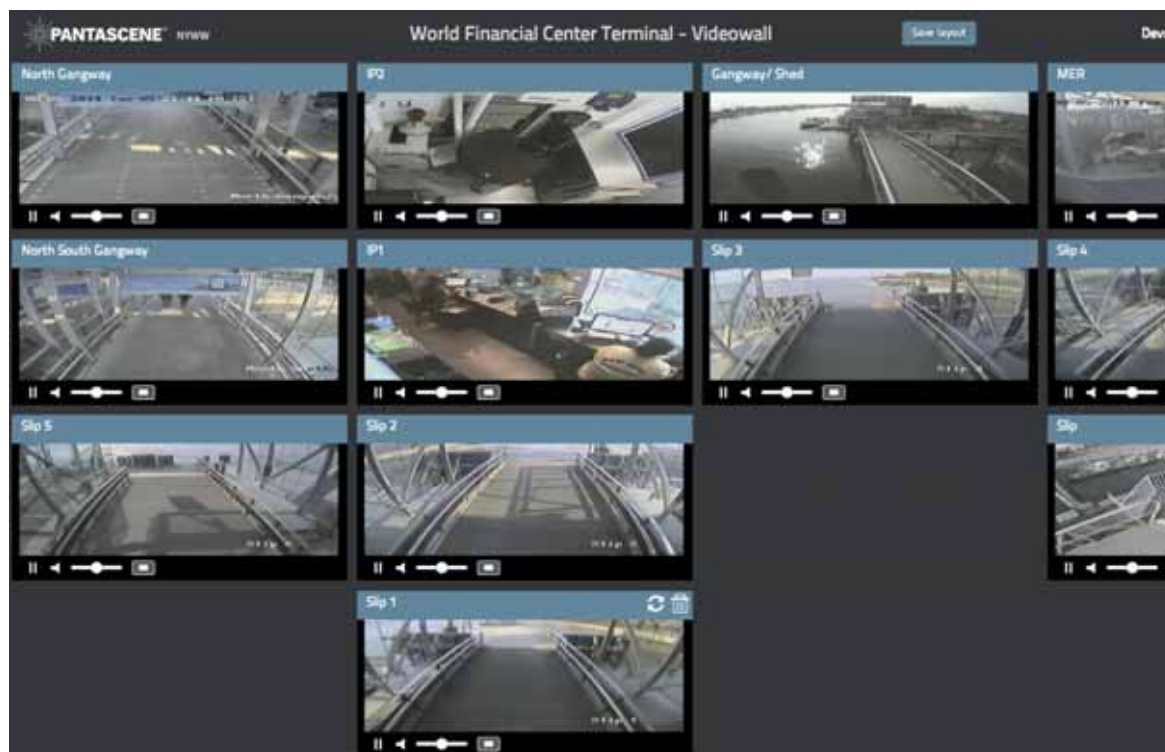
L'applicazione Pantascene gira nel cloud gestito da Microsoft che garantisce eccezionali prestazioni e livelli di sicurezza. Da lì, la connessione a reti private e sensori avviene grazie alla tecnologia Pantascene Gateway, componente che viene installato nella rete dei clienti finali.

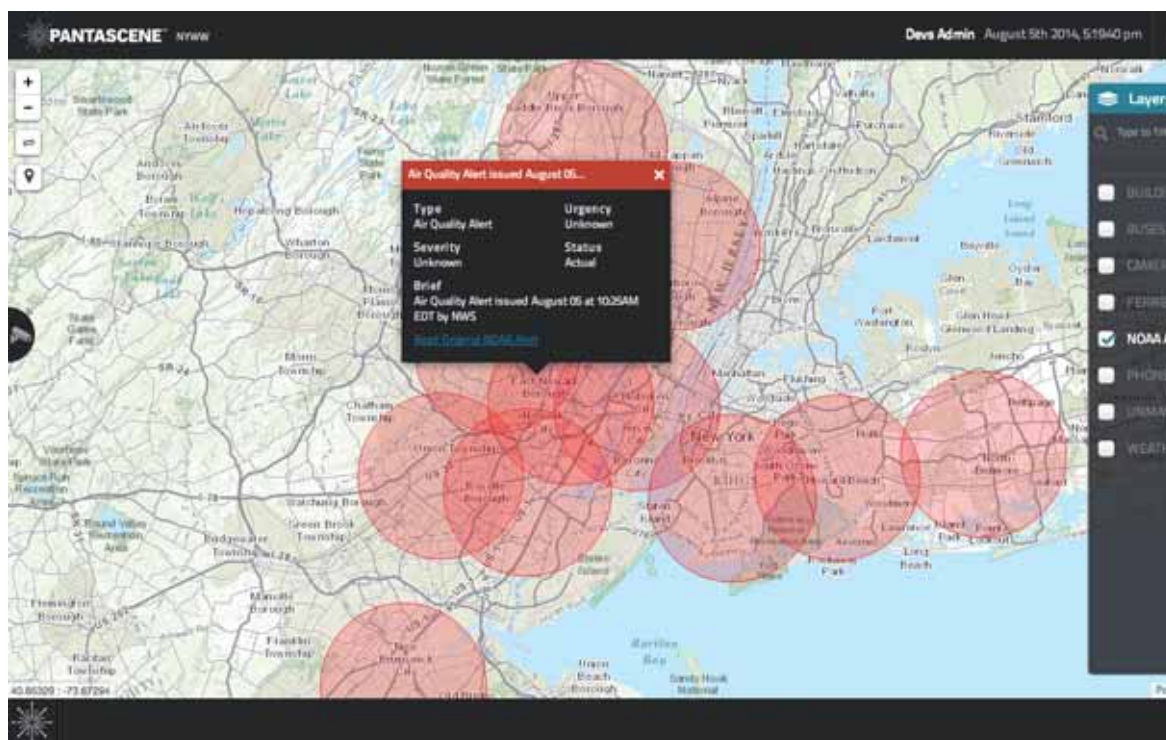


A quali categorie di utenti

negli USA vengono offerti i vostri prodotti?

Municipalità, Dipartimenti di Polizia, e aree critiche sono il naturale cliente di Pantascene, ma anche scuole, campus universitari o aziende per il trasporto. Al momento, Pantascene è usato dalle centrali di polizia di Washington DC; Buffalo NY; Pittsburgh PA; Allegheny County PA; St. Paul, MN; Patterson NJ e dalla Royal Bahamas Police Force. Pantascene è inoltre utilizzato da NY Waterway per monitorare i propri traghetti e i terminals nell'area di Manhattan, Brooklyn e NJ e da United Waters per il controllo dei propri bacini idrici e sistemi di depurazione delle acque. Negli





US stiamo spingendo molto anche la collaborazione fra pubblico e privato, dove il privato condivide le proprie telecamere con l'ente pubblico. Abbiamo creato un programma chiamato "Deputy Cam" che permette alle centrali di polizia di raccogliere informazioni sui sistemi di sicurezza dei privati e di renderli direttamente coinvolti a una migliore e condivisa gestione della sicurezza dei quartieri cittadini.

Quali sono le vostre strategie per il mercato europeo e, più in particolare, per quello italiano?

Nei piani di sviluppo di Pantascene, il mercato europeo è molto importante. Il gruppo Carrick Bend è già presente con uffici e canali distributivi che Pantascene potrà usare per diffondere le proprie

soluzioni. L'Italia, ovviamente, è uno dei mercati di riferimento, grazie alla frammentata ma capillare diffusione dei sistemi di videosorveglianza. Pantascene verrà proposto con un modello SAAS, in base al quale il cliente pagherà un licenza annuale. Grazie a questo modello, siamo sicuri di poter proporre le nostre soluzioni a un costo molto competitivo.

Pensate di rivolgervi anche al settore della vigilanza privata?

Sicuramente. Ad oggi, il settore della vigilanza privata rappresenta già un importante fetta del nostro mercato negli Stati Uniti. L'esigenza di monitorare sistemi remoti e differenti è la naturale applicazione della nostra tecnologia.



SICUREZZA E TELECONTROLLO SEMPRE IN TASCA

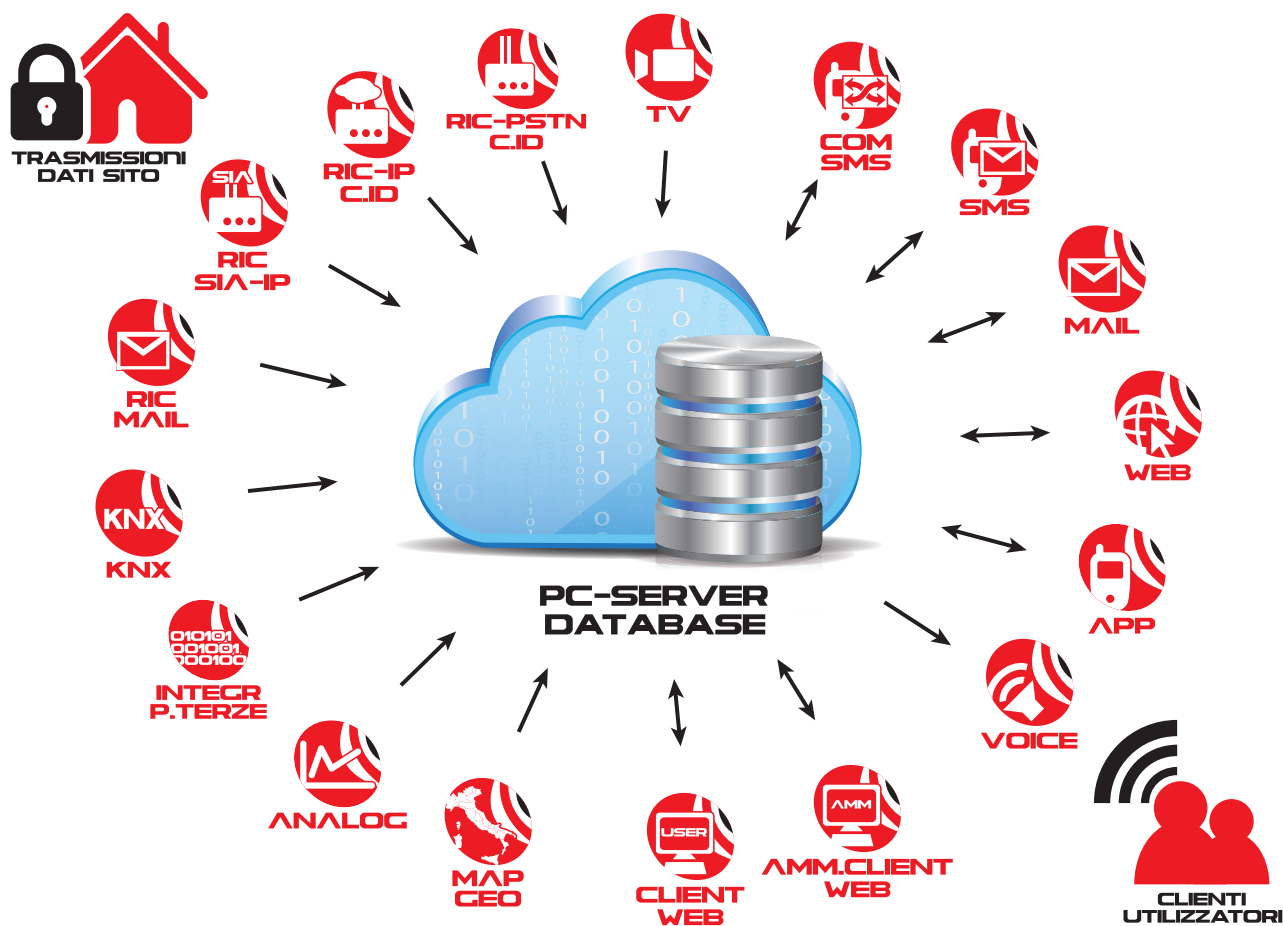


La piattaforma di supervisione Point Security Service (P.S.S.) è stato ideato e progettato in base alle reali esigenze degli operatori nel settore dei sistemi di sicurezza intrusione, rilevazione incendio, controllo accessi, tvcc e tecnologico. Point Security Service, così denominato, potrà, nella Sua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

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

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

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





The Open Platform Company



XProtect® Access Control Module

La gestione degli accessi

XProtect Access Control Module rende semplice l'integrazione dei sistemi di controllo accessi con il software Milestone

Le funzionalità di XProtect Access Control Module

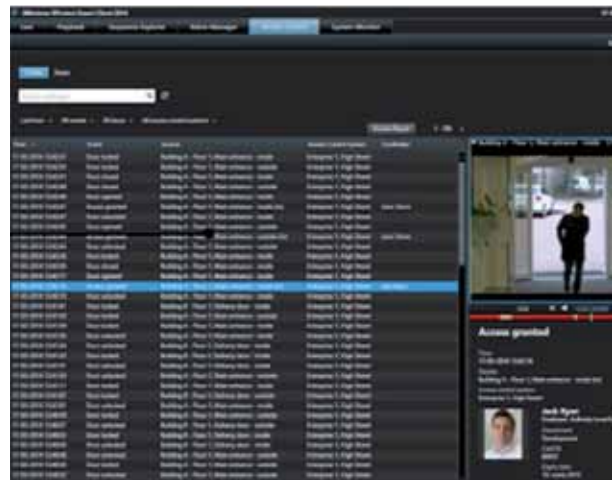
L'unione del controllo accessi e del video

XProtect Access Control Module unisce i sistemi di controllo accessi e di videosorveglianza in un'unica, potente soluzione di sicurezza. Estendendo le funzionalità della **Milestone Integration Platform (MIP)**, XProtect Access Control Module facilita l'integrazione di soluzioni di controllo accessi di terze parti nello XProtect® Smart Client, che offre agli utilizzatori un'interfaccia consolidata per l'operatività dei sistemi di controllo accessi.

XProtect® Smart Client mette a disposizione degli utenti funzioni dedicate per:

- monitorare in dettaglio gli eventi di accesso
- gestire manualmente i singoli passaggi
- effettuare ricerche mirate sui possessori di carte o su specifici punti di accesso

Da sottolineare: XProtect Access Control Module non è un sistema di controllo accessi ma un'interfaccia video user-centric che offre agli utilizzatori di XProtect Smart Client le funzionalità di controllo accessi più comunemente usate. Questo è un modo per ottenere i maggiori vantaggi dal software di gestione video di Milestone e dai sistemi di terza parte leader di mercato. Un frame work di integrazione plug-in consente ai vendors di controllo accessi di integrare facilmente i loro sistemi con il software Milestone per creare una soluzione unica e potente.



Scheda di compatibilità di Protect Access Control Module

XProtect add-on	Add-on description	XProtect Corporate	XProtect Expert	XProtect Enterprise	XProtect Professional	XProtect Express	XProtect Essential	Milestone Husky M50	Milestone Husky M30	Milestone Husky M10
	Unites access control and video for monitoring access events and controlling access points.	✓	✓	✓	✓	✓				

Le principali caratteristiche di XProtect Access Control Module

Migliorare l'efficienza

Devo lavorare con due sistemi separati?

XProtect Access Control Module fornisce le funzioni primarie e più comunemente usate di controllo accessi come parte integrante di XProtect Smart Client. Viene pertanto eliminata la necessità per l'utente di lavorare con più sistemi indipendenti.

XProtect Access Control Module consente l'integrazione di più sistemi di controllo accessi in un'unica installazione. Gli utenti possono gestire più sistemi differenti di controllo accessi dalla stessa interfaccia cliente in XProtect Smart Client.

Controllo accessi-Monitoraggio

Posso avere la panoramica di tutte le porte dell'installazione?

Le informazioni provenienti dai sistemi integrati di controllo accessi vengono visualizzate nella mappa di funzionamento di XProtect Smart Client. Le porte compaiono sulla mappa, segnalando la situazione momento per momento di ogni singola porta. Gli operatori acquisiscono la panoramica istantanea e la possibilità di controllare le porte e gli altri punti di accesso direttamente dalla mappa.

Riceverò un allarme in caso di intrusione o di un'altra situazione anomala?

XProtect Access Control Module si integra perfettamente con la funzione di gestione allarmi del software Milestone, che rende possibile ricevere dal sistema di controllo accessi gli allarmi correlati a eventi. Le tabelle di orario consentono di assegnare livelli diversi di gravità in base al giorno della settimana e dell'ora del giorno.

Controllo Accessi-Assistenza

Posso vedere chi chiede di entrare attraverso una porta di sicurezza?

XProtect Access Control Module fornisce istantaneamente la notifica di richiesta di ingresso con il video corrispondente e le informazioni del possessore della carta, consentendo l'immediata validazione video delle persone che chiedono di entrare. L'operatore può anche identificare, validare e interagire nella fase di ingresso con un supporto audio bi-direzionale e la possibilità di dare assistenza al passaggio controllando porte e cancelli.

Controllo accessi-Indagini

Posso fare verifiche quando viene negato l'accesso al possessore di una carta?

La scheda Controllo Accessi di XProtect Smart Client fornisce ampie possibilità di ricerca con l'elenco degli eventi, i video correlati e le informazioni sui possessori di carte, associate a una specifica porta o un singolo possessore di carta. La Ricerca Eventi permette agli utenti di effettuare ricerche su specifici episodi di ingresso sulla identità dei possessori di carta ed generare dei report in PDF comprendenti anche immagini riprese dalla telecamere interessate.

Come posso documentare un ingresso sospetto o indesiderato?

In caso di ingresso sospetto o di intrusione, la documentazione relativa all'episodio può venire prodotta facilmente usando la registrazione completa dell'evento oppure le funzioni Indagine ed Esportazione Video di XProtect Smart Client.

Come integrare XProtect Access Control Module



Il Kit di sviluppo del Software della Piattaforma di Integrazione Milestone (**MIP SDK**) è un nostro strumento **open and free** per creare le vostre applicazioni del software Milestone. Usando il plug-in integration framework di MIP SDK, puoi integrare facilmente il tuo sistema di controllo accessi nel software Milestone.
Learn more about or download the MIP SDK.

Come acquistare XProtect Access Control Module

Acquista XProtect Access Control Module per il tuo software XProtect oppure, se non stai ancora utilizzando XProtect, potrai acquistare il software. XProtect insieme a XProtect Access Control Module. Dopo aver inviato la tua richiesta di informazioni, verrai contattato da un rivenditore Milestone.

Produttori integrati di terza parte ad agosto 2014
attraverso l'XProtect Access Control Module, con prodotti reperibili sul mercato mondiale
o distribuiti attraverso distributori nazionali



AXIS A1001 Network Door Controller-XProtect
Access Control Module Plug-in
Learn more about AXIS A1001 Network Door
Controller



Bosch Access Professional Edition-XProtect Access
Control Module Plug-in
Learn more about Bosch Access Professional Edition



Learn more about Imron Corporation



The Future: ISONAS Pure IP Access Control
Learn more about ISONAS Pure IP Access Control



Open Options DNA Fusion™ - XProtect Access Control
Module Plug-in
Learn more about Open Options DNA Fusion™



Learn more about Suprema Access Control



Learn more about Zucchetti Axess



milestone

The open platform company

Sicurezza, Novembre 12-14, 2014

Fiera Milano, Rho

Venite a scoprire il Milestone Ecosystem Village!



Ecosystem Village



L'Ecosystem Village nasce per dare una visione approfondita e dettagliata del concetto di Open Platform. Qui troverai decine di produttori e tecnologie integrate in Milestone Systems nonché trainer certificati che indicheranno i percorsi formativi migliori per vincere nel mondo IP. Ti aspettiamo!

Milestone Systems Italia

Tel: +02 4979 2717

www.milestonesys.com

L'ecosistema Centrax

di Bruno Fazzini, presidente Citel spa

L'abbinamento dell'attributo "ecosistema" (<https://it.wikipedia.org/wiki/Ecosistema>) ad un sistema informatizzato è diventato un classico tra quei produttori di sistemistica per la sicurezza fisica che possono vantare un'adeguata diffusione nel mercato.

Rispetto al termine "PSIM", che chiunque può attribuire sulla carta al proprio software di supervisione, il termine *ecosistema* si presta meglio a far emergere e rendere immediatamente percepibili e dimostrabili i valori reali di un sistema informatico per la sicurezza fisica e della struttura che lo porta responsabilmente nel mercato.

Ora che la comunità coinvolta in Centrax ha assunto nel mercato nazionale proporzioni importanti e una riconosciuta leadership applicativa, Citel porterà avanti una specifica e consapevole azione informativa e organizzativa per valorizzare e alimentare l'ecosistema Centrax con la propagazione organica delle nuove idee, l'incubazione delle innovazioni e la loro traduzione in prodotti e moduli funzionali, senza trascurare contributi alla diffusione di "best practices" e modelli procedurali.

L'ecosistema comprende anche la categoria delle Terze Parti: installatori, manutentori e integratori con una propria clientela oppure al servizio dei clienti diretti di Citel, che complessivamente presidiano l'installato nell'intero territorio nazionale. Una categoria numerosa in cui spiccano veri e propri partner rispetto ad una maggioranza di operatori indiretti che si trovano coinvolti in subappalti di installazione e manutenzione nel territorio. È una componente con cui Citel si rapporta quotidianamente e proprio per questo è auspicabile che trovi una collocazione organica rispetto alla dinamica di cui Centrax è l'espressione concreta. Il tema meriterà quindi una trattazione specifica in un prossimo futuro.

Al di là delle innovazioni di processo favorite dall'eco-



sistema Centrax, che vedremo nel seguito, Centrax ha prodotto risultati che hanno avuto un ruolo *strutturale* sulla sicurezza fisica centralizzata in Italia, che si traducono in due incontestabili primati:

- l'Italia è l'unico Paese della comunità internazionale che abbia un protocollo aperto e pubblico per l'interazione bidirezionale centro-periferia, con un corollario di specifiche di massima sicurezza e affidabilità
- Il PSIM è nato in Italia dieci anni orsono nella stessa epoca in cui se ne cominciava a parlare tra i grandi utenti USA e ben prima che fosse oggetto della ricerca di IHS che è poi sfociata nel suo battesimo ufficiale.

Nello spazio disponibile in questo articolo, il ruolo della comunità di utenti membri dell'ecosistema Centrax, svolto nella evoluzione strutturale e funzionale della piattaforma, appare assolutamente chiaro, sia nel valore dei singoli contributi che nel valore aggiunto generato da una massa critica che è unica in Italia per numero e peso specifico in ambito PSIM.

L'impegno di Citel è quello di continuare senza incertezze le attività di ingegnerizzazione sistemistica in ambito Centrax di ogni ragionevole nuova funzione verso la prospettiva di un impiego che superi – come sta già

accadendo – l'ambito della sicurezza fisica per ottenere economie di scala e di scopo sul fronte, ad esempio, della safety e dell'uso responsabile dell'energia.

La comunità degli utenti Centrax

Citel si ritiene fortunata di poter esibire marchi come quelli inquadriati qui sotto e suddivisi per settore. Una comunità come questa ha un potenziale di sviluppo che in ottica PSIM permetterà di continuare a produrre per gli anni a venire innovazione allo stato dell'arte dietro la spinta dell'evoluzione tecnologica e della

continua ricerca dell'efficienza dei processi sia nel privato che nel pubblico.

Note legali

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

industria e infrastrutture critiche	
	      
finanza	
	   
	       
	   
	  
retail, GDO, logistica	
	  
	Cartier, Vacheron Constantin, Baume Mercier, Jaeger-Le Coultre, Panerai, IWC, Piaget, Montblanc, Van Cleef & Arpels
società di servizi di security	
	  
	   
compressori scientifici e residenziali	
	

L'ecosistema Centrax - il ruolo innovativo degli utenti sul piano strutturale

<p>Innovazioni strutturali in ambito Centrax che hanno migliorato l'efficienza della sistemistica, delle piattaforme, delle applicazioni e delle comunicazioni; oppure che hanno contribuito al rafforzamento dei requisiti strutturali tipici di un PSIM</p> <p>I casi riportati sono quelli valorizzati dall'adozione da parte degli utenti innovatori</p>	
<p>Innovazione strutturale (architettura e infrastruttura tecnica)</p>	<p>Utenti innovatori i primi a proporlo in seno all'ecosistema Centrax e/o a sperimentarlo e/o ad affinarlo e consolidarlo</p>
<p>CEI 79/5-6 (CEI-ABI) al massimo livello di sicurezza (liv. 2) utilizzato come base per l'intera infrastruttura centralizzata</p>	<p>(a valle dell'esperienza pionieristica del Consorzio CICAL-uno):</p> <ul style="list-style-type: none"> • BPL (Banco Popolare) • MPS-Monte dei Paschi di Siena
<p>Adozione del protocollo aperto CEI-ABI fuori dall'ambito finanziario (per settore)</p>	<p>COOP (ambito GDO) ENI Servizi (ambito infrastrutture critiche) Centro Residenziale Visconti (ambito residenziale) Milano-3 City (compendio uffici)</p>
<p>primo caso di definizione di uno standard di gestione video unificato multi-marca / modello di DVR, NVR, IP-CAM, VMS correlato agli eventi in ambito Centrax</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Poste Italiane <p>Primo tavolo comune (2008) con i principali produttori di DVR e accettazione di regole comuni di integrazione per pop-up unificato con funzioni di visualizzazione e operative indipendenti dal device</p>
<p>Primi casi di condivisione di intranet aziendali su base TCP-IP per scopi di sicurezza fisica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • BPL (Banco Popolare) • MPS-Monte dei Paschi di Siena
<p>Innesto organico di applicazioni Android nell'architettura Centrax per soluzioni indossabili</p>	<p>UBI Sistemi e Servizi (UBISS)</p>
<p>Video Management System unico alimentato da 10 sistemi compartimentali Centrax con gestione dinamica del parco controllato e dei posti operatore</p>	<p>Poste Italiane</p> <p>VMS unico (joint venture di Citel con la società specializzata Prassel di Roma)</p>

NB.: gli utenti citati non sono tutti quelli che hanno implementato le applicazioni considerate, ma solo quelli che hanno svolto o stanno svolgendo un ruolo di "apripista" rispetto alla comunità di utilizzatori di Centrax o della platea complessiva dell'utenza italiana.

Una casistica più completa verrà pubblicata a breve nella newsletter Securindex

L'ecosistema Centrax - il ruolo innovativo degli utenti sul piano dei processi

(si tratta di un primo elenco che verrà progressivamente aggiornato e completato nei prossimi articoli e newsletters)

Innovazioni di processo in ambito Centrax che hanno introdotto nuove applicazioni o ne hanno migliorato l'efficienza; oppure che hanno contribuito al consolidamento delle prestazioni che oggi sono alla base di un PSIM	
Innovazione di processo (evoluzione funzionale)	Utenti evolutivi i primi a proporre in seno all'ecosistema Centrax e/o a sperimentare e/o ad affinare e consolidare nuovi processi funzionali o impianti complessi allo stato dell'arte
Nuovi modelli standard di soluzioni di sicurezza integrata di Palazzi direzionali e Musei	IntesaSanpaolo Modello unificato per l'adeguamento della sicurezza dei grandi edifici con integrazione tra eventi e VMS e ricorso a supervisore nazionale in casi programmati. Poste Italiane Gestione integrata di un complesso multi-edificio mediante Centrale di gestione eventi di Citel con prevalenza di connessioni LAN per la sensoristica remota; integrazione di nuova sistemistica Kaba per il controllo degli accessi, di centraline antincendio Notifier.
Nuovi modelli combinati di protezione di campi di produzione di energia verde con integrazione di allarmi e video	ENEL Green Power Protezione di perimetri chilometrici di campi fotovoltaici, eolici e idroelettrici con tecnologie diverse secondo dimensioni e morfologia. Gestione integrata allarmi-video e accessi con nuova centralizzazione bidirezionale su rete IP accentrata in Control Room nazionale.
Nuovi modelli avanzati di telegestione di infrastrutture critiche	SNAM Rete Gas (in corso) Protezione al massimo livello per infrastrutture critiche (stazioni di compressione del gas nella rete nazionale). Telegestione integrale, comprese le funzioni di tele-accoglienza multimediale, integrazione del controllo accessi Honeywell.
Nuove modalità di controllo dei consumi e dei malfunzionamenti di impianti elettrici in siti periferici	Poste Italiane Controllo di molte centinaia di uffici remoti con soluzione minimale in campo e utilizzo di un nuovo modulo software di Centrax con smistamento dei segnali e degli eventi su posti di lavoro separati dalla sicurezza. Trasmissione a costo zero.
Protezione dei caveau con nuove soluzioni integrate immuni anche all'infedeltà interna o esterna	<ul style="list-style-type: none"> · IntesaSanpaolo - info non divulgabili · Banco di Desio e della Brianza - info non divulgabili
Integrazione tra sicurezza e safety con interazione tra allarmi malore / aggressione e attivazione sblocchi ingresso per soccorsi. Utilizzo bidirezionale di smart-watch per avvisi e allarmi	UBISS Applicazione centralizzata per siti mono-operatore concepita per avere maggiori garanzie rispetto al radiocomando a collare riguardo al fatto che sia stato indossato; anche per la possibilità di rilevare posizione e vitalità della persona e l'invio di messaggi direttamente sull'orologio. Possibilità di espandere il raggio d'azione in sedi di maggiori dimensioni in cui il dipendente può rimanere solo oltre l'orario di lavoro.
Soluzione di Guardia Remota abbinata a più palinsesti promozionali multimediali	<ul style="list-style-type: none"> · Cariparma · Barklays (maincontractor: Axitea) · UBI
Guardia remota multimediale con video bidirezionale e voice over-IP	<ul style="list-style-type: none"> - Cariparma - Deutsche Bank (maicontractor: Sicuritalia)
Elaborazione e correlazione di input diversi per la rilevazione precoce di rapine e attacchi ad ATM	Cariparma, Deutsche Bank, Poste, UBI Integrazione di input e output diversificati, compresa l'analisi dell'immagine, la connessione a sistemi informatici per generare eventi e livelli di rischio tali da provocare l'attivazione automatica locale di misure dissuasive o di contenimento del danno.

NB.: gli utenti citati non sono necessariamente gli unici ad utilizzare le innovazioni di processo riportate, ma sono quelli che hanno svolto o stanno svolgendo un ruolo di spinta alla realizzazione da parte di Citel di quelle innovazioni o miglioramenti funzionali nell'ambito di Centrax. Una casistica più completa verrà pubblicata a breve nella newsletter Securindex.

Risco presenta VUpoint per la verifica video live

*a colloquio con Ivan Castellan, branch manager RISCO Italy
a cura della Redazione*

Ci può descrivere le caratteristiche di VUpoint, la vostra soluzione per la verifica video live che integra le telecamere IP con i sistemi di sicurezza professionali di RISCO?

VUpoint è una soluzione rivoluzionaria per realizzare la verifica video live, integrando perfettamente i nostri sistemi di sicurezza professionali (Agility3, LightSYS2 e presto ProSYS Plus) con Telecamere IP, senza bisogno di altro hardware come DVR/NVR o di specifiche competenze su reti dati o sistemi video. Con VUpoint, gli utenti possono “vedere” all’interno delle loro proprietà, tramite video streaming dal vivo su richiesta, oltre

ad immagini istantanee e a clip video di 30 secondi ognuno, generati da diverse tipologie di trigger (allarme furto, allarme panico o disinserimento tramite codice, ecc). VUpoint può infatti essere configurato in modo che qualsiasi rivelatore o evento possa attivare la telecamera, fornendo così una sicurezza insuperabile.

Come si integra Vupoint nella vostra piattaforma Risco Cloud?

VUpoint rappresenta l’inizio di una nuova era per il Cloud RISCO, divenuto una piattaforma in grado di realizzare nuovi servizi abbinati ai prodotti, permettendo

riscogroup.it

RISCO
G R O U P

VUpoint





nuove opportunità di crescita per RISCO e per i propri partner e clienti. Tutti i sistemi RISCO connessi al Cloud, sia radio (Agility3) che ibridi (LightSYS2), anche se installati in passato, possono beneficiare di telecamere IP che consentono la video verifica e, quindi, di vedere perché è scattato un allarme.

A quali categorie di utenti finali è principalmente rivolto questo sistema?

VUpoint offre un livello di sicurezza senza precedenti e la possibilità di visualizzare immagini video dal vivo per il controllo sia in ambito residenziale che commerciale, da parte di utenti finali e centri di ricezione eventi. Piccoli esercizi commerciali, bar, farmacie, ristoranti e edicole sono sempre più prese di mira dalla delinquenza e rendono indispensabile ricorrere a soluzioni di video verifica. Sia che si tratti di verificare un allarme ricevuto, che di controllare eventuali problemi avvenuti all'interno del proprio ufficio o in siti incustoditi. Il controllo dei siti remoti avviene in maniera facile ed intuitiva attraverso l'app per smartphone iRisco, l'interfaccia web e i sistemi compatibili dei centri di ricezione eventi.

Vupoint è un sistema che si presta in modo particolare per un utilizzo da parte degli istituti di vigilanza per il controllo dei loro clienti finali. Quali sono i vantaggi offerti da Vupoint?

I vantaggi del VUpoint sono molteplici: "Illimitata" possibilità di richiedere video streaming, "Illimitata" possi-

bilità di monitoraggio in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo, "Illimitata" tipologia di trigger (eventi che attivano le immagini), "Illimitata" numero di telecamere IP per impianto.

Risco sta bruciando le tappe della tabella di marcia che si era data nel 2012, di raddoppiare il fatturato entro tre anni. Quali sono i driver del vostro successo in una sfida resa ancora più impegnativa da condizioni di mercato che permangono difficili?

RISCO era ben conscia delle difficili condizioni di mercato quando si è posta l'ambizioso obiettivo del raddoppio del fatturato in tre anni, e la conseguente strategia ne ha tenuto conto. Siamo convinti che solo una costante innovazione della nostra proposta tecnologica ci possa fare apprezzare da nuovi clienti, che in RISCO trovano la soluzione ai loro problemi e nuovi stimoli commerciali. Inoltre, è sempre stato un nostro imperativo il voler fornire il miglior supporto commerciale e tecnico possibile, ed ingenti investimenti sono anche stati compiuti nelle risorse uomo: oggi possiamo contare su sei responsabili commerciali (ognuno responsabile di una specifica area) e su quattro preparatissimi tecnici. Gli sforzi compiuti in ricerca & sviluppo ci hanno messo a disposizione il VUpoint, una nuova gamma di sensori in banda K (BWare), nuovi sensori radio DT, e presto riceveremo nuovi sensori da esterno e la nuova centrale ProSYS Plus per impieghi commerciali/industriali.

Soluzioni NAS, il disco migliore per ogni uso

a cura della Redazione

WD ha ben chiaro che i dati dei clienti sono di vitale importanza. Per questo invita a non accettare compromessi sui drive che si scelgono per salvarli e proteggerli. La famiglia WD Red si è appena allargata. Introdotti nel 2012 come novità assoluta nel mondo dello storage, gli hard disk WD Red rispondono alle necessità specifiche dell'ambiente NAS ed alla crescente domanda di soluzioni storage affidabili e compatibili, in grado di ridurre il costo totale di possesso dei clienti. WD continua ad ascoltare i suoi clienti apportando entusiasmati innovazioni alla categoria di prodotto che loro stessi hanno contribuito a creare. La formula del successo di WD, ha portato alla crescita di WD Red rendendola una delle soluzioni espressamente dedicata ai NAS con capacità più elevata attualmente disponibili. Disponibile fino a 6 TB, WD offre la gamma più vasta e completa di soluzioni per i clienti già in possesso di sistemi NAS di grandezza compresa tra 1 e 16 alloggiamenti.

Esperienza nel settore NAS

WD Red è il risultato della più ampia serie di test di compatibilità con partner di soluzioni NAS disponibili sul mercato. Ciò significa che quando si acquista un disco NAS, si può essere certi che WD Red sarà l'unità più compatibile disponibile.

Per questo, WD, azienda di Western Digital e leader mondiale nelle soluzioni storage, ha annunciato un'ulteriore estensione della sua nota linea di hard disk SATA WD Red per sistemi NAS (network attached storage) dedicati alle realtà home e small office con l'annuncio delle capacità da 5 TB e, prima sul mercato, da 6 TB specifiche per NAS storage, oltre all'introduzione degli hard disk WD Red Pro che si rivolgono al mercato NAS delle medie e grandi imprese. Testati per offrire compatibilità con i sistemi NAS dei principali produttori ed

ottimizzati per offrire potenza e performance, gli hard disk WD Red da 3,5 pollici sono attualmente disponibili in capacità che variano da 1 TB a 6 TB (e da 750Gb e 1Tb nel formato 2.5"); mentre gli hard disk WD Red Pro da 3,5 pollici sono disponibili in capacità da 2 TB a 4 TB. Con l'espansione e l'evoluzione della famiglia WD Red, WD offre ancora una volta ai suoi clienti importanti novità: maggiori capacità, fino a 6TB; supporto a un numero maggiore di alloggiamenti; una superiore ampiezza di gamma con WD Red Pro; e maggiori funzionalità con l'ultima generazione della tecnologia WD NASware, giunto alla terza generazione (NASware 3.0).



WD Red

Con il rilascio dei modelli da 5 TB e 6 TB, la linea di hard disk WD Red viene ora ulteriormente arricchita con maggiore capacità storage e performance superiori, anche grazie a WD NASware 3.0, una versione migliorata dell'originale tecnologia di WD NASware™, progettata per migliorare l'affidabilità e le performance di sistema, ridurre il downtime dei clienti

e semplificare il processo di integrazione.

Gli hard disk WD Red sono inoltre caratterizzati dalla tecnologia 3D Active Balance Plus, una tecnologia di controllo del bilanciamento migliorata, che aumenta significativamente le performance complessive e l'affidabilità del disco. In esclusiva per i clienti WD Red, WD offre un supporto premium dedicato e gratuito 24x7.

Con l'incremento delle funzionalità di NASware 3.0, i dischi WD Red da 1 a 6 TB sono in grado di supportare sistemi NAS fino a 8 alloggiamenti senza influire negativamente sulle performance.

Portate il vostro ambiente domestico connesso al livello successivo con un sistema NAS dotato di hard disk WD Red e divertitevi a eseguire lo streaming dei vostri file



multimediali, a effettuare il backup dei vostri computer, a condividere i file e a gestire i vostri contenuti digitali in maniera più rapida e semplice. L'esperienza di NASware 3.0 per WD Red con maggiore compatibilità trasforma la condivisione da dispositivo mobile, computer, TV, stereo e altro in un piacere immediato. WD Red consente di creare il tuo Cloud Personale affidabile. I WD RED nel formato 2.5" con capacità da 750Gb e 1Tb mantengono le stesse caratteristiche tecniche e performance dei dischi in formato 3.5"

WD Red Pro

Ideale per ambienti aziendali di medie e grandi dimensioni, la nuova linea di hard disk per NAS WD Red Pro supporta sistemi NAS da 8 a 16 alloggiamenti. Il suo design migliorato permette di avere storage affidabile e ad alte prestazioni, reso ancor più efficace da WD NASware 3.0. Con l'introduzione di WD Red Pro, WD vanta ora un portfolio completo di soluzioni storage NAS con la famiglia WD Red (WD Red e WD Red Pro), sia per le soluzioni consumer che business. La famiglia di hard disk WD Red si integra perfettamente con le soluzioni WD NAS ed è pensata per interoperare con una vasta gamma di array prodotti da partner NAS OEM di WD (17 produttori di NAS hanno già certificato i WD RED per oltre 100 modelli di NAS diversi). L'elenco aggiornato dei prodotti WD Red compatibili e dei relativi produttori è disponibile sul sito WD: <http://www.wdc.com/en/products/products.aspx?id=810>.

Affidabilità ottimizzata

Dal momento che il vostro sistema NAS funziona senza sosta, un disco ad alta affidabilità è indispensabile. Con un incremento del 35% di MTBF rispetto alle unità standard, l'unità WD Red con NASware 3.0 è progettata per

un funzionamento 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Inoltre WD offre un'assistenza esclusiva. Ogni hard disk WD Red è accompagnato da un servizio di assistenza professionale di eccellenza, compreso un numero telefonico di assistenza 24 ore su 24, 7 giorni su 7. WD offre un supporto commerciale locale in Italia grazie al suo team composto da 4 persone residenti in Italia per meglio supportare e seguire le dinamiche del mercato italiano.

Disponibilità

Disponibili presso i rivenditori selezionati e online nel WD Store, WD e WD Red Red Pro sono dotati rispettivamente di una garanzia limitata di tre e cinque anni a livello globale. Ulteriori informazioni sugli hard disk WD Red compresi i termini della garanzia limitata sono disponibili sul sito dell'azienda: <http://www.wdc.com/en/products/products.aspx?id=810>.

WD

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

Satel, la specializzazione nell'interfaccia utente

a cura di Antonella Renaldi, sales manager di Satel Italia

Ci siamo chiesti quali fossero, per l'utente, le caratteristiche più importanti per gestire il suo impianto di sicurezza.

Sicuramente le tastiere.

Abbiamo quindi lavorato in tal senso, assicurando una gestione interattiva dell'utente con il sistema come fulcro principale del progetto. Volevamo rendere possibile una condizione per la quale l'utente possedesse tutti gli strumenti per interagire con il suo impianto, ottenendo modularità e performance senza eguali.

Non più sistemi con funzioni standard, sempre rigidi e limitati per l'utente, ma sinergia per migliorare gli standard di vita.

Quando abbiamo pensato alle nostre tastiere, ci siamo focalizzati quindi su alcuni punti fondamentali:

- Volevamo che fosse estremamente flessibile, proprio perché l'impianto deve adattarsi alle abitudini dell'utente e non il contrario.
- Volevamo che fosse versatile ed intuitiva, sia nelle

azioni che nella visualizzazione.

- Volevamo che avesse un design moderno ed accattivante e che richiamasse quindi gli smartphone di comune utilizzo.
- Volevamo creare una gestione su misura "on demand". Significa poter offrire soluzioni personalizzate in base alle abitudini personali e ai momenti della giornata.
- Volevamo che fosse facile da gestire e da impostare per ogni membro della famiglia..

Da questo studio iniziato anni fa, siamo giunti a soluzioni uniche, che rispecchiassero appieno il nostro progetto. Oggi il range delle nostre tastiere comprendono una linea guida nell'estetica che permetta, anche sullo stesso impianto, la totale integrazione senza rinunciare al design.

INT-TSI è un vero e proprio centro di controllo intelligente del sistema INTEGRA. Grazie alla sua tecnologia spinta e ad un'attraente interfaccia grafica, INT-TSI è in grado di soddisfare gli utenti e gli installatori più esigenti.



INT-SF



INT-KLF



INT-KSG



INT-TSG

Le innumerevoli possibilità di configurazione offerte dai sistemi INTEGRA richiedono una gestione all'altezza delle potenzialità della centrale. INT-TSI introduce quindi una nuova qualità di utilizzo dei sistemi di allarme.

Intuitiva, facile, piacevole

La INT-TSI racchiude una tecnologia avanzata, un efficiente processore garantisce un funzionamento fluido dell'estesa interfaccia grafica, i componenti di alta qualità utilizzati consentono le azioni con una scorrevolezza unica, sfiorando lo schermo in vetro. Il potente software TSI-BUILDER, offre la possibilità di configurare un sistema che associa sicurezza e home automation con standard di massima professionalità. Le soluzioni futuristiche applicate nell'INT-TSI offrono all'installatore progettazioni illimitate dell'interfaccia utente.

Tale personalizzazione rende l'utilizzo quotidiano unico, intuitivo, facile e piacevole.

Operazioni complesse rese semplici: l'aiuto dei Widget

INT-TSI è stata pensata per garantire, in modo comodo e facile, la gestione quotidiana del sistema.

Presenta le funzioni disponibili con icone dai colori vivaci, widget attraenti per garantire una vera interazione tra l'utente e il sistema.

I widget della INT-TSI possono: eseguire scenari, essere tasti di controllo del sistema di sicurezza e automazione, indicare lo stato dei singoli elementi, agire da pulsanti interattivi che cambiano di stato al verificarsi di un comando. Allo schermo inoltre possiamo aggiungere dei widget con la visualizzazione immediata di ora, data e temperatura. È possibile assegnare icone personalizzate alle singole funzioni

al fine di rendere più facile l'uso della tastiera. I singoli widget possono essere posizionati e replicati in schermate differenti e possono essere aperte facilmente utilizzando la barra laterale delle funzioni. Grazie a questa particolarità i widget possono essere raggruppati a piacimento, rendendo così più facile trovare le funzioni richieste. Quando è necessaria l'immissione del codice utente, le icone vengono sostituite automaticamente da una finestra con tastierino numerico per inserire la password.

Facile accesso agli elementi di base

Lo schermo base è stato pensato per essere organizzato in modo tale che l'utente possa accedere velocemente ai tasti preposti per l'accensione e lo spegnimento dell'allarme, avere l'accesso a funzioni aggiuntive, così come lanciare velocemente una "richiesta di soccorso", è sufficiente infatti sfiorare l'icona che indica il tipo di minaccia.

Home automation

La caratteristica che rende INT-TSI ideale per un sistema domotico è la possibilità di eseguire con un solo tocco sequenze di azioni attraverso ogni widget. Ad esempio, il comando "film" può abbassare le tapparelle, far scendere lo schermo di proiezione e regolare la luce ideale per la visione.

Gli scenari permettono anche un controllo degli impianti di riscaldamento, aria condizionata, tende, porte di ingresso e garage, nonché l'irrigazione giardino.

Grazie alla completa integrazione tra la centrale INTEGRA e il protocollo domotico KNX è anche possibile controllare tutti dispositivi KNX attraverso i widget della INT-TSI.



INT-TSI



Visualizzazione immagini dalle telecamere

Le funzionalità di INT-TSI non si fermano al solo controllo del sistema di allarme e automazione, ma offre la vera integrazione con i sistemi TVCC. Grazie alla possibilità di visualizzare le immagini delle telecamere, INT-TSI rappresenta il nuovo centro di controllo della sicurezza. In un colpo d'occhio l'utente ha sempre tutto sotto controllo. **È possibile visualizzare sullo schermo di immagini video relative, ad esempio, alla telecamera installata vicino al cancello per verificarne l'apertura o in caso di allarme per accertare la presenza di estranei.**

Gli sfondi e il design

Anche lo sfondo della tastiera può essere liberamente scelto dall'utente a seconda dei suoi gusti e della sua immaginazione da una libreria di immagini già pronte o personalizzato con una foto.

Questa tastiera dal design accattivante e moderno è disponibile in due colorazioni per adattarsi a tutti gli stili d'interno. Lo spessore di soli 22 mm le permette una perfetta e discreta integrazione con l'ambiente.

Personalizzazione totale: il PLUS per utenti ed installatori

Finalmente è giunto il momento in cui l'installatore può domandare al suo utente cosa vuole visualizzare sulla tastiera, quali icone gli facilitano i comandi e quali informazioni vuole leggere. Oggi l'installatore ha finalmente il modo di far valere la sua professionalità, con INT-TSI è in grado di proporre all'utente un'interfaccia grafica a lui intuitiva e facile, non deve più spiegarne ripetutamente il funzionamento perchè è la tastiera stessa che lo suggerisce. Una caratteristica unica di INT-TSI è quindi la possibilità di personalizzare l'interfaccia individualmente per ogni utente – sia in termini di funzionalità che di icone proposte. Ad esempio, per chi utilizza esclusivamente le funzioni di base, la tastiera visualizzerà solo quelle, mentre gli utenti più avanzati potranno utilizzare la versione estesa dell'interfaccia. La possibilità di personalizzazione di INT-TSI non si limita solo alle icone o ai widget. Il software di configurazione infatti consente di utilizzare uno dei tre temi grafici predefiniti, che offrono tre stili di visualizzazione completamente diversi anche sulle barre degli strumenti.

Con INT-TSI si può liberare la creatività per un look unico!



Da Avotec una soluzione per il controllo delle porte US

a cura della Redazione

Il Problema

Numerose aziende e luoghi ad alta frequentazione come, ad esempio, aeroporti, ospedali, locali pubblici centri commerciali, aree espositive ecc, dispongono di porte **US** (porte **Uscita di Sicurezza**) che, in base alle disposizioni di legge vigenti, hanno la necessità di essere controllate quando c'è la presenza di pubblico. Il controllo, in realtà, deve essere di due tipi: come sistema di sicurezza, (porta sempre chiusa, che viene allarmata se aperta), sia come gestione delle emergenze (porta tagliafuoco che si deve chiudere in presenza di allarme incendio).

Le soluzioni esistenti o disponibili sul mercato, risolvono solamente alcuni aspetti del problema di controllo e gestione, mentre il **Sistema US COM di Avotec** ha l'obiettivo di ricercare tutte le problematiche relative alle porte **US** e alle porte **TF**, verificarle, controllarle e visualizzarle in modo semplice per l'operatore.

La soluzione, con l'utilizzo di un sistema di comunicazione su bus RS485, permette un controllo continuo e costante di tutte le porte: l'operatore visualizza immediatamente il numero della porta e la causa che ha generato l'evento, reagendo in modo corretto e pronto in funzione dello stesso.

La Soluzione AVOTEC

Da oltre un decennio, AVOTEC ha colto il problema: **gestire il controllo e la supervisione delle porte uscita di sicurezza, sia in ambienti pubblici che in strutture private.**

Fino ad ora, le unità non erano interconnesse e la centralizzazione risultava essere fattibile ma complessa a causa dell'eccessiva quantità di conduttori da portare al presidio di controllo.

Per il controllo delle porte US sono state sperimentate diverse soluzioni:

- **con il sistema anti-intrusione:** difficilmente si riesce ad ottenere un'uscita dedicata in campo e un controllo efficiente dell'unità acustico-luminosa localizzata sopra la porta, a segnalare l'intervento di allarme.
- **con l'impiego di centrali rivelazione incendio:** anche in questo caso, la soluzione adottata permette alcune funzioni relative al controllo della porta ma non permette nessun controllo delle unità di avviso locali.

In definitiva possiamo affermare che il sistema **US COM** è una risposta, anzi **La Risposta** sia per tutelare i beni e le cose in presenza di pubblico (**porte US**), che per la salvaguardia delle persone in caso di emergenze, con presenza di maestranze di lavoro (**porte TF**).



COMPOSIZIONE DEL SISTEMA

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

US TRD master central



Box metallico ove è inserita la scheda centrale dove avviene la centralizzazione ed il suo alimentatore. Alimentazione a 230Vac. Al TRD deve essere connessa una batteria 12V

1.3Ah. Dispone di due linee seriali RS485 di comunicazione con il campo, due uscite relè programmabili e dip switch per la configurazione.

USM periferica ottico acustica in box metallico

Alimentazione 13,8Vdc, autoalimentata, necessita di batteria 12V 2.3Ah MAX (se 230Vac con alimentatore inserito nell'unità, la batteria deve essere 12V 1.3Ah), dispone di linea comunicazione seriale RS485, un ingresso contatto porta, possibilità di bilanciamento, un ingresso reset/esclusione. Ha la possibilità di essere impiegata in configurazione stand alone.



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

Alimentazione 13,8Vdc, autoalimentata, è dotata di batteria, dispone di linea comunicazione seriale RS485, un ingresso contatto porta, possibilità di bilanciamento, un ingresso reset/esclusione. Disponibile in versione 230Vac. Ha la possibilità di essere impiegata in configurazione stand alone.



DOA USP/A periferica ottico acustica in box POLICARBONATO



Alimentazione 13,8Vdc, autoalimentata, è dotata di batteria, dispone di linea comunicazione seriale RS485, un ingresso contatto porta, possibilità di

bilanciamento, un ingresso reset/esclusione.

Utilizzando il KIT KTP si ottiene il grado di protezione IP54.

Ha la possibilità di essere impiegata in configurazione stand alone.

US VIS/D visualizzatore di eventi su display

Box metallico ove è inserita la scheda di visualizzazione.

Alimentazione a 13.8Vdc, autoalimentato, necessita di batteria 12V 1.3Ah, visualizzazione numero periferica su display 7 segmenti, segnalazio-

ne tipologia di evento con accensione del relativo/i led di segnalazione (reset/esclusione, tamper, allarme, porta aperta, mancanza rete, batteria bassa, guasto unità, guasto bus seriale).

Dispone di linea di comunicazione seriale RS485. Possono essere inseriti più US VIS/D su una stessa linea seriale.



CONTATTI

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

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

Semplicemente
MOON
una sirena cosmica



... tutto ciò che **DESIDERI**



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



Tecnologia digitale, soluzioni a confronto

a cura di Luca Libralon, responsabile ufficio tecnico AVS Electronics

Difficile immaginare, oggi, di vivere senza tecnologia digitale. Prendiamo l'integrazione tra centrale antintrusione e tecnologia digitale, ad esempio: quanta strada è già stata fatta e cosa ci aspetta il futuro? È evidente che ogni buona scelta d'installazione ora come in passato non può partire che da una buona centrale. Ma poi? Oggi l'interesse principale è sui sensori, prodotti senza confini. In una parola potremmo dire che la qualità della rilevazione e la capacità di gestire le informazioni li rendono "prodotti universali", ovvero che non possono essere impiegati solo per una tipologia d'impianto. È fuor di dubbio che la rilevazione sta cambiando e che, con il passaggio dall'analogico al digitale, tutto quello che si faceva con l'analogico, grazie a sistemi sempre più evoluti, viene oggi compresso in schede sempre più piccole con tecnologie digitali.

Parliamo dunque molto di digitale. Ma cos'è, esattamente?

Potremmo dire che

la tecnologia digitale trasforma numeri in un'azione grazie ad un software di elaborazione. Nel caso dei sistemi di rilevazione, una volta ricevute dai PIR (rilevatori a infrarosso) e/o dalla MW (microonda) delle informazioni numeriche, questi numeri sono elaborati dal software inserito nel prodotto e trasformate in azione. I sensori sono oggi dei piccoli calcolatori in grado di determinare, secondo delle logiche prestabilite, cosa deve accadere se si rileva un segnale.

Da tempo AVS Electronics sta percorrendo questa strada e buona parte dei rilevatori oggi in catalogo sono con tecnologia digitale. L'offerta è varia

come lo sono le esigenze, con una flessibilità che solo qualche anno fa non potevamo forse nemmeno immaginare, basti qui ricordare le Barriere a microonda BM HP, con portate variabili da 60 a 200 metri, il doppio sensore OUTSPIDER, a infrarosso da esterno, sviluppato nel 2010, oppure soluzioni per interno in doppia tecnologia come SPY DT HP Plus, per arrivare all'ultimo nato, il sensore OnE, dedicato alle protezioni a effetto tenda in esterno. La varietà dell'offerta non è solo il segno di un deciso orientamento dei produttori di tecnologia verso il digitale ma, anche, di un grande interesse da parte di installatori e utenti. E non potrebbe che essere così, giacché i diversi sensori sono talmente flessibili da potersi abbinare alle più ampie tipologie di impianti e offrono soluzioni di grande flessibilità. Vediamo, ad esempio, come affrontare la sicurezza esterna che, a volte, è vista con qualche diffidenza

da parte degli installatori, in dubbio su come gestire al meglio le variabili che contesti ambientali possono presentare.

Se dovessimo valutare una protezione perimetrale con barriere a microonda, ad esempio, è fondamentale ricordare che il lobo che si crea è un cilindro via via sempre più grande a seconda della distanza che si deve proteggere. Potremmo avere, dunque, la necessità di corridoi stretti, anche solo un paio di metri per protezioni corte (una ventina di metri), ma dover arrivare a corridoi larghi 15 metri su tratte da 200 metri di protezione.

A differenza del passato, la tecnologia digitale applicata alle barriere a microonda, come lo sono le BM HP, permette di riuscire ad analizzare al meglio i segnali rilevati in campo e, soprattutto, di "tara-





re” in modo molto raffinato il prodotto. Un risultato evoluto, visto che si arriva non solo a memorizzare i segnali che generano allarmi ripetitivi ma, anche, a permettere di creare delle regole per fare in modo che determinati segnali possano essere non considerati dal sensore eliminando, di fatto, il problema. La tecnologia digitale, in questo caso, offre la possibilità di creare un prodotto “su misura” e personalizzato.

Un’insidia che è necessaria valutare, quando si parla di sicurezza esterna, è la distanza da siepi, reti metalliche, alberi; tutti elementi che possono creare instabilità alla barriera. Fermo restando che rispettare le distanze minime consigliate da questi elementi è sempre la soluzione migliore, la tecnologia digitale permette di riuscire a ridurre i disturbi generati, come se si riducesse la zona di rilevazione. In realtà non è possibile ridurla realmente, ma a livello software si può intervenire per cambiare le caratteristiche tecniche del sensore. Tutto questo grazie al collegamento USB a disposizione sul prodotto stesso, oppure utilizzando una delle opportunità di connessione che, ad esempio, il sistema Xstream di AVS Electronics consente: USB – linea telefonica PSTN – Canale GSM – TCP/IP.

Il software che ci dà l’opportunità di compiere tutto questo è lo stesso che si utilizza per la programmazione delle centrali; un unico pacchetto che, a seconda delle esigenze, permette di programmare la centrale o raggiungere i sensori. Nelle situazioni più delicate, il consiglio è di attrezzarsi con una coppia di barriere e di verificare sul campo l’effettiva possibilità di utilizzare questa tecnologia. Con queste accortezze, il risultato finale sarà decisamente positivo e si potrà sfruttare in tutta tranquillità la flessibilità di programmazione delle barriere. Nella nostra trattazione, non possiamo non considerare quella che si potrebbe indicare come la soluzione perfetta, ovvero quando la tecnologia digitale si fonde alle centrali, vero e proprio cuore del sistema, sfruttando la connessione su seriale. Il primo, evidente vantaggio, è che questo collegamento permette veloci cablaggi; non sarà più necessario fare degli schemi di collegamento articolati ma, una volta deciso uno schema per il passaggio dei dati (tx/rx) e l’alimentazione (+/-), questo sarà utilizzato per ogni sensore. Sarà quindi quasi “impossibile” fare degli errori.

Oltre a questo, il collegamento seriale permette di far passare tutte le informazioni relative allo stato



del sensore direttamente su due conduttori, senza dover riportare i vari segnali dal sensore sugli ingressi fisici di centrale; operazione che spesso richiede più tempo del previsto. Per ultimo, attraverso il dialogo tra centrale e tecnologia digitale, si crea un vero e proprio sistema che, sfruttando le varie opportunità di connessione, permette al manutentore di essere sempre in grado di intervenire. Parlare di collegamenti PSTN, GSM o USB oggi è riduttivo: internet accompagna la nostra quotidianità e, anche nei sistemi antintrusione, il web sta prendendo sempre più piede. Per questo è importante avere una scheda di rete efficace e funzionale alle diverse esigenze. La scheda di rete EWEB PLUS, ad esempio, mette di fatto online la centrale e consente a installatore e utente di avere funzionalità interessanti. Infatti, l'installatore può raggiungere l'impianto con maggiore facilità e fare anche veloci e semplici tarature delle periferiche in campo, mentre l'utente può sfruttare la stessa connessione, ma con un'APP dedicata alle sue esigenze. APP e centrali, oggi, dialogano grazie al sistema Cloud, opportunità che permette ampia libertà e, allo stesso tempo, per la delicatezza delle informazioni che ivi

vi transitano, deve essere opportunamente strutturato per garantire la massima sicurezza e continuità di servizio.

In conclusione, potremmo dire che la tecnologia digitale permette di avere prodotti sempre più piccoli e performanti, oggetti che diventano parte integrante di sistemi; dei piccoli camaleonti in grado, se opportunamente gestiti, di adattarsi con ottimi risultati alle varie esigenze del cliente. La linea è tracciata, il digitale ormai è un elemento che non si può non considerare nello sviluppo di un prodotto e nella quotidianità installativa.

Per informazioni

AVS ELECTRONICS SPA

Via Valsugana 63

Curtarolo PD

T. +39 049 9698411

www.avselectronics.com

avs@avselectronics.it

Da Saet innovazione continua per l'anti intrusione made in Italy

a colloquio con Gianluca Cocorocchio, product manager di Saet Italia a cura della Redazione

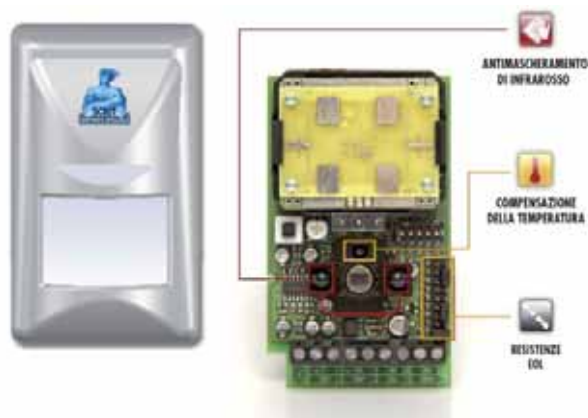
Da sempre, il fenomeno dei furti aumenta nel periodo estivo e, in questi ultimi anni, è ancor più sentito per la crisi economica generale. Quali sono i vostri suggerimenti?

È scontato che, in coincidenza con i periodi di ferie, aumentino i 'topi d'appartamento' che mettono a segno colpi nelle abitazioni e nelle attività commerciali. Ladri sempre più specializzati che, fra le altre 'competenze' hanno scoperto il sistema per far saltare in un attimo il cosiddetto 'cilindro europeo' della serratura della porta di casa, anche se blindata (in questo caso, il proprietario si accorge del furto solo quando rientra nella propria abitazione); oppure entrano nell'abitazione passando da finestre e balconi lasciati aperti per far girare l'aria nelle ore notturne, facilitando non di poco l'accesso ai ladri. Per tutelarsi è semplice, bastano pochi accorgimenti e un piccolo investimento tipo: non pubblicizzare la partenza per le ferie soprattutto sui social network; diffidare di chi bussa alla porta spacciandosi per tecnico o personale di agenzie di servizi, se non c'è un appuntamento concordato in precedenza; lasciare una luce accesa o la radio, in modo da dimostrare che la casa è abitata. Ricordiamo, infine, che l'allarme al 113 attraverso un buon sistema di allarme è gratuito, purché risponda a requisiti tecnici specifici messi in atto da installatori professionisti e con una formale domanda in commissariato. A tale scopo, avere un sistema di allarme innovativo e al passo dei tempi è fondamentale. Noi suggeriamo i nostri ultimi due modelli nati negli stabilimenti **Saet**: il sistema **Centrale Antifurto Facile** e "Laser Unit"



Quali sono le principali caratteristiche di questi prodotti?

Innanzitutto, il modello **FACILE** della nuova centrale antifurto con **GSM e Scheda LAN** integrati, è interamente creato e realizzato presso i nostri stabilimenti **SAET, quindi anche un made in Italy**. Nella **FACILE** convergono le potenzialità della sorella maggiore **DELPHI**, reinterpretate e rese disponibili per applicazioni di taglio piccolo e medio. La **FACILE** è un ottimo connubio di semplicità e di completezza funzionale, anche grazie all'applicativo dedicato che consente la configurazione e la programmazione della centrale, nonché il download e l'upload del programma utente. È costituita da **8 ingressi a triplo bilanciamento**, espandibili a **32 o 160**, tramite il



modulo espansione ingressi modello SC8, oppure tramite sensori a colloquio seriale di tipo **current loop**.

Il GSM è grado di inviare allarmi fonia, allarmi puntiformi e comandi di attuazione. Una caratteristica peculiare di **FACILE** è la **scheda LAN ETHERNET integrata** (IP Standard reso disponibile da Saet, modificabile dall'utente) che **la rende operabile anche a distanza** attraverso il **web server integrato**.

Se l'abitazione non dovesse disporre di connessione web, **Facile è in grado di connettersi anche con un sistema di GPRS integrato**. Con l'interfaccia utente, locale o remota, permette di:

- visualizzare lo storico
- verificare lo stato dei sensori e di associare zona/sensori con le relative messa in servizio/fuori servizio;
- visualizzare e gestire gli attuatori;
- visualizzare lo stato attivazione/non pronto zone.

Con l'app dedicata di **Facile**, scaricabile dall'App Store, è possibile gestire comodamente la centralina a distanza, con lo smartphone o il tablet. Con la tastiera **Touch Screen**, si possono comandare tutte le automazioni di casa: l'apertura e la chiusura di serrande e cancelli, il funzionamento del sistema di irrigazione, il controllo di qualunque sistema installato in casa. Si possono inviare gli stessi comandi attraverso l'app installata sullo smartphone o dal PC, utilizzando qualsiasi web browser. Si può comandare l'accensione e lo spegnimento delle luci di casa o dei negozio, programmare gli orari di accensione e spegnimento automatico. L'innovativo sensore temperatura montato all'interno della tastiera **Touch screen** consente di conoscere in ogni momento la temperatura di casa e permette di effettuare regolazioni manuali e automatiche a orario prestabilito.

Ci può parlare della Laser Unit?

Rappresenta l'Interattività totale, **semplice e immediata, a guida vocale** di programmazione e gestione utente, costituita da **6 zone espandibili fino a 24** grazie ai **moduli di espansione a 6 Ingressi e due uscite**. C'è la possibilità di raddoppiare il numero di zone fino a 48 grazie alla funzionalità "zona doppia". Il **GSM è integrato** con antenna a base magnetica, con alimentatore da 2.4 A e involucro in metallo con possibilità di alloggiare batteria da 18 AH.

Vedendo nel dettaglio, consente:

- inviare informazioni e ricevere comandi via SMS e messaggi vocali
- programmare tramite guida vocale, anche da remoto
- inviare messaggi vocali di impianto, di e di zona
- inviare SMS di allarme puntiforme, di uso e tecnici
- programmare funzioni speciali tramite SMS
- avere uscite programmabili in oltre 30 tipologie differenti
- attivare e disattivare tramite chiave elettronica, codice, orario programmato, tramite guida vocale, SMS, dispositivo ausiliario, tutti contemporaneamente operativi
- avere il file storico con eventi memorizzati per categoria, interrogabile da consolle e tramite SMS, con esclusione da utente delle zone tramite telefono
- la riconnessione automatica in caso di terminale GSM disconnesso dalla rete





- firmware centrale e consolle aggiornabile nel tempo
- la gestione automatica del credito residuo e la scadenza SIM
- movimentazione delle uscite telecomando da remoto tramite guida vocale, SMS e squillo (identificativo del chiamante).

Quali altre novità o investimenti su prodotti sono in arrivo da SAET ITALIA?

L'orientamento attuale è di sviluppare, perfezionare e render sempre innovativi i nuovi prodotti di punta costruiti nei nostri stabilimenti in Italia. Un esempio per tutti è il nuovissimo sensore volumetrico a doppia tecnologia **DT PLATINO**, composto da una sezione a Microonda (MW) e una sezione ad Infrarosso Passivo (PIR). Destinato ad installazioni altamente professionali, si distingue per il suo sistema **GLAS (Global Anti-masking System)**, un abbinamento tra l'antimascheramento su Microonda e l'antimascheramento attivo su Infrarosso; e il sistema **ABP1 / ABP2**, (anti occultamento dell'intruso), che rende il sensore insabotabile. Al fine di semplificare l'installazione, nel sensore si trova un **set di Resistenze**

DEOL di fine linea per il singolo e triplo bilanciamento del nostro sistema. **La portata nominale del sensore è di 18m**, mentre la possibilità di alloggiare un particolare snodo esalta la flessibilità installativa, rendendolo posizionabile sia a soffitto che a parete o ad angolo.

Il sensore DT PLATINO da interno con Antimascheramento esiste sia in versione con uscita reed sia con interfaccia seriale integrata, che consente il collegamento per le nostre centrali a linea bus seriale Current Loop. In questo modo, si possono effettuare regolazioni tramite tastiera o touch screen o tramite il **Tool di Programmazione**, in particolare sul sistema di centrali **Facile**, in modo da poter determinare i seguenti parametri:

- portata
- antimascheramento (inclusione / esclusione)
- antiaccecamento (inclusione / esclusione)
- logica di funzionamento AND / OR
- livello di sensibilità (bassa / alta)
- set Home-Industrial. Se settato in Home spegne la microonda con zona disattivata
- led ON / led OFF.

denaro sicuro

articoli, approfondimenti e tecnologie
per la sicurezza fisica del denaro



57 I valori di AXIS per il sistema bancario

*a colloquio con Pietro Tonussi, Business Developer Manager Southern Europe Bank Market
a cura di Raffaello Juvara*

61 LBM-Italia, un ponte verso il futuro del trattamento del denaro

*a colloquio con Giuseppe Ferrara, Amministratore Delegato di LBM-Italia S.p.A
a cura di Raffaello Juvara*



I valori di AXIS per il sistema bancario

*a colloquio con Pietro Tonussi, business developer manager Southern Europe Bank Market
a cura di Raffaello Juvara*

AXIS ha fatto della compatibilità ambientale una propria bandiera, secondo i paradigmi della cultura svedese in materia. In che modo AXIS mette in pratica questi principi e in che modo l'utente finale può percepirli?

La sostenibilità ambientale è uno degli strong value per Axis, anche in relazione alla tradizionale attenzione dedicata in Svezia a questa tematica. In particolare l'azienda sviluppa concretamente questo concetto lavorando su tre ambiti: produzione, ciclo di vita dei prodotti, logistica. Nel 2011 è stato creato il **Green Product Design Group**, uno speciale team costituito da specialisti dell'ambiente, dello sviluppo prodotti e del design, con il compito di progettare e realizzare soluzioni eco-sostenibili. Axis ha inoltre realizzato un programma di **analisi del ciclo di vita dei prodotti** esistenti e di quelli che saranno sviluppati in futuro, per tracciare il loro impatto ambientale durante l'intera vita del prodotto. Questa attenzione fornisce importanti riferimenti per progettisti e designer per prendere le decisioni più rispettose per l'ambiente, coniugando qualità e sostenibilità.

Ad esempio è stato calcolato che l'impatto ambientale di una telecamera è costituito in un range tra il 60% e l'80% dai consumi energetici da parte degli utenti finali. Dunque, anche un modesto miglioramento di efficienza energetica può avere importanti effetti positivi ed è per questo che una parte importante del lavoro di Axis Communications verte su questo aspetto. Nel corso del 2013, Axis ha accuratamente mappato il consumo di energia di cinque diverse telecamere di rete (AXIS Q1602, AXIS Q1604, AXIS Q6035, AXIS M1143-L e AXIS P3363-VE) equipaggiate con il chipset ARTPEC-4. L'obiettivo è stato quello di misurare il consumo energetico per differenti funzioni, come il pan, tilt, zoom; la tec-



nologia Lightfinder; l'illuminazione a infrarossi e altre applicazioni intelligenti. L'ottimizzazione energetica risulta importante anche per assicurare una qualità del prodotto sempre più elevata: se una telecamera consuma di meno, anche il ciclo di vita sarà esteso. Questo perché un prodotto che genera meno calore, automaticamente si usura di meno a livello hardware, e il software installato può essere sempre più potente per migliorare le prestazioni. L'attenzione agli effetti sull'ambiente viene posta anche sull'imballaggio dei prodotti, con dimensioni delle scatole ridotte e costruite con materiali rigorosamente riciclabili, e sulle fasi di trasporto di tutta la catena produttiva, a monte e a valle della fase di fabbricazione.

Axis investe circa il 15% del proprio fatturato in R&S e una parte delle ricerche in nuove innovazioni tecnologiche è sempre più rivolta a studiare e sviluppare funzioni che permettano alle telecamere di rete di



essere sempre più efficienti anche dal punto di vista della sostenibilità.

La qualità di fabbricazione evidentemente si trasforma anche in performance di alto livello delle telecamere stesse. Quali sono quindi gli aspetti più importanti delle soluzioni Axis in particolare per il sistema bancario, che sta attraversando un profondo cambiamento strutturale?

Le banche e gli istituti finanziari si trovano ad affrontare problematiche sempre più complesse, compresa l'esigenza di assicurare in modo efficiente la sicurezza del personale e dei clienti, oltre a proteggere i valori e i beni strutturali della banca stessa. Fino a poco tempo fa le soluzioni adottate privilegiavano sistemi TVCC analogici a circuito chiuso, ma grazie allo straordinario sviluppo delle tecnologie informatiche si sta assistendo ad una graduale migrazione verso le soluzioni di rete che offrono indubbi vantaggi in termini di sicura identificazione degli autori di reati commessi in zona sorvegliata, in primis dei rapinatori, e di investimento a lungo termine.

Il sistema bancario sta inoltre affrontando un importante cambiamento strutturale caratterizzato da un **aumento del numero di sportelli bancomat e**

delle stazioni self-service per consentire ai clienti le operazioni di mobile banking. Allo stesso tempo, però, la criminalità ha adottato nuovi sistemi per eludere le misure di sicurezza con il risultato che spesso gli istituti finanziari possono trovarsi in una situazione di arretratezza tecnologica tale da non assicurare un sufficiente livello di sicurezza. Quando parliamo di istituti finanziari è importante far riferimento a tutte le strutture che costituiscono un sistema bancario, vale a dire: **filiali, sportelli bancomat, istituti bancari, depositi di denaro contante (caveau) e data center**. Ciascuna area necessita di una soluzione di videosorveglianza ad hoc puntuale ed affidabile, con sistemi in grado di garantire servizi di sorveglianza e monitoraggio preventivi, offrire una qualità delle immagini straordinariamente dettagliata e una gestione avanzata degli eventi, oltre alla protezione degli investimenti effettuati in sistemi TVCC esistenti.

La migrazione ai sistemi IP è favorita dall'attuale crisi economica e dalle nuove normative che spingono il comparto a trasformare il loro sistema operativo, rendendolo ancora più competitivo. Inoltre, la struttura distribuita, basata su uffici centrali e filiali, di questo tipo di istituzioni ha come logica consequen-



za il **crescere del volume di informazioni video che devono essere analizzate**. In questo senso la possibilità di introdurre applicazioni di analisi dei contenuti video che sfruttano l'intelligenza a bordo della telecamera può aiutare il settore bancario a fare la differenza, permettendo fra l'altro di **passare da una vigilanza reattiva ad una proattiva**, in grado di rilevare potenziali minacce alla sicurezza e dare l'opportunità ai responsabili e al personale di monitoraggio di intervenire *just in time* per evitare gli atti criminali.

Soluzioni di videosorveglianza a 360° per le Banche
Secondo una recente ricerca della Polizia Svedese circa l'**80% delle immagini prodotte da un impianto di videosorveglianza risultano inutilizzabili**.

L'investimento in sicurezza spesso viene vanificato dal risultato finale, poco soddisfacente a livello di *utilizzabilità* d'immagine, se non vengono adottate le corrette soluzioni tecnologiche. Ma cosa significa avere a che fare con un'immagine utile? Sostanzialmente quando siamo in presenza di due elementi semplici, quando basilari per una efficace videosorveglianza:

- avere a disposizione un filmato o delle immagini

che aiutino a capire cosa sia veramente successo in un determinato momento;

- il responsabile della sicurezza deve sempre essere in grado di garantire un adeguato livello di sicurezza (Safety e Security) sia di giorno che di notte, in qualsiasi ambiente.

Se vengono a mancare questi due elementi, il sistema di videosorveglianza risulta essere non idoneo e soprattutto le immagini che produrrà non saranno appunto utili al raggiungimento dell'obiettivo finale. L'OSSIF, il Centro di Ricerca dell'ABI sulla Sicurezza Anticrimine, ha condotto una **survey sulle previsioni di investimento nel triennio 2014-2016 per la sicurezza delle filiali e degli ATM**, dal quale è emerso come le banche aumenteranno gli investimenti in sicurezza, soprattutto per quanto riguarda la protezione degli ATM. Circa l'89% del campione di intervistati dall'OSSIF ha previsto investimenti in aumento per quanto riguarda la videosorveglianza e in particolare nelle soluzioni e nei dispositivi atti a impedire l'introduzione di gas nell'ATM, vero focus nell'immediato futuro. Come affermato in precedenza, il settore delle Banche si trova ancora in una fase in cui l'analogico è la tecnologia più diffusa e i responsabili della sicurezza agiscono più in ottica



AXIS A SICUREZZA 2014 PER FESTEGGIARE INSIEME 30 ANNI DI ATTIVITÀ

Axis Communications vi attende alla fiera **Sicurezza 2014**, in programma dal 12 al 14 novembre a Fiera Milano (Rho), presso lo **STAND B22-C24, PADIGLIONE 3**, dove sarà possibile scoprire tutte le novità e le soluzioni tecnologiche dell'azienda leader di mercato nel video di rete. Un'occasione unica per intraprendere un viaggio nell'universo Axis e per festeggiare con l'azienda svedese **30 anni nel segno dell'innovazione**. Era il 1984, infatti, quando Martin Gren, Keith Bloodworth e Mikael Karlsson fondarono a Lund una piccola start-up innovativa: da allora Axis è cresciuta costantemente lanciando nuovi prodotti e innovazioni, creando nuovi mercati, come quello delle telecamere IP con l'invenzione nel 1996 della prima telecamera di rete al mondo (Axis NetEye 200) e consolidando nel tempo la propria posizione a livello mondiale.

Axis è sinonimo di innovazione nel campo della sicurezza, come dimostrano le numerose soluzioni lanciate sul mercato, sempre con un passo avanti: il primo codificatore video al mondo (1998), la prima telecamera di rete HDTV (2009), la prima telecamera di rete termica (2010), la tecnologia Lightfinder (2011) e il primo access control basato su IP proprietario e open software web-based integrato (2013) sono tutti prodotti che hanno contribuito all'affermazione di Axis Communications come leader mondiale nel settore della tecnologia video di rete.

Uno stand che si prospetta quindi ricco di contenuti e interessanti novità, nel quale sarà possibile incontrare il management team del Sud Europa che illustrerà tutti i migliori prodotti made in Svezia. Un appuntamento da non perdere per l'informazione e l'aggiornamento professionale sempre nel segno dell'innovazione **Axis Communications**.

forense, vale a dire recuperando le immagini dopo un fatto criminoso. Viceversa le soluzioni e le funzionalità delle telecamere IP, come ad esempio il rilevamento di movimento, gli allarmi antimanomissione e il rilevamento di attraversamento di linea virtuale, nonché numerose "applicazioni intelligenti" come allarmi sonori e riconoscimento volti, si rivelano efficaci nell'individuare in tempo reale azioni criminose in atto prima che vengano realizzate completamente, aumentando di fatto la sicurezza bancaria e anche l'efficacia dell'investimento.

Inoltre, grazie all'integrazione tra sistemi video e sistemi di allarme, è **possibile ridurre i costi associati alla verifica di falsi allarmi**, altra problematica comune con i vecchi sistemi TVCC. L'accesso remoto a video registrati o in diretta consente infatti ai responsabili della sicurezza di risparmiare tempo e risorse in quanto non sarà più necessario

inviare personale per recuperare le registrazioni video, potendo gestire da remoto l'intero sistema di videosorveglianza, addirittura inviando le immagini video live direttamente alle Forze dell'Ordine. I vantaggi dell'imaging digitale sono molte altri: la **scansione progressiva** consente di

ottenere immagini più chiare anche con scene dove è presente molto movimento; la **tecnologia HDTV/megapixel** consente di coprire aree più ampie e di ottenere una risoluzione almeno tre volte superiore a quella di sistemi TVCC analogici, potendo disporre di dettagli di qualità eccezionale che consentiranno di eseguire identificazioni sicure durante le indagini. L'elevata

qualità delle immagini permette inoltre di disporre di video che sono utilizzabili per ottenere un migliore controllo di attività come ad esempio il conteggio di denaro contante o per combattere frodi interne ed esterne.



LBM-Italia, un ponte verso il futuro del trattamento del denaro

a colloquio con Giuseppe Ferrara, amministratore delegato di LBM-Italia S.p.A
a cura di Raffaello Juvara

In tutto il mondo, la gestione del denaro contante fa capo a una cerchia molto ristretta di soggetti, di norma composta dal sistema bancario nazionale, dalle società di trasporto valori e, con modalità specifiche, dagli esercizi commerciali. La gestione complessiva comprende un insieme di attività che interagiscono direttamente con la sicurezza e il regolare funzionamento delle collettività, tanto da rispondere pienamente alla definizione di Infrastruttura Critica.

All'interno dell'intero ciclo, è di massima rilevanza il processo di controllo dei parametri fondamentali per la corretta circolazione di banconote e monete, in particolare la *veridicità* (vero/falso), la *qualità* (logorio) e la *quantità*. L'attendibilità dell'intero processo, in capo alle c.d. *sale conta*, è fondata sulla qualità delle tecnologie impiegate e della professionalità degli operatori, un binomio sul quale vigilano direttamente le autorità monetarie di riferimento e controllo (BCE banche centrali, polizie tributarie e giudiziarie).

Per parlare degli scenari connessi alle tecnologie per il controllo del denaro, incontriamo **Giuseppe Ferrara**, fondatore di **LBM-Italia spa** - distributore nazionale della giapponese **Laurel Bank Machines** e di altri fondamentali marchi sinergici ai prodotti Laurel - che si propone agli operatori professionali come un ponte tra il presente e il futuro del comparto che, per molti di essi, si prospetta pieno d'incognite e di rischi d'impresa.

Le imprese che operano nel settore, negli anni recenti hanno visto sempre più ridursi i margini



di redditività anche a causa dell'indeterminabilità dei costi variabili. Come si pone LBM-Italia nei confronti di questa situazione?

Macchine e attrezzature, tempi di lavorazione, manutenzione, costituiscono una parte rilevante dei costi complessivi e un'incognita la cui quantificazione è definibile, di norma, solo alla fine del periodo di tempo preso in considerazione e che, in molti casi, può rivelare amare sorprese.

Non solo questo può essere ragione d'attrito fra impresa cliente e fornitore, ma da questo stato di fatto



non ci guadagna nessuno. Proprio per queste ragioni, LBM-Italia ha messo a punto un piano economico, dettagliato e sulla misura del cliente, che accompagna l'offerta di ogni macchina. In base a questa metodologia, è possibile non solo fare una previsione ma avere una precisa certezza circa il costo effettivo di *ogni banconota lavorata*, in funzione del piano di manutenzione preventiva perfezionato per ogni modello di apparecchiatura.

Allo stesso modo, ad esempio, è possibile determinare preventivamente, e per tutta la durata del contratto, il costo di *ogni rotolo di monete confezionato*, sempre in funzione dei piani di manutenzione preventiva perfezionati per i nostri prodotti.

In questo modo, ogni Impresa-cliente viene messa in grado di sapere in anticipo e senza sorprese, quali saranno i costi che dovrà sostenere, in funzione delle quantità di denaro lavorato e all'intensità di utilizzo delle macchine,

Questo vuol dire che LBM-Italia ha un approccio innovativo al Cliente? Proponete formule alternative all'acquisto?

Certamente, la nostra è *partecipazione e assistenza costante, prima, durante e dopo la vendita*. Ma rispondo prima alla seconda domanda: LBM-Italia può fornire le macchine con la formula del noleggio operativo a lungo termine, dando la possibilità di comprendere o meno i costi di manutenzione nel canone. Inoltre, per consentire all'Impresa-cliente di fare bene i conti in funzione dei dati certi e previsionali in suo possesso, possiamo determinare il canone di noleggio operativo a lungo termine sulla base del numero di banconote lavorate mensilmente, in modo da avere un rapporto diretto fra l'utilizzo della macchina e la sua redditività. Come si vede, LBM-Italia ha previsto ogni possibile alternativa affinché l'impresa-cliente possa scegliere in ragione delle proprie convenien-

ze, preferenze o necessità. Tutto questo si riverbera in un rapporto maggiormente partecipato, nel quale LBM-Italia si fa carico e contribuisce attivamente alla soluzione più soddisfacente.

In una relazione Cliente-fornitore come quella che ho indicato si crea, di fatto, una sorta di *condivisione del rischio*.

È infatti tutto interesse di LBM-Italia che le macchine fornite funzionino alla perfezione per tutto il ciclo di vita. Per il raggiungimento di questo fondamentale obiettivo, LBM-Italia punta su due dati fondamentali. Il primo dato è la *qualità intrinseca e originale dei prodotti* che distribuisce, collaudati in tutto il mondo e noti per la loro altissima affidabilità. Se così non fosse, saremmo noi i primi a non poter fare affidamento su di loro, e non potremmo proporre soluzioni come il



Ideale:
azzerà il rischio di furti
e rapine, esclude i falsi
e riduce l'immobilizzo del
fondo cassa.

Perfetto:
elimina conteggi manuali,
gli ammanchi e i compiti
ripetitivi.

Gradito:
facile da usare,
dà sempre il resto esatto,
riduce le code alle casse.

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

In una parola:



*il Sistema di
trattamento denaro*

Soluzioni che creano valore

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



www.gunnebo.it

GUNNEBO
For a safer world®



Fra le apparecchiature Laurel distribuite da LBM-Italia le verificatrici serie K4, K8 e K12 (unica nel settore a essere dotata di 12 cassette) sono garantite per una produzione sino a 210 milioni di pezzi lavorati. Le avvolgimonete svolgono il loro lavoro con precisione confezionando sino a 40 rotoli al minuto.

LBM-Italia propone le verificatrici complete di robusti tavoli ergonomici cablati che contribuiscono alla produttività complessiva e consentono di spostare senza alcun sforzo le apparecchiature per la manutenzione ordinaria.

noleggio operativo se dovessimo correre ogni giorno a dare assistenza ad apparecchiature inaffidabili.

Il secondo dato è *l'assistenza preventiva e pianificata*. Ovviamente l'errore o il guasto accidentale sono sempre possibili, ma i relativamente pochi interventi di manutenzione straordinaria sono tempestivi, attuati da tecnici di provata competenza e sempre disponibili su tutto il territorio nazionale.

Ma desidero descrivere in dettaglio il nostro *esclusivo metodo di lavoro*. LBM-Italia può infatti contare su una banca dati internazionale, situata presso la Casa madre Laurel in Giappone, nella quale sono riportati tutti i guasti verificatisi in tutte le macchine dello stesso modello in funzione nel mondo, tutti gli interventi ordinari effettuati e tutta la cronologia d'interventi su ogni singola macchina specifica. I dati statistici della media del tempo di buon funzionamento di ogni macchina e di ogni sua parte componente (corrispondente all'originale **MTBF mean time between failures**) che vanno a formare l'indice di affidabilità di ogni modello, analizzati in tempo reale direttamente presso il luogo dove ogni macchina è installata, permettono di pianificare gli interventi di manutenzione preventiva. Questo metodo, possibile solo in presenza di grandi numeri e di un'organizzazione industriale avanzata come Laurel, fondata sui principi della **Qualità Totale** (sviluppati proprio in Giappone), ri-

duce, e in molti casi elimina, gli interventi straordinari. Ciò vuol dire più affidabilità, prezzi concorrenziali, meno costi diretti e indiretti per i Clienti e maggior competitività per LBM-Italia. Tutto questo si traduce nella possibilità di dare risposte più efficaci e meno costose al mercato e alla sue esigenze sempre più ragionevolmente attente e mirate.

La comunicazione di LBM-Italia è caratterizzata da un ponte. Un ponte come emblema del passaggio dal presente al futuro? Come deve essere interpretato questo messaggio?

LBM-Italia non è un'impresa commerciale nel senso stretto del termine, e nemmeno una società di servizi o di manutenzione, ma l'insieme di tutte queste cose. LBM-Italia non è un supermarket e non vende commodity. I prodotti che noi distribuiamo e assistiamo per tutta la loro lunga e attivissima vita, sono attrezzature molto specializzate che devono dare il massimo anche fra cinque o dieci e più anni. Per questo devono contenere esse stesse il futuro, devono essere (e sono) figlie di una visione aperta, progressista e internazionale. Per questo abbiamo scelto un ponte a emblema di questo passaggio obbligato, di questo collegamento fra due sponde che possono apparire opposte ma che si affacciano sullo stesso unico fiume del tempo e del lavoro collaborativo.

Security for Retail Forum · SRF



66 Gunnebo, la sicurezza totale che viene dalla Svezia
a colloquio con Marco Depaoli, amministratore delegato Gunnebo Italia
a cura della Redazione

69 Assicurazioni e sistemi cash-in per la sicurezza del denaro nei PDV
a colloquio con Lia Perucchini, AON Enpower Results
a cura della Redazione

71 Mercatone Uno innova con le soluzioni RFID-ready di Nedap
a cura della Redazione



Gunnebo, la sicurezza totale che viene dalla Svezia

*a colloquio con Marco Depaoli, amministratore delegato Gunnebo Italia
a cura della Redazione*

Gunnebo, multinazionale svedese leader mondiale nei sistemi di sicurezza fisica e di entrance control, e nelle soluzioni di cash management a ciclo chiuso, è presente con soluzioni specifiche in più mercati verticali. Quali sono le aree di principale interesse in Italia?

Gunnebo Italia è focalizzata sui seguenti segmenti di mercato: banche, retail e trasporto valori, aziende e centri direzionali, mass transit e siti ad elevato rischio servendo questi settori di mercato con soluzioni e servizi innovativi e personalizzati. L'ampiezza dell'offerta è legata anche alle origini di Gunnebo Italia, nata dalla fusione di tre aziende del gruppo Gunnebo leader nei rispettivi segmenti di appartenenza: Lips Vago, marchio di rife-

rimento della sicurezza fisica per il mercato Retail; Fichet-Bauche, principale operatore nella sicurezza elettronica per il settore del credito; e Gunnebo Entrance Control, nota per le sue soluzioni di controllo accessi per il settore dei trasporti, uffici pubblici e privati e siti sensibili. L'attenzione per ciascun mercato verticale è rimasta invariata, mentre si evolvono costantemente le soluzioni grazie all'introduzione di sistemi e tecnologie innovative.

Parliamo più in dettaglio dei sistemi per il cash-management che, in questo momento, è al centro dell'attenzione dei retailer. Quali sono le principali caratteristiche delle proposte di Gunnebo?

Gunnebo propone un'ampia gamma di soluzioni che creano valore sia per il retailer, sia per gli attori che partecipano al processo di cash management come il trasporto valori e la banca. La gamma comprende soluzioni a ciclo chiuso (front office e back office) e a ciclo aperto (back office) in grado di soddisfare tutti i format del mercato retail. La gamma pure include soluzioni retrofit di cash management per le casseforti già installate. Tutte le soluzioni sono connesse ad una piattaforma software che fornisce informazioni e funzioni per il cash management incluso l'accredito diretto. Fra le soluzioni di più recente introduzione, troviamo High Speed Retail Deposit D5, che elimina il conteggio manuale e custodisce le banconote al sicuro in una





cassaforte certificata di grado III, fornendo dettagliati report e consentendo di monitorare il processo di versamento grazie all'esclusivo software Cash Controller, e SafeCash Counter Deposit Smart, un sistema di deposito semplice e sicuro che, pur non richiedendo investimenti ingenti, migliora notevolmente l'efficienza del cash management e riduce il rischio di furti, rapine e ammanchi, ideale per i piccoli Retailer che richiedono una soluzione front office per il deposito flessibile, sicura, tecnologicamente avanzata e allo stesso tempo compatta, perfetta per l'installazione sotto il banco o in altri spazi di dimensioni contenute.

A livello mondiale, è in atto un processo di innovazione tecnologica dei sistemi fisici di controllo accessi (entrance control). Come vi ponete nei confronti di questo processo?

GUNNEBO
For a safer world®

Gunnebo, come leader mondiale, guida questo processo di innovazione tecnologica. Una nuova generazione di tornelli realizzate con tecnologia e design innovativi è appena stata introdotta con successo sul mercato. Si tratta della nuova gamma di varchi SpeedStile, alla quale sono stati apportati tali miglioramenti che, più che di evoluzione, si può parlare di una rivoluzione in questo segmento.

I nuovi SpeedStile uniscono la competenza tecnica al design, trasformando il concetto stesso di barriera. Da ostacolo alla circolazione questa diventa un elemento decorativo che impreziosisce il suo contesto; l'attraversamento dei

varchi è gradevole e non presenta alcun elemento negativo. La nuova gamma comprende soluzioni per tutte le esigenze, compresa la costante ricerca da parte di architetti e progettisti di materiali innovativi: la serie DS permette infatti di persona-

lizzare gli elementi scelti incorporandovi materiali nuovi e originali, oltre a sorprendenti effetti di luce.

Quali sono le linee di sviluppo lungo le quali si muoverà Gunnebo nel prossimo futuro a livello mondiale e sul mercato italiano?

Le linee di sviluppo passano sia da una crescita organica e sia da acquisizioni. La prima grande sfida per la crescita organica è lo sviluppo, anche attraverso accordi di partnership, delle soluzioni di cash management (SafePay, Safe Cash Retail Deposit,

Safe Cash Retail Station e Safe Cash Counter Deposit) trasversali a molti settori di mercato. Sempre in ottica di crescita organica intendiamo rafforzare la nostra leadership nelle soluzioni di entrance control per il mercato mass transit, delle aziende e dei centri direzionali e nei sistemi di sicurezza elettronica per i siti ad alto rischio. Gunnebo continua la sua campagna acquisizioni di cui la più recente ed importate è stata il Gruppo Hamilton per rafforzare la presenza sul mercato statunitense e nord americano.



CAMBIO AL VERTICE DEI COSTRUTTORI ITALIANI CASSEFORTI MARCO DEPAOLI È IL NUOVO PRESIDENTE ACICA

Milano - **Marco Depaoli** è il nuovo presidente di ACICA, l'Associazione Costruttori Italiani Casseforti in seno ad ANIMA (Federazione della Associazione Nazionali dell'Industria meccanica varia e Affine). Pavese, 57 anni, coniugato, 2 figli, Depaoli è dal 2008 Amministratore Delegato della Gunnebo Italia S.p.A., che da più di duecento anni produce casseforti a marchio Lips Vago.

Marco Depaoli succede a Giorgio Amedeo che ricopriva la carica da marzo 2006. Vice presidenti ACICA sono stati nominati Luigi Rubinelli (Conforti S.p.A.) e Enzo Garbelli (LEM S.r.l.); Consigliere Tesoriere Alberto Parma (Parma Antonio & Figli S.p.A) e Consigliere Daniele Baldini (L'Italiana Casseforti di Baldini Angiolo S.r.l.).

“Sono onorato di questo importante incarico – dichiara l'Ing. Marco Depaoli – durante la mia presidenza intendo accelerare il processo di cambiamento dell'Associazione avviato dall'Ing. Amedeo e dal precedente Consiglio Direttivo che ringrazio per il prezioso lavoro svolto. Il cambiamento si rende necessario per rispondere ai mutamenti di mercato e alle nuove aspettative degli associati. L'Associazione rinnoverà la sua missione, il nome e lo statuto, si focalizzerà su iniziative per sostenere lo sviluppo del business dei soci, per migliorare l'immagine e visibilità dell'Associazione e per rafforzare la presenza della stessa in ambito europeo”.



ACICA - Associazione Costruttori Italiani Casseforti

Raggruppa oggi qualificate e prestigiose aziende costruttrici di casseforti, porte e camere corazzate, contenitori di sicurezza e loro componenti.

ANIMA - Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica Varia ed Affine

È l'organizzazione industriale di categoria che, in seno a Confindustria, rappresenta le aziende della meccanica varia e affine, un settore che occupa 194.000 addetti per un fatturato di 40 miliardi di euro e una quota export/fatturato del 58% (dati riferiti al consuntivo 2013). I macrosettori rappresentati da ANIMA sono: macchine ed impianti per la produzione di energia e per l'industria chimica e petrolifera; montaggio impianti industriali; logistica e movimentazione delle merci; tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari; tecnologie e prodotti per l'industria; impianti, macchine prodotti per l'edilizia; macchine e impianti per la sicurezza dell'uomo e dell'ambiente; costruzioni metalliche in genere.

Assicurazioni e sistemi cash-in per la sicurezza del denaro nei PDV

*a colloquio con Lia Perucchini, AON Enpower Results
a cura della Redazione*

Quali sono le possibilità di intervento da parte del sistema assicurativo contro i reati predatori nei punti vendita?

Furti e rapine ai danni dei punti vendita vengono normalmente garantiti dalle polizze globali che assicurano il punto vendita. Fanno eccezione le casseforti in cui sono custoditi gli incassi destinati al versamento in banca, che vengono aperte dalle aziende di trasporto valori per le operazioni di prelievo e trasporto. Quelle sono una vera e propria "piaga"... gli Assicuratori tendono ad escluderle dalle polizze o ad assicurarle con franchigie molto elevate. Uno dei problemi che coinvolge anche le aziende di trasporto valori è il furto senza scasso di queste casseforti, che genera antipatici contenziosi: l'azienda di trasporto valori viene spesso additata come responsabile in quanto "custode" degli strumenti di apertura della cassaforte, sebbene la recente giurisprudenza stabilisca che le aziende di trasporto valori non siano responsabili se provano che chiavi e combinazioni erano accessibili solo al personale addetto al trasporto valori. I contenziosi sono comunque costosi e fastidiosi anche per gli Assicuratori, che sono quindi molto sensibili alle nuove tecnologie e disponibili a dare supporto assicurativo quando è finalizzato a stimolare l'adozione di sistemi di sicurezza tecnologicamente avanzati e più efficaci nella prevenzione. Purtroppo, i retailer sembrano molto restii ad investire in casseforti nuove e nei nuovi e più sofisticati sistemi di apertura; alcuni addirittura continuano ad utilizzare casseforti dotate degli obsoleti sistemi di apertura



con chiave meccanica a doppia mappa e combinazione numerica, che vengono aperte dai malfattori con estrema facilità. La chiave a doppia mappa non viene più utilizzata nemmeno per le porte blindate che chiudono le comuni abitazioni; proprio qualche giorno fa ho letto un articolo riguardante uno strumento che viene utilizzato dai ladri per entrare in pochi minuti nelle case che utilizzano quel tipo di serratura... figuriamoci trovarselo addirittura sulle casseforti che contengono centinaia di migliaia di euro in contanti! Chi mai le potrebbe assicurare? Molti punti vendita che utilizzano le casseforti dota-

te di marsupio che all'atto dell'estrazione dovrebbe chiudersi e sigillarsi automaticamente, non intervengono nemmeno quando, a causa dell'obsolescenza dei meccanismi di chiusura, i marsupi non si chiudono affatto; nonostante le comunicazioni, gli avvisi e le diffide da parte delle aziende di trasporto valori, alle quali vengono addebitate le responsabilità di eventuali ammanchi, i punti vendita e le aziende produttrici o distributrici di quelle casseforti mantengono un atteggiamento passivo e fanno scaricare, invece di attivarsi sinergicamente al fine di ripristinare le necessarie condizioni di sicurezza. In questo scenario c'è poi un'altra figura importante ma sottovalutata che, pur avendo a disposizione gli strumenti di apertura delle casseforti rimane in ombra (un po' come il maggiordomo nei gialli, che poi si scopre essere responsabile...): il manutentore delle casseforti; figura peraltro nemmeno soggetta ad alcun controllo da parte delle aziende produttrici o distributrici di casseforti e serrature. Le aziende che si occupano della manutenzione delle casseforti spesso sono anche incaricate dalle Banche o dai punti vendita, della fornitura e della programmazione di sofisticate chiavi elettroniche; in occasione di alcuni accertamenti si è scoperto che la chiave elettronica utilizzata per la manutenzione può non lasciare alcuna traccia dell'apertura nel registro eventi della cassaforte, come una chiave invisibile. La programmazione delle chiavi elettroniche è una fase molto delicata che costituisce l'anello debole della catena, ma è un aspetto che sembra non essere mai considerato dagli attori principali. In sintesi, il sistema assicurativo può intervenire efficacemente solamente quando sussiste un corretto atteggiamento da parte dei retailer, mirato a prevenire i danni predatori.

In che modo può partecipare il sistema assicu-

rativo nelle soluzioni di cash-management, con l'impiego di sistemi di cash-e l'intervento delle società portavalori?

Aon Benfield con alcuni Assicuratori di primaria importanza, ha messo a punto delle coperture assicurative molto estese e a premi oltremodo contenuti, proprio per incentivare l'adozione delle nuove casseforti cosiddette "intelligenti" che, a differenza delle vecchie casseforti passanti fronte strada: sono ubicate all'interno dei punti vendita in locali



protetti e accessibili ai soli addetti ai lavori; dispongono di contenitori dotati di sistema di deterrenza nei quali vengono inserite le banconote tramite un accettatore elettronico che ne distingue taglio e validità e rilascia ricevuta di versamento dettagliata; sono collegate ad un server remoto che registra i versamenti e fornisce prova dell'effettivo contenuto della cassaforte in caso di furto o rapina. Questa nuova tipologia di mezzo forte è piaciuta molto agli Assicuratori, perché offre notevoli vantaggi sia in termini di sicurezza delle operazioni di prelievo e di trasporto, che di prevenzione circa lo specifico rischio furto. Abbiamo messo a disposizione dei nostri clienti questo importante strumento assicurativo che funge da efficace stimolo all'innovazione per gli utenti dei servizi di trasporto valori.

Quali soluzioni vengono utilizzate a livello internazionale per ridurre il rischio a carico dei gestori dei punti vendita?

A livello internazionale i rischi sono già di per sé ridotti rispetto al nostro Paese che è caratterizzato da un elevato tasso di criminalità. Forse è l'ingegno creativo che ci contraddistingue che – nel bene e nel male – fa sì che l'Italia sia sempre all'avanguardia, sia sotto il profilo del modus operandi dei criminali che sotto quello della ricerca di soluzioni da adottare per prevenire e ridurre il rischio.

Mercatone Uno innova con le soluzioni RFID-ready di Nedap

a cura della Redazione

L'ESIGENZA

Spinto dalla necessità di garantire un sempre maggiore livello di sicurezza nei propri punti vendita, il **Gruppo Mercatone Uno**, catena di megastore di arredamento e prodotti per la casa e il tempo libero presente su tutto il territorio nazionale da oltre trent'anni con circa 100 punti vendita, ha dato il via a una ristrutturazione del proprio format commerciale, che vedrà anche il rinnovo dell'intero parco tecnologico EAS, con migrazione da tecnologia AM a RF.

Il refresh tecnologico, nato dall'esigenza di ottenere maggiori prestazioni di rilevazione e aumentare la deterrenza contro i furti, prevede non solo la sostituzione dei sistemi EAS alle barriere cassa e lungo il perimetrale, ma anche di tutti i dispositivi e gli accessori di protezione, nonché l'introduzione di etichette in grado di massimizzare la resa delle soluzioni installate.

Il rischio di un aumento dei furti a livello sociale, la necessità sempre maggiore di contenere

i relativi costi di esercizio, l'esigenza di aumentare le performance di gestione e di disporre di un servizio di assistenza tecnica adeguato che assicurasse interventi rapidi con standard qualitativi elevati, hanno portato il **Gruppo Mercatone Uno** a scegliere un partner in grado di offrire prestazioni di

sicurezza ottimali e di unire all'elettronica di ultima generazione un design studiato per integrarsi nei nuovi layout, senza minare i valori di sostenibilità propri della catena. La necessità di un supporto a 360° con un servizio personalizzato ha orientato il **Gruppo Mercatone Uno** verso l'expertise di **Nedap Retail**, con cui ha scelto di intraprendere il percorso di ricambio tecnologico partito a luglio 2014.

LA SOLUZIONE

Per rendere durevole il proprio investimento in sicurezza, il **Gruppo Mercatone Uno** ha scelto una soluzione future-oriented, adatta a colmare il divario tra la tecnologia attuale e futura. Adottando i sistemi

EAS+ RF Nedap di ultima generazione, con l'installazione di antenne **FL30** e **FL45** per la protezione perimetrale e delle barriere cassa, l'azienda ha optato per una soluzione in grado di consentire in futuro l'upgrade a sistema ibrido RF/RFID o esclusivamente RFID, senza la sostituzione dei sistemi già installati.

L'antenna **FL45** è, infatti, una soluzione scalabile, che supporta entrambe le tecnologie (RF ed RFID) e permette di migrare in qualsiasi momento da una tecnologia all'altra, con la semplice aggiunta di un modulo RFID.

I sistemi integrano ulteriori funzionalità, quali: tec-





nologia brevettata OID (Orientation Independent Detection), che rileva le etichette indipendentemente dal loro orientamento; servizi di diagnostica e teleassistenza per la risoluzione dei problemi da remoto; spazio integrato per l'inserimento di poster pubblicitari.

Un team di tecnici dedicato monitora online tutti i sistemi connessi, grazie ad un'interfaccia operativa, attiva 24 ore su 24, che ne consente la gestione e la manutenzione da remoto. In questo modo, oltre l'85% delle richieste di servizio vengono risolte tramite teleassistenza in meno di 4 ore, azzerando i costi e i disagi degli interventi on-site.

I nuovi sistemi, inoltre, dialogano perfettamente con la Centrale di Video Controllo Nazionale, situata e gestita presso la sede direzionale del **Gruppo Mercatone Uno** ad Imola. Qui, grazie ad una piattaforma di monitoring unica nel settore della videosorveglianza, vengono controllati e gestiti da personale appositamente addestrato, 7 giorni su 7 e 24 ore su 24, tutti gli allarmi (rapina, furto, incendio, manomissione e, ora, anche gli allarmi antitaccheggio) che si verificano nei vari punti vendita distribuiti sul territorio nazionale, assicurando un efficace supporto allo staff e, in caso di necessità, un tempestivo intervento delle Forze dell'Ordine o degli Istituti di Vigilanza territorialmente competenti.

I falsi allarmi vengono evitati grazie a disattinatori intelligenti, connessi on-line e integrati nel banco cassa; dotati di performance di rilevazione e disattivazione superiori (fino a 30 cm), gli **Smart Deac-**

tivator di Nedap consentono di disattivare le etichette solo nel momento in cui vengono rilevate, premettendo di ridurre i consumi energetici e di velocizzare le operazioni di cassa.

Etichette testate al 100% per garantire la più elevata qualità di rilevazione e accessori di protezione completano la soluzione consentendo di ottenere la massima resa dal sistema EAS installato.

I VANTAGGI

“Sebbene ancora in fase iniziale, il percorso di ammodernamento degli ipermercati Mercatone Uno, avviato a luglio con l'installazione dei sistemi EAS di Nedap presso i primi punti vendita coinvolti nella ristrutturazione, ha già mostrato decisi miglioramenti in termini di gestione dei consumi energetici e riduzione dei costi operativi”, afferma **Gianluca**

Cameruccio, Responsabile Ufficio Sicurezza e Tutela del Patrimonio Aziendale del **Gruppo Mercatone**

Uno. “È, inoltre, già possibile osservare un sensibile aumento delle performance di rilevazione con notevole riduzione dei falsi allarmi, che si traduce in maggiori prestazioni a livello di sicurezza e di deterrenza contro i furti, nonché in uno snellimento delle operazioni ai banchi cassa, migliorando così l'esperienza complessiva dei clienti. Grazie alla teleassistenza, è ora possibile risolvere eventuali problemi senza l'intervento di tecnici sul punto vendita, limitando i disagi e azzerando i tempi di fermo impianti, con notevole risparmio di costi e risorse”. “Essere scelti come motore di innovazione da



Mercatone Uno, brand da sempre spinto dai criteri sostenibilità e risparmio alla base della propria mission aziendale, ma scrupolosamente attento all'esigenze di sicurezza e protezione dei propri punti vendita, è per noi motivo di grande orgoglio", dichiara **Mauro Barosi**, Managing Director di **Nedap Retail Italia**. "Il nuovo layout degli ipermercati Mercatone Uno mostra tutta l'expertise nella tecnologia in-store di Nedap, i cui sistemi sono studiati per adattarsi perfettamente a ciascun tipo di spazio ed esigenza retail, con la garanzia delle migliori prestazioni sul mercato.

L'aumento delle performance, osservato già dopo le prime installazioni degli impianti di nuova generazione, fa prevedere prospettive di miglioramento via via crescenti; l'ulteriore possibilità di integrare tecnologie e funzionalità aggiuntive, come l'inserimento di dispositivi quali metal detector o l'introduzione di strumenti per analisi dati e statistiche in tempo reale come Retail Analytics, nonché la possibilità di eseguire l'upgrade a tecnologia RFID, aprirebbe nuove e ulteriori opportunità di collaborazione di sicuro impatto per le esigenze di protezione e innovazione della catena".

MERCATONE UNO

Mercatone Uno è tra i maggiori gruppi italiani nella grande distribuzione di mobili, complementi d'arredo e prodotti per la casa. Fondato nel 1978 dall'iniziativa imprenditoriale di Romano Cenni, il Gruppo Mercatone Uno è presente oggi in tutto il territorio nazionale con oltre 100 punti vendita delle insegne Mercatone Uno, Tre Stelle e È Oro.

www.mercatoneuno.com

NEDAP

Nedap crea tecnologie intelligenti ad alto valore aggiunto, con un impatto concreto sul progresso sociale. Le soluzioni Nedap sono mirate alla risoluzione delle grandi problematiche globali: cibo a sufficienza per una popolazione in continua crescita, acqua potabile nelle zone che ne sono prive, sistemi intelligenti per il risparmio energetico. Ecco come Nedap interpreta la sua mission di creare "tecnologia che la differenza". Nedap, fondata in Olanda nel 1929 e quotata alla Borsa Euronext dal 1949, impiega oltre 730 dipendenti ed è presente in tutto il mondo con filiali e partner certificati. Nedap aiuta i retailer a ridurre in maniera permanente le differenze inventariali, ottimizzare i livelli di stock e semplificare la gestione delle catene retail. In altre parole, Nedap rende più profittevoli i punti vendita.

www.nedapretail.it



CASAMIASICURA.it

vigilanza & dintorni



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

75 **Vigilanza Group, un protagonista del futuro della vigilanza i**

*a colloquio con Giancarlo Liberatore, presidente di Vigilanza Group
a cura di Raffaello Juvara*

79 **Rondamatic Cloud, l'evoluzione del controllo ronde**

a cura della Redazione

82 **Il DM 269: la parola a Itapol**

*a colloquio con Giovanni Claudio Magon, presidente Itapol Group spa
a cura della Redazione*



Vigilanza Group, un protagonista del futuro della vigilanza

*a colloquio con Giancarlo Liberatore, presidente di Vigilanza Group
a cura di Raffaello Juvara*

Nella scenario dei “bruchi che si stanno trasformando in farfalla”, ovvero degli istituti di vigilanza tradizionali che stanno risolvendo con successo la metamorfosi in moderne imprese di sicurezza, una posizione di rilievo spetta senza dubbio al bresciano **Vigilanza Group**, antesignano nell’interpretare il modello internazionale di azienda tecnologica, aperta al mercato, attenta alla qualità e al cliente che adesso si sta imponendo anche sul mercato italiano.

Costituito a Brescia nell’immediato dopoguerra, il gruppo oggi opera anche a Bergamo, Cremona, Mantova e Verona oltre che a L’Aquila, con 400 dipendenti e 200 veicoli, specializzati nell’erogazione dei servizi di tele-vigilanza.

Parliamo con **Giancarlo Liberatore**, presidente di Vigilanza Group, di questo orientamento strategico perseguito con coerenza e determinazione negli anni, dal quale deriva anche la partecipazione al recente progetto **Vigilo4You**, che presenta caratteristiche senza dubbio innovative per il mercato italiano della sicurezza.

Presidente Liberatore, ci può parlare di Vigilanza Group, un’azienda che rappresenta da alcuni decenni un’eccellenza nella vigilanza privata italiana?

Vigilanza Group vede la luce nel 1946 in una vivacissima realtà economica e industriale come quella bresciana, formata da micro e macro imprese che in quel particolare momento storico seppero introdurre nella cultura industriale forti elementi di trasformazione. Vigilanza Group non mancò l’appuntamento e si fece



trovare pronta. Grazie alla capillarità sul territorio ed a una innata propensione all’utilizzo della tecnologia, sperimentale in quel tempo, riuscì a fornire “risposte” efficaci che progredirono insieme alle imprese e, in parte, contribuirono alla crescita delle stesse, sollevandole dalle problematiche di sorveglianza e di protezione. Tecnologia, innovazione, capillarità, organizzazione, formazione, scrupolosa osservanza delle leggi, cultura della sicurezza, sono così diventate l’impronta cromosomica fondante di Vigilanza Group.

Oggi, di fronte a uno scenario totalmente diverso dominato dalla velocità delle comunicazioni, la filosofia di Vigilanza Group continua a essere la stessa dell’impronta originaria, anche se oramai non possiamo più considerarci protagonisti esclusivi del binomio domanda-offerta di sicurezza.



Il benessere e il progresso scientifico, specie nel settore informatico e delle comunicazioni, hanno cambiato il mondo. Vigilanza Group anche in questo caso ha colto la sfida e anticipando i tempi, ha intrapreso dal 2000 un nuovo percorso di sviluppo, investimenti, potenziamento e innovazione, per diventare oggi una solida realtà, professionale, altamente qualificata, tecnologica e certificata, capace di riequilibrare e gestire all'interno della propria organizzazione e delle proprie centrali, tutte le dinamiche interne e esterne che interagiscono in un qualsiasi piano di protezione o di security aziendale. In definitiva, da protagonisti ci siamo trasformati in un "centro focale" nel quale convergono e vengono rielaborati, sotto forma di risposte concrete, tutti i processi che riguardano la sicurezza, in tutte le sue molteplici espressioni, grazie anche alle perfette sinergie stabilite fra vigilanza e le imprese che sviluppano sistemi hardware, software di protezione.

Il Gruppo ha sempre avuto un'attenzione particolare per la qualità del servizio e per le risorse umane, un binomio indissolubile per la vigilanza. Quali sono i driver di questa politica?

La sicurezza è, innanzitutto, un concetto astratto che si forma attraverso uno stato emotivo particolare, di difficile definizione, ancor prima che vengano presi in esame e analizzati razionalmente tutti gli elementi che materialmente la influenzano. Si potrebbe quasi dire che la sicurezza prescinde dalla situazione reale e dalle soluzioni protettive messe in atto. Con il nostro lavoro realizziamo presidi altamente efficienti per proteggere beni e risorse ma nello stesso tempo ci impegniamo per trasmettere al cliente la percezione di "non preoccupazione", gestendo con tempestività tutti gli alert di sicurezza che lo riguardano. Un obiettivo che si raggiunge solo attraverso la professionalità, la puntualità e l'efficienza dell'intero sistema che deve essere programmato per fornire sempre, h24,



interventi e risposte chiare e risolutive. Tutto questo si chiama: qualità del servizio; che si perfeziona con l'impegno, l'esperienza, un organigramma multidisciplinare, una gestione accorta e diligente, con la formazione continua del personale per renderlo motivato, integrato, partecipe dello sviluppo e delle politiche aziendali. Ancora una volta tutto ciò si deve alla felice intuizione dei soci fondatori che all'epoca scelsero la forma cooperativa della società, creando il vero valore aggiunto del sodalizio. Una scelta premiante, mantenuta anche dall'attuale management aziendale, convinto che uomini responsabili e consapevoli del loro ruolo tendono a migliorare la prestazione creando sviluppo per l'azienda, acquisizione di nuovi spazi di mercato, ma anche sicurezza per il loro posto di lavoro, benessere per se e le loro famiglie. Una scelta che viene percepita in modo particolare dai nostri clienti, anche importanti, che ci affidano la loro sicurezza. Desidero qui ricordare la stima con la quale

ci gratifica ormai da anni il prof. Giovanni Bazoli, presidente del Consiglio di Sorveglianza di Intesa Sanpaolo, che ha voluto intervenire personalmente alla cerimonia per il 65° anno di fondazione del nostro istituto.

Recentemente, è stato presentato Vigilo4You, un progetto innovativo di integrazione tra tecnologia e servizio, rivolto in particolare ai segmenti residenziale, soho e small business. Quali sono gli attori di questo progetto e come si articola la proposta all'utente finale?

Vigilo4you è una start up creata da quattro società leader nel settore della sicurezza caratterizzate da un forte know-how, Vigilanza Group, Fgs, Sicurtec e Ksenia Security, che hanno deciso di innovare il mercato della sicurezza introducendo il nuovo concetto della "vigilanza a consumo": un servizio di pronto intervento a chiamata economico, certo e qualificato per una sicurezza finalmente accessibile a tutti per-

ché elimina il costo fisso dell'abbonamento.

Finora ogni utente che decide di attivare un servizio di pronto intervento deve corrispondere all'istituto prescelto un canone mensile; Vigilo4you permette invece di usufruire dell'intervento della pattuglia attraverso un canone prepagato da utilizzare senza limite temporale, con possibilità di ricarica secondo le necessità del cliente finale. Il servizio è attivabile installando un combinatore telefonico "Gemino" di Ksenia che permette la ricezione del segnale d'allarme sul cellulare dell'utente che può deliberatamente scegliere se gestire personalmente l'allarme o richiedere l'intervento a Vigilo4you.

Il servizio è attualmente attivo nelle province di Brescia, Bergamo, Verona, Mantova e L'Aquila, ma prossimamente sarà operativo in tutta Italia.

Per concludere, qual è la vostra visione per il futuro della vigilanza privata in Italia?

È una domanda che rinvia ad altri interrogativi come per esempio: che tipo di mercato ci lascerà questa interminabile crisi? l'adeguamento rispetto alle recenti prescrizioni normative avrà un ritorno in termini di sviluppo? la c.d. spending review indurrà lo Stato a ampliare la delega di sicurezza? l'Europa e il mercato

globale contribuiranno a rimodulare i limiti normativi che oggi non consentono di andare oltre la tutela della proprietà? Nella risposta a quest'ultima domanda c'è, forse, il futuro. Sarà l'Europa a tracciare le linee guida che uniformeranno il disarticolato mondo della vigilanza privata, introducendo elevati standard qualitativi e di garanzia statuiti dalle norme UNI che, a quel punto, diventeranno il vero indice valutativo di idoneità degli istituti. I primi segnali si sono visti con il recente DM 269/10 con il quale, per la prima volta in Italia, sono stati classificati gli istituti considerando dimensioni, ambiti operativi e qualità dei servizi offerti, e in relazione alle caratteristiche e al progetto, sono stati fissati parametri crescenti di standardizzazione come nel caso delle centrali operative, sempre più protette, performanti e articolate. Una tendenza che metterà in movimento il mondo della vigilanza privata obbligando gli istituti a uniformarsi e quindi a ampliare il proprio orizzonte operativo oltre i confini nazionali. Inoltre, favorirà la circolazione all'interno degli stati membri che saranno indotti a legiferare per rimuovere gli ostacoli che oggi impediscono servizi in ambiti più estesi. In definitiva resteranno solo gli istituti che sapranno elevarsi e diventare vere e proprie centrali di sicurezza a livello internazionale.



CASAMIASICURA.it

Rondamatic Cloud, l'evoluzione del controllo ronde

a cura della Redazione

Sono ormai passati 16 anni dal lancio di **Rondamatic** ed è sorprendente constatare come il sistema sia ancora apprezzato ed utilizzato da moltissimi Istituti di Vigilanza Italiani per la certificazione del lavoro delle guardie giurate.

Ora le esigenze sono aumentate e, in particolare, è molto sentita la necessità di un sistema centralizzato e distribuito che consenta di svincolare i clienti dell'istituto dai report cartacei.

In considerazione del fatto che l'attuale versione del

software **Rondamatic** per la gestione delle ronde non è più sviluppabile per poter operare in piena compatibilità con gli ultimi sistemi operativi e che, di conseguenza, non verrà più aggiornato né supportato, da due anni è stato avviato lo sviluppo di un servizio rispondente alle nuove tecnologie, tendenze e richieste del mercato, **Rondamatic Cloud** *, ora disponibile anche per il mercato italiano.

Come dice il nome, il sistema è basato sulla tecnologia web distribuita e risiede nella "nuvola", il **CLOUD**, per venire concesso in uso con un canone mensile basato



sull'effettivo utilizzo che viene fatto.

Il sistema viene ora proposto agli Istituti di Vigilanza come strumento di produttività e di rendicontazione puntuale delle attività per i propri clienti, e non solamente per la certificazione delle ispezioni di ronda, il cui utilizzo è in progressiva limitazione a fasce di utenza finale con esigenze particolari.

Tra gli utilizzi innovativi, si possono comprendere la certificazione dell'intervento on-site a seguito della ricezione di un segnale di allarme, la certificazione dei cambi-turno nei servizi di portierato, degli interventi tecnici di manutenzione preventiva e di riparazione degli impianti, e altro ancora per assecondare le mutevoli esigenze di un mercato in

continua evoluzione. Grazie a questo approccio, per l'Istituto di Vigilanza che utilizza **Rondamatic Cloud** sono possibili grandi risparmi di tempo con i costi del personale correlati ma, soprattutto, potrà evitare la modulistica cartacea stampata in quanto ogni cliente sarà in grado di controllare in piena autonomia, in ogni momento e in qualsiasi parte del mondo, anche tramite smart-phone o tablet, i dati delle attività che lo riguardano svolte dal personale dell'Istituto.

Da sottolineare l'incremento di immagine e di qualità del servizio che ogni cliente potrà percepire, a seguito dell'adozione da parte dell'Istituto di un sistema con queste caratteristiche per certificare le attività svolte.

Dal punto di vista hardware, il sistema prevede l'utilizzo dei lettori **PES Tomst**, che, in dotazione alle guardie, leggono il codice univoco di ogni dispositivo di identificazione **iButton** fissato permanentemente sul luogo



da ispezionare; al termine del turno, i dati memorizzati nel lettore PES con data e ora di ogni lettura, vengono scaricati su un PC locale di sede tramite un software dedicato ed un "calamaio" elettronico.

Tali dati vengono salvati nel PC e mandati immediatamente in automatico via internet al server web su cui risiede il software applicativo **Rondamatic Cloud**, che comprende tutte le funzioni per la corretta ed efficace gestione dei dati sulle attività effettuate dal personale dell'Istituto di Vigilanza. In alternativa al PC tradizionale, è anche disponibile un sistema autonomo di scarico, il **D-Point**, funzionante anche a batteria ricaricabile, equipaggiato con un modem cellulare in grado di

trasferire le letture direttamente sul server web dell'applicativo Rondamatic Cloud.

Con **D-Point** è quindi possibile effettuare lo scarico dei lettori PES anche dall'auto della pat-

tuglia o da sedi periferiche, senza necessità di installare alcun applicativo, né di avere un PC disponibile oppure la connessione a internet. I lettori **PES Tomst** sono noti per la grandissima affidabilità e presentano caratteristiche esclusive, tra le quali:

- **Tecnologia ANTI - Vandal™**

I lettori PES sono tra i più robusti sistemi al mondo per la gestione ronde, gli unici in grado di segnalare chi ha cercato di danneggiarli. Ciò riduce in misura significativa il danneggiamento vandalico.

- **Lunga durata della batteria**

La batteria dei lettori PES ha una durata media superiore a 5 anni, senza alcuna necessità di ricarica.

- **Design ergonomico**

Con il peso di soli 44 grammi e lunghezza di 90 mm, i lettori PES sono riconosciuti per l'aspetto piacevole e le dimensioni contenute, senza compromessi per la qualità.

- **Basati sulla tecnologia iButton™**

La tecnologia iButton™ è utilizzata dalle più grandi organizzazioni al mondo, con gli sviluppatori sempre alla ricerca di soluzioni innovative.

Nel dettaglio del software cloud applicativo, queste le funzionalità principali:

- gestione Istituti di Vigilanza
- gestione sedi
- gestione clienti
- gestione guardie
- gestione calendari
- gestione lettori

RONDAMATIC CLOUD



- gestione iButtons
- gestione punti di controllo
- gestione delle ronde e segnalazione delle anomalie
- importazione automatica dei dati delle visite ispettive
- gestione anomalie
- reportistica
- gestione profili di accesso differenziati

Per concludere, il sistema **Rondamatic Cloud** offre a chi lo adotta i seguenti vantaggi:

- Accesso all'applicativo da ogni PC, smart-phone o tablet con qualsiasi sistema operativo in qualsiasi momento. È sufficiente la disponibilità di un browser – Explorer, Firefox, Chrome, Safari, ecc..
- Ogni cliente dell'Istituto di Vigilanza ha la possibilità di accedere direttamente ai propri dati e di gestirli ed estrapolarli come meglio crede, liberando l'Istituto dall'incombenza della preparazione e dell'invio dei report sulle attività effettuate
- Sicurezza: i dati sono accessibili tramite le autenticazioni e i privilegi assegnati; quindi il cliente vede solo i propri dati, mentre il responsabile dell'Istituto vede i dati di tutti i clienti dell'istituto
- Aggiornamento automatico e costante dell'applicazione all'ultima versione
- Certezza dei costi, secondo il modello pay-per-use, pagando cioè un canone mensile per ciascun cliente attivo
- Nessuna preoccupazione per il funzionamento e la manutenzione del PC che ospita l'applicazione, né del suo aggiornamento di base, né dell'ottimizzazione delle sue risorse.
- Backup automatico programmato dei dati
- Diminuzione dei costi di gestione del sistema.
- Pieno rispetto della privacy ai sensi del decreto legislativo 30 giugno 2003 n.196.
- Assenza di immobilizzazione di capitale per l'acquisizione di prodotti informatici soggetti a rapido superamento tecnologico.
- Vantaggi fiscali (canone interamente deducibile nell'esercizio di competenza) sia per il comparto delle imposte dirette (IRES/IRPEF) che quello IRAP (cfr. art. 102, commi 2 e 7 del DPR 917/8).

Rondamatic Cloud è sviluppato da NT2 Nuove Tecnologie e distribuito da CAMALE.GEN
contatto Paolo Gualtieri - cell. +39 348 8101838

Il DM 269: la parola a Italtopol

*a colloquio con Giovanni Claudio Magon, presidente Italtopol Group S.p.A
a cura della Redazione*

Italtopol è una delle aziende storiche del settore, che ha vissuto pienamente l'era del TULPS prima delle modifiche introdotte dal DM 269 alla fine del 2010. Qual è il suo punto di vista sull'applicazione del DM, a circa tre anni dalla sua entrata in vigore?

Premesso che riteniamo positivo il provvedimento di legge di cui al DM 269, relativamente alla sua applicazione si sono evidenziate alcune criticità sulle quali, tra l'altro, si sono visti interventi da parte dell'Unione Europea. Evidenzio in particolare le problematiche relative alle fidejussioni richieste per l'esercizio dell'attività, che certamente risultano non equilibrate e calcolate su parametri da cambiare. È altresì indispensabile che si chiarisca l'uso che potrà essere fatto dai Prefetti di tali fidejussioni, nell'eventuale esercizio dell'escussione delle stesse, con parametri chiari e soprattutto accettabili da parte delle compagnie di assicurazione. Un altro punto sul quale poi il Ministero dovrebbe procedere tempestivamente, in base a quanto previsto dal DM stesso, è il problema della formazione delle GPG e la coerente e univoca applicazione della legge da parte di Prefetti e Questori, che in diversi casi hanno dimostrato ancora o una non perfetta conoscenza della norma o una sua applicazione con la già tanto contestata "discrezionalità".

Da più parti viene osservato che il DM avrebbe introdotto solamente degli oneri aggiuntivi per le imprese, senza aver ancora prodotto la prevista selezione in base ai requisiti, per la mancanza dei controlli e la sostanziale incertezza delle sanzioni. Come valuta la situazione pensando agli effetti sulla competizione commerciale?

Per quanto riguarda gli oneri aggiuntivi sostenuti dalle imprese, ritengo che questi siano stati sostanziosi per



gli istituti non in possesso di adeguata organizzazione del lavoro e dell'area tecnico-operativa in genere.

Per quanto riguarda la mia azienda, l'introduzione del DM 269 ci ha trovato assolutamente preparati e già in linea senza particolari investimenti e/o impegni di riorganizzazione: il gruppo Italtopol infatti è da sempre precursore della qualità ed è certificato UNI 10891:2000 dal 2009, con largo anticipo dall'effettiva entrata in vigore del DM269. Per quanto riguarda la selezione in base ai requisiti, la mancanza dei controlli e la sostanziale incertezza delle sanzioni, è indubbio che le situazioni sono molto diverse tra le varie aree della nazione. Diverse Prefetture stanno già dimostrando di saper lavorare in maniera puntuale e in modo sufficientemente preparato sia per quanto riguarda i controlli, sia per quanto riguarda la selezione in base ai requisiti delle aziende. In altre aree del paese si ha invece la sensazione che per i motivi più vari, in primis quello dell'occupazione, non si abbia il necessario coraggio di agire nei



confronti di aziende che rimangono ingiustificatamente sul mercato, creando una concorrenza sleale nei confronti degli istituti più corretti e attrezzati e supportando altresì il permanere di ben note politiche tariffarie esercitate in maniera molto discutibile da network e aziende operanti sul mercato degli appalti a carattere nazionale o di macro aree. Infine, relativamente alle sanzioni, oltre a quanto già detto in merito al problema delle fidejussioni, è indubbio che qualche revoca di licenza in più, sia pure a malincuore, dovrebbe essere attivata nei confronti delle aziende che definiremmo, eufemisticamente, meno virtuose.

Da altre parti viene invece contestato proprio il principio dei requisiti minimi, che penalizzerebbe soprattutto le imprese minori. Secondo Lei quali interlocutori vuole oggi il mercato?

I requisiti minimi sono un'indispensabile misura per garantire che sul mercato operino aziende adeguate ai tempi e ai servizi che si vogliono dare. È importante però che nell'applicazione di questi requisiti si abbia un comportamento uniforme e razionale da parte delle autorità autorizzatorie e di controllo. La potenziale penalizzazione delle imprese minori è sicuramente presente, ma in maniera meno discriminante di quanto si possa pensare. Certamente per il futuro il nostro settore vedrà una notevole riduzione del numero dei competitor,



chiedendo agli stessi adeguati livelli dimensionali che non debbano però necessariamente essere quelli di una grande impresa: grandi realtà, con migliaia di dipendenti e operatività su più regioni, potranno convivere con istituti di medie dimensioni operanti in aree pluri-provinciali o anche soltanto provinciali. Certamen-

te sarà difficile pensare alla sopravvivenza di micro realtà operanti in limitate aree territoriali per l'obiettivo difficoltà di conciliare un'adeguata organizzazione e qualità dei servizi con un sufficiente numero di clienti e conseguente fatturato. Questo discorso non varrà invece per tipologie di servizi quali il trasporto e trattamento dei valori che certamente dovranno essere gestite da un numero ristretto di protagonisti operanti in macro aree o a livello nazionale.

Quale è la sua visione sul futuro del settore?

Ho in parte già risposto nella precedente domanda, ma in sintesi è auspicabile che le nostre imprese raggiungano, tutte, un adeguato livello di organizzazione e professionalità, indipendentemente dalla loro dimensione, per valorizzare e salvaguardare il settore.

Tutto questo senza escludere una capacità di affrontare il mercato della sicurezza con un orizzonte più vasto senza auto escludersi dal più ampio mondo della sicurezza nella quale sono presenti e stanno crescendo altri competitor in altri settori complementari.

ESSEN, 40 anni di sicurezza civile e protezione anti incendio

a cura dell'ufficio stampa di Messe Essen

In occasione del 40° anniversario, Security Essen si presenta in gran forma: dal 23 al 26 settembre, oltre 1000 espositori da 40 paesi trasformeranno ancora una volta la Fiera di Essen nel mercato mondiale della sicurezza civile e della protezione anti incendio.

Per la prima volta, la principale fiera globale della sicurezza abbraccerà oltre 40 segmenti di mercato: dalle tecnologie per la sicurezza meccanica e digitale all'anti incendio, dalla videosorveglianza all'IT security e all'anti-terrorismo. Questa visione totale del mercato renderà Security Essen indiscusso n. 1 del settore. Alla manifestazione sono attesi 39.000 visitatori da oltre 110 paesi.

Ogni due anni, il mondo degli esperti internazionali della sicurezza civile e dell'anti incendio si ritrova alla Fiera di Essen per mettere in mostra le proprie capacità innovative, così come saranno presenti le aziende più conosciute e le nazioni più industrializzate. Ci sarà anche una maggiore quantità di stand collettivi nazionali: oltre a Gran Bretagna (pad. 3), Italia (pad. 2), Cina, Taiwan e Corea (padd. 8 e 9), anche Stati Uniti (pad. 5) e Ungheria (pad. 4) saranno presenti per la prima volta con uno stand collettivo.

Il mondo intero delle tecnologie per la sicurezza e l'anti incendio.

Sullo slancio della più importante fiera mondiale, Se-



23-26 SETTEMBRE 2014

Fiera internazionale della sicurezza e della protezione antincendio



DA 40 ANNI IL NUMERO UNO

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



www.security-essen.de



curity Essen presenterà delle soluzioni anche per le ultime sfide del 2014. Per esempio, il parco tematico della IT Security nel pad. 5 anticiperà le più recenti tecnologie per contrastare cyber-attacchi, intercettazioni e spionaggio economico. Per la prima volta, una fiera internazionale sarà dedicata anche alle nuove tendenze della sicurezza dei viaggi internazionali – con soluzioni per proteggere il personale e il know-how aziendale nei viaggi all'estero (Security Forum II, pad. 7).

Ancora una volta, a Security Essen la protezione anti incendio sarà un argomento fondamentale, al quale saranno dedicati due padiglioni (padd. 1 e 7). In questo ambito, lo spettro delle innovazioni di prodotto per le tecnologie anti incendio dei veicoli, degli edifici e degli impianti partirà dal controllo da remoto dei rilevatori di fumo e, attraverso i sistemi digitali intelligenti di allarme, arriverà ai veicoli a zero emissioni. Tutta la gamma delle soluzioni presentate in fiera verrà dimostrata dal vivo il 25 settembre, nel giorno dedicato alla Protezione Anti Incendio. Tra le altre novità importanti, quel giorno gli espositori faranno vedere l'utilizzo dei nuovi sistemi estinguenti ad aerosol, gli impianti anti incendio per prevenire le esplosioni e i nuovi sistemi nebbiogeni per simulazioni non distruttive di incendi di grandi proporzioni e nei tunnel.

Servizi di sicurezza, un settore in crescita

Nel 2014, i fornitori di servizi di sicurezza saranno presenti ancora più in forza a Essen: uno spettacolo dedicato, dal titolo "Protezione, Sicurezza e Servizio", sarà tenuto nel grande pad. 6, nelle immediate vicinanze dei veicoli di sicurezza. Fra gli altri espositori, otto società facenti capo alla BDGW (Associazione Federale dei Servizi per il Denaro e i Valori) presenteranno le ultime tendenze in uno stand collettivo e, per la prima volta, sette membri della Federal Association of the Security Industry parteciperanno insieme alla fiera. Inoltre, entrambe le associazioni parleranno più in dettaglio del loro lavoro in uno terzo stand collettivo.

100 conferenze sui temi più importanti del momento

Con un programma di specialisti top-class, Security Essen promuoverà anche nel 2014 lo scambio di opinioni ai massimi livelli tra costruttori, sviluppatori e utenti finali. In circa 100 conferenze e tavole rotonde di esperti, gli specialisti dal settore esporranno le loro

conoscenze di prima mano. Security Forum I (pad. 5) esaminerà le ultime tendenze del settore - comprese quelle provenienti dal campo dell'installazione degli impianti di allarme, dalle tecnologie di sicurezza meccanica, del security management e dell'anti terrorismo. Fra gli altri temi, Security Forum II (pad. 7) sarà dedicato alla ricerca nella security, nella protezione anti incendio e nella sicurezza pubblica. Entrambi i forum sono organizzati da SecuMedia Verlags GmbH.

Security innovation Award: la ricerca di prodotti innovativi straordinari

Come vetrina internazionale delle innovazioni, la principale fiera globale offre l'ambiente ottimale per presentare prodotti, processi e servizi innovativi. Le innovazioni particolarmente pionieristiche nelle categorie Tecnologie & Prodotti, Servizi e Protezione Anti Incendio verranno premiate con i Security Innovation Award in Oro, Argento e Bronzo. I premi verranno consegnati la sera della vigilia di Security Essen. La chiusura dell'accettazione delle candidature era il 20 giugno 2014.

La principale fiera globale sostiene le carriere professionali

Dopo il successo della prima edizione due anni fa, a Security Essen il Training and Further Education Day si prepara per il secondo round: il primo giorno della fiera (23 settembre), scolari, partecipanti a concorsi e studenti potranno avere informazioni sulle offerte di formazione e le prospettive di lavoro nell'industria della sicurezza. Nel 2012, diverse centinaia di scolari e di tirocinanti hanno utilizzato la possibilità di avviare un dialogo diretto in fiera con gli operatori del settore.

Novità 2014: Tour specialistici guidati per progettisti e architetti

Per la prima volta, a Security Essen 2014 ci saranno dei giri della fiera con guida per progettisti, architetti, ingegneri e rappresentanti del settore real estate. In ogni giornata della manifestazione, verranno messi a disposizione tour guidati nelle aree della security e della protezione anti incendio. Il partner operativo sarà la German Society for Economic Cooperation (DGWZ).

Per maggiori informazioni:

www.security-essen.de

Sicurezza & Oltre, la security italiana a confronto per le IC

a cura della Redazione

Si terrà a Milano l'8 ottobre il convegno *"Le infrastrutture critiche a congresso. Proteggere le Infrastrutture Critiche: risk analysis, integrazione, innovazione"*.

L'incontro sarà una vera e propria occasione di dialogo e di confronto per un comparto che riconosce nell'aggregazione la chiave per fronteggiare le sfide tecnologiche di un mondo in continua evoluzione che ha al centro il problema della sicurezza.

L'evento è organizzato dalle principali associazioni di categoria del settore (ANIE Sicurezza, AIPS, ASSISTAL, ASSOTEL, ASSIV, ASSOSICUREZZA, AIIIC) con il supporto di Fiera Milano e la partnership mediatica della maggior parte delle riviste del settore.

Sotto la forma del talk show si confronteranno autorità, istituzioni e organismi di normazione, standardizzazione e certificazione, ma anche i grandi utenti finali. Il dialogo permetterà di affrontare problematiche concrete e di fornire soluzioni tecniche e tecnologiche secondo l'approccio "esigenza - soluzione - vantaggio".

Il congresso di ottobre anticiperà quello che costituisce il principale momento di incontro del settore Security & Fire Safety, che vedrà scendere in campo i maggiori rappresentanti italiani del comparto, ovvero SICUREZZA 2014, in programma dal 12 al 14 novembre presso il Polo fieristico di Rho.

Oltre ad essere di grande interesse normativo a livello europeo, il tema delle infrastrutture critiche risulta essere anche una grande opportunità di sviluppo ed economica in vista di Expo 2015. La stessa Fiera di Milano infatti diventerà per tutta la durata dell'evento, dal 1 maggio al 31 ottobre 2015, un'infrastruttura critica a cielo aperto, in cui la progettazione e la gestione della

sicurezza saranno elementi necessari e imprescindibili per il successo di un evento che metterà Milano e l'Italia per sei mesi al centro del mondo.

La sicurezza dei grandi eventi infatti non è da intendersi solo come obiettivo, ma come strumento attraverso il quale garantire la prevenzione dei rischi. È evidente che, proprio in vista di Expo 2015, è molto importante porre l'attenzione sull'innovazione nell'approccio alla sicurezza poiché anche da essa dipende la buona riuscita dell'evento.

Il tema della sicurezza delle infrastrutture critiche però non è solo attuale quando si parla di eventi straordinari, siano essi manifestazioni o eventi catastrofici.

Molteplici aspetti della vita quotidiana dipendono dalla sicurezza delle infrastrutture critiche: dal funzionamento delle reti energetiche ai sistemi di comunicazione, dall'approvvigionamento alimentare e idrico ai trasporti, dalla logistica all'erogazione di servizi pubblici essenziali. Ambito cruciale della sicurezza è quello delle utilities: la protezione e l'accurata gestione delle reti di distribuzione di acqua, gas e luce è fondamentale per lo stesso funzionamento e lo sviluppo di tutte le infrastrutture critiche ed è quindi vitale garantire loro la necessaria sicurezza. Le utilities sono infatti le unità infrastrutturali essenziali alla base del corretto funzionamento di infrastrutture critiche più ampie e, per questo motivo, richiedono una manutenzione e un monitoraggio costante per prevenire possibili interruzioni nell'erogazione dei servizi causate da errori, insufficienze di rete o disastri (dolosi o ambientali). Questa è una priorità non solo per governi nazionali e regionali, ma altresì per istituzioni internazionali e per le aziende che erogano ai cittadini la fornitura di servizi essenziali. Tutti



questi elementi peraltro sono tra loro strettamente interconnessi e interdipendenti perché la continuità dei servizi è garantita da una complessa rete di comunicazione che sottende ad ambiti così differenti.

Di primaria importanza sono anche la riduzione dei rischi e il corretto funzionamento del settore sanitario, un'infrastruttura critica che sta acquisendo sempre più importanza nella nostra società. Se si pensa a questioni come l'allungamento dell'età media della popolazione occidentale o alle frequenti eventualità di catastrofi

naturali o dolose, appare chiaro che il settore sanitario deve poter contare su strutture e tecnologie in grado di garantire sempre una tempestiva ed efficace resilienza, soprattutto in ottica di lungo periodo.

Questi ed altri saranno i temi affrontati, ovvero le grandi sfide che il mondo del Security & Fire Safety italiano ed internazionale si trovano oggi ad affrontare. Appuntamento allora all'8 ottobre per questo assaggio di SICUREZZA 2014.

Informazioni su www.sicurezzaeoltre.it

securindex.com

Il primo portale italiano per la security



www.zeronevocomunicazione.it

sicurezza &oltre»»

LE INFRASTRUTTURE CRITICHE A CONGRESSO

Proteggere le Infrastrutture Critiche:
Risk analysis, integrazione, innovazione

8 OTTOBRE 2014

CENTRO CONGRESSI STELLA POLARE

Sala Franci - apertura lavori ore 9,30

FIERA MILANO RHO

EVENTO PROMOSSO DA



ANESICUREZZA
sicurezza e servizi



Assotel
Associazione Operatori Telefonia & Telematica



IN COLLABORAZIONE CON

SICUREZZA

MEDIA PARTNER

antincendio

A&S ITALY

Cabling & Wireless

essecome

secsolution
security online magazine

securindex.com

security

Registrati su www.sicurezzaeoltre.it

Home and Building: la sesta edizione il 28-29 ottobre

a cura della Redazione

A Verona torna l'appuntamento annuale per l'automazione domestica e degli edifici. Il 28 e 29 ottobre è in programma la nuova edizione di **Home and Building Mostra Convegno della Domotica e delle Building Technologies**, l'appuntamento più atteso e specifico riservato agli specialisti di sistemi e componenti per l'automazione domestica e degli edifici. Home and Building, organizzata da EIOM con la consueta collaborazione dei partner scientifici più importanti del settore, rappresenta un'importante occasione per tutti i professionisti che potranno aggiornarsi sulle tendenze di mercato, conoscere le novità normative e le più avanzate soluzioni per domotica, smart home e edificio intelligente, entrare in contatto con i leader di mercato e sviluppare concrete opportunità di business. La due giorni tecnologica, dopo gli ottimi risul-

tati del 2013, che ha fatto registrare numeri importantissimi - **oltre 6.400 visitatori specializzati** che sono entrati in contatto con i principali leader di settore - torna con una nuova edizione per fare il punto sullo stato dell'arte del settore, illustrare le novità della Do-

motica, presentare nuovi prodotti e applicazioni e le più importanti soluzioni. E a Verona si parlerà di aggiornamenti normativi, efficienza energetica, delle più avanzate soluzioni per domotica, di smart home ed edificio intelligente, dell'integrazione dei più diffusi standard di comunicazione, e molto altro ancora.

Home and Building è un appuntamento altamente specializzato nel panorama del settore, un'occasione perfetta per entrare in contatto diretto con gli operatori del mercato e presentare le migliori applicazioni e le più importanti soluzioni tecnologiche nel campo della domotica e della building automation.

Per info: www.expohb.eu



L'evento verticale di riferimento per progettisti, studi tecnici, installatori qualificati

HOME AND BUILDING

Mostra Convegno della Domotica e delle Building Technologies.

Fiera di Verona
28-29 ottobre 2014



EIOM
Ente Italiano Organizzazione Mostre

VERONAFIERE

- ✓ Soluzioni e tecnologie per domotica e home automation
- ✓ Soluzioni e tecnologie per building automation
- ✓ Efficienza energetica
- ✓ Componentistica elettrica e materiale d'installazione
- ✓ Sistemi bus / Interfacciamento
- ✓ Gestione e controllo consumi, accessi, reti, clima
- ✓ Gestione e controllo elettrodomestici, illuminazione
- ✓ Automazione porte, cancelli, serrande, videocitofonia
- ✓ Sistemi antintrusione e antifurto
- ✓ Home audio / video
- ✓ Controllo carichi / sistemi UPS

Il miglior rapporto
qualità/prezzo

- Stand preallestiti
- Workshop tecnici
- Incontri verticali



www.expoHB.eu

Sicurezza 2014 sempre più verso la fase realizzativa

a cura dell'ufficio stampa Fiera Milano

Continua lo sviluppo del progetto, a conferma dell'eccellenza della manifestazione. Forte e sempre in crescita l'attenzione da parte dei buyer esteri, mentre a tre mesi dall'apertura è già possibile registrarsi e acquistare il proprio biglietto on line.

Si entra nel vivo della messa in moto di una macchina complessa, che vedrà protagoniste le maggiori aziende del settore provenienti da una ventina di Paesi, per una manifestazione che continua a crescere e si annuncia interessante sia dal punto di vista della varietà dei prodotti presentati che da quello della loro portata innovativa, con numerosissime anteprime sia dai comparti **CCTV** e **controllo accessi** che da quelli relativi ad **antincendio**, **difese passive** e **building automation**. Così, mentre l'elenco degli espositori continua a crescere con nuove conferme, si lavora alla *mise en place* dell'ampia offerta proposta da **SICUREZZA** ai visitatori.

Accanto ai prodotti, infatti, la manifestazione si caratterizza per le tante opportunità di **aggiornamento e formazione**, con convegni e incontri organizzati da editori e associazioni che metteranno al centro tutte le maggiori tematiche, dal punto di vista dell'innovazione e dell'integrazione delle tecnologie, degli scenari di applicazione come le smart city, i beni culturali e il retail, delle normative legate alla Privacy e al nuovo Regolamento Europeo, tutti contesti di forte interesse per i security manager. Non mancheranno applicazioni pratiche con laboratori *ad hoc* dedicati agli installatori, con le **Pillole di formazione in Sicurezza**, che si completeranno attraverso le Prove



SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

Fiera Milano (Rho) 12.14 NOVEMBRE 2014

Follow us on



RISPARMIA TEMPO E DENARO!

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

THE INTERNATIONAL NETWORK



Official Partner



pratiche di sicurezza in programma nello spazio della **Security Academy**.

La competenza degli operatori in visita sarà inoltre protagonista del **Video Live Security Award**, un vero contest che vedrà prodotti TVCC in comparazione diretta. Saranno infatti i visitatori a valutare i prodotti più performanti sia tra le IP Camera che tra le proposte NVR.

Per organizzare al meglio la propria visita è già possibile consultare sul sito www.sicurezza.it gli appuntamenti in calendario, tutti pensati per essere agili e in linea anche con le esigenze pratiche degli operatori. *“Man mano che ci si avvicina alla manifestazione cresce la soddisfazione per il risultato che si va delineando, ma questo è anche il momento più delicato di tutto il processo organizzativo – spiega **Giuseppe Garri**, Exhibition Manager della manifestazione – Siamo alle fasi finali e nei prossimi mesi si lavorerà alle “rifiniture”, mentre continueremo ad accogliere le conferme delle ultime aziende e dei buyer e si cominceranno a definire tutti gli aspetti logistici. A **SICUREZZA** saranno protagonisti tutti gli attori della filiera, perché la fiera è l'unica voce del settore in grado di amplificare in un solo momento tutte le voci che lo compongono”.*

Intanto, per gli operatori che visiteranno la manifestazione è già possibile organizzarsi, risparmiando tempo e denaro: sul sito della manifestazione è infatti attivo un servizio di preregistrazione, ma è anche **possibile l'acquisto del proprio biglietto, risparmiando il 50%**.

Infine, grazie agli accordi stretti con **Trenitalia** e **Lufthansa Group Airlines**, sarà possibile poter viaggiare verso Milano a prezzi competitivi, mentre Ventana Group, agenzia viaggi ufficiale, già da mesi propone vantaggiosi **pacchetti “chiavi in mano treno +hotel”** dalle principali città italiane

*Il Gruppo Fiera Milano mette a disposizione di tutte le aziende dei comparti security e safety una piattaforma integrata e ricca di opportunità. Oltre a **SICUREZZA**, offre l'opportunità di crescere su un mercato in espansione come quello del Brasile, dove a São Paulo, attraverso il **GRUPO CIPA FIERA MILANO**, organizza **FISP**, Fiera Internazionale su Safety e Protezione Personale, dall'8 al 10 ottobre 2014, ed **EXPOSEC**, Salone Internazionale della Security, in programma nel 2015. **SICUREZZA**, **EXPOSEC** e **FISP** insieme rappresentano un'occasione unica per crescere sul mercato internazionale.*

Protect your employees
and make your business more **secure**



Ask for
your free badge at
expoprotection.com

25^e
edition

from **4** to **6**
november
2014

PARIS - PORTE DE VERSAILLES 
PAVILION 1

SECURITY & FIREFIGHTING

Protection of people, property and information



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

Point Security Service (P.S.S.)

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



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

Il Trilogy targato Avotec

Affidabilità, innovazione e design sono i punti di forza di AVOTEC, che da oltre un decennio progetta e produce una gamma di prodotti ad elevato contenuto tecnologico, per rispondere alle molteplici richieste di una clientela sempre più attenta ed esigente sul fronte della sicurezza, ma anche per creare idee ed innovazioni. Lo studio e l'applicazione delle più moderne tecnologie, la ricerca di soluzioni personalizzate, lo standard di azienda che opera in regime di qualità, fanno di AVOTEC un gruppo di lavoro all'avanguardia, riconosciuta a livello internazionale. Ecco il primo trilogy della sicurezza: La serie ERIS.
ERIS: sirena piezo per interno auto protetta, basso consumo.
ERIS L: sirena piezo auto protetta, autoalimentata, con nuova concezione di lampeggiante diffusione luce, programmabile, suono programmabile.
ERIS LF24: sirena piezo autoalimentata, LA PRIMA con lampeggiante "FIRE" a diffusione luce, programmabile, suono programmabile, personalizzabile.



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

NVX80: la tecnologia più avanzata per la massima affidabilità

Il rivelatore di movimento NVX80 di Paradox distribuito da DIAS offre la massima affidabilità in tutte le condizioni climatiche e ambientali e può essere impostato in modo semplice e veloce e dispone della funzione "SeeTrue" per operare in ambiente esterno, ambiente interno o ambiente interno esente da disturbi. NVX80 è dotato di una combinazione di tecnologie a infrarossi passivi e a microonde e delle funzioni anti-mascheramento e antistrisciamento. L'anti-mascheramento a infrarossi attivi riconosce il degrado nella trasparenza della lente e gli oggetti che bloccano la lente principale entro 30 cm dal rivelatore; l'anti-mascheramento a microonde consente invece la rilevazione di movimenti a breve distanza (m 0.75 - m 2.00). NVX80 assicura un'alta immunità agli animali domestici e ai falsi allarmi, è protetto contro la rimozione e l'apertura ed è facile da installare e da regolare. Oggi si arricchisce inoltre di un kit comprendente un tettuccio protettivo per l'utilizzo in esterno e una squadretta di snodo che consente di ottenere la copertura ottimale in ogni tipo di installazione.



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

Videocitofono Over IP per controllo accessi ad aree critiche

Il sistema di comunicazione Over IP della serie EASY comprende una nuova unità audio/video per il controllo di varchi dove la sola identificazione in voce non è sufficiente a gestire in sicurezza l'ammissione dei visitatori. Sull'unità a disposizione del visitatore trovano posto telecamera, microfono, altoparlante e uno o più pulsanti che indirizzano le chiamate a utenze diverse.

Per aumentare lo standard di sicurezza, il collegamento alla rete LAN e i contatti di sblocco delle serrature sono su un modulo DIN separato, installabile in posizione protetta.

Al modulo DIN, inoltre, è possibile collegare una telecamera ausiliaria per visualizzare l'area circostante il punto di accesso. Il sistema EASY di videocitofonia Over IP può essere interfacciato a sistemi di riconoscimento biometrico o di controllo accessi, per associare il volto del visitatore all'immagine estratta da un apposito data base. Grazie alla tecnica Over IP, la sala controllo può essere dislocata sia localmente sulla stessa LAN sia in remoto con un collegamento WAN.



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

Impianto filare o wireless? Da oggi Defender Hybrid

Defender Hybrid è il nuovo sistema antintrusione per utilizzare nello stesso impianto dispositivi filari e wireless.

La centrale gestisce di serie fino a 40 dispositivi wireless e 8 filari, espandibili a 64 (filari e/o WL), con i moduli accessori su BUS 485.

Hybrid utilizza la stessa logica di programmazione dei sistemi Fracarro. È integrabile con i dispositivi della gamma Defender filare e affidabile contro i falsi allarmi grazie alla comunicazione dinamica su 4 canali. In caso di disturbo, il sistema non va in allarme ma sceglie un canale alternativo su cui comunicare (funzione frequency hopping); la sicurezza è garantita dalla trasmissione radio 868 MHz bidirezionale.

Il sistema Hybrid, tele-gestibile da telefoni e smart device, può attivare funzioni di tipo domotico; grazie al modulo LAN è collegabile a internet e controllabile attraverso il software PROGRAMMER SICUREZZA.NET, le mappe grafiche interattive FR SECURITY MAP e la nuova applicazione gratuita iDefender, disponibile su piattaforme Apple e Android.



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

SafeCash Counter Deposit Smart

Da Gunnebo arriva SafeCash Counter Deposit Smart, un sistema semplice, sicuro e intelligente di deposito. Flessibile e compatto, si può installare sotto il banco o in altri spazi di dimensioni contenute.

La soluzione comprende un sistema plug&play semplice da installare: le banconote sono automaticamente registrate, contate e depositate per poter essere prelevate in modo facile e veloce.

Il negoziante non deve più farsi carico del conteggio manuale; il tempo prima dedicato a conteggi e verifiche è risparmiato, consentendo un rapido ritorno dell'investimento.

SafeCash Counter Deposit Smart è sempre abilitato al versamento: l'alimentatore carica una banconota alla volta fino a 50 banconote al minuto e le deposita in una cassetta che può contenere fino a 600 banconote (sono disponibili modelli con capacità di 900 o 1.200 banconote).

Le singole banconote sono accettate, contate istantaneamente e convogliate direttamente in una cassetta di livello S1, per facilitare il prelievo da parte del trasporto valori.



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

HESA presenta ProtegéWX

Disponibile per barra DIN, Protegé WX è espandibile fino a 512 zone e 32 aree, consente la gestione fino a 10.000 utenti e costituisce una soluzione potente e avanzata per integrare sistemi antintrusione, controllo accessi e building automation. Il tutto è gestito da un'interfaccia browser intuitiva basata su una multiplatforma che consente un facile accesso al sistema da remoto, tramite smartphone, tablet o PC. Proprio come un modulo "plug&play", Protegé WX non richiede l'installazione di alcun software di programmazione e rappresenta una soluzione di uso immediato altamente innovativa.

Prestazioni dell'unità centrale Architettura Web Based (porta LAN), 8 ingressi, 1 uscita supervisionata per sirena e 2 relé programmabili con contatto di scambio di potenza, 2 Porte per lettori Wiegand, Indicatori LED che rendono immediatamente comprensivi lo stato degli ingressi e dei guasti, realizzata per il montaggio standard industriale DIN Rai, compatibile con tutti i moduli espansione e gli accessori Protegé.



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

Telecamere da incasso SPY MICROTEL

Proseguendo la nostra ricerca d'innovazione per i dispositivi monoposto da incasso nei frutti interruttori, abbiamo realizzato due nuovi modelli di telecamere: SPY LED - telecamera a colori - monta sul frontalino 4 led bianchi alta luminosità che si accendono a comando diretto 12Vcc su apposito morsetto; SPY IR - telecamera a colori day&night - dotata di 8 led IR che si accendono in automatico al crepuscolo, entrambe consentono la ripresa dell'ambiente videocontrollato anche in condizioni di oscurità. SPY IR è anche disponibile in versione con uscita audio dedicata (optional a richiesta). In tutte, compresa la veterana SPY EYE, il segnale di uscita (video composito con livello standard di 1Vpp a 75Ohm) può essere collegato direttamente ad un monitor o ad un impianto di registrazione. Le telecamere SPY rappresentano un'ottima soluzione per ottenere immagini video di buona qualità ad un costo contenuto, inoltre le dimensioni davvero ridotte (45x25x45mm. circa) le rendono pressoché impercettibili negli ambienti in cui vengono installate.



The Open Platform Company

MILESTONE SYSTEMS
www.milestonesys.com

Milestone Customer Dashboard

Il Customer Dashboard è un servizio on-line che consente ai Rivenditori la verifica real-time delle condizioni di sistema presso i propri clienti. I Rivenditori possono tracciare i guasti tecnici accaduti e risolverli prima che causino problemi al cliente finale. Il Customer Dashboard riceve continuamente aggiornamenti dalle installazioni con un Software Upgrade Plan (SUP) valido. Il Rivenditore può verificare gli aggiornamenti di sistema attraverso il Customer Dashboard nel profilo su My Milestone. I benefici di Milestone Customer Dashboard per i Rivenditori:

- Si possono ricevere overview istantanee di possibili guasti tecnici nei sistemi installati per intervenire prima che diventino un problema per il cliente finale
- Si può aggiungere valore ai contratti di servizio, potendo controllare la salute di ogni sistema installato presso i clienti.
- Non sono necessari setup, lavora in automatico se è abilitata la funzione nella Management Application e se l'installazione del cliente possiede un SUP valido.



MILESTONE SYSTEMS
www.milestonesys.com

Milestone Husky™ M30 La Soluzione

Milestone Husky M30 è una workstation personalizzabile equipaggiata con XProtect, progettato per esigenze di sorveglianza globale.

Monitoraggio globale interattivo

- Mappe interattive e multi-strato consentono una visione grafica del sistema di sorveglianza per interventi rapidi
- Gestione allarmi integrata nella funzione di mappa per una visione consolidata della security e dei sistemi di allarme
- Strumenti avanzati di ricerca video per individuare le registrazioni con immagini di alta qualità
- Multi-canale, due vie audio per trasmissione di messaggi o comunicazioni dirette

Facile da installare e da espandere

- L'installazione viene completata con pochi click del mouse
- La scoperta automatica delle telecamere implementa ogni nuova telecamera aggiuntiva
- Server illimitati garantiscono la funzionalità del sistema e di altri apparati aggiunti all'impianto
- Scalabili, possono venire connessi i multipli di Milestone Husky M30 e di Milestone Husky M50s



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

Nedap !Sense e FL45: la sicurezza future-oriented è integrata e RFID-ready

L'antenna FL45 è un sistema ibrido per la sorveglianza elettronica degli articoli che permette ai retailer di colmare il divario tra la tecnologia attuale e futura. L'antenna FL45 può essere installata come un normale sistema EAS RF per poi diventare un sistema ibrido RF/RFID. Il lettore RFID viene solo agganciato alle antenne FL45 già installate.

!Sense è una soluzione EAS end-to-end per ridurre le differenze inventariali nei negozi, impiegando antenne robuste e trasparenti, disattinatori ed etichette di alta qualità, con dashboard monitoring 24/7 e security network integration. Il sistema consente di monitorare e gestire le prestazioni EAS tramite un'interfaccia intuitiva e di integrare le antenne con telecamere TVCC, pager e altri devices. Collegati ai sistemi TVCC e controllo accessi, i sistemi EAS Nedap RF e RFID offrono le più complete soluzioni su cloud- di prevenzione delle differenze inventariali con un quadro real time dell'operatività del negozio.



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

VUpoint, la rivoluzione RISCO per la verifica video live

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

Basato sul Cloud RISCO, VUpoint consente di ricevere immagini video dal vivo per il controllo dei siti remoti attraverso app per smartphone iRisco o tramite applicazione web.

Con VUpoint l'utente può "vedere" qualsiasi evento all'interno della sua proprietà: Allarme, Guasto, Panico, Disinserimento. Ogni rivelatore o evento può attivare la telecamera, fornendo una sicurezza insuperabile. LightSYS2 con VUPoint integra la Videosorveglianza in un semplice sistema di sicurezza, senza dover installare videoregistratori, modem o scheda PSTN. Basta un PC connesso al Cloud per programmare e gestire l'impianto.

L'aggiornamento del firmware consente di integrare la verifica video anche nelle centrali LightSYS2 già installate. L'offerta VUpoint include le telecamere IP professionali RISCO, per fornire la verifica video plug and play, in ambito residenziale e commerciale.



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

Nuovo Sensore Volumetrico DT Saet DT PLATINO

Rivelatore volum. da interni a doppia tecnologia MW e PIR per installazioni professionali, con sistema GLAS (Global Antimasking System) con funz. accecamento (OR temporaneo) per rilevare i tentativi di autocultamento intrusi. Set di resistenze DEOL di f.i. per singolo e triplo bilanciamento. Portata di 90° a 18m; possibilità di utilizzo di snodo per facilitare installazione.

Antimasking uscita reed o con interfaccia seriale per collegamento con centrali SAET a linea bus seriale Current Loop - Doppio Antimasking su MW e su PIR - Compensazione temperatura - Portata della MW regolabile-Assorb. 26mA in allarme, 12mA stand by Microonda: 8dBm 10,525 Ghz. Lente di Fresnel con Look Down Zone.

Memoria di allarme temporizzata
In versione seriale regolabile tramite Touch screen o da Tool di programmazione e portale Web sui parametri: portata, antimascheramento, antiaccecamento, logica AND/OR, livello di sensibilità (bassa / alta), set Home-Industrial (in Home spegne la MW con zona disattivata), led ON/ led OFF.



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

Le nuove espansioni Certificate EN 50131- Grado 3

Nuove espansioni ingressi/uscite SATEL presenta nuovi dispositivi, che costituiscono lo sviluppo tecnologico di quelli già esistenti e conosciuti. Queste novità sono state progettate per sfruttare al meglio le grandi potenzialità offerte dai sistemi basati sulle centrali VERSA e INTEGRA. Stanno infatti per essere lanciate sul mercato le nuove espansioni di ingressi e di uscite - ingressi/uscite. Un passo avanti per modularità e professionalità, sono tutte certificate EN 50131 Grado 3 e gestiscono il triplo bilanciamento.

La grande novità è che a seconda delle esigenze di configurazione impianto, sulla stessa espansione potrà essere inserito tramite un semplice collegamento un alimentatore 12 V DC / 3 +1 A, che non solo potrà aumentare la potenza dell'impianto, ma che sarà anche supervisionato dal sistema.

Questa soluzione permette di gestire quindi, moduli di espansione di alto grado di sicurezza con o senza alimentatore, che sarà opzionale a seconda della configurazione dell'impianto, un vantaggio notevole quindi anche a livello di magazzino.



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

Digieye certificato conforme ai requisiti previsti dalla normativa privacy

L'ente di certificazione KHC, dopo le attività di verifica e audit, ha rilasciato il certificato di conformità del sistema DigiEye ai requisiti previsti dalla normativa Privacy in vigore garantendo il rispetto delle misure minime di sicurezza e di idoneità previste dal T.U.P. e dal provvedimento specifico in materia di videosorveglianza. Le attività di certificazione del sistema sono state effettuate a fronte di una specifica tecnica del sistema e dei requisiti privacy per il trattamento dati (Direttiva Madre 95/46/CE a livello europeo e sul Dlgs. 196/2003 "Nuovo Codice Privacy" a livello italiano).

Gli NVR e DVR DigiEye di SYAC TB, Divisione Sicurezza di TECHBOARD, sono sistemi Made in Italy ad alte prestazioni con funzionamento Pentaplex: gestione simultanea di registrazione/riproduzione/trasmisione remota/backup/controllo PTZ, la gestione remotizzata di video/allarmi e teleconfigurazione su LAN e reti a banda ridotta, sia da multiple postazioni web sia da workstation di centralizzazione e supervisione via app.



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

Schede di analisi per inerziali VAS: il nuovo approccio alla protezione anti-scasso

Le schede di analisi per sensori inerziali VAS di TSEC sono basate su una logica di analisi digitale a microcontrollore, con una sensibilità superiore ma allo stesso tempo in grado di limitare i falsi allarmi.

I modelli multicanale sono i primi per sensori passivi a offrire la possibilità di gestire ciascun sensore con impostazioni di sensibilità ognuna indipendente dalle altre. La taratura avviene in modo univoco per ogni sensore per adeguarla alla tipologia di installazione (infissi in legno, alluminio, protezione di muri, ecc.) ed alle esigenze complessive dell'impianto. Allo stesso tempo, ogni canale offre un segnale di uscita indipendente, così da permettere alla centrale di isolare tempestivamente la sorgente dell'allarme. Ogni canale può anche accettare un collegamento in serie di più sensori, aumentando così la scalabilità del sistema. Nonostante la complessità della tecnologia, le schede multicanale VAS-400 e VAS-800 si prestano ad essere installate con rapidità e semplicità, grazie all'innovativo sistema di configurazione senza fili WSync utilizzabile da smartphone.



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

TECHNOLIFE presenta la nuova centrale Technolan32

VideoTREND annuncia l'introduzione sul mercato della nuova centrale Technolan32, ultima nata dal reparto R&D di Bovisio Masciago. In estrema sintesi: 32 zone cablate+32 zone radio, partizionabili in 8 aree e 3 sottogruppi. 4 le espansioni TX/RX radio su bus, combinatore telefonico GSM/PSTN con invio di 12+1 messaggi vocali, digitali e/o SMS, 4 tastiere, 6 lettori di prossimità, 38 uscite configurabili in multifunzione. Orologi di sistema/timer e 16 programmi orari/festività, 32 codici utenti configurabili. Memoria fino 250 eventi, sistema guidato di inserimento, disinserimento e gestione impianto, programmazione facilitata da tastiera, software e PC. Predisposizione rete LAN attraverso modulo TCP/IP-LAN per la gestione, programmazione, email e controllo via PC, tablet o smartphone. Nuovo box in alluminio con protezione antistrappo, capace di alloggiare mainboard, alimentatore, espansioni in/out o combinatore telefonico e batterie fino a 18Ah. Integrazione con sistemi di videosorveglianza Dahua e domotica Eyeon. Disponibile da settembre 2014



WD
 (+39) 340 7845464
www.wd.com

WD Red: il colore dei NAS

Gli hard disk WD Red rispondono alle necessità specifiche dell'ambiente NAS con una soluzione storage affidabile e compatibile, per ridurre il costo totale di possesso dei clienti.

Con i nuovi modelli da 5 TB e 6 TB, la linea di hard disk WD Red si è arricchita, con una maggior capacità storage e performance superiori. La tecnologia WD NASware 3.0 è progettata per migliorare l'affidabilità e le performance di sistema, ridurre il downtime dei clienti e semplificare il processo di integrazione; permette di supportare sistemi NAS fino a 8 alloggiamenti senza diminuire le performance.

La nuova famiglia WD Red Pro, è la versione ideale per ambienti aziendali di medie e grandi dimensioni, in grado di supportare sistemi NAS da 8 a 16 alloggiamenti.

Gli hard disk WD Red sono caratterizzati dalla tecnologia 3D Active Balance Plus, che aumenta le performance complessive e l'affidabilità del disco. In esclusiva per i clienti WD Red, WD offre un supporto premium dedicato e gratuito 24x7.



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

4Power Srl: Switch Gigabit PoE Hi-Power e uplink fibra ottica 10GB

Da 4Power Srl l'ultima generazione di switch PoE Hi-Power Managed di Planet Technology per la sicurezza IP e le applicazioni avanzate PoE LAN. L'XGSW-28040HP offre flessibilità, affidabilità a un ottimo rapporto qualità/prezzo e avanzate funzioni IPV6/IPV4 di gestione, protezione, routing e controllo traffico.

Potenza tot. 440 Watt con Smart PoE per risparmio energetico (programmaz. on/off periferiche e gest. potenza); sicurezza (alive check, auto reboot); monitoring eventi (avvisi SMTP/SNTP).

24 porte RJ-45 (802.3at PoE, 30 watt). 4 porte SFP Gigabit per collegamenti fibra e 4 porte SFP+ a 10GB per uplink fibra ottica verso backbone o centrali op. Con le porte SFP si possono configurare in modo ottimale le interfacce necessarie. Monitoring avanzato parametri Fibra. Compatibile con infrastrutture IPV4 e con reti miste rame/fibra ottica.

Uno switch veloce, sicuro e conveniente per piccole e grandi imprese che vogliono proiettarsi nel futuro.

INTERSEC BUENOS AIRES 2014

10-09-14 12-09-14
 Buenos Aires, Argentina

ISAF

18-09-14 21-09-14
 Istanbul, Turchia

SECURITY 2014

23-09-14 26-09-14
 Essen, Germania

FORUM BANCA 2014

30-09-14
 Milano, Italia

SICUREZZA & OLTRE

08-10-14
 Milano, Italia

HOME & BUILDING

28-10-14 29-10-14
 Verona, Italia

SECURITY CHINA 2014

28-10-14 31-10-14
 Pechino, China

EXPOPROTECTION 2014

04-11-14 06-11-14
 Parigi, Francia

SICUREZZA 2014

12-11-14 14-11-14
 Milano, Italia

THE INTERNATIONAL SECURITY COOPERATION SUMMIT

24-11-14 26-11-14
 Dubai, U.A.E.

FORUM RETAIL 2014

25-11-14 26-11-14
 Milano, Italia

TRANSPORT SECURITY EXPO

02-12-14 03/12/014
 Londra, Great Britain

COUNTER TERROR EXPO

21-04-15 22-04-15
 Olympia, London

PSE EXHIBITION 2015

29-10-15 01-11-15
 Shenzhen, China

securindex.com

Il primo portale italiano per la security

essecome
security&safety

securindex.com

securindex
TV

CASAMIASICURA.it
Dove trovi la sicurezza che cerchi

Informazione
cultura
business
della sicurezza
dal 1981

Per informazioni:
marketing@securindex.com

essecome
security&safety

n. 04 luglio-agosto 2014

ISSN: 2384-9282

Anno XXXIV - II
Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE

Cristina Isabella Carminati

COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Bruno Fazzini, Luca Libralon, Antonella Renaldi, Matteo Tassoni

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

servizio interno dell'editore

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

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

ISCRIZIONE AL ROC

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

REGISTRAZIONE

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

STAMPA

Seven Seas srl
Via Tonso di Gualtiero 12/14
47896 Faetano - Repubblica di San Marino
Tel. 0549 996194 - Fax 0549 900104
sevenseasrsm@gmail.com

4 POWER	www.4power.it	13, 102
ALESSIO ELETTROFORNITURE	www.alessiosicurezza.it	31, 96
ANIE SICUREZZA	www.aniesicurezza.it	8-10
AON EMPOWER RESULTS	www.aon.com	69-70
AVOTEC	www.avotec.it	47-49, 96
AVS	www-avselectronics.com	50-52
AXIS COMMUNICATION	www.axis.com	57-60
CITEL	www.citel.it	36-39
DIAS	www.dias.it	96
ELAN	www.elan.an.it	III COPERTINA
EMMEVIEMME-KEYCRIME	www.emmeviemme.com	24-27
ERMES	www.ermes-cctv.com	97
EURALARM	www.euralarm.org	14-16
EXPOPROTECTION	www.expoprotection.com	95
FRACARRO	www.fracarro.it	97
GUNNEBO	www.gunnebo.it	63, 66-68, 97
HESA	www.hesa.it	I ROMANA, 98
HIKVISION	www.hikvision.com	19-21
HOME & BUILDING	www.expohb.eu	90-91
IMQ	www.imq.it	12-13
INDIGO VISION	www.indigovision.com	27
ITALPOL	www.italpol.it	82-83
LBM	www.lbm-italia.com	I copertina, 61-62, 64
MICROTEL	www.microtelweb.com	98
MILESTONE SYSTEMS	www.milestonesys.com	22-23, 32-35, 98, 99
NEDAP ITALY	www.nedapretail.com	71-73, 99
PANTASCENE	www.pantascene.com	28-30
RISCO	www.riscogroup.com/italy	40-41, 99
RONDAMATIC	www.rondamatic.it	79-81
SAET	www.saetitalia.it	53-55, 100
SATEL	www.satel-italia.it	44-46, 100, IV COPERTINA
SECURITY ESSEN	www.security-essen.de	84-86
SICUREZZA 2014	www.sicurezza.it	92-94
SICUREZZA E OLTRE	www.sicurezzaoltre.it	87-89
SYAC-TB	www.syac-tb.com	100
T-SEC	www.tsec.it	II COPERTINA, 11, 101
VIDEOTREND	www.videotrend.net	2-3, 101
VIGILANZA GROUP-VIGILO4YOU	www.vigilanzagroup.it	75-78
WD	www.wdc.com/it	42-43, 101

a volte il dettaglio è tutto...
sometimes details matter...

ELAN
CAVI & BATTERIE

**HD
COAX**

...e noi evidenziamo i dettagli!
...and we highlight the details!



HD COAX

	MCX HD Ø 3.10 mm cod. 081593	MINI HD Ø 4.80 mm cod.083593	RG6 HD Ø 6.80 mm cod.081063
Impedence	75 Ohm	75 Ohm	75 Ohm
Capacitance	53 pF/mt	53 pF/mt	53 pF/mt
Velocity Of Propagation	77%	82%	82%
Attenuation dB/100mt.	1 Ghz	49,80	25,40
	2 Ghz	71,20	36,10
	3 Ghz	80,50	45,00



HD SDI COAX CABLE

eMail: info@elan.an.it
www.elan.an.it



Elan srl - Via Osimana N.70 | 60021 Camerano (AN) - ITALY - tel. + 39. 071. 7304258 - fax + 39. 071. 7304258

INT-TSI. Nata per sorprendere.



LA TASTIERA TOUCH SCREEN CHE SUPERA OGNI ASPETTATIVA.

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

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

Ora creare scenari personalizzati ha solo il limite della fantasia.



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

Satel®
— ITALIA —