



DIVENTA PARTNER VIGILO4YOU

Vigilo4You, l'unico servizio di vigilanza
canone zero, costo a chiamata
dedicato ai tuoi clienti.

DIGITAL TRASFORMATION E VIGILANZA PRIVATA: "SITUATION MANAGEMENT" PER NUOVI MODELLI DI BUSINESS

24 SETTEMBRE 2019 - MILANO | HILTON GARDEN INN

Dopo il successo tra i grandi utenti finali, **Citel** annuncia anche per il settore della Vigilanza Privata la possibilità di fornire servizi su base PSIM di telegestione interattiva e multimediale, anche in chiave di **Situation Management**. In altre parole, Citel permette ora di erogare "as-a-service" i modelli funzionali collaudati per anni tra la grande utenza italiana più evoluta dotata di propria Control Room. Come nel caso del settore bancario (dove ha quasi azzerato le rapine ed i furti nei caveau), nel settore industriale e delle infrastrutture critiche.

Citel è già fornitore di nomi prestigiosi della Vigilanza, con applicazioni a valore aggiunto per livello di servizio, con integrazione video e connessione a periferiche in tecnologia aperta e multifornitore, che ha consentito agli Istituti di incrementare il proprio business anche con nuovi servizi e/o nuovi settori di mercato, ottenendo anche di ridurre i costi di esercizio della Centrale Operativa e i costi di acquisto degli apparati da campo, attraverso l'apertura architettuale da un lato e una suite di prodotti sostenibili nel rapporto qualità/prezzo.

Anche questa volta, l'innovazione che Citel presenta si traduce in un cambio di paradigma che prevede anche soluzioni multimediali interattive e indossabili che verranno lanciate ufficialmente nel Convegno che si terrà il 24 settembre.

Nel corso del convegno organizzato in collaborazione con **essecome editore** verrà affrontato anche l'argomento del **Travel Risk Management**, una disciplina di grande attualità che può rappresentare una nuova opportunità di business per la Vigilanza Privata.

Per informazioni e iscrizioni scrivere a segreteria@securindex.com

L'editoriale del direttore



Trasformazione Digitale e la società "a due"

Come viene analizzato nell'articolo sugli effetti della Trasformazione Digitale sulla sicurezza fisica ([leggi](#)), il mercato dell'impiantistica sta attraversando una fase di grande trasformazione, prodotta proprio dall'innovazione tecnologica.

La diffusione progressiva della Building Automation sta trasformando gli edifici da strutture inerti a vere e proprie "macchine" che, come tali, stanno seguendo il percorso di crescita della "intelligenza" a bordo per diventare sempre più "smart" (*smart building, smart home*).

Un'evoluzione che determina nuove e rilevanti opportunità di lavoro per l'intera filiera che, tuttavia, richiedono competenze ulteriori rispetto a quelle tipiche del mestiere originale. Oggi sono indispensabili la conoscenza delle reti IP, della sicurezza IT e delle norme sulla protezione dei dati personali.

Conseguenza accessoria della digitalizzazione, ma non meno importante

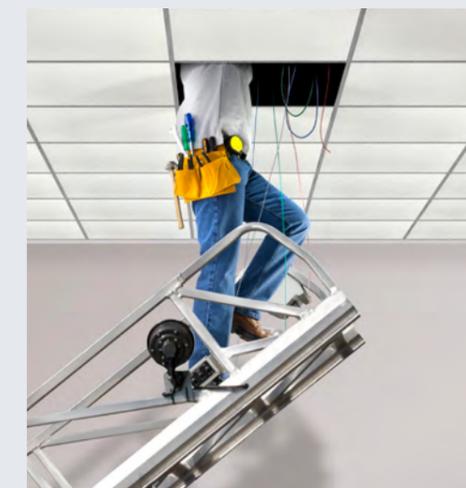
per ogni categoria di impiantisti, è la crescente trasversalità delle funzioni. Il "tutti fanno tutto" è un'affermazione sempre più ricorrente, spesso con un'intonazione preoccupata: il superamento tecnologico delle specializzazioni verticali determina infatti la caduta delle barriere che avevano protetto intere generazioni di elettricisti, antenisti, installatori di sicurezza, idraulici eccetera, da quando un unico impianto (se non un unico apparato) può svolgere molteplici funzioni, indipendentemente dalla specializzazione originaria dell'impiantista che l'ha installato.

Una domanda obbligata è quanto il sistema dei circa 60.000 impiantisti iscritti nelle CCIA italiane - fra i quali ci sono anche gli installatori professionali di sicurezza - sia in grado di affrontare questa rivoluzione.

Il nanismo del settore di cui si parla nell'articolo sopra citato è attestato dalla sconcertante media di 0,9 addetti per impresa, che giustifica la considerazione che la struttura societaria più diffusa sia quella con due soci, l'installatore e la sua scala.

Dovendosi escludere per evidenti motivi il secondo socio da qualsiasi percorso formativo, tutto il peso dell'aggiornamento professionale ricadrà per forza sul primo che, nel frattempo, deve fra l'altro: a) individuare il potenziale cliente; b) effettuare il sopralluogo; c) progettare l'impianto; d) preparare l'offerta; e) trattare con il potenziale cliente il prezzo; f) ordinare i prodotti da installare; g) salire sul secondo socio per installare i prodotti dal cliente; h) rispondere al cellulare alle richieste di intervento di clienti precedenti mentre è sul secondo socio; i) scendere dal secondo socio e compilare la dichiarazione di conformità richiesta dal DM 37/2008 per qualsiasi impianto; l) tornare a casa con il secondo socio; m) aiutare il figlio più piccolo a fare i compiti; n) emettere la fattura; p) scoprire dall'estratto conto che due clienti precedenti non hanno pagato alla scadenza; q) andare alla partita a calcetto; r) tornare con una storta alla caviglia; s) scusarsi con la moglie perchè le ha risposto male...

Ecco perchè è ragionevole attendersi a breve un significativo cambiamento strutturale del settore.



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

- 03 Trasformazione Digitale e la società "a due"
- 06 La Vigilanza Privata e le nuove opportunità offerte dalla Digital Transformation. Convegno a Milano il 24 settembre
- 08 Travel Risk Management, opportunità e limiti di una disciplina in via di sviluppo in Italia
- 14 Pirateria marittima odierna, un veloce "punto nave" sulla situazione attuale
- 16 Aumentano i viaggi, cresce il mercato globale della sicurezza dei passeggeri
- 18 Contante sì, contante no? Gli opposti pareri di uno scontro (sbagliato) tra legalità, libertà e privacy
- 20 I programmi di Sicuritalia dopo l'acquisizione di IVRI. Intervista a Lorenzo Manca
- 22 Sicurezza fisica, la Trasformazione Digitale spinge il mercato globale ma in Italia passa la parola
- 26 Quali sono i nuovi ruoli dei protagonisti della filiera davanti ai cambiamenti del mercato della Sicurezza fisica?
- 28 L'era dell'omnicanalità nel Retail e la sua continua evoluzione, cosa ne pensano i Millennials?
- 30 GDPR, iniziate le verifiche sul campo. Le proposte del Laboratorio per la Sicurezza per la compliance delle aziende del Retail
- 34 Porte, vetri e pareti certificate ad alta sicurezza Gunnebo
- 36 Da VIGILO4YOU un aiuto a Installatori Professionali e Istituti di vigilanza per il mercato residenziale e small business
- 38 Bosch Security Systems valorizza le risorse aziendali, rivoluzionando il concetto di sicurezza
- 40 Combivox, da 30 anni leader nell'antintrusione con tanti progetti per il futuro
- 42 Hanwha Techwin presenta la telecamera multidirezionale e PTZ Wisenet P
- 44 Indagine di RISCO Group: il futuro della sicurezza passa dal cloud
- 46 VIGILO4YOU: il servizio di vigilanza intelligente e certo

VIGILANZA GROUP PRESENTA VIGILO 4 YOU: IL PRIMO SERVIZIO DI VIGILANZA SENZA CANONE NÈ CONTRATTO DEDICATO AI CLIENTI DELL'INSTALLATORE



Vigilanza Group, Istituto di Vigilanza attivo dal 1946, ha ideato **VIGILO 4 YOU**: la soluzione ideale per il servizio di sicurezza "del futuro" per il mercato residenziale e Small Business!

COS'E'?

Primo in Italia, VIGILO 4 YOU nasce per rispondere all'esigenza di protezione e sicurezza di oltre 20 milioni di abitazioni e piccole attività commerciali presenti in Italia che oggi sono sprovviste di un sistema integrato di sicurezza e di oltre sei milioni già in possesso di un impianto di allarme, ma non collegato a un centrale di controllo. Un mercato sicuramente aperto e da sviluppare, come viene dimostrato dall'attenzione di società estere che operano nel settore della sicurezza.

Allo stesso modo **VIGILO 4 YOU** è stato pensato e progettato considerando le attuali e reali esigenze dei Clienti, variate con il cambiare dell'economia, orientate sempre **più a servizi che non prevedono impegni pluriennali e canoni fissi ma la convenienza di un servizio a consumo!**

Un servizio che completa **in maniera "intelligente" un pacchetto di sicurezza, integrandosi perfettamente con qualsiasi sistema di allarme esistente**. La vera soluzione di sicurezza che, in caso di furto, comprende anche una **COPERTURA ASSICURATIVA** inclusa nel costo del primo prepagato.

COME FUNZIONA?

Una volta che il Cliente ha il proprio sistema di allarme collegato allo smartphone, è possibile farlo registrare sul sito www.vigilo4you.it attivando il suo profilo.

Da quel momento il Cliente, in possesso di un proprio login e password consegnati via mail nella massima sicurezza, entra nel **Portale Clienti VIGILO 4 YOU** e compila tutti i dati relativi alla sua proprietà (es. n. piani, tipo di accessi, villa vs appartamento, ecc.) e prepagata 1 intervento.

Gli interventi non scadono mai, il Cliente li usa solo in caso di reale necessità, verificabile dal sistema installato. Terminato l'acquisto, il Cliente procede scaricando **l'APP di VIGILO 4 YOU** dalla quale effettua anche un test di funzionamento della richiesta di intervento. Tutto in maniera semplice e veloce!

PERCHE' DIVENTARE PARTNER DI VIGILO 4 YOU?

Perché per ogni attivazione del servizio e successiva ricarica fatta dal proprio Cliente, l'installatore riceverà una percentuale sugli incassi! Un guadagno costante che si incrementa nel tempo e che potrà decidere di gestire nella modalità più profittevole: come **royalties immediata**, come **bonus** da girare al Cliente per garantire la fidelizzazione e lo sviluppo, come **benefit** per una ulteriore copertura assicurativa che tutela gli impianti installati da eventuali danni da fenomeno elettrico e tentato furto e che **garantisce il rimborso sugli interventi extra**.

Inoltre, diventando Partner, l'installatore può usufruire di:

- Consulenza per la vendita
- Corsi formativi gratuiti
- Visibilità mediante le nostre campagne pubblicitarie multicanali.

Entra nella COMMUNITY degli Installatori PARTNER di VIGILANZA GROUP, il TUO CLIENTE TI RINGRAZIERA'.

La Vigilanza Privata e le nuove opportunità offerte dalla Digital Transformation. Convegno a Milano il 24 settembre

intervista a Nils Fredrik Fazzini | Ceo di Citel spa

Citel organizza un convegno dedicato agli Istituti di Vigilanza per presentare delle importanti novità. Possiamo dare qualche anticipazione?

Dopo il tutto esaurito del convegno che abbiamo organizzato in aprile sul tema generale della Digital Transformation al mercato nel suo insieme ([leggi](#)), seguito dalla presentazione di applicazioni specifiche al convegno dell'Associazione Bancaria Italiana di maggio ([leggi](#)), ora è la volta degli Istituti di Vigilanza, che non possono pensare di restare indietro ai propri utenti nella trasformazione digitale in atto che, come tutti sappiamo e sperimentiamo, è ormai arrivata a coinvolgere l'individuo stesso.

Peraltro, nella vigilanza italiana è ancora molto diffusa la pratica dei sistemi chiusi "mono-fornitore" e questo, oltre ad essere in contraddizione con l'evoluzione dell'informatica generale, spesso obbliga l'istituto di vigilanza ad adeguarsi alla dinamica evolutiva del proprio fornitore del sistema di teleallarmi. Oppure, ad avere in Control Room più sistemi eterogenei in funzione degli apparati di trasmissione in campo.

La Digital Transformation potrà rendere ancora più marcata la componente informatica dell'evoluzione e consolidare il nostro modello di *open-PSIM* specializzato per i servizi a terzi, avendo alle spalle anche l'esperienza di forniture dirette di sistemi alle principali banche, infrastrutture critiche, retail e industria.

Quali sono le tendenze già concretizzate riguardo alla Digital Transformation nell'esperienza Citel?

Nella nostra esperienza ventennale di soluzioni informatizzate, è sempre emerso che sono gli utenti finali



dotati di propria Control Room a definire e consolidare i modelli di servizio al massimo livello di prestazioni. Lo dimostra il fatto che oggi ci sono istituti di vigilanza dotati di PSIM multimediale per la gestione eventi in architettura aperta, sul modello dei nostri utenti finali come le banche, le infrastrutture critiche, il retail, il settore industriale.

Sono questi i modelli funzionali e di servizio che hanno attratto i nostri utenti della vigilanza, con l'obiettivo di proporre agli utenti di minori dimensioni prestazioni analoghe a quelle degli utenti maggiori, ma "as-a-service". E da questa nostra collocazione di mercato in un arco che va dalla grande utenza agli istituti di vigilanza è nata la nostra sistemistica informatizzata di gestione a più livelli: dal teleallarme alla telegestione multimediale.

In questo filone si trova già inserita in modo del tutto naturale la Digital Transformation che, in definitiva, è un consolidamento ed una riclassificazione di tecnologia ed esperienza utente in forma di nuovi modelli tecnici e applicativi, compresi quelli

più specifici per la vigilanza che presenteremo in occasione del convegno del 24 settembre.

Come sta evolvendo l'atteggiamento della categoria della Vigilanza Privata rispetto alla tecnologia?

Si tratta di una evoluzione lenta ma continua, dove la lentezza e la prudenza dipendono essenzialmente dalla preoccupazione di non pregiudicare il rapporto con l'utente. Direi che non sono pochi – tra i nostri clienti della vigilanza – gli imprenditori con una particolare spinta all'innovazione e, quindi, interlocutori visionari e convinti della possibile discontinuità tra passato e futuro prossimo. Basti pensare al salto di tecnologia che si può riscontrare tra un'applicazione di telegestione multimediale di un intervento guidato da Control Room sulla base di procedure multimediali su PSIM con una guardia dotata di APP - altrettanto multimediale con l'ausilio di apparati indossabili - e un'applicazione di teleallarmi con informazioni elementari, basata su prodotti di un singolo fornitore senza esperienze diversificate.

Quali scopi specifici intendete raggiungere con il Convegno?

Il Convegno di settembre è stato organizzato da Citel per far emergere i servizi che una società di security può già oggi,

e sempre di più in prospettiva, proporre all'utente grazie agli effetti delle spinte innovative che la Digital Transformation sta generando nel mondo della sicurezza fisica. Spinte che generano situazioni di sicura attrazione che, nel Convegno, Citel metterà in relazione con applicazioni pratiche sviluppate con la collaborazione di partner e utenti finali e destinati alle società di security italiane che non ritengono di assistere passivamente alla trasformazione in atto e che intendono comunque cavalcarle piuttosto che subirle.

Quali applicazioni verranno presentate al Convegno?

Verranno presentate applicazioni relative a Videosorveglianza intelligente da Control Room, App mobile per la gestione multimediale di ispezioni e interventi, Soluzioni IoT in ambito Edge Computing.

Si tratta di soluzioni che si riferiscono a nuove applicazioni sulla piattaforma Centrax open-PSIM come risultato della convergenza tra Citel, alcuni tra i principali fornitori di servizi di security e utenti finali evoluti, presenti nell'Ecosistema di Centrax.

Sarà una presentazione strutturata in modo assolutamente innovativo per il settore, di sicuro interesse per tutti gli operatori della vigilanza privata italiana che potranno vedere direttamente le applicazioni e confrontarsi con i produttori.

Travel Risk Management, opportunità e limiti di una disciplina in via di sviluppo in Italia

intervista a Roger Warwick | Founder e CEO di Pyramid Temi Group srl - Subject Matter Expert at ISO

Ci parli prima di tutto di Pyramid Temi Group, una società di consulenza che opera in Italia da oltre 40 anni. In quali settori opera, quali servizi offre ed a quali categorie di utenti?

Pyramid Temi Group (PTG) fornisce Corporate Intelligence e coordinamento di Security da oltre 40 anni. Nel 2008, per soddisfare le esigenze delle organizzazioni sempre più orientate verso i mercati esteri, ha dato vita a Temi Group, assieme ad alcuni dei maggiori esponenti del settore internazionale della security. Con Temi Group, PTG ha sviluppato il servizio di Travel Risk Management, creando una rete di hubs dislocati in tutti i continenti, e dedicati alla sicurezza e protezione del personale di aziende sia italiane che estere, del settore pubblico e privato, in trasferta in tutto il mondo. PTG fornisce supporto e assistenza in ogni fase della trasferta, dalla pianificazione alla protezione in loco, fino al ritorno in patria dei viaggiatori.

Dalla sede in Italia vengono coordinate sia le richieste dei clienti sia i servizi svolti in tutto il mondo. La presenza e gestione dei servizi dall'Italia è molto importante in quanto consente di essere più vicini alle organizzazioni e soddisfare al meglio le loro esigenze. Le operazioni in loco vengono invece svolte dall'hub più vicino al luogo di destinazione, in modo che il trasfertista possa ricevere supporto e assistenza da parte di personale locale qualificato ed esperto, in possesso di licenza locale per la fornitura dei servizi di Security.

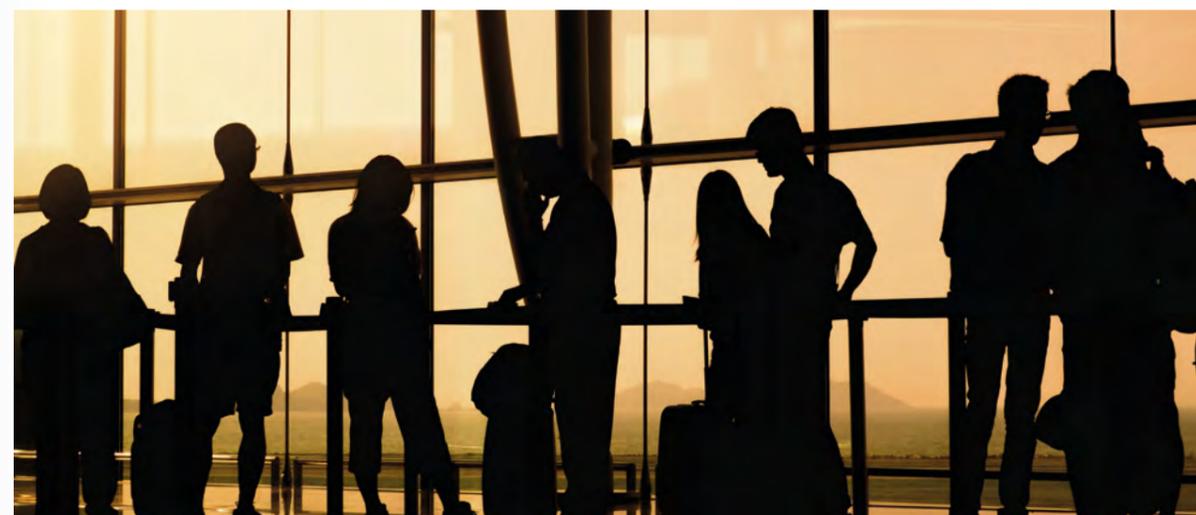
Ci tengo inoltre a sottolineare che PTG è l'unica azienda in Italia ad essere certificata ANSI/ASIS PSC.1, normazione internazionale per la gestione della qualità dei servizi di sicurezza privata in luoghi considerati a rischio.



Travel Risk Management (TRM) è una disciplina relativamente nuova, salita al centro dell'attenzione in Italia dopo il caso Bonatti e la sentenza di condanna penale per i rappresentanti legali dell'azienda. In cosa consiste precisamente l'attività?

La disciplina del Travel Risk Management consiste nell'individuare, in anticipo, i potenziali rischi connessi alle trasferte che il personale effettua per conto di un'organizzazione, e provvedere a fornire appropriata assistenza secondo i livelli di rischio accertati.

La prima domanda da porsi è: come individuare i rischi? Il web è ricchissimo di contenuti sullo status di rischio dei Paesi, e molti di questi sono validi, ad esempio le informazioni



contenute nei siti governativi. Queste informazioni non sono però sufficienti per effettuare un'accurata valutazione dei rischi. Basti pensare al concetto di Threat Assessment (Valutazione delle Minacce), i cui risultati non dipendono solo dal rischio Paese, ma sono condizionati anche dall'ambiente, dal profilo del viaggiatore o dal periodo in cui avviene la trasferta. Un lavoro di questo tipo può essere svolto solo da chi ha profonda conoscenza del Paese, del settore e grande esperienza sul campo.

In Italia, se da una parte il grande rilievo mediatico dato dal caso Bonatti ha portato a una maggiore attenzione sul Travel Risk Management, il risvolto negativo della medaglia è che oltre all'interesse sono aumentati anche la confusione e l'improvvisazione.

Le leggi in materia di Duty of Care in vigore nel mondo che regolamentano questa disciplina non sono di aiuto. Queste leggi (in Italia D. Lgs 81/08, D. Lgs 231/01, Interpello 11/2016) stabiliscono che l'organizzazione è responsabile della Security, Sicurezza e Salute del trasfertista. Tuttavia, queste leggi non sono esaustive sulle procedure da attuare per fare tutto ciò che sia ragionevolmente possibile per tutelare i trasfertisti. Ad esempio, nel caso specifico italiano, l'Art. 28 del D. Lgs 81/08 sancisce che "la valutazione dei rischi (...) deve riguardare tutti i rischi per la sicurezza e la salute dei lavoratori, ivi compresi quelli riguardanti gruppi di lavoratori esposti a rischi particolari (...). Dunque, anche i rischi derivanti dalle trasferte rientrano tra quelli da inserire nel DVR. Occorre però precisare che la gestione di tali rischi va oltre il mero aggiornamento del DVR, il quale, paradossalmente, sulla

carta renderebbe le organizzazioni conformi alla Legge, ma non assicura la protezione del personale in trasferta, che, al contrario, persiste in uno stato di vulnerabilità.

Trattandosi di un argomento complesso è consigliabile affidarsi al supporto di professionisti del settore, con esperienza e certificazioni comprovabili, in grado di guidare le aziende in una efficace ed efficiente gestione dei rischi di viaggio, nel rispetto delle leggi e dei doveri etici e morali di tutela del personale. A seconda delle dimensioni, della struttura e delle esigenze aziendali, il compito degli esperti può spaziare dall'importante fase della formazione del personale, punto di partenza per la consapevolezza e sensibilizzazione ai potenziali rischi, allo sviluppo di un TRMD (Travel Risk Management Department) interno all'azienda, fino alla completa gestione esterna dell'intero processo.

Lei partecipa al TC in sede ISO che sta sviluppando uno standard di riferimento internazionale su questo tema. Qual è lo stato dell'arte dei lavori?

ISO sta sviluppando una norma di linee guida, la ISO 31030, per la gestione dei rischi derivanti dalle trasferte. Lo scopo di questa norma sarà quello di fornire consigli pratici alle organizzazioni in materia di Travel Risk Management, ma anche indicazioni ai legislatori dei vari Paesi su cosa si può e si deve pretendere dalle organizzazioni che inviano personale in trasferta.

Il Technical Committee 262 Risk Management è il comitato incaricato di portare avanti i lavori. Di questo comitato faccio parte personalmente in quanto sono stato designato da UNI

per rappresentare l'Italia. I lavori sono attualmente in corso, si è appena conclusa (il 14 Giugno) la seconda riunione plenaria del gruppo di lavoro.

Quali sono gli utilizzatori tipici dei servizi di TRM e quali sono le dimensioni del mercato, in Italia e nel mondo?

E' importante distinguere fra le organizzazioni che mandano dipendenti, volontari o studenti in trasferta ovunque nel mondo e quelle che intrattengono rapporti con Paesi considerati a rischio criminalità, terrorismo o malattie. Il primo gruppo di solito si limita a ricevere consigli e aggiornamenti sullo status di rischio delle destinazioni. Il secondo gruppo invece si avvale anche del supporto specialistico di organizzazioni qualificate e strutturate in loco, come Pyramid Temi Group, per il trasporto e la protezione dei viaggiatori.

Il mercato in Italia è ancora in fase di sviluppo e potrà arrivare a raggiungere diversi milioni di Euro di fatturato. Nel mondo, è difficile avere un quadro chiaro delle dimensioni del mercato, in quanto la consapevolezza della necessità di security è in costante crescita tra le organizzazioni. Sicuramente, la pubblicazione della norma ISO 31030 porterà a un incremento ancora maggiore, con relativi aumenti di fatturato.

Esiste qualche nesso tra TRM e PMSC, le società di servizi armati che operano a livello internazionale, che recentemente alcuni esponenti del governo italiano hanno dichiarato di voler regolamentare con la motivazione delle tutela della informazioni delle imprese italiane che operano all'estero e della creazione di opportunità lavorative per gli ex-militari?

Innanzitutto occorre precisare che il termine Private Military Company difficilmente viene utilizzato oggi nella professione in quanto può facilmente essere confuso con il termine mercenario.

In Italia le leggi attualmente in vigore non consentono alle società italiane che si occupano di sicurezza privata di

fornire servizi di protezione e scorta all'estero. In questo periodo l'argomento è di estrema attualità perché diversi esponenti del settore della sicurezza privata italiana stanno portando avanti una campagna finalizzata alla modifica di queste normative, con lo scopo di regolamentare l'impiego di ex militari italiani come fornitori di servizi di sicurezza – armata e non – per le aziende italiane operanti all'estero. Nutro profonda stima e rispetto per i militari italiani, che operano con grande impegno e professionalità. Tuttavia, sono fermamente convinto che nel Travel Risk Management il valore aggiunto lo diano i providers di security locali certificati che in alcuni Paesi, come ad esempio la Nigeria, sono affiancati dalla polizia locale o dalle forze armate locali. Non dimentichiamo che nella maggior parte dei Paesi, per fornire servizi di sicurezza privata, vi è l'obbligo di licenza locale. Per cui, pur ottenendo valore legale in Italia, questa proposta non troverebbe accoglimento all'estero, dove vengono applicate le leggi locali, limitando il ruolo degli ex militari italiani a quello di coordinatori.

I providers di security locali certificati garantiscono assistenza e protezione ai trasfettisti nel pieno rispetto delle leggi e usanze del Paese in cui si svolgono le operazioni. Inoltre, possiedono profonda conoscenza di leggi, religioni, tradizioni e norme di comportamento, che trasmettono ai trasfettisti con un briefing al loro arrivo nel Paese di destinazione. Operano con pieno appoggio e fiducia da parte delle istituzioni locali, aspetto fondamentale specialmente in casi di emergenza e crisi.

Concludo con uno spunto di riflessione. Se questa proposta di regolamentare l'impiego di ex militari sullo schema dei contractors diventasse legge, significherebbe passare al vaglio la possibilità che avvenga anche il processo inverso, ovvero consentire ad ex militari stranieri di effettuare operazioni di scorta del loro personale straniero in visita in Italia. L'Italia sarebbe quindi pronta ad accogliere una situazione di questo tipo? O forse lo vieterebbe, a favore dell'impiego di personale solo ed esclusivamente italiano?



RESPONSABILI ANTIRICICLAGGIO E GESTORI DEL CONTANTE. DOVERI, RESPONSABILITÀ ED ADEGUAMENTI ORGANIZZATIVI

Seminario organizzato da G.R.A.L.E. Spin off in collaborazione con essecome editore

NAPOLI, 27 SETTEMBRE 2019

Università degli Studi della Campania "Luigi Vanvitelli"
Piazzetta Sant' Andrea Delle Dame, 9 - Sala degli Affreschi

I profili di responsabilità, penale e amministrativa, individuale e collettiva delineati dal **D.lgs. 231/2007**, significativamente integrati e rafforzati dal **D.lgs. 90/2017**, impongono all'attenzione dei soggetti coinvolti l'individuazione di ogni adattamento organizzativo atto a mitigare gli alti rischi che gravano sulle imprese e, soprattutto, sui **Responsabili Antiriciclaggio**.

In questa prospettiva, **G.R.A.L.E. Spin off** propone il proprio contributo di riflessione sul tema, organizzando con **essecome editore** un seminario per individuare i percorsi più idonei a contenere i rischi concernenti gli illeciti amministrativi e penali, distinguendo la responsabilità dell'ente da quella individuale della persona fisica.

Il seminario è rivolto agli **operatori del trasporto valori** ed a tutti i soggetti che svolgono funzioni di **gestori del contante, con particolare riferimento al mondo della distribuzione**.



Programma dei lavori:

10:30 - *La responsabilità amministrativa e penale in materia antiriciclaggio* - introduce e modera **prof. Antonio Pagliano** ne discutono: **prof.ssa Andreana Esposito, avv. Pietro Marzano, prof. Catello Maresca**

12:30 - *L'apporto delle tecnologie per la compliance alla normativa antiriciclaggio* - tavola rotonda condotta da **Raffaello Juvara**

13.30 - *Light lunch*



È previsto il rilascio di attestati per l'ottenimento dei crediti formativi per le figure certificate UNI 10459.

Per informazioni e iscrizioni:
segreteria@securindex.com
grale.spinoff@unicampania.it

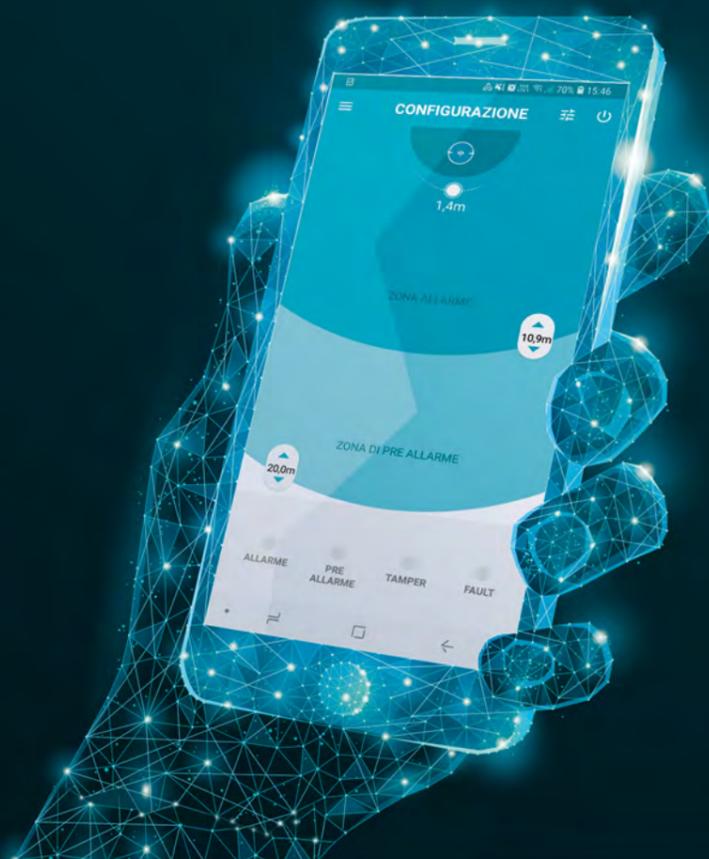
con il patrocinio di





Sensore radar FMCW **Inxpect MSK-101**.

Grandi potenzialità di configurazione,
per l'installatore **evoluto**.



Riconoscimento preciso della distanza del target
Immunità ad animali domestici
Grado di protezione **IP68**
Altezza di montaggio da 1,5 a 3 mt
Impostazione precisa dell' area
di **allarme e pre-allarme**
Distanza massima 20 mt
Uscite 4 relè: allarme, pre allarme,
tamper, guasto/mask
Configurazione tramite **APP INXPECT**

Informati sui corsi di formazione TSec per installatori esigenti.

Tsec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

www.tsec.it

riscogroup.it

RISCO
GROUP

6 Nuove Ragioni per Installare VUpoint



VUpoint è una soluzione avanzata di Video Verifica Live Plug&Play di RISCO che integra in modo semplice e veloce le telecamere RISCO IP P2P in tutti i sistemi di sicurezza professionali di RISCO, grazie al Cloud, senza alcun bisogno di specifiche conoscenze o training.

Questa è un'opportunità unica per professionisti della sicurezza e vigilanze di beneficiare dei vantaggi dell'installazione di una telecamera IP e delle sue infinite potenzialità, offrendo al tempo stesso un livello di sicurezza senza precedenti ai propri clienti.

- Scelta di telecamere da interno o da esterno, con **possibilità di connessione WiFi o PoE** per una installazione adatta ad ogni ambiente.
- **Video Verifica in HD di eventi e video live on demand** - da ovunque, in ogni momento grazie alla App per Smartphone.
- La Tecnologia P2P permette agli installatori di non dover fare alcuna configurazione del router: è un **semplice Plug&Play!**
- Un reale valore aggiunto per tutti i clienti a cui avete già installato un Sistema di Sicurezza RISCO collegato al Cloud RISCO ... e una motivazione in più per i nuovi clienti per scegliere VUpoint!
- **6 Nuovi Modelli PoE: 2 bullet, 2 Dome, 1 Eyeball e 1 Cube** - alcune delle quali con funzionalità Varifocal e Pan/Tilt.



Scopri tutti i Modelli
VUpoint, Poe e Wifi

RISCO Group S.R.L | Via Robecco, 91 – Cinisello Balsamo (MI) | info@riscogroup.it

Pirateria marittima odierna, un veloce “punto nave” sulla situazione attuale

di Giorgio Fiandra | Autore della tesi di laurea “Il fenomeno della pirateria marittima in prospettiva criminologica”

Nonostante la considerevole inflessione statistica nel numero degli attacchi di pirateria marittima a livello globale possa lasciar pensare a un tramonto definitivo di questa antica fattispecie criminale, la pirateria marittima starebbe vivendo oggi solamente un periodo di stasi: a conforto di questa tesi, i dati raccolti dalle maggiori organizzazioni internazionali che si occupano dell'analisi del fenomeno dimostrano come, lungi dall'essere definitivamente sconfitta, il crimine in analisi si stia evolvendo in una fattispecie dai tratti distintivi originali.

Ad aggravare lo scenario internazionale moderno, si rileva come, dopo un periodo di tendenziale coesione quale è stato quello dalla fine della Guerra Fredda ad oggi, la direzione intrapresa dalla comunità internazionale sia quella di una nuova dolorosa scissione vista dai più come l'inevitabile “panacea di tutti i mali”: è proprio sfruttando questa instabile stabilità che la pirateria marittima odierna potrà trarre nuova linfa; inoltre, come evidenziato da diverse autorevoli fonti in materia di geopolitica, la lotta senza tregua alla pirateria marittima è una necessità improcrastinabile per quei Paesi che si affacciano sul bacino Mediterraneo, la cui economia risulta indebolita dallo spostamento delle principali rotte commerciali nelle acque antistanti le coste occidentali del continente africano.

Una delle prime questioni da affrontare è quella di natura squisitamente giuridica: va valutata innanzitutto la possibilità di sancire un obbligo vincolante “*aut dedere aut iudicare*” per gli stati attori, nel tentativo estremo di



debellare la dannosa quanto diffusa pratica del “*catch and release*”¹.

Uno degli ostacoli più ardui da affrontare nella lotta alla pirateria marittima è sicuramente la persistenza di un *dark number* (ovvero quel c.d. numero oscuro che in ambito criminologico indica la differenza tra i reati di cui si è a conoscenza e i reati effettivamente perpetrati) estremamente elevato, si parla di circa cinquanta punti percentuali, tale da rendere particolarmente difficoltosa la lettura dell'incidenza su scala globale del fenomeno. Nella lotta al crimine in analisi bisogna prestare particolare attenzione alla protezione delle reti dedicate alle strumentazioni elettroniche utili ai sistemi di *e-shipping*, mentre dal punto di vista più prettamente infrastrutturale è caldeggiabile l'adozione di sistemi di difesa passiva quantomeno basilari, oltre che lo studio della possibilità per le future unità mercantili in costruzione di adottare quegli elementi strutturali dello scafo ereditati dai più

moderni navigli militari in grado di rendere praticamente impossibile l'abbordaggio da parte dei pirati; non deve passare in secondo piano la preparazione dell'equipaggio corroborata dall'approntamento di protocolli e programmi di addestramento che, per una maggiore efficacia, andrebbero costantemente aggiornati in ragione dell'evoluzione dei mezzi e delle strategie dei pirati.

Infine, non va dimenticato che, per quanto possa sembrare semplice retorica, il problema della pirateria marittima è una questione prima di tutto di tipo socio-culturale: “*Baadinanta badah*”, “salvatori dell'oceano”², così sono talvolta definiti i pirati nell'idioma somalo; non vi è dubbio che vi sia una strettissima correlazione tra il

fattore culturale e la fattispecie della pirateria marittima, che diviene spesso espressione di quello che da taluni viene ritenuto un ultimo, disperato strumento di reazione all'ingiusta sperequazione che affligge la distribuzione della ricchezza nel mondo.

Ciò, in conclusione, deve far prendere coscienza di come, mai come oggi, la comunità internazionale sia chiamata a smuovere l'arido terreno delle sperequazioni, nella speranza che dal seme di una cultura maggiormente inclusiva possa nascere il germoglio della tolleranza: solo a quel punto si potrà assistere ad una nuova *aurea aetas* della cooperazione internazionale, rischiarata dalla vampa della ponderatezza.

GIORGIO FIANDRA

Nato a Bergamo nel 1989, si è laureato nel 2017 a pieni voti in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Brescia, discutendo una dissertazione in criminologia dal titolo “*Il fenomeno della pirateria marittima in prospettiva criminologica*”, meritandosi una Menzione Speciale nell'ambito del “Premio letterario Vincenzo Parisi 2018”.

Ha frequentato la Prima Classe, poi Corso Triarii, dell'Accademia Navale di Livorno in qualità di Allievo Ufficiale del corpo di Stato Maggiore, portando a compimento la Campagna Addestrativa a bordo della nave Amerigo Vespucci (A5312) nell'estate del 2011.

È praticante avvocato, iscritto presso l'Ordine degli avvocati di Brescia, e praticante notaio presso il Consiglio Notarile di Verona.

Quali sono i motivi del suo interessamento per questo argomento?

Nel 2015, quando sono iniziate le ricerche utili alla redazione della tesi, la pirateria marittima era considerata dai più un fenomeno al tramonto, un crimine antico relegato alle pagine della Storia. Solo alcuni anni più tardi, per esattezza nell'estate del 2017, l'intuizione che la pirateria marittima fosse un fenomeno criminale dall'incidenza non trascurabile, da cui era scaturito il lavoro di ricerca, è stata corroborata da alcune delle maggiori riviste in ambito geopolitico. Rilevato un sostanziale impoverimento dell'economia marittima del bacino mediterraneo, a seguito dello spostamento delle principali rotte commerciali verso le acque antistanti le coste della Nigeria, è stata affermata l'impellente necessità che il nostro Paese debba approfondire uno sforzo maggiore nella lotta alla pirateria marittima, in un'ottica di tutela dei propri interessi nazionali.

¹ Del Chicca, M., *La pirateria marittima. Evoluzione di un crimine antico*. Torino: Giappichelli, 2016.

² Vuosi, R. *Il delitto di pirateria marittima. Indagine sulla fattispecie legale e sulle scelte di politica criminale*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2014.

Aumentano i viaggi, cresce il mercato globale della sicurezza dei passeggeri

a cura della Redazione

In base ad una recente ricerca di **Marketsandmarkets**, il mercato globale della sicurezza dei passeggeri crescerà da 4,8 miliardi di dollari nel 2019 a 6,8 miliardi di dollari entro il 2024, con un tasso annuo di crescita composto (CAGR) di 7,2%.

Il maggiore traffico di viaggiatori, la sostituzione dei sistemi esistenti con altri più avanzati e lo sviluppo di nuove infrastrutture (aeroporti, ferrovie e porti marittimi) sono i fattori che danno impulso alla crescente richiesta di soluzioni di sicurezza per i passeggeri.

Per quanto riguarda le soluzioni di sicurezza, nel periodo in considerazione viene prevista la maggiore espansione del segmento dei **sistemi biometrici associati al controllo accessi**; seguono **scanner full-body** e **sistemi di ispezione bagagli**.

A guidare la crescita del mercato dei sistemi biometrici/controllo accessi sarà il sempre maggiore utilizzo di chioschi automatici per il check-in, che gestiscono i protocolli di imbarco dei passeggeri in un numero crescente di aeroporti in tutto il mondo.

Ad esempio, l'aeroporto internazionale di Abu Dhabi ha lanciato fin dal 2016 un innovativo sistema **Smart Travel**, che automatizza processi come il check-in, la registrazione, l'immigrazione e l'imbarco. Questo sistema è in grado di ridurre del 70% i tempi di gestione dei passeggeri in aeroporto.

Dal fronte del numero dei viaggiatori, è prevista una crescita al più elevato tasso nei **porti marittimi**, seguiti dagli **aeroporti** e dalle **stazioni ferroviarie**. Nel periodo in considerazione, il mercato di questo segmento sarà trainato dall'espansione dei porti esistenti e dallo sviluppo di nuovi, dall'aumento in tutto il mondo dei passeggeri di crociera,

con un utilizzo di sistemi avanzati di sicurezza. Ad esempio, il Consiglio Commissariale dell'Autorità di Port Canaveral ha assegnato a Ivey's Construction Inc. un appalto da 79 milioni di dollari per lo sviluppo del terminal 3 al fine di fronteggiare il crescente traffico di passeggeri. Si stimano investimenti per 43 miliardi di dollari nei futuri progetti ferroviari di Texas, Baltimora, New Jersey e New York, secondo quanto riporta il Constructconnect in un articolo apparso a dicembre 2018. Gli analisti prevedono che, nel periodo di studio, sarà l'Europa a guidare il mercato della sicurezza dei passeggeri. La crescita sarà dovuta principalmente al crescente traffico di viaggiatori e al miglioramento dei sistemi di sicurezza esistenti con l'implementazione di nuove tecnologie. Ne è un esempio l'aeroporto di Manchester, nel Regno Unito, che ha avviato un piano di espansione da 1,26 miliardi di dollari per sviluppare i propri servizi e migliorare le operazioni. Mentre l'aeroporto di Gatwick ha dato il via a un progetto di crescita da 1,26 miliardi di dollari per ampliare il Terminal Nord con sei nuovi gate.

In Francia, invece, le autorità dell'aeroporto di Marsiglia stanno pianificando un ampliamento dell'aeroporto con un nuovo terminal. Previsti anche numerosi progetti di sviluppo dell'aeroporto per accogliere fra i 12 e i 16 milioni di viaggiatori entro il 2027.

Negli ultimi anni, il mercato della sicurezza dei passeggeri ha guadagnato terreno grazie al grande numero di aziende in gioco, sia compagnie affermate, che start-up, a quanto emerge dalla ricerca. Alcuni dei principali attori del mercato nordamericano sono Autoclear, L3 Security & Detection, Flir Systems, Rapisca, e Honeywell, mentre in Europa il gruppo comprende **Smiths Detection Group**, **SITA**, **Siemens**, **Axis Communications** e **Bosch**.



Sul fronte dei servizi di sicurezza all'interno delle infrastrutture, è previsto un aumento correlato di operatori con competenze adeguate per gestire i sistemi tecnologici evoluti che stanno progressivamente sostituendo quelli obsoleti. Le compagnie di sicurezza specializzate

come **G4S**, **Prosegur**, **Securitas** hanno implementato in ogni country percorsi di formazione continua per il proprio personale in collaborazione con i produttori delle tecnologie, sotto il controllo delle rispettive autorità di competenza.

Riparte APR - Air, Port & Rail, la testata dedicata alla sicurezza dei trasporti

Sotto la spinta della crescita del traffico di passeggeri sui mezzi di trasporto pubblico via aria, mare e ferrovia, e la nascita di nuove discipline come il Travel Risk Management, essecome editore farà ripartire **APR - Air, Port & Rail**, la rivista tecnica specializzata che tra il 2004 e il 2008 aveva affiancato la storica rivista essecome per sviluppare in modo approfondito le tematiche della sicurezza delle infrastrutture del trasporto. Da settembre verrà aperta la sezione **Air, Port & Rail Security** di essecome online e securindex.com, nella quale verranno pubblicati news, articoli, ricerche, interviste riguardanti la sicurezza delle infrastrutture e dei mezzi di trasporto pubblici, con la realizzazione periodica di di magazine cartacei come supplementi di essecome. Verranno inoltre organizzati eventi e progetti di formazione e di aggiornamento in collaborazione con i più qualificati operatori del settore.



Contante sì, contante no? Gli opposti pareri di uno scontro (sbagliato) tra legalità, libertà e privacy

a cura della Redazione

Affiorano ciclicamente le prese di posizione nei confronti del denaro contante, ora sotto la spinta di far emergere l'evasione fiscale del nostro Paese all'insegna del sillogismo "denaro contante = economia sommersa". Come riporta Eurispes, il capo della Lega **Matteo Salvini** avrebbe lanciato di recente l'idea di tassare il denaro contante conservato dagli italiani nelle cassette di sicurezza (si parla di oltre 60 miliardi di euro) per consentire allo Stato di fare cassa e finanziare le promesse del "patto di Governo" tra M5S e Lega senza aumentare ulteriormente il già esorbitante debito pubblico. Senza entrare nel merito dei dettagli operativi della proposta (si dovrebbero aprire contemporaneamente all'ora X tutte le cassette di sicurezza di tutte le banche? e chi i soldi li tiene nella cassaforte di casa o nel materasso?) si potrebbe configurare un vulnus al principio di parità tra i cittadini, visto che il possesso di contante acquisito legalmente non è proibito, alla stessa stregua degli arredi di casa o di altri beni non soggetti a registrazione.

In vista del seminario sulla normativa antiriciclaggio in programma a Napoli il prossimo 27 settembre, sulla base del Regolamento europeo finalizzato ad impedire l'uso illegittimo del contante, l'avv. **Pietro Marzano**, partner di **G.R.A.L.E. spin off**, spiega le ragioni dell'uso (legittimo) del contante e quali siano invece i gravi rischi per le libertà dei cittadini che potrebbero derivare dall'uso (illegittimo) delle informazioni derivanti dai pagamenti digitali indiscriminati.

La dematerializzazione del contante appare sempre più come una sorta di panacea ai guai fiscali e finanziari del Paese, quasi che le banconote siano di per sé un manifesto dell'infedeltà fiscale. Chi usa contante, a tutti i livelli, subisce le stigmate dell'evasore e difenderlo, oggi, è quasi più complicato che tutelare il buon nome di un omonimo di Riina. Seguendo l'onda lunga della narrazione "criminale" il possesso di contante appare come un sintomo certo di un male pregresso. O si è stati evasori o si è percepito un compenso illecito.

Di qui la proposta di associare il possesso e l'uso del contante al concetto di confine del grigio o, quantomeno, in qualcosa "da tassare anche se non produce reddito". Al di là della questione che ciò che si possiede è il proprio patrimonio e che tassarlo significa una "patrimoniale" su di un bene, non si comprende perché chi ha risparmiato cento euro al mese in banconote e si ritrovi a spenderli tutti assieme (per diletto o necessità) debba essere tassato (o, meglio, sottoposto ad accertamento fiscale) e chi, invece, abbia in casa argenteria, quadri o preziosi no (a meno che non si proponga un censimento straordinario della



ricchezza inviando funzionari della Agenzia delle Entrate nelle case di ogni italiano a stimare i suoi beni).

La proposta di condonare il possesso di contante, invece, è semplicemente una proposta di condono come tante.

A ben vedere, la vera evasione non passa per il contante ma per i bit dei server delle multinazionali.

Il gruppo **Kering** (tra gli altri, proprietario del marchio **Gucci**) si appresta a pagare all'Agenzia delle Entrate oltre 1 miliardo di euro (con bonifico, si presume), al termine di una controversia fiscale nella quale la Guardia di Finanza ha contestato al gruppo francese del lusso controllato dal miliardario **Francois-Henry Pinault** una presunta evasione da circa 1,4 miliardi di euro con ricavi non dichiarati per 14,5 miliardi, notizia passata molto sotto traccia nonostante gli articoli su quotidiani economici e siti del settore.

E forse nelle operazioni infragruppo non gira contante?

Oltre al miliardo della Kering, i campioni delle transazioni online, tutti con sedi fiscali in Irlanda e poi nel Delaware, non versano imposte né nel nostro Paese né nei paesi di origine, tanto che **Joe Biden**, l'ex vicepresidente dem candidato alle presidenziali USA del 2020, ha criticato con un tweet il colosso di **Jeff Bezos** per non pagare abbastanza tasse. "Non ho nulla contro Amazon, ma nessuna società che realizza miliardi di dollari di profitti dovrebbe pagare aliquote più basse di quelle di pompieri e insegnanti. Dobbiamo premiare il lavoro, non solo la ricchezza".

E Amazon, che pare non accetti contante, elude strutturalmente (in piena liceità) ogni imposizione fiscale in ogni paese. Ed anche i truffatori fanno oggi ottimi affari via web (senza contante) come nel caso della Tecnimont, truffata con una falsa mail del capo per 17 milioni di dollari finiti su conti digitali, somme che ancora non si sa dove siano andate.

A ciò si aggiunga il "pregiudizio territoriale", figlio della non conoscenza che accompagna il contante. Molti pezzi della popolazione del nostro Paese sono malserviti sul piano della presenza di sportelli bancari e di reti telematiche e trovano più comodo e conveniente ritirare in contanti quel che serve una tantum e spenderlo o "metterlo da parte" qualche banconota alla volta.

Ma per i cittadini, essere liberi di conservare e spendere il proprio denaro è una necessità ed un diritto, a prescindere dalle connessioni della rete. Chi non comprende che il contante è semplicemente un modo più efficiente ed infinitamente più libero per gestire le proprie necessità finisce per offrire tutta la massa della ricchezza ad un sistema che, con la giustificazione del "controllo", monitorizza implicitamente abitudini e tendenze di ogni persona e rende possibile la costruzione di profili di consumatori talmente dettagliati da influire sulle loro scelte.

Con l'uso esclusivo e tracciabile della moneta elettronica, in realtà, si aprirebbe una voragine di illiberalità governate dai quei pochi soggetti in grado di consentire o meno l'accesso alle proprie disponibilità liquide, rendendo di fatto meno aperta e meno dinamica l'intera società. Già il caso **Cambridge Analytica** dovrebbe aver insegnato che cedere i propri dati non è una buona idea, farli associare anche ai propri pagamenti significherebbe cadere in una spirale di manipolazioni e censure tali da rendere ciascuno privo del diritto di utilizzare come crede le proprie piccole o grandi disponibilità, senza che nessuno possa approfittarne.

Ciò non significa non stringere sui controlli per arginare l'uso distorto del contante ma, anzi, far sì che dalla consapevolezza degli operatori possano emergere e, quindi, si possano combattere i fenomeni frutto di devianze criminali. Immaginare che per combattere le malattie della criminalità organizzata, del traffico di stupefacenti e dell'evasione fiscale sia sufficiente eliminare il contante, non solo è pura illusione ma significa, soprattutto, affidare ad una semplificazione la soluzione di problemi complessi. La sfida è affrontare la complessità e governare i processi, non cedere spazi di libertà per elidere fenomeni che, come visto, mutano forma ma restano persistenti nella nostra società.

**RESPONSABILI ANTIRICICLAGGIO E GESTORI DEL CONTANTE.
DOVERI, RESPONSABILITÀ ED ADEGUAMENTI ORGANIZZATIVI**

Seminario organizzato da G.R.A.L.E. Spin off in collaborazione con essecome editore

NAPOLI, 27 SETTEMBRE 2019
Università degli Studi della Campania "Luigi Vanvitelli"
Piazzetta Sant' Andrea Delle Dame, 9 - Sala degli Affreschi

I programmi di Sicuritalia dopo l'acquisizione di IVRI. Intervista a Lorenzo Manca

di Raffaello Juvara

Il Gruppo Sicuritalia ha perfezionato lo scorso 24 giugno l'acquisizione di IVRI, diventando il primo operatore italiano con dimensioni comparabili a quelle dei grandi player internazionali. Anche se dell'acquisizione se ne parlava da tempo, l'intero comparto è ora in attesa di conoscere gli effetti che avrà sia sul mercato che sul sistema di rappresentanza della categoria, tuttora frazionato in più associazioni malgrado il processo di aggregazione delle aziende sia andato avanti sulla spinta della riforma legislativa del 2010. essecome ha intervistato su questi temi **Lorenzo Manca**, presidente e proprietario di Sicuritalia.



L'acquisizione di IVRI consolida la posizione di Sicuritalia come primo operatore italiano della sicurezza, con dimensioni e caratteristiche operative di livello internazionale. Quali saranno le direttrici che seguirà il Gruppo con riferimento al mercato interno?

Essere leader è sicuramente motivo di orgoglio, ma rappresenta anche una grande responsabilità verso i soggetti con i quali l'impresa si rapporta. Verso i propri dipendenti: tante famiglie vivono grazie alle opportunità ed al benessere garantiti dall'impresa. Verso i propri clienti, che hanno aspettative di comportamento e di risultato coerenti con l'immagine di leader rivestita dall'impresa. Verso il contesto istituzionale e sociale, che si aspetta atteggiamenti etici e proattivi.

Questi ruoli che siamo chiamati a rivestire in maniera oggi ancor più marcata, rappresentano per noi un rinnovato impegno nell'onorare le conseguenti e dirette responsabilità.

In particolare, per continuare il trend di crescita che ci caratterizza, ci impegneremo nel portare sul mercato elementi di innovazione, nelle metodologie operative, nelle tecnologie di supporto, nei servizi verticali ma, soprattutto,

nell'approccio stesso al tema "sicurezza". L'idea è di offrire sempre di più non prodotti e servizi, bensì una soluzione che risponda in modo olistico ed integrato alle necessità espresse dal nostro cliente.

Ritiene ci siano le condizioni per un'espansione in altri Paesi?

In realtà Sicuritalia opera già da qualche anno all'estero, attraverso una controllata in territorio elvetico e attraverso l'erogazione di servizi di installazione e manutenzione di sistemi di sicurezza e di protezione degli asset e del capitale umano dei clienti che utilizzano servizi di Travel Security.

L'idea è quella di proseguire su questa direttrice di attività, cogliendo anzitutto le occasioni offerte dai clienti di Sicuritalia che hanno operatività anche estera, ma anche non disdegnando l'opportunità di procedere con acquisizioni mirate.

Come valuta l'attuale sistema sindacale della categoria, attualmente diviso in diverse associazioni datoriali che raggruppano aziende di piccole/medie dimensioni?

Ritiene possa rappresentare anche le posizioni del Gruppo nei confronti degli stake holder istituzionali, a partire dalla gestione dei contratti di lavoro, o sia necessario un modello diverso?

La normativa che ha regolato il settore per decenni ha determinato un mercato grandemente frammentato, che di conseguenza ha dato luogo ad una rappresentatività altrettanto frammentata. Questo modello non ha consentito l'ottenimento di risultati rilevanti, che dessero la giusta dignità ad un settore dell'economia di nicchia, ma per molti aspetti strategico. Ritengo che il settore debba puntare a ricoprire a pieno titolo il ruolo di garante della sicurezza sussidiaria, svolgendo un'attività complementare ed integrativa rispetto a quella svolta dalle Forze dell'Ordine. Difficile pensare di poter conseguire questo risultato senza un'unitarietà di intenti e di risorse sul campo. Sicuritalia è uscita da questo sistema diversi anni fa, poiché non si sentiva più rappresentata. Oggi, mi ritengo aperto a rivalutare questa posizione e ad avviare un dialogo costruttivo sia con le associazioni esistenti che con le parti sociali, per capire se esistono i presupposti per ripartire con uno slancio ed un'efficacia diversi.

Come valuta le prospettive del mercato globale della sicurezza nei prossimi anni, in uno scenario di sempre maggiore integrazione tra sicurezza fisica e sicurezza

IT e tra tecnologie e servizi di facility, con un'evoluzione continua delle competenze richieste agli operatori di ogni livello?

Sicurezza fisica e sicurezza logica sono due facce della stessa medaglia, sempre più interrelate.

L'integrazione e la visione olistica sono a mio parere gli elementi chiave per la gestione prospettica della sicurezza, che presenterà nei prossimi anni sfide sempre più importanti.

L'innovazione tecnologica e la digitalizzazione aprono le porte a molteplici configurazioni e servizi innovativi, dove l'interazione tra uomini, tecnologie ed ITC diventa una condizione necessaria. In questo scenario la cyber security assumerà un ruolo sempre più rilevante.

Ciò sicuramente comporta la ridefinizione e l'evoluzione delle competenze degli operatori del settore e, allo stesso tempo, una maggior padronanza dello scenario di rischio e delle remediations. In questo senso, Sicuritalia è impegnata da tempo in un programma di riqualificazione delle proprie risorse umane e di diffusione della cultura della sicurezza, anche attraverso specifiche collaborazioni con il mondo accademico come, per esempio, quella recentemente intrapresa con l'Università Cattolica di Milano, che ha dato luogo ad una serie di corsi di formazione imperniati sul tema della Travel Security nel contesto delle nuove minacce.



Sicurezza fisica, la Trasformazione Digitale spinge il mercato globale ma in Italia passa la parola

di Raffaello Juvara

Grand View Research prevede una crescita vicina al 10% all'anno per il mercato globale della sicurezza fisica fino al 2025. Tirano Building Automation, Servizi, IoT, Sicurezza IT. Cresce In Italia la domotica e si trasforma la vigilanza privata, ma gli installatori sono ancora troppi e troppo piccoli.

Il mercato globale

Secondo lo studio di **Grand View Research Inc.**, il mercato mondiale della sicurezza fisica crescerà da 180 miliardi di dollari nel 2018 a 300 miliardi di dollari entro il 2025 con Cagr del 9,4%, trainato dallo sviluppo di nuove infrastrutture in alcuni mercati regionali e dalla crescente diffusione in tutto il mondo di **sistemi integrati negli edifici**.

In particolare, il mercato sarà dominato dal **settore dei servizi** con un indice di crescita del 9,6% mentre la **videosorveglianza** dovrebbe diventare il maggiore segmento hardware entro il 2025. Sarà però il settore del **controllo accessi** a crescere più rapidamente fra il 2019 e il 2025.

Lo studio prevede, inoltre, che la **tecnologia IoT** sarà uno dei potenziali fattori di crescita del mercato, potendo incrementare la sicurezza fisica in molti modi: sensori e dispositivi connessi e sistemi d'allarme automatizzati migliorano l'efficienza dei sistemi di sicurezza e forniscono maggiori funzioni, come il monitoraggio intelligente, l'allerta manomissione, la protezione perimetrale, la localizzazione di auto, eccetera.

Grand View Research ritiene che il driver di crescita del segmento della **videosorveglianza**, oltre alle innovazioni tecnologiche nel campo dell'analisi video e dell'apprendimento automatico, sarà la necessità di sostituire le vecchie telecamere CCTV, con poche funzioni e immagini sfocate, con telecamere UHD dalle prestazioni nettamente superiori come le immagini in 4K, il rilevamento di movimento e la modalità di visione notturna.

Lo studio mette infine in evidenza che la convergenza fra **reti IT** (Information Technology) e **reti OT** (Operation Technology) alla base dell'Industria 4.0, si sta rivelando una priorità per molte aziende manifatturiere, ma la proliferazione di dispositivi in rete concepiti per impieghi diversi dalla sicurezza sta facendo anche aumentare la preoccupazione che possano venir utilizzati più facilmente come vettori per entrare nel sistema informatico aziendale. Cresce quindi la domanda di dispositivi e di sistemi in grado di garantire maggior sicurezza IT, anche in funzione della protezione dei dati personali per la quale sta crescendo la consapevolezza in Europa sotto la spinta del Regolamento Europeo del 2016 (GDPR) e dell'effetto deterrente dei controlli e delle pesantissime sanzioni.



Il mercato italiano

Fin qui a livello globale. Ma in Italia cosa sta succedendo?

Una prima risposta riguarda la **videosorveglianza**. Come ha riportato **Matteo Scomegna** di Axis nell'analisi del mercato pubblicata da essecome a febbraio ([leggi](#)), secondo IHS il mercato italiano del segmento rimarrà stazionario a quota 130 milioni nei prossimi tre anni. Il contrasto con la crescita globale prevista da Grand View Research può venire spiegato da una parte con il fatto che il parco installato in Italia è relativamente recente; dall'altra che in Italia, come nella maggior parte dei paesi occidentali, non sono previsti programmi governativi di controllo di massa della popolazione attraverso la videosorveglianza come in Cina ([leggi](#)) che trainano da anni il fatturato del segmento a livello mondiale ma, soprattutto quello dei produttori locali.

Molto contrastata la situazione del **mercato residenziale**. La ricerca IPSOS commissionata da fiera Sicurezza nel 2017 aveva evidenziato che appena il 27% del campione aveva un "sistema di allarme antintrusione" e addirittura solo il 4% un "sistema domotico integrato ai sistemi di allarme" ([leggi pag. 12](#)).

Non stupisce quindi che, secondo Edilportale, il mercato nazionale della "casa connessa" sia cresciuto nel 2018 del 52% a 380 milioni di euro, dei quali oltre un terzo (130 milioni) sia rappresentato da "soluzioni per la sicurezza". Considerando che gli immobili censiti dall'Agenzia delle Entrate come "abitazioni principali" erano quasi 20 milioni nel 2014 ([leggi pag. 17](#)), si comprende perchè questo segmento sia considerato una sorta di prateria sconfinata anche da parte di provider internazionali di settori come assicurazioni, finance, utilities, telecom. Ad esempio, Edison, azienda italiana controllata da EdF, si propone di raddoppiare nei prossimi anni i suoi attuali 1,3 milioni di clienti offrendo servizi integrati, fra cui quelli di domotica, come ha dichiarato ad *Affari & Finanza* del 24 giugno scorso il neo amministratore delegato **Nicola Monti**.

Sul fronte dell'antintrusione, sembra faccia la parte del leone **Verisure**, operatore basato in Spagna ma originato dalla svedese Securitas, ora di proprietà del fondo americano Hellman & Friedman, con soluzioni "as a service" proposte in maniera capillare e con il supporto di una massiccia azione pubblicitaria, che sta creando molti problemi al canale tradizionale della sicurezza fisica, che fatica molto a contrastarne l'azione.

I motivi di queste difficoltà sono da ricercare anche, se non soprattutto, nella frammentazione estrema del mercato degli impiantisti, con oltre 60.000 ditte iscritte nelle Camere di Commercio e una media di 0,9 addetti per ditta (vedi box). In molti casi, questi piccoli installatori non dispongono di struttura commerciale e neppure di sito web (con indirizzi di posta elettronica @gmail.com) perchè considerano ancora sufficiente il "passa parola" per promuovere la propria attività. Un modello che, nel migliore dei casi, è in grado di intercettare fasce residuali di utenti di prossimità che vogliono acquistare un impianto di sicurezza, possibilmente con qualche funzione domotica, dall'installatore "di fiducia" al quale consegnano letteralmente le chiavi di casa...

Il cambiamento della vigilanza privata

Fino a non molto tempo fa, anche il settore dei servizi di sicurezza (vigilanza privata) era caratterizzato da un frazionamento estremo, prodotto da un impianto legislativo risalente addirittura alla fine del XIX secolo e solo parzialmente rinnovato l'ultima volta nel 1931. La riforma del 2010, conseguente alla condanna dell'Italia da parte della Corte di Strasburgo del 2007, sta modificando il settore con un processo di fusioni e acquisizioni che gradualmente lo avvicina ai modelli più evoluti di "global security provider". Nella nicchia delle aziende specializzate nel trasporto e nel trattamento



dei valori, il numero degli operatori abilitati da Bankitalia è sceso in 10 anni da quasi 200 a poche decine ed è di pochi giorni fa l'**acquisizione di IVRI da parte di Sicuritalia** che fa fatto nascere il primo operatore nazionale dalle dimensioni e capacità operative di livello internazionale, con 15.000 dipendenti e 650 milioni di fatturato. Ragionevole pensare che, a breve, avverranno altri M&A che diminuiranno ulteriormente il numero degli operatori aumentandone le dimensioni, mentre verrà accelerata l'offerta integrata di servizi e tecnologie in un mercato della sicurezza fisica che vale nel nostro Paese almeno 5 md di euro e 100.000 posti di lavoro tra guardie giurate e figure tecniche specializzate.

IMPIANTISTICA, AUMENTA IL MERCATO MA I PICCOLI INSTALLATORI DEVONO CRESCERE

di Luca Baldin, Project Manager Smart Building Italia

I dati relativi all'installazione impiantistica, recentemente resi noti dal **CRESME**, sono di estremo interesse per comprendere lo stato di salute, le potenzialità di sviluppo e i problemi di un comparto che vive una stagione di grande trasformazione, indotta, se vogliamo, proprio dall'innovazione tecnologica, di cui dovrebbe essere protagonista. Il mercato è non solo importante, con i suoi oltre 62 miliardi di fatturato annuo, ma anche con un buon tasso crescita, con una variazione 2018 su 2017 del 3,6%, che segue un +5,3 dell'anno precedente. Ma il dato che colpisce di più è l'incidenza dell'impiantistica sul totale del comparto edilizio, con un numero di addetti salito al 33,5% del totale e, soprattutto, un valore che oramai sfiora il 50%.



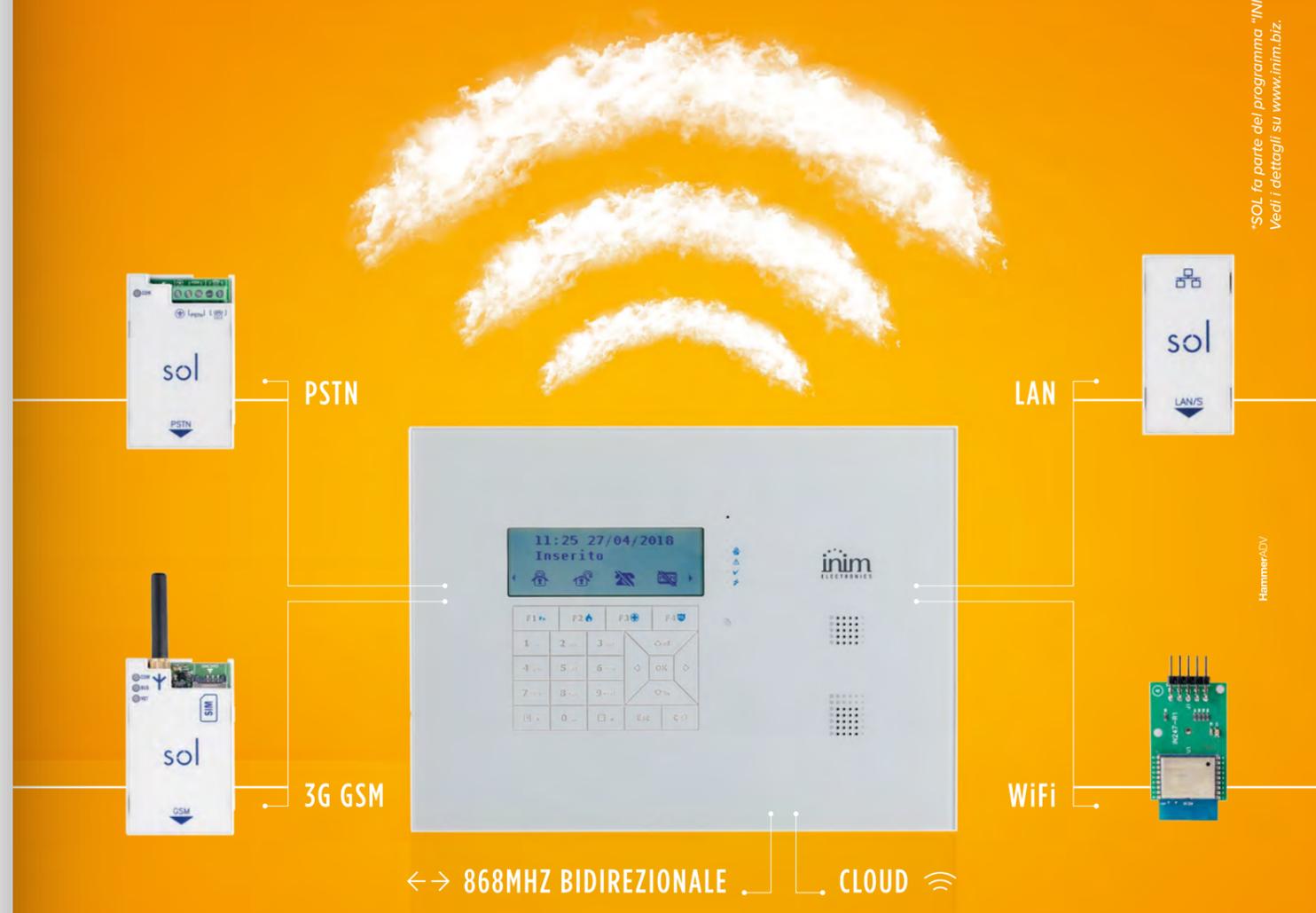
Tutto bene quindi? Non proprio, perché a proseguire l'analisi scopriamo anche che oltre il 94% delle imprese di installazione è composta da un numero di addetti che va da 1 a 5, e soltanto lo 0,4% supera i 50. Un "nanismo" frutto di una tradizione artigiana che segna il passo e che risulta spesso inadeguata ad offrire una risposta corretta alle sfide tecnologiche del futuro. Piccolo quindi non è più "bello".

Se la grande partita dell'innovazione impiantistica si gioca e si giocherà sempre più sull'integrazione di sistemi a complessità crescente, che richiederà competenze sempre più raffinate e spalle larghe per poter aggredire le grandi commesse, scopriamo allora che gran parte del mondo dell'installazione italiano ha bisogno di innovarsi, certamente sul lato del know how, ma non di meno da un punto di vista organizzativo, attraverso la costituzione di reti d'impresa che sappiano mettere assieme saperi diversi in grado di offrire soluzioni integrate e, soprattutto, quei servizi di manutenzione 7/24 che oggi sono forse la fetta più appetitosa di un mercato nascente.

SENZA FILI, SENZA LIMITI. IL VIA RADIO PER IL PROFESSIONISTA.*

SOL

*SOL fa parte del programma "INIM-Advantages".
Vedi i dettagli su www.inim.biz.



Sistema di sicurezza modulare tutto in uno 100% wireless.

Espandi le tue possibilità, con Inim Sol. Il sistema professionale completamente wireless e modulare. Una centrale ampliabile con moduli opzionali e intercambiabili per la connettività avanzata, insieme alle evolute funzionalità offerte da Inim Cloud. La app InimTech Security per installazioni in tempi record e un raffinato design per ogni spazio. Tecnologia e versatilità sulla tua stessa lunghezza d'onda. Disponibile presso il tuo distributore Inim di fiducia.

| inim.biz |

inim
ELECTRONICS

Quali sono i nuovi ruoli dei protagonisti della filiera davanti ai cambiamenti del mercato della Sicurezza fisica?

di *Giordano Turati* | CEO di TSEC spa

In un mercato in forte cambiamento, come affrontare la nuova dimensione dei ruoli dei protagonisti della filiera della sicurezza fisica?

Ormai da tempo ci siamo posti quesiti che ci aiutassero a tracciare, oltre alle evoluzioni tecnologiche della sensoristica e dei sistemi, anche i ruoli che assumeranno produttori, distributori, installatori e progettisti nell'immediato futuro.

Ci siamo concentrati ultimamente sul ruolo dei distributori specializzati in security per provare a tracciare in chiave moderna un ruolo più attivo verso alcuni aspetti nodali.

La funzione del Distributore specialista deve necessariamente evolvere verso un livello di competenza più esteso, dove la funzione di "consulente" verso la sua clientela di installatori deve recitare un ruolo fondamentale.

Per aiutarli a non investire inutilmente tempo, stiamo stimolando i nostri partner distributori alla profilazione dei migliori installatori in termini di formazione, capacità, competenze, esperienza e, non da ultimo, affinità e predisposizione al cambiamento e all'evoluzione.

Sono tutti valori che dobbiamo individuare, ricostruire e stimolare in modo coordinato e strategico se vogliamo trovarci pronti ad affrontare un cambiamento che, peraltro, è già in atto in forma decisa.

Un altro aspetto chiave del nuovo modello di organizzazione distributiva che proponiamo è il concetto di network. Significa semplicemente "lavorare insieme", cercando di superare i blocchi culturali dell'individualismo a tutti i costi, del voler fare sempre e comunque da soli.

Questo modello è finito.



Oggi, la globalizzazione e l'alto livello di competitività dei mercati impongono una massa critica operativa maggiore delle dimensioni anche del singolo distributore tradizionale. Ideare e strutturare strategie comuni porta vantaggi a tutta la filiera, che si traducono in una maggiore forza di impatto con capacità che il singolo non si può permettere, ad esempio gruppi di acquisto funzionali, condivisione di investimenti per il miglioramento della propria organizzazione, politiche comuni verso target di clientela ben definiti, operazioni di marketing strategico, partnership forti verso fornitori evoluti, e così via.

Per quanto ci riguarda, abbiamo avviato questo progetto alla fine dello scorso anno e l'abbiamo reso operativo nel corso del 2019, selezionando 8 tra i distributori più qualificati e più sensibili alla necessità di evolvere insieme verso una condivisione più attiva delle problematiche di settore.

Abbiamo pertanto introdotto il concetto di **Distributore Certificato** dal produttore perché la distribuzione

rappresenta il primo anello fondamentale della nostra strategia di mercato.

Le attività condotte hanno riguardato in primo luogo la formazione sui prodotti e, a seguire, la visione del mercato in chiave di competenza e predisposizione ad affrontare i cambiamenti.

Oltre all'operatività, stanno nascendo idee davvero interessanti che troveranno applicazione già nell'immediato futuro. Stare insieme in un progetto che porta vantaggi concreti a tutta la filiera è una sfida appassionante e ricca di sorprese positive.

Il modello è in evoluzione ed è aperto verso altri nostri distributori che vorranno partecipare al progetto. Il fenomeno del cambiamento, se affrontato con determinazione e capacità di visione, può condurre a scenari davvero stimolanti e produttivi.

Un altro anello fondamentale della filiera è l'Installatore.

Il suo ruolo è in forte cambiamento e gli scenari futuri appaiono molto incerti.

La nostra prima raccomandazione, per riuscire a fare un po' di luce, è di non confondere i mercati.

Lo sviluppo rapido dei dispositivi IoT ha già portato ad una distinzione netta del concetto di security in un mercato dove le soluzioni plug&play non richiedono necessariamente la presenza di installatori professionali, che si devono rivolgere al mercato dei sistemi. Solo per citarne alcuni: residenze di medio/alto livello, strutture commerciali con beni di valore da difendere, catene di retail, infrastrutture sensibili, industrie dove la sicurezza è considerata un fattore importante.

Queste categorie di utilizzatori finali hanno problematiche legate alla "vera sicurezza" e necessiteranno sempre di interlocutori specializzati, in possesso della professionalità e delle competenze necessarie per proporre le soluzioni idonee a risolvere quelle problematiche.

Impiego di tecnologie evolute, competenze, formazione e visione del mercato sono i fattori decisivi per differenziarsi nel nuovo mercato.

Abbiamo ora concretizzato un progetto nato due anni fa che per portare l'installatore di security evoluto intorno ad un tavolo dove si è cominciato a parlare di mercato, tecnologie, formazione, network.

E' stata creata una rete di **Installatori Certificati** dal produttore per poter rispondere alle esigenze degli utilizzatori finali sensibili alle problematiche di security.

In sintesi, la nostra idea di filiera prevede un filo comune che aggrega utilizzatori finali informati sulle soluzioni evolute dell'antintrusione di nuova generazione, installatori competenti in grado di applicare al meglio queste soluzioni e distributori formati e proattivi verso il mercato che forniscano un valore aggiunto importante e strategico agli installatori sulla formazione e la capacità di arrivare al vero mercato di interesse.

Per ultimo, ma non meno importante, il ruolo del Produttore.

Alcune parole chiave legate all'innovazione: Investimenti, Ricerca e Sviluppo, Partnership.

Il produttore che non ha investito negli anni scorsi risorse legate all'innovazione culturale della propria organizzazione si trova in affanno a competere sui mercati internazionali. Questo perché il cambiamento, per essere cavalcato, ha necessità di approcci elastici e di punti di vista differenti. Bisogna saper ottenere il massimo dalla propria organizzazione con la condivisione e la contaminazione di modelli nuovi operativi che si formano molto spesso in maniera autonoma, grazie al coinvolgimento di tutte le figure operative in progetti ambiziosi ma co-partecipati.

Ricerca e Sviluppo, elemento chiave per emergere con nuove tecnologie di rilevazione e nuovi standard di performance dei sistemi del futuro. Pianificazioni almeno a tre anni per comprendere come sarà il mercato del futuro.

Le Partnership tra produttori, elemento nodale per aumentare la massa critica degli investimenti e per collaborare in un mercato in cui le piccole dimensioni di molte strutture faticeranno a trovare indici di competitività che possano garantirne la sopravvivenza.



Contatti:
TSec SpA
Tel. +39 030 5785302
www.tsec.it

L'era dell'omnicanalità nel Retail e la sua continua evoluzione, cosa ne pensano i Millennials?

di Francesca Perrone | Laurenda in Politiche per la Sicurezza – Università Cattolica del Sacro Cuore Milano

Negli ultimi anni, il mondo del Retail ha subito un'evoluzione andata oltre le aspettative. L'avvento dell'e-commerce ha condotto molti imprenditori ad investire in questi strumenti, visti ormai come la nuova frontiera del business causando una flessione forse imprevedibile delle vendite offline. Il suo sviluppo era stato immaginato come una forma di investimento parallelo a quello dei punti vendita fisici, ma è realmente così? L'e-commerce ha incominciato a svilupparsi nel 2000 ma il boom di questa tendenza è iniziato tra la metà del 2017 e del 2018, arrivando a vedere il mondo del Retail come proiettato in una nuova era: l'**omnicanalità**, una vera e propria integrazione tra offline, con i negozi fisici, e l'online, con i negozi virtuali.

Ciò di cui parliamo è definito oggi "Retail 4.0", una sorta di integrazione e di sviluppo delle tre ere precedenti, ma ciò che colpisce di più è lo straordinario e quasi inimmaginabile abisso che esiste tra il Retail definibile come "1.0" e l'era attuale.

Retail 1.0. ha visto sua nascita nel secolo scorso (nel 1916), caratterizzandosi per la grande novità offerta ai consumatori di poter "toccar con mano" i prodotti che desiderano acquistare: sono infatti loro a scegliere finalmente il prodotto, grazie all'introduzione di scaffali a vista che consentono alle persone di muoversi liberamente all'interno del negozio. Pensiamo ora al Retail 4.0, in cui siamo passati dall'innovazione degli scaffali all'interno del negozio alla loro digitalizzazione: gli scaffali esistono ancora, ma sono ormai considerati un'alternativa, se non come una extrema ratio.

Le nuove tecnologie offrono ai consumatori servizi sempre più completi, innovativi e personalizzati e hanno reso interattiva l'esperienza di acquisto per il cliente.

Il cliente, tramite un semplice click, può arrivare a soddisfare ogni propria esigenza. Il compito del Retailer non è più la semplice messa a disposizione di un prodotto fisico e la sua



vendita, ma il Retailer ora deve presidiare pc, tablet, mobile phones, store fisici, e-commerce e tutti i canali attraverso i quali si esprimono i desideri dei consumatori.

Il negozio offline ha subito un radicale sviluppo: ritornando al Retail 1.0, il negozio che esponeva e metteva a disposizione del cliente i prodotti, era caratterizzato da semplici grafiche, come cartelloni e vetrofanie per pubblicizzare la merce in vendita, tenendo cassieri e dipendenti al servizio del cliente. Ora tutto si è evoluto: dalle grafiche passiamo a grandi schermi, dal cassiere passiamo alla cassa self-service, dal dipendente al prodotto tecnologico a completo servizio del cliente. Pensiamo al ritiro veloce e automatizzato, grazie alla lettura di codici QR, di oggetti venduti online grazie alla presenza di un magazzino robotizzato, capace di gestire simultaneamente migliaia di pacchi.

A Londra è stato aperto un negozio "a tempo" (*pop-up store*) in cui gli abiti si possono ordinare online direttamente all'interno del negozio grazie alla presenza di dispositivi mobili e si pagano solo elettronicamente attraverso terminali mobili POS collegati via Bluetooth/Wi-fi o GPS al sistema centrale. Non vi è la presenza di camerini ma, dietro agli specchi, si nascondono monitor che, grazie a un sistema RFID, mostrano al cliente i dettagli del capo avvicinato al

terminale quali, per esempio, la taglia, gli abbinamenti con altri prodotti presenti, i colori a disposizione, eccetera. Arriveremo anche in Italia ad avere dei "magic mirror" che vestiranno virtualmente il cliente (in Giappone è già stato introdotto) e si prevede che nel 2022 si arriverà all'esplosione dell'utilizzo dello shopping vocale, che permetterà ai clienti di fare la spesa da casa, tramite la semplice comunicazione e il riconoscimento vocale dello smart speaker di casa. La domanda da porsi è questa: ma quanto è sicura per il cliente e per il negozio questa evoluzione? Ciò che mi viene da pensare è che nessuno si sarebbe mai aspettato un'esplosione della tecnologia in così pochi anni, e nessuno era pronto a reagire con le precauzioni più adatte per tutelare il cliente, l'azienda e tutto ciò che circonda e caratterizza il mondo del Retail.

Quanto è preparato il mondo della sicurezza? Quali sono le sue sfide? Quali sono le vecchie sfide da fronteggiare aggiungendo ad esse quelle derivanti da quest'ultima evoluzione?

Fino a poco tempo fa le sfide si concentravano in pochi rischi "fisici" quali il furto diurno, la rapina, l'eventuale dipendente infedele, i furti notturni. Oggi, la trasformazione digitale ha affiancato a questi rischi nuove sfide che portano l'esperto della sicurezza a cercare nuove misure, nuove strategie, nuove idee che vadano a contrastare le nuove minacce legate a diversi aspetti, dalla sicurezza dei dati personali a danno dell'azienda e del cliente ai potenziali attacchi informatici, dal tracciamento dei clienti per finalità legate al marketing ai rischi reputazionali sui canali social.

Come il Retail si è evoluto, anche il Security Manager dovrà farlo, basando gran parte dell'attività sulla sicurezza dei dati e della loro analisi, che sono le fondamenta delle nuove tecnologie e, allo stesso tempo, il punto di debolezza sul piano della sicurezza.

Le aziende dovrebbero creare valore senza nuocere nessuno dei due mondi, online e offline ma, al contrario, dovrebbero creare sinergie per avvicinarsi sempre più al mondo del cliente che richiede flessibilità e modernità, ma anche semplicità e facilità nell'acquisto del prodotto.



È importante evidenziare che noi Millennials siamo nati nel pieno dello sviluppo delle tecnologie digitali, ma i negozi sono frequentati da clienti di diverse fasce di età.

La domanda è: quanto sono disposti ad accettare questi cambiamenti i clienti di tutte le generazioni? Quanto si sentono sicuri ad acquistare con le nuove tecniche? Quanto si sentono protetti e rassicurati, in presenza di nuove minacce che incombono?

Bisogna creare valore integrando nel negozio tutti gli strumenti che si hanno a disposizione a favore dell'una o dell'altra tipologia di vendita, in modo tale da garantire il miglior servizio nella sua completa sicurezza.

Quanto siamo disposti ad accettare questa evoluzione? Fino a che punto arriveremo?

I negozi verranno meno, l'interazione fisica si azzererà e tutto si ridurrà ad una semplice comunicazione online? Prendiamo come confronto i libri: la rapida diffusione dell'e-book ha fatto pensare che si potessero sostituire completamente i volumi cartacei cambiando radicalmente il concetto di leggere un libro, ma non è ancora successo. Sarà probabilmente un processo più lungo e non è detto che tutti possano apprezzare e accettare tale trasformazione.

GDPR, iniziate le verifiche sul campo. Le proposte del Laboratorio per la Sicurezza per la compliance delle aziende del Retail

a cura della Redazione

Com'era nelle previsioni, il Garante per la privacy ha dato inizio alle ispezioni sul rispetto del **Dlgs 101/2018** (che recepisce il GDPR per l'Italia) avvalendosi della Guardia di Finanza. In base alla programmazione semestrale, i primi controlli hanno riguardato tre settori: finanza, sanità e le carte fedeltà, queste ultime tipicamente utilizzate da GDO e retailer.

Proprio dall'esperienza della verifica ricevuta nel mese di maggio da un retailer con propri security manager aderenti al Laboratorio per la Sicurezza, l'associazione ha ritenuto di sviluppare un *case study* per indicare alle altre aziende i comportamenti più corretti al fine di non incorrere nelle sanzioni previste dal GDPR.

Il caso verrà presentato il 2 ottobre prossimo nel corso di un seminario organizzato al FICO di Bologna dal Laboratorio assieme a MYDPO.

Nell'intervista che segue, **Bruno Frati** e **Fabio Guarino**, rispettivamente DPO e security manager dell'azienda controllata, sintetizzano le indicazioni per risultare adempienti in caso di ispezione.

Giuseppe Mastromattei, presidente del Laboratorio per la Sicurezza, delinea infine un programma per formare e sostenere i security manager aderenti all'associazione sui temi specifici della compliance al GDPR.



Bruno Frati, DPO

In che modo un retailer operante a livello nazionale deve predisporre per dimostrare la propria volontà di essere compliant al GDPR in caso di verifica richiesta dal Garante?

In caso di ispezione in ambito privacy, l'azienda dovrà dimostrare - fin dalla prima fase della verifica - di non aver adempiuto soltanto a livello formale, ma di aver intrapreso un percorso di sensibilizzazione capillare rivolto a tutti i livelli/aree aziendali. In tal modo sarà possibile individuare immediatamente la figura di riferimento in caso di verifica. Si ritiene che la rapidità e la prontezza in questo primo passaggio possano, almeno in parte, determinare l'andamento delle fasi successive.

Ovviamente è fermamente consigliabile un atteggiamento collaborativo e proattivo da parte del titolare. Risulta altresì opportuno concentrarsi sulle richieste/quesiti formulati

dall'organo ispettivo, fornendo la documentazione inerente e le valutazioni che giustificano le scelte effettuate in materia. In altre parole, è necessario arginare il rischio di andare fuori tema. Centrale diventa quindi la figura del Data Protection Officer che coordinerà e guiderà le figure aziendali coinvolte.

Quale assistenza deve dare il DPO in caso di verifica della GdF in azienda?

Il DPO, quale attore principale, è tenuto a dare piena disponibilità durante le giornate di ispezione che solitamente hanno una durata di tre giorni lavorativi.

Dovrà infatti recarsi al più presto presso la sede della società e assistere il titolare o suo delegato fino alla fase finale e anche successivamente, al fine di produrre ulteriore documentazione nei termini indicati dall'Autorità Garante.

Oltre alla documentazione attestante l'attività svolta periodicamente dal DPO (come verbali di incontri, valutazioni, etc.), lo stesso dovrà dare prova del suo coinvolgimento in azienda e di conoscere in modo approfondito le dinamiche proprie della realtà di riferimento.



Fabio Guarino,
security manager

Quali sono state le modalità delle prime verifiche condotte dalla GdF su indicazione del Garante e quali sono stati i punti di maggior attenzione da parte degli ispettori?

Nel caso della nostra azienda, la visita era orientata sul controllo di tutto ciò che fosse legato al "programma fedeltà" dei clienti e alla gran mole di dati personali che vengono raccolti ogni giorno nei nostri negozi o attraverso il sito internet. E' stato un controllo molto dettagliato per individuare dapprima chi sono i soggetti coinvolti in tale tipo di trattamento, verificando le corrette nomine degli stessi, e poi, in maniera più approfondita, per comprendere in che modo questi dati vengono raccolti, archiviati e utilizzati. Non è mancato un approfondimento sulla struttura della rete aziendale e sulla dislocazione dei server e sulla gestione della loro sicurezza.

Durante l'intera ispezione sono state due le parole chiave:

La prima è stata sicuramente **accountability** ovvero dar conto di ogni decisione presa e dimostrare di aver agito con responsabilità seguendo linee guida coerenti e adatte al tipo di trattamenti svolti, e che le misure adottate fossero state scelte perché adeguate.

La seconda parola è stata **documentazione**; durante tutto il periodo dell'ispezione, i militari del nucleo speciale privacy, hanno raccolto ogni tipo di documento che potesse dimostrare le azioni fatte: documenti che attestassero la formazione svolta; e-mail di convocazione di riunioni; circolari inviate al personale e tutto quello che era ritenuto utile a dimostrare le dichiarazioni rilasciate.

La presenza del DPO è stata richiesta da subito ed è stata sicuramente fondamentale; la nostra azienda ha, negli anni, emesso diverse migliaia di carte fedeltà e la quantità raccolta di dati personali, in particolare anagrafici, non è da poco. Aver avuto a disposizione il DPO e i consulenti che ci hanno seguito durante la fase di adeguamento al GDPR, è stato di grande aiuto per spiegare e sostenere le decisioni prese nell'amministrazione dei dati e nella gestione degli accordi con tutte le figure che hanno accesso agli stessi, come eventuali contitolari del trattamento e responsabili esterni.

Quali indicazioni si possono trarre per le aziende del retail da queste prime esperienze dirette?

La prima cosa da fare è sensibilizzare la direzione aziendale. Frasi come "tanto è la privacy" o "basta sistemare le carte" devono sparire dalla mentalità e dalla struttura di governance. Le sanzioni elevate e la responsabilità del titolare del trattamento dei dati sono sicuramente un buon approccio per far comprendere quanto burocrazia e standardizzazione siano inadatte alla realizzazione dello scopo.

Fondamentale è stato avere un gruppo di lavoro all'interno dell'azienda che si occupasse della materia, soprattutto per informare i colleghi e per tracciare la grande quantità di trattamenti effettuati. Incontri periodici di formazione e la sensibilizzazione delle varie funzioni aziendale, hanno permesso di non lasciare fuori alcun trattamento e di non trovarsi in situazioni spiacevoli durante l'ispezione. Il nostro gruppo è costituito da un Manager dell'HR, dal Responsabile IT e dal Responsabile Security e Loss Prevention; questo è l'unico modo per avere una visione di insieme di quelli che sono i problemi e per approcciare al meglio alle soluzioni.

Qualcuno mi ha chiesto come mai la funzione Security e Loss Prevention fosse coinvolta nella gestione di questi processi. Le risposte sono sostanzialmente due:

- *i dati fanno parte del patrimonio aziendale, in particolare nelle aziende del retail. Chi se non la funzione che si occupa della difesa del patrimonio può occuparsene?*
- *il security manager ha una visione della valutazione dei rischi che altre funzioni, in generale, non hanno. Per dimostrare di aver adottato misure adeguate, bisogna aver valutato in maniera più completa possibile tutti i possibili rischi.*



Giuseppe Mastromattei,
presidente Laboratorio
per la Sicurezza

Il Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (Regolamento UE 679/2016, noto anche come GDPR) ha introdotto, con l'articolo 25 l'obbligatorietà per tutte le organizzazioni di applicare il principio di protezione dei dati fin dalla progettazione. Un principio, sintetizzato come *privacy by design*, assolutamente innovativo per le aziende italiane.

Il concetto di "*privacy by design*" si riferisce soprattutto alle misure di sicurezza, ma quali utilizzare, quali considerare? Anche alla luce del fatto che il mondo del Retail è in continua innovazione e, soprattutto, un settore che sempre di più cerca di creare esperienze di shopping personalizzate attraverso offerte, attività promozionali e comunicazioni che avvengono su piattaforme omnicanale?

Un approccio alla protezione dei dati personali non più statico, ma che evolve con il tempo, dinamico, proprio come lo è il mondo del Retail.

Ecco quindi la necessità di confrontarsi costantemente, condividendo ogni esperienza e ogni nuova misura di sicurezza, ma anche condividendo quelli che possono essere i risultati di una attività ispettiva effettuata presso una delle aziende rappresentate nel "Laboratorio".

La protezione del dato personale oggi è una priorità globale, in un mondo in continua evoluzione, uscire dai propri confini è determinante, soprattutto per le aziende.

Proprio per questo motivo l'evento organizzato dall'Associazione "Laboratorio per la Sicurezza", previsto il prossimo 2 ottobre a Bologna, sarà una importante occasione per discutere ed analizzare congiuntamente, come proteggere al meglio i dati dei clienti del mondo del Retail, e quale progettazione di un sistema di sicurezza possa risultare, in questo specifico momento, più idonea.

In particolare, con riferimento al primo comma dell'articolo 25 del GDPR che testualmente dice: "*Tenendo conto dello stato dell'arte e dei costi di attuazione, nonché della natura, dell'ambito di applicazione, del contesto e delle finalità del trattamento, come anche dei rischi aventi probabilità e gravità diverse per i diritti e le libertà delle persone fisiche costituiti dal trattamento, sia al momento di determinare i mezzi del trattamento sia all'atto del trattamento stesso il titolare del trattamento mette in atto misure tecniche e organizzative adeguate, quali la pseudonimizzazione, volte ad attuare in modo efficace i principi di protezione dei dati, quali la minimizzazione, e a integrare nel trattamento le necessarie garanzie al fine di soddisfare i requisiti del presente regolamento e tutelare i diritti degli interessati*".

Potremmo sintetizzare gli argomenti dell'incontro secondo i seguenti punti:

- *Quale è lo stato dell'arte, con particolare riferimento al mondo del Retail ed ai suoi clienti;*
- *I costi di attuazione e come garantire misure tecniche ed organizzative adeguate;*
- *Come soddisfare i principi, sanciti nel GDPR per garantire una efficace protezione dei dati.*

Alla fine, anche la condivisione è uno dei principi alla base del concetto di "*privacy by design*", ed è proprio il Laboratorio il posto ideale dove creare **#Contaminazione**, ovviamente in senso positivo.



Ideale:
elegante, compatto,
personalizzabile.

Perfetto:
robusto, sicuro,
facile da integrare.

Gradevole:
silenzioso, discreto,
anche per disabili.

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

In una parola:
SpeedStile

il Varco per il controllo
degli accessi

Soluzioni che creano valore

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

GUNNEBO
For a safer world®
www.gunnebo.it



Fotografa il QRcode con il tuo Tablet
e collegati direttamente allo Store Apple: potrai scaricare
la nuova applicazione gratuita che permette di visualizzare la foto del
tuo ingresso personalizzato con tutti i modelli di Varchi Gunnebo.
Flessibile, intuitiva, utile per il tuo lavoro!

Porte, vetri e pareti certificate ad alta sicurezza Gunnebo

a cura della Redazione

Già apprezzate sui mercati internazionali, arrivano anche in Italia le porte, pareti e vetri di sicurezza Gunnebo, dalle molteplici possibilità di personalizzazione.

Campi di applicazione

I prodotti **Gunnebo** sono progettati e certificati per fornire protezione a siti sensibili senza compromettere la libertà di movimento a persone autorizzate o l'efficienza delle operazioni all'interno di un edificio.

Siti e presidi militari, penitenziari, data center, centri commerciali, ambasciate e consolati debbono consentire l'identificazione/l'accredito in sicurezza ai clienti, dipendenti, ospiti e visitatori garantendo un'efficace protezione da effrazioni, minacce armate e attacchi esplosivi.

E non è solo il terrorismo a destare preoccupazioni: anche incidenti del tutto imprevedibili, come quelli che derivano da processi di lavorazioni industriali in comprensori chimici, raffinerie, nell'industria estrattiva, nelle centrali energetiche o in altri contesti con presenza di materiali infiammabili a rischio di esplosioni, possono avere conseguenze devastanti, che una prudente progettazione di porte e barriere può contribuire a prevenire.

Protezione modulare e personalizzabile

La protezione desiderata può riguardare una o più di questi ambiti (effrazioni, sparatorie, esplosioni e resistenza al fuoco), insieme combinati nel medesimo prodotto. Consapevole di questa varietà di esigenze, Gunnebo ha strutturato l'offerta in modo modulare e personalizzabile, oltre che – come è logico attendersi – dal punto di vista di dimensioni e finiture di porte e pareti, che possono essere realizzate su misura, anche con riferimento al tipo di protezione richiesta. Il cliente può infatti richiedere una barriera antieffrazione, antiproiettile, anti-esplosione o antincendio, oppure una qualsiasi combinazione delle

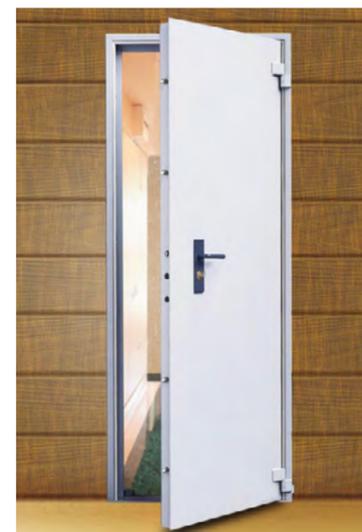


resistenze all'effrazione (Magtek), balistica (Dartek), esplosioni (Blastek) e fuoco (Vultek). Permangono naturalmente le possibilità di personalizzazione anche all'interno delle singole tipologie: la protezione da deflagrazioni può ad esempio essere integrata con trattamenti per prevenire la proiezione di schegge.

Resistenza certificata dell'insieme

A differenza di molti fornitori, che si limitano ad assemblare componenti certificati, consegnando poi al cliente le singole certificazioni, Gunnebo aggiunge una garanzia: il prodotto finito viene infatti nuovamente sottoposto a test, da enti terzi, in modo che la certificazione riguardi proprio ciò che il cliente acquista, validato nella sua interezza. Nessun rischio che alcuni dettagli, come i cardini o le giunture fra diversi materiali, possano costituire anelli deboli, fornendo all'intero una resistenza minore di quella delle sue parti.

Chi installa porte e partizioni tipicamente è soggetto a controlli di terze parti, come le assicurazioni: la certificazione unica fornita da Gunnebo è un valido aiuto per superare tutti i controlli previsti senza problemi. In materia di sicurezza le garanzie di qualità sono vitali: la tranquillità che deriva dal rivolgersi a un fornitore come Gunnebo è decisamente apprezzata da tutti i committenti esposti ai rischi.



Una gamma ampia per ogni esigenza

L'offerta Gunnebo comprende diverse proposte per ogni situazione:

- **porte di sicurezza:** certificate da laboratori indipendenti in conformità con le normative europee. La gamma comprende le linee Magtek IA e Dartek IA, che offrono prestazioni di isolamento termico conformi alla Normativa 2012/27 riguardo alla riduzione dei consumi energetici;
- **porte interbloccate:** la gamma SkySas rileva passaggi singoli o masse metalliche, offre un'elevata resistenza ai tentativi di effrazione e agli attacchi balistici e si presenta con un design essenziale e accattivante;



- **pareti e vetri di sicurezza:** una vasta selezione di pannelli, pareti, pavimenti e soffitti modulari, certificati e garantiti per offrire una compartimentazione sicura in aree dalle elevate esigenze di sicurezza;
- **sistemi di trasferimento sicuro:** passa-documenti/plichi integrabili in pareti di vetro ad alta sicurezza in grado di proteggere da attacchi fisici, balistici e batteriologici senza compromettere il dialogo.

Anche l'estetica ha il suo valore

Il design elegante e personalizzabile di queste soluzioni permette loro di integrarsi in ogni contesto architettonico, anche il più prestigioso, valorizzandolo.

GUNNEBO
For a safer world

Contatti:
Gunnebo Italia SPA
Tel. +39 02267101
info.it@gunnebo.com
www.gunnebo.it

Da VIGILO4YOU un aiuto a Installatori Professionali e Istituti di vigilanza per il mercato residenziale e small business

intervista a Rosa Frassine | CEO VIGILO4YOU

Parliamo di VIGILO4YOU. Di cosa si tratta ed a chi si rivolge?

VIGILO4YOU è il primo servizio di vigilanza "a consumo" per le abitazioni e lo small business su scala nazionale. Un servizio di pronto intervento "a consumo", dedicato a chi non ha convenienza a stipulare un contratto di sorveglianza con canone mensile per proteggere la casa, l'ufficio o il negozio: nessun vincolo contrattuale quindi, ma la libertà di pagare solo se si utilizza il servizio.

Il servizio prepagato di VIGILO4YOU è disponibile per tutti: per chi ha già un proprio impianto di allarme basta entrare nel sito www.vigilo4you.it registrarsi nel portale cliente e acquistare un prepagato che rimane disponibile fino a quando non lo si utilizza. Tramite il portale, il cliente scarica gratuitamente l'app di VIGILO4YOU che permette di mettersi in contatto con la centrale operativa per far intervenire le pattuglie di guardie giurate attivando la richiesta esattamente nel momento in cui si rileva un pericolo.

Per chi non ha mai fatto nulla e ricerca maggior sicurezza, è possibile acquistare un kit base auto-installante che svolge controlli di Security grazie ai dispositivi di controllo accessi ed una telecamera orientabile ed espandibile con memoria per la registrazione in loco delle immagini, e di Safety grazie ai sensori di rilevamento fumo e di allagamento in grado di attivare un allarme in tempo reale della situazione di emergenza fondamentale in caso di assenza prolungata.

Qualora il cliente sentisse l'esigenza di avere la consulenza di un Professionista della Sicurezza, VIGILO4YOU lo mette in contatto con il proprio Installatore partner più vicino,



Rosa Frassine - CEO Vigilo 4 You

che fornirà la maggiore assistenza e il miglior prodotto. Infine, con l'acquisto del primo prepagato, VIGILO4YOU offre in omaggio anche una copertura assicurativa per la durata di 12 mesi che, in caso di furto e di richiesta di intervento attivata tramite l'app, rimborsa fino a euro 3000 i danni al fabbricato (porte e finestre rotte, cancellate e recinzioni divelte, ecc) e, rimborsa anche il prepagato utilizzato per l'intervento delle guardie giurate. Insomma, la massima assistenza in caso di situazioni spiacevoli a costo zero.

Come viene presentato sul mercato il prodotto VIGILO4YOU e in cosa si differenzia dagli altri principali competitor diretti?

Il nostro impegno è far comprendere agli utenti finali privati e small business le qualità e le potenzialità del pacchetto VIGILO4YOU descritto prima. Per presentarlo

adeguatamente sul mercato, utilizziamo tutti i mezzi di comunicazione: web, pubblicità tradizionale su quotidiani e riviste, spot televisivi, partecipazioni a fiere e convegni sulla sicurezza, creazione e gestione di COMMUNITY dedicate ai nostri partner "moltiplicatori di vendita sul territorio" (Istituti di Vigilanza ed Installatori di Impianti di Sicurezza), fino al supporto del nostro Call Center. Da sottolineare che il servizio VIGILO4YOU si acquista online e presuppone che il cliente inserisca via web le proprie generalità, la descrizione della struttura da vigilare, note particolari, eccetera. Sono attività per nulla scontate, che richiedono un approccio adeguato da parte del potenziale cliente.

Completo la risposta sottolineando che, se analizziamo il mercato italiano attuale, solo un'altra realtà straniera propone un prodotto per il segmento residenziale e small business in maniera massiva e aggressiva, fornendo tuttavia un proprio impianto di allarme e la gestione delle segnalazioni di allarme con il tradizionale pagamento a canone vincolato per 3 anni. VIGILO4YOU è invece l'unico pacchetto completo senza canone, dall'intervento delle guardie giurate alla copertura assicurativa utilizzando qualsiasi impianti di allarme.

In cosa consiste la Community VIGILO4YOU?

In realtà dobbiamo parlare di diverse Community. Ad oggi sono due ma siamo certi che aumenteranno nel tempo in quanto i contenuti di VIGILO4YOU lo rendono tanto più efficace quanto più è venduto in co-marketing con altri prodotti o servizi legati al mercato residenziale e small business. Ad esempio, nel mondo degli installatori professionali di sicurezza, il servizio sta riscuotendo molto interesse perchè si adatta a qualsiasi impianto di allarme. Anzi, quanto più l'impianto è completo e ben realizzato (dotato ad esempio di telecamere anche interne), tanto più il cliente ha la percezione se si tratti di un falso allarme

o di uno reale e può usare VIGILO4YOU solo in caso di reale bisogno.

Ecco quindi la necessità di lavorare in sinergia con il mondo degli Installatori, garantendo sempre la massima professionalità al cliente, con prodotti e servizi innovativi. La Community degli Installatori vuole quindi essere un punto di ritrovo certo e continuo che fornisce strumenti e supporti innovativi per vendere bene e meglio i propri prodotti arricchendo l'offerta con VIGILO4YOU, con la possibilità di avere tutto il supporto pubblicitario sul territorio, di partecipare a corsi e convegni organizzati da VIGILO4YOU su temi utili, l'opportunità di confrontarsi con altri operatori e l'opportunità di condividere "best practices" e, perchè no, scoprirsi un ottimo venditore di qualità!

E per gli Istituti di Vigilanza?

Gli Istituti di Vigilanza fanno parte oggi dell'altra Community di VIGILO4YOU e svolgono un doppio ruolo. Da un lato sono i diretti erogatori del servizio di pronto intervento e, come tali, al crescere di VIGILO4YOU aumentano le richieste di intervento e quindi la loro produttività. Dall'altro, per gli Istituti VIGILO4YOU è un'opportunità commerciale importante per acquisire quella fascia di clienti che ritiene il servizio tradizionale di vigilanza a canone fisso troppo oneroso ma anche per contrastare la concorrenza aggressiva di cui parlavamo sopra. Inoltre, far parte della Community "Istituti Certificati VIGILO4YOU" garantisce una serie di servizi/ prodotti interessanti: dall'opportunità di partecipare a gare d'appalto nazionali per servizi tradizionali (ad es. per Istituti di Credito, GDO, ecc...) alla possibilità di entrare a far parte del gruppo di acquisto VIGILO4YOU per accedere a prodotti e servizi a prezzi convenzionati (assicurazioni, certificazioni, ecc...) e di usufruire di percorsi formativi innovativi per la loro rete commerciale.



Contatti:
VIGILO4YOU
info@vigilo4you.it
www.vigilo4you.it

Bosch Security Systems valorizza le risorse aziendali, rivoluzionando il concetto di sicurezza

a cura della Redazione

Attraverso soluzioni integrate personalizzabili, **Bosch Security Systems** rende la vita di tutti i giorni più semplice e sicura, protegge persone e risorse, crea valore per le aziende.

Il portfolio di prodotti Bosch si adatta a progetti di ogni livello, include sistemi di videosorveglianza, rilevazione antintrusione, rivelazione incendio ed evacuazione vocale, nonché sistemi di gestione e controllo degli accessi, sistemi audio per conferenze professionali e per la comunicazione di voce, audio e musica. Tutto ciò è messo al servizio delle aziende per rispondere a esigenze presenti e anticipare quelle future, con soluzioni innovative e prodotti affidabili. Bosch Security Systems è tutto questo e molto altro ancora. Le soluzioni pensate per rendere più sicura la vita delle persone e lo stoccaggio delle risorse, vengono oggi implementate per scopi e obiettivi differenti, che vanno oltre il canonico concetto di sicurezza.

Tutte le telecamere Bosch sono dotate di algoritmi intelligenti di video analisi, che possono essere utilizzati per migliorare l'esperienza dei clienti all'interno dei negozi, per ottimizzare la logistica e monitorare le spedizioni o addirittura per il race control nelle gare di motociclismo. Bosch Security Systems vanta due grandi impianti di videosorveglianza nel mondo del motorsport, presso il **Circuito Marco Simoncelli di Misano** e l'**Autodromo Vallelunga Piero Taruffi**, dove le telecamere Bosch sono utilizzate sia per la sicurezza che per il monitoraggio continuo della gara, grazie al dialogo costante con la sala di controllo. Inoltre, la completa gestione della registrazione via IP e la grande fluidità e definizione delle immagini, garantiscono la massima sicurezza e un'elevata prontezza di risposta in caso d'incidente. Anche presso



lo **Stadio Filadelfia** di Torino, la possibilità di utilizzare le telecamere Bosch per la sicurezza del sito e per la video analisi dell'allenamento dei giocatori – al fine di studiare e migliorare le prestazioni di gioco del **Torino Calcio** – è un fattore vincente.

Le innumerevoli possibilità di integrazione dei prodotti Bosch e l'affiancamento a software di alto livello, danno vita a soluzioni complesse, uniche e innovative che ridefiniscono i concetti di sicurezza, gestione e comunicazione.

Un impianto Bosch che ben rappresenta questo concetto è il sistema integrato per audio, traduzione simultanea e messaggistica di evacuazione articolato in 39 sale meeting di differenti dimensioni del **Palacongressi di Rimini**, una delle più innovative sedi congressuali d'Italia. La soluzione, progettata appositamente dal team Bosch per il cliente, ha superato le più alte aspettative in termini di flessibilità e livello tecnologico. La complessità del sistema rende possibile configurare diversamente le impostazioni audio in tutti gli ambienti da una singola sala di controllo e suite di gestione. Inoltre, il sistema è



stato pensato per essere costantemente adeguato ai più moderni protocolli e infrastrutture.

Lo stesso accade nel caso del **Politecnico di Torino**, che vanta una storica collaborazione con Bosch: dal 2005 a oggi, i sistemi audio ed evacuazione Bosch rendono sicuri e confortevoli gli ambienti di vita quotidiana di più di 30.000 studenti, provenienti da 114 nazioni diverse. Anche nel caso della **Biblioteca Beghi di La Spezia**, i prodotti Bosch sono stati scelti per l'alto grado di affidabilità e di integrazione fra soluzioni Fire ed Evac, che non stonassero con il design moderno e minimalista dell'ambiente. Bosch Security Systems non si limita solo a offrire soluzioni innovative e performanti, ma cura anche l'estetica e l'armonia dei suoi prodotti. La serie 500 di rivelatori incendio è invisibile all'occhio, piatta all'esterno e adattabile all'ambiente circostante, così da permettere ad ambienti sofisticati di svago e lavoro – quali hotel di lusso, edifici storici, musei, banche e compagnie private – di proteggere i propri ospiti, senza rinunciare all'eleganza negli interni.



Sempre in ambito Fire, Bosch Security Systems dispone di un'innovativa soluzione che consente di individuare tempestivamente principi d'incendio in ambienti i cui tempi di intervento con un sistema di rivelazione standard sarebbero di gran lunga maggiori. Si tratta di un sistema basato su algoritmi di video analisi – disponibili a bordo camera – capaci di riconoscere precocemente e all'origine fumo e fiamme. Il principio ottico di **AVIOTEC IP starlight 8000** consente infatti di evitare allarmi dovuti a polvere e umidità e di monitorare aree interne di ampie dimensioni che metterebbero in difficoltà i sistemi tradizionali. Proprio per questo le maggiori installazioni avvengono in ambienti industriali particolarmente difficili, spesso caratterizzati da elevate altezze, come ambienti di deposito rifiuti, magazzini, ma anche hangar o stazioni della metropolitana. Grazie alla sua esperienza, Bosch rappresenta una scelta affidabile per qualsiasi esigenza di sicurezza: le infinite potenzialità dei prodotti, della loro integrazione e della video analisi, permettono di progettare soluzioni che possano superare ogni aspettativa del cliente.



BOSCH
Tecnologia per la vita

Contatti:
Bosch Security Systems S.p.A.
www.boschsecurity.it

Combivox, da 30 anni leader nell'antintrusione con tanti progetti per il futuro

a cura della Redazione

Combivox, riconosciuta tra le aziende italiane leader da oltre 30 anni nel settore della produzione di dispositivi elettronici per l'antintrusione, continua la sua costante crescita e l'ampliamento della propria gamma prodotti e sistemi per la protezione di beni e persone.

La sede è ad Acquaviva delle Fonti, in provincia di Bari, in uno stabilimento di oltre 3500 mq, che accoglie tutte le funzioni aziendali, dal Marketing alla R&S, al Commerciale e alla Produzione. Per raggiungere tutti gli obiettivi, è in atto un costante processo di rafforzamento dell'organico aziendale: nel 2019 Combivox ha inserito nel proprio organico di R&S una nuova figura di Designer che contribuirà al rinnovamento del design dei prodotti per una sempre maggiore distintività del Brand nel mercato di riferimento.

Vision e mission

La nostra vision recita: "vogliamo essere, da sempre, punti di riferimento della Sicurezza made in Italy. Un'azienda innovativa che propone prodotti all'avanguardia e che, grazie a ciò, cresce e diventa tra le aziende leader del settore. Infatti, creiamo e condividiamo con gli stakeholder valore di lungo termine tramite il nostro impegno nel miglioramento, nella trasparenza, nella sostenibilità e nello sviluppo personale. Vogliamo entusiasmare i clienti, creando prodotti semplici, intuitivi e di qualità, lavorando velocemente ed efficientemente alla soddisfazione dei loro bisogni e delle loro esigenze nella vita quotidiana all'interno della propria casa".

Per perseguire la nostra vision, la mission di Combivox si realizza attraverso: "la produzione di dispositivi per l'antintrusione, la videosorveglianza e la domotica sempre più integrati di elevata qualità, grazie al collaudo pezzo per pezzo, semplice utilizzo e caratterizzati da prestazioni innovative, per l'Installatore professionista di sistemi di sicurezza; attraverso la competenza tecnologica acquisita e la professionalità delle



proprie risorse umane, la Combivox mira ad incrementare la propria gamma di prodotti, puntando sullo sviluppo e l'innovazione delle nuove tecnologie di comunicazione applicate alla Sicurezza".

Obiettivo primario dell'azienda è l'assoluta soddisfazione del cliente Installatore, insieme alla continua ricerca per individuare e soddisfare le sempre più crescenti aspettative del cliente Consumatore.

Il cliente è sempre al centro di ogni progetto affinché abbia in mano prodotti affidabili e di qualità e perché sia sicuro di avere scelto il meglio per sé. Per questo puntiamo da anni sulla preparazione tecnica ma anche commerciale-marketing dei nostri installatori attraverso la **Combivox Academy**, nata con lo scopo di promuovere il brand sul territorio e di sviluppare al meglio le competenze dei futuri IQC (Installatore Qualificato Combivox).

A supporto dei nostri installatori, stiamo avviando importanti investimenti in comunicazione web-digital e stiamo lavorando alla realizzazione di un nuovo sito destinato all'utenza finale per fornire informazioni corrette ad utenti ormai sempre più evoluti e alla ricerca di risposte immediate dal web.

I nostri prodotti

Combivox è riuscita a scrivere un pezzo di storia nel settore dei dispositivi di Sicurezza e Domotica integrata, precorrendo i tempi con innovazioni che hanno fatto cultura nel Mercato. Tanti gli esempi che si possono citare, a dimostrazione di un percorso di cui la storia segna le tappe: il primo **combinatore telefonico cellulare** nel lontano 1990 e poi di seguito, la prima **centrale di allarme GSM** con tastiera vocale e sistema di comunicazione bidirezionale, il primo videocombinatore, la prima centrale video integrata con l'**antifurto**, la prima **tastiera di comando a touch screen** che ha avviato all'integrazione delle funzioni domotiche e la prima **interfaccia LAN** per la gestione a distanza tramite web browser e APP.

La storia di Combivox è quindi ricca di innovazioni tecnologiche proposte al settore che hanno arricchito una gamma oggi completa. Sempre al passo con la tecnologia e, anzi, anticipatrice di servizi che poi sono stati adottati dal mercato, Combivox oggi è tra le prime sei aziende italiane di produzione del settore. Il giro d'affari è cresciuto negli anni, raggiungendo sempre i traguardi prefissati. Con un approccio al mercato basato sempre su innovazione e qualità, Combivox ha ben chiaro il suo futuro: continuare il percorso iniziato 10 anni fa e cioè persistere nello sviluppo dell'integrazione sempre più spinta di Antifurto, Domotica e Videosorveglianza. Per Combivox il proprio mercato di riferimento, il residenziale di media e alta fascia, continuerà a richiedere sempre maggiore integrazione tra i dispositivi che devono essere in grado di facilitare l'accesso e l'esecuzione di funzioni regolatrici delle attività quotidiane all'interno delle proprie abitazioni che devono diventare sempre più "sicure e intelligenti".

Fin dal 2004, abbiamo iniziato per primi un percorso di sviluppo per l'integrazione della videosorveglianza con un sistema antifurto: la nostra idea è sempre stata quella di abbinare gli eventi di allarme con le telecamere in modo da realizzare una videoverifica, per consentire la discriminazione dei falsi allarmi da quelli reali.

Il know how acquisito dal nostro team di R&S ha portato alla realizzazione di un dispositivo per la videoverifica altamente innovativo: lo **SMARTWEB VIDEO**.



Di facile installazione, è integrabile con tutte le centrali Combivox; oltre alla visualizzazione live consente, attraverso l'associazione sensore-telecamere, di ricevere un VIDEOALLARME tramite email o come notifica PUSH su APP. L'esclusività del videofilmato sta nel pre-recording di 10 secondi: il sistema inizia a registrare qualche secondo prima dell'avvenuto allarme. Inoltre, estendendo la compatibilità con qualsiasi telecamera di tipo IP ONVIF, si consente all'installatore di poter optare per la scelta delle telecamere che più si adattano al sito da proteggere. Altra potenzialità del dispositivo è quella di fungere da mini NVR per la registrazione H24 su SD con consultazione dei filmati attraverso web browser o APP. La nostra soluzione risulta affidabile, mettendo in sicurezza la propria privacy, evitando l'utilizzo di un soggetto terzo (Cloud video). Il 2018 ha rappresentato per Combivox una tappa importante, con l'introduzione del proprio CLOUD, concepito per essere in grado di offrire alla propria Utenza (Installatore e Consumatore finale) nuovi servizi efficienti, ma soprattutto "sicuri" e "affidabili".

Questo 2019 ci vedrà protagonisti nella prossima edizione della fiera "Sicurezza" a Milano a novembre, evento al quale partecipiamo da oltre 25 anni presentando sempre importanti novità. Stiamo lavorando intensamente per portare a termine numerosi progetti orientati a migliorare l'integrazione dei dispositivi di Antintrusione, Videosorveglianza-Videoverifica e Domotica e, ovviamente, non mancheranno ulteriori sviluppi per il perfezionamento e il completamento di tutta la nostra gamma prodotti.

COMBIVOX
ENJOY LIFE, SAFELY.

Contatti:
Combivox S.r.l. Unipersonale
Tel. +39 080 468 6111
www.combivox.it

Hanwha Techwin presenta la telecamera multidirezionale e PTZ Wisenet P

a cura della Redazione

Hanwha Techwin introduce la nuova telecamera multidirezionale **Wisenet P**; la **PNM-9320VQP** con quattro moduli obiettivo intercambiabili che integra una dome PTZ per una risoluzione fino a 22MP.

Ideale per applicazioni di videosorveglianza cittadina e di ampi spazi, la nuova telecamera consente di configurare un'area di visualizzazione indipendente e funzioni di video analisi come **loitering, attraversamento linea, fog detection, tampering, motion detection, entrata/uscita**.

La **PNM-9320VQP** è caratterizzata da quattro sensori con risoluzione 2 MP (ottiche a scelta tra 2.8, 3.6, 6 o 12 mm) o 5 MP (ottiche a scelta tra 3.7, 4.6 e 7 mm) utilizzabili in ogni combinazione per adattarsi ai requisiti unici di ciascuna applicazione. Inoltre, quando la funzione di rilevazione del movimento della telecamera multidirezionale rileva un'attività, l'elemento telecamera PTZ 32x da 2 megapixel integrato nella PNM-9320VQP viene attivato automaticamente per seguire e zoomare sull'oggetto in movimento o per spostarsi su una posizione preimpostata configurata dall'utente.

"Posizionando un modulo PTZ al centro della PNM-9320VQP siamo in grado di fornire una soluzione efficiente per applicazioni di videosorveglianza di centri urbani e vaste aree come parcheggi, centri commerciali e magazzini" ha affermato **Uri Guterman**, Head of Product & Marketing per Hanwha Techwin Europe. *"Inoltre i costi di installazione e manutenzione sono ridotti grazie all'utilizzo di una sola telecamera per coprire vaste aree con un eccellente livello di funzionalità"*.

Funzionalità principali

La telecamera PTZ e i moduli obiettivo da 2 megapixel sono dotati del miglior Wide Dynamic Range (WDR) al mondo, che opera fino a 150 dB per produrre immagini di alta qualità anche in ambienti con variazioni di luminosità estreme. I moduli



obiettivo da 5 megapixel hanno invece un WDR da 120 dB. Oltre ad essere certificata per una resistenza agli urti di grado IK10 e IP66 contro l'azione degli agenti atmosferici, la **PNM-9320VQP** è dotata di sensori giroscopici, che migliorano sensibilmente la stabilità di ripresa quando la telecamera è disturbata da vento o vibrazioni. Altre caratteristiche chiave comprendono 5 ingressi per schede SD per tenere i dati al sicuro in caso di interruzione della rete, defog per correggere le immagini sfocate catturate in presenza di nebbia e la correzione della distorsione ottica (LDC) per compensare la distorsione dell'immagine che può verificarsi usando obiettivi grandangolari.

Multi-streaming & WiseStream II

La telecamera multi-streaming supporta gli standard di compressione H.264, H.265 e MJPEG. Combinando la H.265 a WiseStream II, una tecnologia di compressione complementare che controlla dinamicamente la codifica dei dati, bilanciando qualità e livello di compressione in base alla quantità di movimento presente nella ripresa, l'utilizzo delle risorse di rete può essere reso fino al 99% più efficiente rispetto alla codifica H.264.

Contatti:

Hanwha Techwin Europe LTD
Tel. +39 02 36572 890
www.hanwha-security.eu


Hanwha Techwin Europe

WISeNET

VISIONE A 360°

WISeNET P series

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

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

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

Scopri di più su www.hanwha-security.eu/it

 **Hanwha**
Techwin

Indagine di RISCO Group: il futuro della sicurezza passa dal cloud

a cura della Redazione

Da una recente indagine condotta da **RISCO Group** – azienda indipendente leader a livello globale nel mercato della sicurezza e specializzata nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di un’ampia gamma di soluzioni di sicurezza integrate – volta a indagare i nuovi scenari e i potenziali sviluppi del mercato abilitati dal cloud, è emerso che quasi la totalità dei professionisti italiani del mondo della sicurezza (91%) crede che il futuro del comparto sarà legato a questa tecnologia.

Pioniera nel settore della sicurezza nel riconoscere le opportunità e le potenzialità che il cloud poteva offrire e nell’integrarlo nella propria offerta, RISCO ha voluto approfondire, attraverso il confronto diretto con il proprio canale e la propria utenza il livello di conoscenza, la percezione e l’utilizzo di questa tecnologia.

Il cloud rappresenta un trend in continua crescita

Dall’indagine RISCO emerge chiaramente il forte interesse degli utenti finali verso le funzionalità abilitate dal cloud: secondo il 92% degli installatori, infatti, la funzionalità che permette di gestire la protezione dell’abitazione da remoto tramite la app è molto richiesta dagli utenti, tanto che, nella stragrande maggioranza dei casi (84%), è la disponibilità di questa opzione a guidare la scelta di acquisto.

Oltre all’opzione di gestione da remoto tramite app, la crescente adozione del cloud è stata favorita anche dagli indiscutibili vantaggi che ne derivano per gli installatori: la semplicità di installazione e configurazione (65%), il controllo completo delle proprietà (57%), ma anche l’invio di notifiche e messaggi multipli ai clienti (33%), la personalizzazione (20%) e la scalabilità (18%). Segue a pochissima distanza in termini di preferenze (17%) il valore aggiunto di poter contare sui migliori standard di sicurezza e privacy derivanti dalla partnership con Microsoft.

RISCO Group, infatti, ha scelto la piattaforma **Azure di Microsoft**, che è in grado di coniugare al meglio semplicità di utilizzo e tecnologie di sicurezza all’avanguardia, oltre ad abilitare nuovi servizi e garantire la massima trasparenza, flessibilità e conformità alle regolamentazioni in essere e agli standard di mercato.

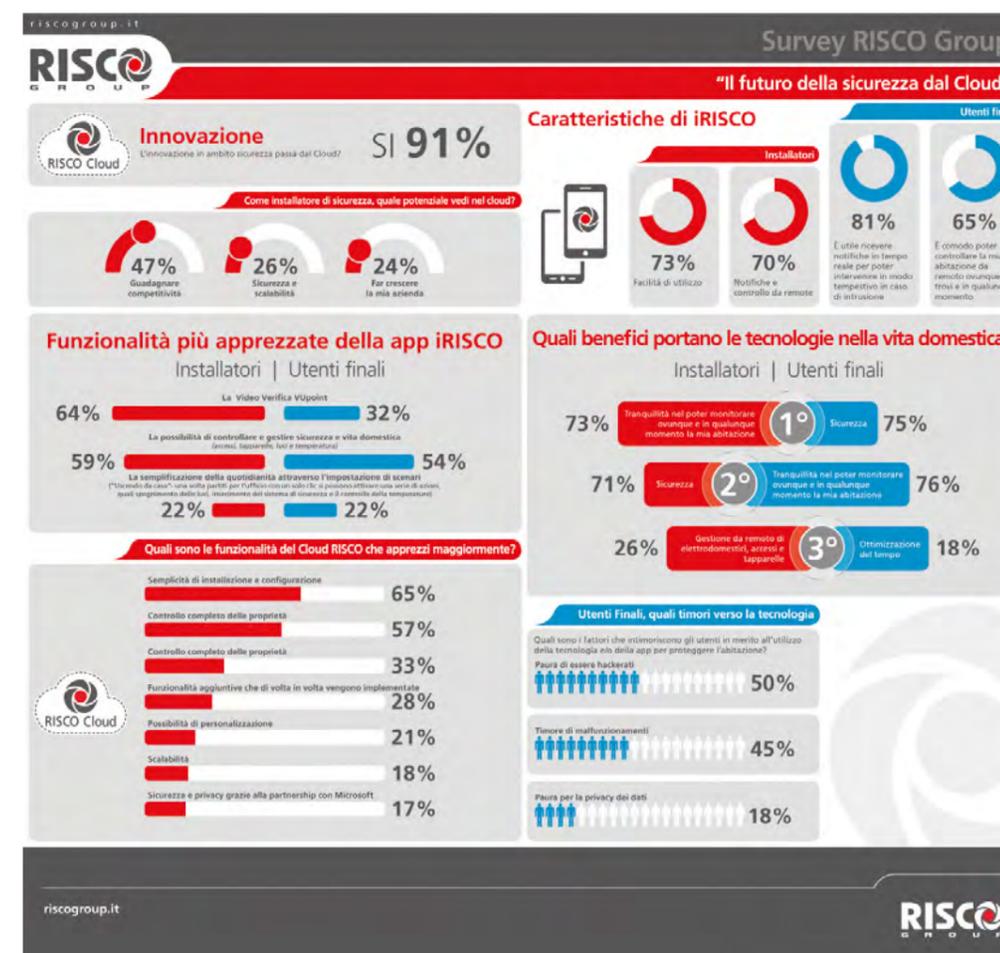
Queste potenzialità e funzionalità aggiuntive hanno contribuito nel tempo a far comprendere ai professionisti della sicurezza italiani il valore del cloud, tanto che quasi la metà (47%) vede in questa tecnologia una leva fondamentale per guadagnare competitività in un mercato sempre più concorrenziale e quasi un quarto (24%) lo reputa un elemento capace di far incrementare il proprio business, alla luce della possibilità di poter arricchire con semplicità gli impianti esistenti di nuovi servizi, funzionalità e soluzioni connesse.

L’architettura cloud, infatti, consente di implementare i nuovi servizi sugli impianti già installati anche anni prima, purché connessi al cloud, permettendo di far fronte all’evoluzione delle singole esigenze.

iRISCO per la gestione da remoto

Attraverso il cloud, gli installatori sono in grado di offrire ai propri clienti la possibilità di connettersi alla propria casa ovunque si trovino e in qualsiasi momento per avere tutto sotto controllo in maniera semplice e immediata.

Con iRISCO – app disponibile per iOS e Android – nasce un nuovo concetto di sicurezza domestica “always on” garantita dall’affidabilità e dalle performance della piattaforma cloud, dei device smart e della centrale di sicurezza installata. Tanto per gli installatori (72%) quanto per gli utenti finali (82%), il controllo da remoto della propria casa e le notifiche in tempo reale per poter intervenire tempestivamente in caso di allarme sono tra le caratteristiche che meglio definiscono l’app di RISCO e per loro indispensabili in un sistema di sicurezza



all’avanguardia. Per i professionisti della sicurezza questo aspetto è secondo solo alla semplicità di utilizzo (75%), elemento critico in fase di progettazione e implementazione del sistema stesso.

Il punto sulla tecnologia e le domande più frequenti

Nonostante il generale entusiasmo e l’apprezzamento derivanti dall’applicazione dell’innovazione alla vita domestica, ci sono alcuni fattori che ancora inibiscono gli utenti all’adozione della

tecnologia per la protezione della propria abitazione. Secondo gli installatori italiani, le remore principali risiedono nel timore di essere hackerati (50%), nella paura di malfunzionamenti (45%) e nella preoccupazione per la privacy dei dati (31%). Non sorprende, quindi, che le domande che gli utenti pongono più spesso agli installatori sulla app riguardino in proporzione quasi uguale la sicurezza (52%) e la semplicità di utilizzo (50%), seguite dal funzionamento della app stessa e delle notifiche in caso di mancata copertura (36%).



Contatti:
RISCO Group
Tel. +39 02 66590054
www.riscogroup.it

VIGILO4YOU: il servizio di vigilanza intelligente e certo

VIGILO4YOU è il primo servizio di VIGILANZA "A CONSUMO" PER LE ABITAZIONI E LO SMALL BUSINESS di VIGILANZAGROUP, istituto di Vigilanza presente da oltre 70 anni sul territorio.

Nessun canone, nessun contratto, UN SERVIZIO A CONSUMO da usare in caso di necessità fruibile da tutti **PERCHÉ COMPATIBILE CON QUALSIASI SISTEMA DI ALLARME**

VIGILO 4 YOU si basa sull'attuale tendenza che è **IL CLIENTE CHE VUOLE GESTIRE** il proprio impianto di allarme e/o visionare le proprie telecamere a distanza, senza demandarlo a terzi, anche per una questione di privacy, discriminando una situazione di reale stato di allarme da una situazione di allarme improprio.

Quando ci si rende conto che è in corso una effrazione e si è impossibilitati ad intervenire personalmente, attraverso l'app si richiede l'intervento dell'Istituto di Vigilanza convenzionato con VIGILO4YOU e una pattuglia si recherà direttamente sul posto per mettere in fuga i malintenzionati, avvisare le forze dell'ordine e ripristinare l'integrità della proprietà.

Ma come può il cliente discriminare un ALLARME REALE da uno FALSO?

Questa domanda trova risposta nel sistema di allarme del cliente che deve necessariamente essere dotato di **UNA O PIU' TELECAMERE** (in base alla struttura della proprietà) che permettono di verificare in tempo reale i principali ambienti (corridoi, salone di ingresso, ecc) e, qualora dotate anche della funzione di **ASCOLTO AMBIENTALE**, danno l'opportunità di verificare rumori sospetti.

E' proprio in questi casi che entra in scena **VIGILO4YOU**: il cliente infatti sa per certo che si tratta di un reale allarme e, attivando il servizio di pronto intervento dalla APP dedicata, ha a disposizione una **PATTUGLIA DI GUARDIE GIURATE** che, con le chiavi date in dotazione, verificano con certezza lo stato delle cose.

Non dimentichiamo poi che con l'acquisto del primo intervento VIGILO4YOU offre in omaggio **UNA COPERTURA ASSICURATIVA PER 12 MESI** che rimborsa i danni cagionati dai ladri a porte, finestre, ecc. e rimborsa anche il prepagato!!

UN SERVIZIO INTELLIGENTE E CERTO A COSTO ZERO!



Contatti:
VIGILO 4 YOU
800 59 5004
www.vigilo4you.it

Scopri SOL: il sistema antintrusione professionale via radio "tutto in uno" di Inim Electronics

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

INIM presenta **Sol**, il nuovo sistema professionale "tutto in uno" e completamente via radio. **Sol** è un sistema antintrusione di alto design e di facile installazione, capace di soddisfare ogni richiesta in ambito di protezione residenziale e commerciale di piccole dimensioni, anche se, grazie alle sue potenzialità, è adatto anche ad installazioni più importanti.

La centrale Sol ha una linea estetica raffinata ed essenziale tale da essere idonea ad ogni genere di spazio grazie alle 3 tipologie di pannello frontale: display touch-screen a colori 4.3", display LCD grafico e tastiera touch capacitiva, LED.

Sol è una centrale a struttura modulare che consente di gestire fino a 30 dispositivi via radio (rivelatori PIR, doppia tecnologia, contatti magnetici, rivelatori di fumo, sirene da esterno, tastiere).

I moduli PSTN, GSM, LAN e WiFi possono essere facilmente inseriti negli appositi spazi dedicati all'interno del box plastico dove potranno essere installati "a caldo" per la connettività avanzata. I moduli opzionali, grazie al loro montaggio ad innesto (GSM, PSTN, ethernet, WiFi), riducono e semplificano di molto i cablaggi: in un impianto tradizionale, anche se le periferiche vengono cablate vicino o dentro la centrale, è necessario collegare i 4 fili del bus. La centrale è compatibile con tutto il via radio INIM ed ha anche un relè a bordo e 2 terminali aggiuntivi che consentono la connessione di rivelatori o dispositivi cablati. Attivare Sol è incredibilmente semplice e veloce.

Questo grazie alla procedura di installazione semplificata. La tecnologia QuickGO a bordo: la app InimTech Security di Inim infatti ti consentirà di programmare rapidamente i dispositivi via radio attivando piccole installazioni in tempi record. Sol è inoltre connessa a INIM Cloud e offre ad installatori e utenti informazioni complete e comandi facili, attivabili in un solo tocco.

E' sufficiente uno dei moduli opzionali LAN, WiFi o GSM e tutte le potenzialità di INIM Cloud saranno disponibili: utente ed installatore noteranno subito la completezza e facilità d'uso di informazioni e comandi attraverso l'uso delle app e nelle pagine web del Cloud.

La centrale Sol di INIM partecipa al programma **"INIM-Advantages"**, un sistema premiante che offre all'installatore dei vantaggi e dei servizi aggiuntivi nel caso in cui l'installatore sia registrato ai servizi INIM online (es. sito INIM, INIM-Cloud) e il prodotto sia stato acquistato presso un distributore autorizzato INIM (vedi elenco ufficiale nel sito **www.inim.biz**) per la provincia in cui l'installatore ha sede legale. Sol è disponibile presso tutti i distributori ufficiali Inim Electronics



NSC EVAC: PA/VA compatto EN54.4 e EN54.16

NSC Italia
 (+39) 030 22193265
 (+39) 030 22193266
 www.nsc-italia.it



Il sistema EVAC compatto di NSC Italia è un'unità di diffusione e allarme vocale (PA/VA) scalabile basata su TCP/IP adatta per architetture multiuso.

Come unità stand-alone è un conveniente e potente PA/VA adatto per piccoli e medi edifici come supermercati, hotel o scuole con funzionalità di base come l'evacuazione vocale, la radio di sottofondo o musica di sottofondo. In questi ambienti, per normativa, potrebbe essere necessaria l'attivazione del sistema EVAC tramite il consenso di un sensore sismico*.

Grazie all'architettura distribuita può essere applicato anche in varie applicazioni di rete, ad es. trasporto (ferrovia, metropolitana), ospedali / campus universitari, grattacieli, parchi industriali ecc.

Al fine di garantire la massima sicurezza e affidabilità del sistema, l'NSC EVAC Compatto è concepito con un progetto di rete decentralizzato che elimina l'errore del singolo punto del sistema. Ciò significa che se una parte del sistema non funziona, verrà isolata e non metterà in crisi il resto dell'impianto e tutto continuerà a funzionare normalmente senza alcuna interruzione.

I dispositivi della serie NSC EVAC Compatto, sono unità di controllo compatte di tipo Voice Alarm. Tutti i componenti all'interno dell'alloggiamento metallico, soddisfano tutti i requisiti della norma EN 54.4 e EN 54.16 (1438-CPR-0527).

*Il sensore sismico è previsto per gli stabilimenti a rischio di incidente elevato e almeno in 26.000 edifici scolastici, che non sono stati costruiti secondo la normativa antisismica.

Il sensore sismico fa parte del bouquet di accessori del nostro sistema di evacuazione compatto.

Specifiche tecniche	Modelli: 201L(N) e 401L(N)
Numero di zone	4 (2AB) o 8(4AB)
Control IN	7
Amplificatori e potenza	2 amplificatori da 160W o 320W
Amplificatore di backup	Presente in tutti i modelli
Audio Input	1 stereo
Audio Output	1 mono
Schede di rete	2 LAN 1 Gb/s, 100 Mb/s
Schermo LCD	4,5" touch screen a colori
DSP	Equalizzatore input e output, soppressore di feedback, audio limiter
Protezioni	Sovratemperatura, sovraccarico, corto circuito, dispersione
Grado di protezione	IP30
Peso	23kg - 28kg
Dimensioni	440 mm x 525 mm x 350 mm

Da RISCO Group la tastiera radio bidirezionale PANDA

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



Panda Radio per LightSYS™2 – compatibile con il firmware dalla versione 5.87 e successivi – è la nuova tastiera radio bidirezionale di **RISCO Group** che offre elevata affidabilità e perfetta proattività ai comandi grazie ai suoi tasti sensibili ma resistenti, oltre alla possibilità di realizzare impianti ibridi dove le tastiere cablate e quelle radio hanno la stessa funzionalità ed estetica. La tastiera riceve indicazioni in tempo reale dalla centrale su stato dell'impianto, connessione al Cloud ed eventuali problematiche o allarmi. **Panda** è progettata per un'installazione semplice e veloce, ed è dotata di staffa per l'installazione incorporata. Inoltre, la tastiera radio dispone di un accessorio opzionale per il montaggio ad incasso, per un'installazione ancora più semplice e discreta. **Panda** è la soluzione ideale per applicazioni residenziali e commerciali e offre la possibilità di integrare un accessorio dal design elegante e moderno in un'installazione esistente.

MSK-101 Inxpect, tecnologia radar per rilevazione e tracciamento del movimento

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



Dopo quattro anni di ricerca e sviluppo nella direzione di fornire un'intelligenza propria ad una tecnologia di rilevazione evoluta, nasce il radar **MSK-101 Inxpect**.

I sensori di movimento intelligenti serie MSK sono basati su tecnologia radar FMCW, la tecnica radar nata nel mondo militare e aerospaziale, oggi usata con successo nel mercato automotive, che garantisce le migliori prestazioni nella rilevazione e nel tracciamento del movimento.

Il sensore **MSK-101** si spinge molto più in là dei tradizionali sensori a microonda o ad infrarossi passivi, garantendo performance ineguagliate nel rilevamento di intrusione e, al tempo stesso, minimizzando i falsi positivi dovuti a piccoli animali o alle condizioni ambientali variabili.

A differenza dei tradizionali sensori di movimento, grazie alla propria architettura avanzata, i prodotti della serie MSK calcolano in tempo reale la distanza del bersaglio in movimento, stimandone la massa.

L'algoritmo di elaborazione del movimento Inxpect fornisce all'installatore una completa flessibilità, con la possibilità di configurare aree di allarme e pre-allarme fino ad un massimo di 20m con accuratezza centimetrica, sensibilità e modalità di segnalazione alla centrale di allarme, pre-allarme, manomissione e guasto.

Il montaggio e la programmazione del sensore MSK-101 richiedono pochi minuti, in qualsiasi configurazione installativa.

**DIRETTORE RESPONSABILE E
COORDINAMENTO EDITORIALE**

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

**HANNO COLLABORATO
A QUESTO NUMERO**

Giordano Turati
Giorgio Fiandra
Francesca Perrone

SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@securindex.com

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI

marketing@securindex.com

EDITORE

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

REGISTRAZIONE

Tribunale di Milano n. 21
del 31 gennaio 2018

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

Lilian Visintainer Pinheiro
lilian@lilastudio.it

IN UNA PAROLA, TANTE SOLUZIONI.



sferica.net

securpedia

trova le informazioni
per la tua sicurezza



www.securindex.com/securpedia

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

IN CONTEMPORANEA CON
**SMART
BUILDING
EXPO**

DOVE PRODOTTI E STRATEGIE CREANO SOLUZIONI

FIERA MILANO, RHO • 13-15 NOVEMBRE 2019

f t i in | www.sicurezza.it

INTERNATIONAL NETWORK



www.exposec.com.br



fireshow.com.br



www.fispvirtual.com.br

ORGANIZZATA DA



FIERA MILANO