



HammerADV

MARILYN.
LA NUOVA ICONA DELLA SICUREZZA.



| inim.biz |

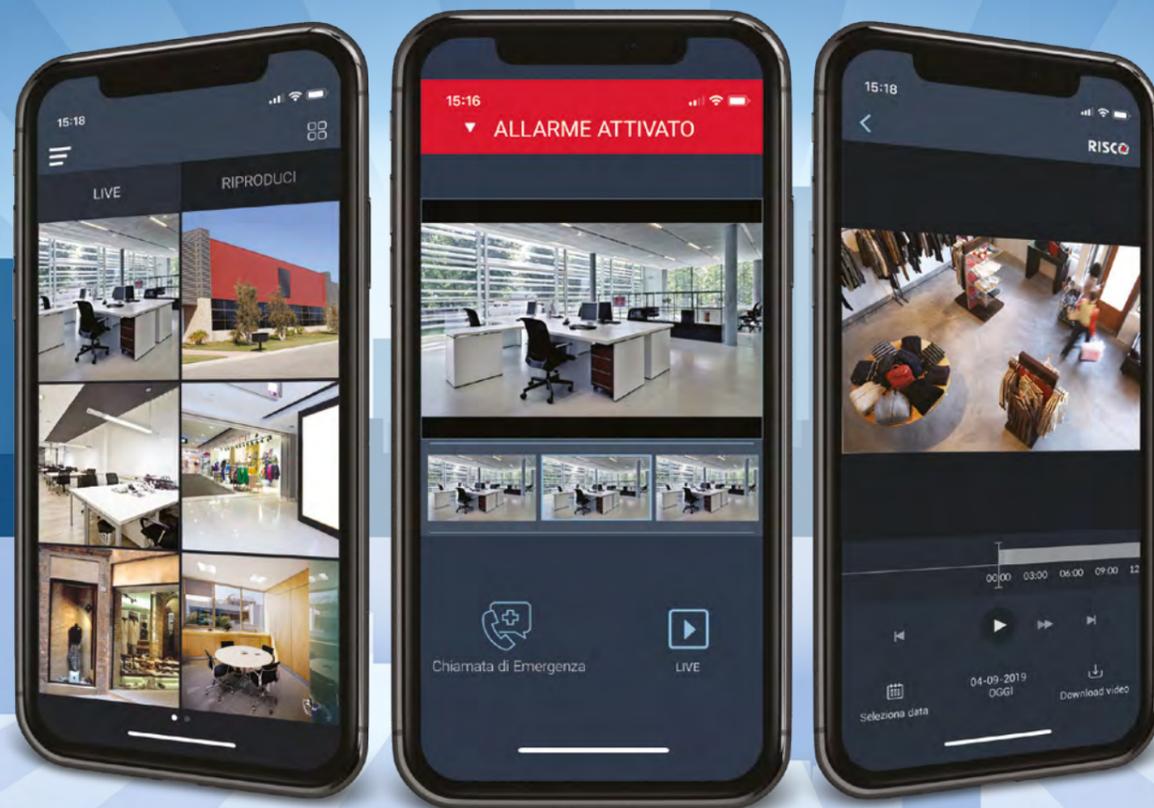
inim
ELECTRONICS

I NOSTRI PARTNER ECCELLENTI 2019



VUpoint NVR

Eleva la Sicurezza integrando Video & Allarme



Live

Video Verifica

Registrazione

Il nuovo VUpoint NVR, un performante sistema di registrazione plug & play, assieme alle telecamere IP VUpoint di RISCO, fornisce una soluzione video unica e completa dall'ineguagliabile capacità di video verifica degli allarmi. Le Soluzioni Integrate di RISCO sono la miglior scelta che potete fare.



Soluzione Video Completa P2P

Ampia gamma di NVR e Telecamere IP per offrire una soluzione personalizzata per ogni applicazione.



Una App. Soluzione Video Integrata

Integrata nelle soluzioni di sicurezza professionali di RISCO per una Verifica degli Allarmi in tempo reale, Live streaming e Registrazione.



Powered by RISCO Cloud

Back Up degli eventi con immagini e clip video, gestione remota da Cloud Installatore ed elevati livelli di Cyber Sicurezza.



Per maggiori informazioni su VUpoint NVR visitate il sito riscogroup.it o scansionate il QRcode



L'editoriale del direttore



L'istantanea del pianeta Sicurezza a fine 2019

La fiera SICUREZZA è da sempre un'ottima occasione per fare il punto sulla situazione del pianeta Sicurezza.

Un pianeta che veniva considerato relativamente stabile dagli operatori e dagli osservatori, caratterizzato da una crescita magari modesta ma costante anche nei cicli economici più complicati, e da un percorso evolutivo delle tecnologie e dei servizi tutto sommato lineare, senza gli scarti bruschi tipici dei comparti tecnologici.

L'edizione 2019 della fiera verrà invece ricordata come lo spartiacque tra un prima e un dopo il "Grande Cambiamento".

Un cambiamento rapido e violento, che sta mettendo fuori gioco dalla sera alla mattina tecnologie recenti e persone ancora in carriera, che provoca terremoti nei fatturati delle imprese spazzando via quelle meno solide, che fa emergere rischi e responsabilità del tutto nuove e inaspettate.

Questo formidabile cambiamento si chiama Trasformazione Digitale, della quale ognuno conosce e misura gli effetti positivi e negativi nella vita di ogni giorno.

Non può quindi stupire quanto sta avvenendo nel pianeta Sicurezza, in prima fila tanto nell'utilizzo virtuoso delle sue straordinarie potenzialità (IoT, Intelligenza Aumentata, Big Data) quanto nella percezione e talvolta nell'impatto dei nuovi rischi che ne derivano, a partire da quelli riguardanti la sicurezza dei dati.



Proviamo a riassumere la situazione:

1. La digitalizzazione dei dispositivi e dei processi ha definitivamente cancellato le barriere tra sicurezza fisica e sicurezza logica, con contraccolpi nelle gerarchie delle organizzazioni (*chi comanda? chi decide gli acquisti?*) non solo per questioni di potere, ma anche per la stessa permanenza delle persone al loro interno.
2. Le transazioni online hanno sconvolto i modelli di business di alcuni dei mercati verticali più importanti per la filiera della sicurezza, come Banche e Retail. Agenzie chiuse ovunque e decine di migliaia i lavoratori in uscita dal comparto bancario, il primo a subire lo tsunami digitale; meno appariscenti ma altrettanto devastanti le conseguenze dell'omnicanalità che ha colpito duro in quasi tutti i segmenti del commercio al dettaglio costringendo i retailer a modificare le strategie e tagliare i costi "no core", fra i quali talvolta anche la sicurezza.
3. Il GDPR ha fatto nascere nuove consapevolezza del valore dei dati personali e della loro sicurezza. Concetti rivoluzionari come "privacy by design" impongono approcci completamente innovativi ai responsabili delle organizzazioni ed ai fornitori di sistemi e servizi che concorrono alla protezione dei dati. Le conseguenze anche giudiziarie di forniture dimostrate "inadeguate" in caso di data breach potrebbero accelerare la selezione della specie già in corso in una filiera ancora troppo polverizzata in 60.000 ditte impiantistiche registrate in CCIAA, delle quali il 94,3% con meno di un dipendente (*dati Cresme*).
4. La trasformazione degli edifici da costruzioni inerti in macchine sempre più intelligenti aumenta il ruolo operativo ed il valore economico degli impianti, sempre più "multifunzione". La sicurezza fisica - antintrusione, controllo accessi, videosorveglianza sul versante della security e rilevamento incendi, fughe di gas, allagamenti su quello della safety - è diventata una delle molteplici prestazioni delle piattaforme di automazione degli edifici, realizzate da system integrator in grado di progettare, installare e gestire sistemi sempre più complessi. Quali saranno gli effetti sui canali tradizionali di sistemi tradizionali non integrati è facilmente intuibile.

Se questa è l'istantanea del pianeta in occasione di SICUREZZA 2019, come sarà quella del 2021?

Sommario Interattivo

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

-  05 L'istantanea del pianeta Sicurezza a fine 2019
-  10 Integrazione, digitalizzazione, formazione: queste le parole chiave di SICUREZZA 2019, l'edizione della Digital Transformation
-  14 Professione security manager: il ruolo di AIPSA nella gestione del cambiamento
-  18 La sicurezza nel Retail, paradigma del cambiamento epocale di un settore e di una professione
-  22 Beyond Security: Servizi fiduciari e Retail, un rapporto da rivedere
-  24 A SICUREZZA 2019 la prima edizione del Premio securindex Installatore Certificato
-  26 La distribuzione e gli effetti del Grande Cambiamento
-  30 Corte Europea Diritti dell'Uomo: un datore di lavoro può installare telecamere nascoste per la videosorveglianza
-  32 Modelli matematici di predizione del crimine: dove sta andando la ricerca accademica internazionale
-  34 Grande partecipazione al convegno "Digital Transformation e Vigilanza Privata"
-  36 Travel Risk Management, chi e come può operare?
-  38 Travel Risk Management: la qualità delle informazioni fa la differenza
-  40 Coopservice, il gruppo italiano leader dei servizi di facility con 22.000 dipendenti e 1 miliardo di fatturato
-  42 Gruppo Campus, sicurezza "chiavi in mano" dai serramenti alla gestione degli allarmi
-  45 "Building Security for Business Integration": Corso di formazione managerial della Link Campus University
-  46 Smart Retail e Privacy: la soluzione di AXIS Communications
-  48 Da AI.Tech la soluzione di analisi video integrata per le Smart City
-  50 Bosch Security Systems per Smart Building Expo 2019, la fiera italiana dell'integrazione
-  52 CISA, la sicurezza è il nostro progetto
-  53 Combivox con Smartweb Video a SICUREZZA 2019
-  54 Innovation for Global Security, la nuova parola d'ordine di DAB
-  56 Un sistema antifurto non è tale senza nebbiogeno: la vision di Defendertech by Tek Group
-  58 A SICUREZZA 2019 Gunnebo protagonista con le ultime novità
-  60 Trust: per Hanwha Techwin il successo si basa sulla fiducia
-  63 Goss Italia, il partner eccellente per la sicurezza e non solo
-  66 Conosciamo a SICUREZZA 2019 NSC Italia, un leader nel mondo Fire ed EVAC
-  69 VUpoint NVR di RISCO Group: la prima soluzione sul mercato della sicurezza che integra video verifica live, registrazione e allarme
-  70 Arriva X-BAG, l'innovativo software per la formazione nello screening di merci e bagagli
-  74 Hanwha Techwin presenta Wisenet WAVE 4.0
-  Redazionali Tecnologie 76 - 77 - 78 - 79 - 80 - 81

Cover Story

A SICUREZZA 2019 INIM ELECTRONICS PRESENTA L'AUGMENTED INTELLIGENCE APPLICATA AL MONDO DELLA SICUREZZA



I sistemi **Inim** sono sistemi di ultima generazione. Semplicità d'uso, automazione e integrazione sono le parole d'ordine, oggi, quando si parla di sicurezza. Ed è sulla consapevolezza di questo che Inim Electronics ha basato gran parte del lavoro svolto ed ha sviluppato sistemi di ultima generazione in ambito **antintrusione, rivelazione incendio, domotica e illuminazione di emergenza.**

Sistemi integrati e dal design attuale, che proteggono e automatizzano strutture abitative, commerciali e istituzionali mantenendo semplicità, automazione e integrazione al centro dell'attenzione.

Inim è da sempre un precursore su questi temi. Già le sue primissime centrali antintrusione erano in grado di eseguire funzionalità domotiche. Oggi, grazie all'IoT, all'Inim-Cloud, alle app, all'integrazione con le più diffuse piattaforme domotiche, Inim è in grado di offrire all'utente finale un'esperienza d'uso d'eccellenza per la completezza e la semplicità. Il

concetto di integrazione si evidenzia inoltre nei sistemi di rivelazione incendio.

Parliamo, ad esempio, del sistema **Previdia**: una centrale world-class di rivelazione incendi, spegnimento, evac, rivelazione gas e controllo illuminazione di emergenza, tutto in un sistema unico e perfettamente integrato ad un servizio cloud, il solo al mondo, che permette la gestione remota degli impianti e della manutenzione degli stessi in accordo alla norma Uni 11224. Inim risponde alle richieste del mercato anticipandole grazie alle idee del proprio team ed alla tecnologia che mette in campo. Oggi Inim si presenta al mercato puntando sulla tecnologia wireless, sulla connettività Internet, sulla connettività cloud, sull'automazione e sempre più sull'integrazione: questi concetti sono i temi principali dell'appuntamento con la fiera Sicurezza di Milano, occasione importante per introdurre i nuovi prodotti e servizi nel nostro paese, ad esempio **Marilyn**, il nuovo sistema di comandi vocali Inim.

Marilyn nasce dalla richiesta degli utenti finali di un'interfaccia d'uso innovativa, volta alla semplicità di utilizzo come quella dei comandi vocali. Vista la presenza, ormai ampiamente diffusa, di dispositivi che supportano l'assistenza vocale, comandare il proprio impianto anche tramite la voce offrirà un'esperienza ricca e completa dei sistemi domotici Inim. Grazie all'approccio *Conversational* di Marilyn, il controllo vocale sarà più naturale, discorsivo e particolarmente efficace rispetto ad altri metodi più rigidi e limitati offerti da altre piattaforme.

Ma la vera novità nel settore sicurezza è l'arrivo dei concetti cari al mondo dell'Intelligenza artificiale, quindi elementi come il *machine learning* o il *deep-learning*. La disponibilità di dati e degli algoritmi, ad esempio quelli basati sulle **reti neurali convoluzionali**, apre un orizzonte da esplorare. Si intravedono già applicazioni a grande valore aggiunto per i progettisti, per gli installatori e, probabilmente soprattutto, per gli utenti finali. Inim è già su questo tracciato, che viene identificato come *Augmented Intelligence* e che rappresenta e rappresenterà la "miniera" a cui attingere per fornire nuovi servizi ai clienti.

Inim Electronics www.inim.biz

Fiera Sicurezza Milano Pad 5 Stand A24 B23 A18 B12 C19

eldes

ESIM384

SEMPRE CON TE

SISTEMA SENZA FILI
DI NUOVA GENERAZIONE



Sistema
antintrusione



Controllo della
temperatura



Attivazione da remoto
di apparecchiature
elettriche



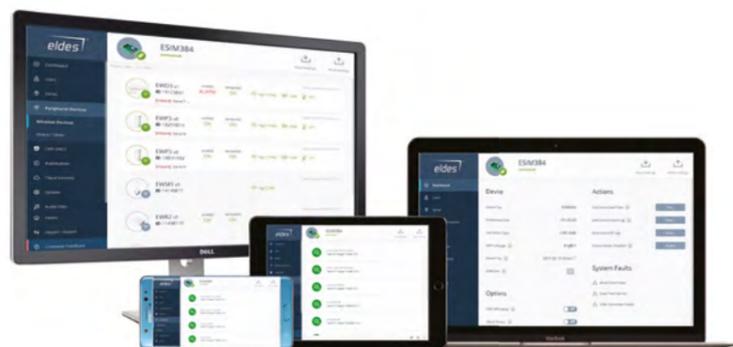
Ascolto ambientale
da remoto



Supervisione con
rapporto dello stato
alimentazione principale



Comunicazione viva-voce
bidirezionale
via GSM



ELDES  CLOUD
SERVICES



www.dias.it

SIAMO PRESENTI A
SICUREZZA
PAD 7
STAND K01-M10
13-15 NOVEMBRE 2019
Fiera Milano, RHO

dias
Sicurezza quotidiana.

WISeNET Q mini

Telecamere supercompatte da 2MP/5MP

LO SPAZIO DI UN CAPPUCCINO

Si adatta perfettamente a qualsiasi ambiente.
Business Intelligence ottimizzata per il settore retail.



 Hanwha Techwin
hanwha.security.eu/it

Integrazione, digitalizzazione, formazione: queste le parole chiave di SICUREZZA 2019, l'edizione della Digital Transformation

intervista a Paolo Pizzocaro, Fiera Milano, Exhibition Director SICUREZZA

SICUREZZA, la manifestazione di Fiera Milano in programma dal 13 al 15 novembre a Rho, si prepara ad accogliere gli operatori del settore con una proposta altamente rappresentativa del mercato: sono 539 aziende le aziende confermate ad oggi.

Telecamere intelligenti che avvertono in caso di potenziale rischio, soluzioni antintrusione gestibili da remoto, sistemi integrati su cloud, biometria, identificazione facciale, intelligenza artificiale, droni: sono solo alcuni esempi della profonda evoluzione che sta vivendo il mondo della security. Le tecnologie chiamate a mettere in protezione le nostre case, le vie delle città in cui viviamo e a tutelare persone e beni nei posti di lavoro sono profondamente cambiate e con loro le professionalità che le gestiscono e installano.

Integrazione, digitalizzazione, soluzioni smart saranno i driver di una proposta espositiva che unisce il meglio delle tecnologie a un ricco calendario di incontri formativi e aree speciali.

Grazie alla presenza dei principali brand italiani e internazionali, SICUREZZA permetterà di valutare **novità e anteprime in tutti i comparti** – videosorveglianza, antincendio, controllo accessi, sicurezza passiva – ma anche di **contestualizzare e comprendere le spinte evolutive del settore** e guidare i professionisti verso il mercato di domani.

Si rinnova inoltre la contemporaneità con **Smart Building Expo**, l'evento dedicato alle tecnologie digitali per l'edificio in rete e la smart city. La security è infatti sempre più parte integrante degli impianti di gestione degli edifici e, contemporaneamente, è garante della gestione dei dati. Una



sinergia tecnologica che, a vantaggio degli operatori in visita, si esprime in una proposta integrata dei due appuntamenti, visitabili con un solo titolo di ingresso.

essecome ne ha parlato con **Paolo Pizzocaro** di Fiera Milano, il nuovo Exhibition Director della manifestazione, che ha anticipato qualche dettaglio su questa edizione della fiera.

Ci può anticipare gli elementi caratteristici dell'edizione 2019 di Sicurezza, manifestazione che è ormai un riferimento per gli operatori di tutta l'area mediterranea e balcanica?

Gli operatori troveranno a SICUREZZA 2019 le soluzioni più avanzate per il settore, caratterizzate da una crescente digitalizzazione e integrate o integrabili in sistemi sempre più complessi e articolati, ma anche tanti appuntamenti di formazione ritagliati su misura per ogni profilo professionale.

Il settore security e le sue professionalità stanno cambiando profondamente. Problematiche complesse come la privacy e sfide importanti come la protezione dei dati o l'utilizzo dell'intelligenza artificiale sono ormai una priorità. Tuttavia le opportunità, ma anche i rischi, di questa evoluzione tecnologica devono ancora essere pienamente compresi. E' il momento in cui tutti gli operatori devono fermarsi a guardare dove il mercato sta andando e SICUREZZA 2019 è pronta a fornire il giusto bagaglio per procedere sicuri sulle orme del progresso.

Volendo sintetizzare i contenuti dell'edizione in tre parole, direi: integrazione, digitalizzazione, formazione.

Quali sono i numeri di questa edizione di Sicurezza?

Ad oggi abbiamo più di 500 espositori, con una crescita del 16% rispetto alla scorsa edizione: si tratta di numeri che confermano SICUREZZA come punto di riferimento del settore e sono una garanzia sul piano dell'offerta espositiva, ben rappresentata in tutti i suoi comparti.

Insieme ai numeri delle aziende, vorrei ricordare anche le numerose anteprime di prodotto e il ricco calendario convegnistico che caratterizzerà questi tre giorni. Molti appuntamenti saranno certificati e consentiranno agli operatori di aggiornarsi e ottenere crediti formativi, aprendo nuove opportunità di business e sviluppo per la propria attività.

Come vi proponete di fronte alle modifiche del mercato della sicurezza fisica indotte dalla Digital Transformation che porta sempre più all'integrazione con altri ambiti ed altre discipline come, ad esempio, domotica e building automation da una parte e sicurezza informatica dall'altra?

L'apertura della security alle nuove opportunità offerte dalla digitalizzazione sta portando a un cambiamento epocale per il settore. Non tenerne conto può portare a una potenziale perdita di business, ma, soprattutto, vista la crescente responsabilità che la legislazione conferisce a installatori e progettisti nella gestione e tutela dei dati, può esporli a rischi pecuniari e legali. Per questo, abbiamo scelto



di dedicare al tema della cyber security una nuova area espositiva e informativa. Grazie al contributo scientifico di Business International-Fiera Milano Media, per la prima volta presentiamo la Cyber Arena, nata con l'obiettivo di aiutare le aziende a gestire al meglio le minacce informatiche.

Al tema integrazione si collega anche la rinnovata contemporaneità con Smart Building Expo, manifestazione dedicata alla convergenza tecnologica, che permetterà agli operatori di guardare alle prospettive della security in relazione agli edifici e le città intelligenti.

In questi nuovi scenari, qual è il ruolo delle fiere verticali B2B? Quali supporti offrite agli operatori per far incontrare domanda ed offerta nell'era dell'omnicanalità?

La fiera stessa è multicanalità: in tre giorni chi è attivo nel settore potrà scoprire le novità, ma soprattutto potrà confrontarsi con chi, come lui, vive quotidianamente il mercato, magari con un ruolo diverso. E da questo, anche nell'era del digitale, nasce il valore aggiunto: la relazione, il confronto diretto, l'incontro tra professionisti che non si conoscevano, la condivisione di esperienze e opinioni. Per questo, per favorire il contatto in ottica di business, Fiera Milano mette a disposizione degli espositori My Matching, la piattaforma online che consente a buyer e aziende di conoscersi e fissare un'agenda di appuntamenti prima della manifestazione per poi parlarsi vis-a-vis durante la fiera. In questa edizione i top buyer esteri coinvolti sono 200, tutti con grande potenzialità di spesa.

SICUREZZA

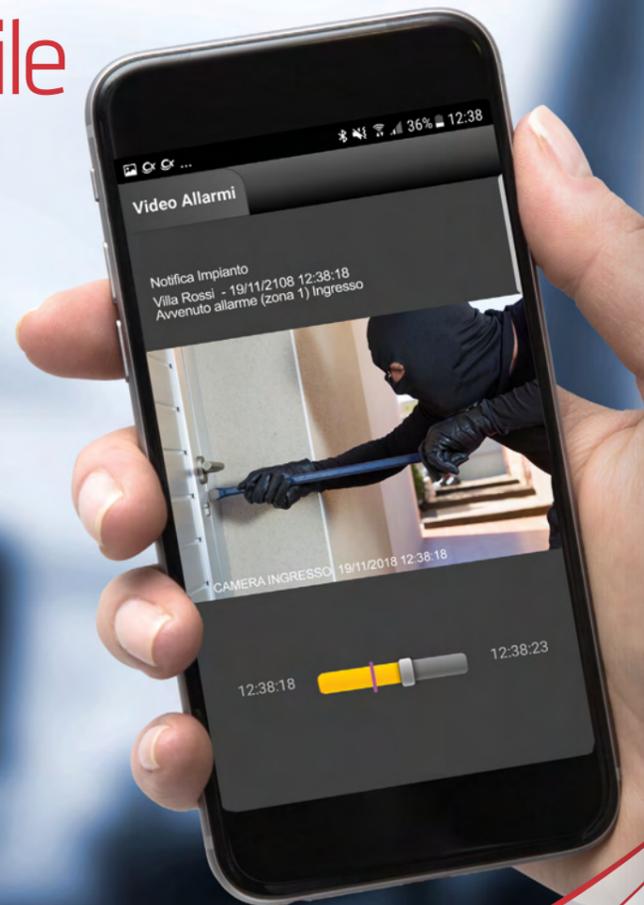
Contatti:
Sicurezza
www.sicurezza.it

Un occhio sempre vigile sulla tua casa!

L'esclusiva **VIDEOVERIFICA** di Combivox per una gestione integrata **ANTIFURTO+VIDEOSORVEGLIANZA.**

combivox.it

MADE IN ITALY



Antifurto+ Videosorveglianza: associazione zona-telecamera per la videoverifica su allarme



Videoallarme (filmato 30s, con pre-recording configurabile fino a 10s)



Registrazione H24 in risoluzione VGA su SD, consultazione dei file da APP e da browser



8 telecamere IP ONVIF 2.0



S.O. Linux Embedded

Smartweb Video

Collegamento della centrale Combivox tramite **BUS RS485**. Grazie all'associazione sensori-telecamere, è possibile attivare la funzione di **VIDEOALLARME**: in caso di allarme, il dispositivo registra un filmato della durata fino a 30 secondi, con 10 secondi di preallarme (immagini prima di avvenuta attivazione del sensore), trasmettendolo a più indirizzi email. Inoltre, a seguito di una notifica Push di segnalazione allarme, direttamente su APP Simplya Cloud si visualizza, in tempo reale, il Videoallarme in corso di registrazione con verifica live del pre-allarme. Smartweb Video è anche un **VIDEOREGISTRATORE H24** in risoluzione VGA direttamente su memoria SD, con consultazione dei file da web browser o da APP.

COMBIVOX
ENJOY LIFE, SAFELY.

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION
13-15 NOVEMBER 2019

Pad. 7 - Stand E11 F20



MACS

La recinzione diventa intelligente.

MACS. Sistema antintrusione perimetrale per recinzioni metalliche rigide e semirigide.



INTERFACCIA WEB



SCHEDA DI RETE



MASTER



2 CATENE DA MAX 120 SENSORI CIASCUNA

Tsec
TECHNOLOGY FOR SECURITY

www.tsec.it

Professione security manager: il ruolo di AIPSA nella gestione del cambiamento

intervista ad Andrea Chittaro, presidente di AIPSA

Facendo il punto di medio termine della sua presidenza di AIPSA, possiamo fare un bilancio di quanto ha realizzato con i suoi colleghi dei Direttivo fino ad oggi?

Partendo dai numeri, abbiamo registrato un incremento dei soci di quasi il 30% e, soprattutto, abbiamo accolto oltre 50 giovani della "next generation" che si sono voluti affiliare ad AIPSA per saggiare più da vicino il mondo della security aziendale. Sul fronte degli eventi ne abbiamo organizzati diversi con il supporto dei nostri soci, cercando di coprire gli ambiti tematici di maggior rilievo. Per la prima volta nella sua storia, AIPSA si è fatta promotrice di un'esercitazione "Capture the Flag" mettendo insieme oltre 30 Team di grandi realtà aziendali che si sono misurati nel rispondere ad un attacco cyber, un ulteriore passo verso l'integrazione dei domini fisico e logico per una strategia di "Global Security". La nostra newsletter mensile riporta puntualmente il "fact checking" di ciò che abbiamo concretamente realizzato. Mi sembra il modo più responsabile e trasparente di mettere in evidenza i progressi del nostro programma.

Guardando avanti, quali sono i progetti per l'Associazione da qui al 2021?

Nel 2020 AIPSA compirà 30 anni, una circostanza alla quale vorremmo attribuire un significato particolare anche nell'ottica di un ineludibile "passaggio generazionale" per la nostra professione. Organizzeremo certamente un momento celebrativo che metterà insieme passato e presente per alimentare un'idea di futuro coerente con l'evoluzione segnata dai grandi cambiamenti in atto sul fronte tecnologico ma non solo. Proveremo ad uscire dai nostri "confini geografici" più tradizionali, promuovendo iniziative in diverse città italiane. C'è una grande curiosità ed anche un certo attivismo nel mondo delle



PMI, dell'Università e della Ricerca intorno ai nostri temi "core". Ed è per questo che proveremo a proporci come "abilitatori" di una dialettica che può dare nuovo slancio al nostro settore creando, nel contempo, opportunità per i più giovani. E poi stiamo valutando anche collaborazioni con altre associazioni, prime tra tutte CLUSIT e ASIS.

Dal suo punto di osservazione privilegiato di responsabile della sicurezza di un grande gruppo industriale e di presidente dell'Associazione di riferimento dei security manager, come evolverà nei prossimi anni la funzione della security aziendale?

Da un lato penso che si andranno affermando nuove esigenze, per le aziende, di disporre di "professionalità verticali" eterogenee e molto diverse rispetto al passato. Dall'altro credo che le figure "manageriali" dovranno essere sempre più in grado di proporsi in modo funzionale e credibile rispetto agli obiettivi di business delle realtà nelle quali sono chiamate ad operare. Nei panni di un capo azienda mi aspetterei manager capaci di essere sintesi

"efficace ed efficiente" delle diverse attività di sicurezza di cui le aziende non potranno fare a meno. Ma per questo deve affermarsi una nuova "classe dirigente" capace di un salto di qualità tangibile ed apprezzabile all'interno delle rispettive organizzazioni. Dal canto nostro, continueremo ad affermare e diffondere l'idea che i Dipartimenti di Sicurezza devono vivere di luce propria all'interno delle architetture organizzative, con quell'approccio "olistico" della cui bontà pochi oggi tendono a dubitare.

E quali saranno le caratteristiche e le competenze richieste alle figure interessate, in questo grande cambiamento?

Come detto le competenze richieste e necessarie per un buon "governo della sicurezza" saranno molteplici e ben diversificate. Non a caso la "next generation" in azienda è già composta da ragazze e ragazzi con percorsi di studio variegati che vanno dall'ingegneria, agli studi giuridici, alla politica e relazioni internazionali, all'economia, tanto per citarne alcuni. Questo è certamente funzionale a quelle "verticalità" a cui facevo riferimento prima, che trovano ampie opportunità di sviluppo sul fronte della cyber security, ma che si estendono anche a tutti gli altri ambiti che compongono l'organizzazione di sicurezza. Penso alla Travel Security, dove analisti capaci di verificare puntualmente le condizioni di sicurezza di un paese sono fondamentali per la tutela del personale in viaggio o espatriati, ma anche per supportare scelte di investimento e di business. Anche sul piano della compliance i punti di contatto con la "professione security manager" non mancano: un Data Protection Officer deve certamente

possedere competenze giuridiche, ma è intuibile il legame speculare di questa figura con la gestione operativa dell'information security. Attività di forensic, investigazioni, valutazioni delle controparti, brand reputation sono altri esempi di materie con un forte DNA di sicurezza che richiedono professionalità ed attitudini specifiche, che non si inventano da un giorno all'altro.

Infine, in che modo AIPSA si propone di sostenere i security manager della "generazione di mezzo", formati secondo i modelli precedenti di security aziendale ma ancora in età lavorativa?

Direi, innanzitutto, ponendosi come opportunità di networking. Partecipare alle nostre iniziative, proporre propri studi, articoli, contributi da diffondere tra tutta la community può essere un viatico per farsi conoscere ed apprezzare. Starà poi ai singoli attivarsi nel senso che ho cercato prima di descrivere, seguendo percorsi di aggiornamento professionale ulteriori rispetto al background fino a qui maturato, ma, soprattutto, facendo un salto di qualità culturale, rifuggendo cioè da modelli desueti e, anzi, proponendosi con nuove modalità oggi piuttosto richieste dal mercato. Ci sono tantissime realtà produttive che manifestano l'esigenza di supporti esterni alla propria organizzazione su questa materia, con la necessità di affidarsi a professionisti riconosciuti e, soprattutto, indipendenti. Ecco, questo mi sembra un terreno sul quale confrontarsi e ragionare. Ed AIPSA non si sottrarrà all'impegno di essere un punto di riferimento anche per tutti quei colleghi che dovessero scegliere questi percorsi.



 **CISA**[®]

MULTITOP
MATIC

Sicurezza automatica,
senza più pensieri.



CHIUSURA
AUTOMATICA,
SEMPRE IN
SICUREZZA



3 SCROCCHI
SEMPRE
IN PRESA



INTERCAMBIABILITÀ
DELLE CAVE DI
LAVORAZIONE
SUL PROFILO



FUNZIONE
BLOCCO
MANIGLIA



MOTORE CISA



   cisa.com
allegion.com

siamo
presenti a

SICUREZZA MILANO

stand H32 K31
pad. 10

La tranquillità abita qui.

Porta sempre **chiusa in sicurezza**, in 6 punti,
senza utilizzare la chiave con **Multitop MATIC**

Un nuovo sistema di chiusura per porte in alluminio e ferro:
i catenacci escono automaticamente semplicemente accostando
la porta. Aggiungendo l'accessorio MOTORE CISA è possibile
aprire elettricamente la porta a distanza.


ALLEGION[™]



LA SOLUZIONE È SAN GIORGIO.

AFFIDABILITÀ
COMPETENZA
ORGANIZZAZIONE
OPPORTUNITÀ
RAPIDITÀ D'ESECUZIONE

TRAINING SOLUTIONS

SAN GIORGIO SRL

www.sangiorgioweb.com - formazione@sangiorgioweb.com

La sicurezza nel Retail, paradigma del cambiamento epocale di un settore e di una professione

intervista a Giuseppe Mastromattei, presidente del Laboratorio per la Sicurezza

Il Laboratorio è nato per accompagnare i responsabili della security del mondo del Retail giunto nella fase apicale dell'omnicanalità. Come si identifica oggi la funzione security nel mondo della distribuzione?

Se penso a quando il Laboratorio ha iniziato la sua attività, prima in maniera informale e conviviale e poi con la costituzione di una vera e propria associazione, mi sembra che siano passati decenni, ma sono solamente trascorsi poco più di due anni.

Proprio recentemente, mi è capitato di parlare con alcuni colleghi e di riflettere su quanti cambiamenti siano avvenuti nel mondo della sicurezza e su quante volte abbiamo parlato e riflettuto dell'allora imminente "cambiamento" in innumerevoli convegni, articoli, interviste.

Bene, eccolo qua, il cambiamento c'è stato, ma pochi se ne sono accorti. Il mondo della Sicurezza, che aveva avuto l'opportunità di guidare e gestire l'innovazione, si trova adesso a rincorrerla.

Il problema è che, ormai, è forse troppo tardi.

Nel Retail l'avvento dell'omnicanalità ha completamente ridefinito le priorità; sono nati nuovi modelli per garantire *shopping experience* innovative e venire incontro alle esigenze dei clienti attraverso utilizzi integrati delle varie piattaforme di vendita disponibili. Molte aziende hanno avviato importanti operazioni di *cost review* tagliando, in alcuni casi, i budget per la sicurezza di almeno il 20%.

In tutto questo si è persa la reale percezione del rischio. Il cambiamento è stato talmente veloce che non è stato possibile predisporre, o meglio condividere, nuovi processi di sicurezza finalizzati a mitigare il rischio.

E in molti casi non ne abbiamo avuto la capacità, perché



noi stessi siamo stati vittime di una sottovalutata resistenza al cambiamento.

Alla luce di quanto sopra, oggi è assolutamente necessario che la funzione security sia il più possibile aperta alle innovazioni osando in aree fino adesso mai considerate, sempre in un'ottica di assoluta integrazione con il business. Il rischio è quello di ritrovarsi a suonare in un'orchestra sul ponte del Titanic rassegnati ad affondare insieme a lui.

Tracciando un bilancio dell'associazione a due anni dalla sua nascita, quali obiettivi sono stati raggiunti?

L'associazione in questi due anni ha sicuramente contribuito ad aprire un dialogo innovativo tra tutti gli *stakeholders* ma, soprattutto, è diventata un punto di riferimento e di confronto nell'ambito del Retail, dove portare nuove idee, dove potersi sentire liberi di condividere per trovare, insieme, nuove soluzioni.

Ciò che mi rende più orgoglioso è il fatto di poter affermare che il Laboratorio per la Sicurezza ha svolto pienamente un importante ruolo di *mentoring* per tutti i giovani colleghi che hanno avuto la possibilità, in questi anni, di imparare attraverso le esperienze condivise e, in molti casi, di crescere all'interno delle proprie aziende o addirittura di migliorare la propria posizione accettando nuove sfide in altre organizzazioni internazionali.

Infine, uno dei traguardi di valore raggiunti dall'Associazione, è stato quello di avere avuto la possibilità di confrontarsi e collaborare con alcune importanti università italiane, con le quali sono stati portati a termine importanti progetti di ricerca e di formazione.

Il Laboratorio ha presentato l'anno scorso le Linee Guida per i contratti di appalto dei servizi di sicurezza per il mondo del retail con l'obiettivo di sensibilizzare utenti e fornitori di questi servizi sulle problematiche e i rischi anche reputazionali degli appalti al massimo ribasso. Com'è la situazione ad oggi?

In un mio recente articolo, parlando proprio dell'attività svolta dagli operatori della sicurezza nel Retail, avevo scritto: *"Una professionalità che spesso ignoriamo, ma che se ben gestita e coordinata e se soprattutto svolta da personale preparato e motivato, potrebbe portare un importante e determinante contributo ai processi di store optimization in un'ottica di business integration della Security. Anche in questo caso un'opportunità per stare oltre la sicurezza."*

Considerando anche quanto accaduto recentemente, ritengo proprio che ci sia una necessità, oramai improcrastinabile, di focalizzare l'attenzione su tre punti fondamentali: *Gestione - Coordinamento - Motivazione*.

Se vogliamo cogliere l'opportunità di creare valore aggiunto nel settore, dobbiamo richiedere a chi fornisce questi servizi che le citate condizioni vengano rispettate, al di là degli adempimenti contrattuali per i quali comunque l'Associazione Laboratorio per la Sicurezza ha redatto nel 2018, in collaborazione con ANIVP, CERSA e Studi legali, una valida guida di riferimento.

Il Laboratorio continuerà a supportare il settore per mettere in campo qualsiasi tipo di intervento funzionale alla continuità ed alla crescita professionale, certi di poter contribuire ad ogni iniziativa di rilievo, ma anche contrastando ogni attività non conforme alle indicazioni della nostra associazione,



soprattutto se non in regola con i requisiti normativi. È un settore troppo importante, che non possiamo permettere che collassi.

Quali traguardi vi proponete per il prossimo futuro?

Andare oltre il concetto di Associazione per essere più "Laboratorio".

Ovvero, luogo veramente aperto a tutti, dove sia possibile confrontarsi costantemente e liberamente in un'ottica di "Open Innovation", dove università, startup, clienti e fornitori diventano concreti portatori di conoscenza, attraverso un nuovo approccio strategico e culturale; in base al quale le imprese, per creare più valore e competere meglio sul mercato, scelgono di ricorrere non più e non soltanto a idee e risorse interne, ma anche a idee, soluzioni, strumenti, competenze e tecnologie che arrivano dall'esterno, o che potrebbero arrivare, per esempio, dal Laboratorio stesso. Una semplice ma efficace fabbrica di idee, dove fare avvenire una vera e propria contaminazione, che ci consenta di essere pronti e capaci a gestire la Sicurezza di domani.

Perché oggi, e ne sono certo, non è più possibile garantire la sicurezza se si continuano ad utilizzare modelli di ieri pensando di poter essere protetti domani.

Solamente se la Sicurezza sarà in grado di attraversare i propri confini, ci potrà essere l'innovazione di cui abbiamo bisogno perché, come ho detto all'inizio, il cambiamento c'è stato. Parlarne ancora non porta da nessuna parte: dobbiamo solo innovarci.

Vedo moltissime ed interessanti sfide per il Laboratorio nel prossimo futuro, ma soprattutto vedo nuove ed interessanti prospettive per i Security Manager.

100% MADE IN ITALY



COMPLETAMENTE
GESTIBILE
DA REMOTO



NON ESPLOSIVO **NON** INFIAMMABILE **NON** TOSSICO **NON** CORROSIVO **NON** ENERGIVORO

PROTEGGI I TUOI BENI
CON LA PIU' COMPLETA GAMMA
DI NEBBIOGENI

CON O SENZA CENTRALE D'ALLARME

LA DIFESA ASSOLUTA IN UN ATTIMO

DAB

INNOVATION FOR GLOBAL
SECURITY



SVILUPPIAMO **SOLUZIONI INNOVATIVE**
GRAZIE AD UN **APPROCCIO INTEGRATO**
CON L'OBIETTIVO DI RENDERE PIÙ EFFICIENTI I PROCESSI
E LA GESTIONE DI STRUMENTI, TECNOLOGIE E RISORSE
PER LA VOSTRA **SICUREZZA GLOBALE**



13 - 15 NOVEMBRE 2019
FIERA MILANO, RHO
PAD 5 - STAND M28

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

Beyond Security: Servizi fiduciari e Retail, un rapporto da rivedere

a cura di Raffaello Juvara

Nello scorso settembre gli addetti alla sicurezza dei negozi di alcuni grandi marchi del retail, che lavorano alle dipendenze di un'azienda di servizi fiduciari, hanno indetto una serie di manifestazioni nel centro di Milano per richiedere aumenti salariali e migliori condizioni di lavoro. Negli stessi giorni, la sede romana di una griffe del lusso è stata bloccata da uno sciopero dei portieri e dei centralinisti, per protestare contro la riduzione delle paghe seguita ad un cambio di appalto tra "cooperative" e per richiedere l'assunzione diretta dei "cooperanti" da parte dell'azienda appaltante. In entrambi i casi, le agitazioni sono state organizzate dai sindacati autonomi (Cobas) che stanno dando voce al malessere dei lavoratori del comparto per le condizioni economiche e normative dei loro contratti, considerate al di sotto dei livelli minimi di sopravvivenza. Questi episodi, e altri che forse seguiranno, stanno portando alla luce le contraddizioni di un settore nato negli anni '90 quasi come un "derivato" della vigilanza privata per rispondere alle richieste di alcune categorie di grandi utenti, in particolare banche, retailer e PA, di avere servizi di vigilanza non armata a costi orari più bassi di quelli armati. Trattandosi di servizi (portierato, accoglienza clienti, antitaccheggio) che non rientrano tra quelli riservati dal TULPS alle guardie giurate, è stato possibile applicare contratti di lavoro che permettono tariffe molto più basse di quelle delle guardie, grazie a retribuzioni che possono essere inferiori anche a 5 euro all'ora.

In questo modo, sono nate nel tempo decine di migliaia di posti di lavoro assegnati quasi sempre al massimo ribasso da committenti che troppo spesso abusano della propria forza contrattuale, scordandosi che quei servizi sono definiti "fiduciari" proprio perchè sono il primo e, talvolta, unico contatto con clienti o utenti finali, con buona pace della "customer experience" tanto ricercata a parole.

Come si uscirà da questa situazione?

Nell'immediato, l'ipotesi più probabile è che, per garantire la continuità operativa dei contratti in corso, le aziende appaltatrici



interessate dalle agitazioni debbano concedere aumenti salariali, magari in conto di aumenti futuri dei CCNL. Lavorando di solito con margini molto ridotti, per non andare in default dovranno richiedere subito maggiorazioni proporzionali delle tariffe. I committenti probabilmente le accetteranno per evitare, av loro volta, il rischio di venire chiamati in causa se dovessero emergere inadempimenti degli obblighi contrattuali, previdenziali e fiscali da parte dei loro fornitori.

Successivamente, è probabile che si manifestino due tendenze diverse.

Alcuni utilizzatori, in particolare gli enti pubblici che rappresentano un quota cospicua di questo mercato, alla scadenza naturale dei contratti in corso dovranno adeguarsi a tariffe maggiori, non potendo trovare in tempo alternative efficaci e sostenibili ai servizi effettuati da persone in carne e ossa.

Altre categorie di utenti, con retailer e GDO in testa, saranno invece spinte dal diverso rapporto costi/benefici a riorganizzare le modalità di utilizzo del personale esterno e, dove possibile, ad accelerare l'impiego di soluzioni tecnologiche finora escluse o solo rimandate per motivi economici e/o resistenze organizzative, nell'ambito di quel processo di "store optimization" al centro dell'attenzione dei retailer di ogni categoria.

L'IMPORTANZA DEGLI ADDETTI ALLA SICUREZZA IN NEGOZIO

di Giuseppe Mastromattei, presidente dell'Associazione Laboratorio per la Sicurezza

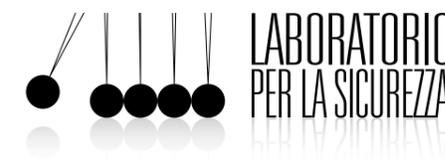
In un mio articolo di qualche mese fa, parlando proprio dell'attività svolta dagli operatori della sicurezza nel retail, avevo detto che si tratta di una professionalità che spesso ignoriamo ma che, se ben gestita e coordinata e, soprattutto, se svolta da personale preparato e motivato, potrebbe portare un importante e determinante contributo ai processi di *store optimization* in un'ottica di *business integration* della Security.

Considerando quando sta accadendo in questo periodo, ritengo sia una necessità oramai improcrastinabile focalizzare l'attenzione sui punti fondamentali di:

- Gestione
- Coordinamento
- Preparazione e Motivazione di queste figure.

Se vogliamo cogliere l'opportunità di creare valore aggiunto nel settore, dobbiamo richiedere ai fornitori dei servizi di garantire questi punti, al di là degli adempimenti contrattuali. A questo proposito, ricordo che il Laboratorio per la Sicurezza aveva redatto nel 2018 una valida guida di riferimento in collaborazione con ANIVP, CERSA e Studi legali per la corretta impostazione e gestione dei contratti di appalto dei servizi di sicurezza nel Retail, a tutela di tutte le parti coinvolte.

L'impegno del Laboratorio continuerà ad essere di supporto affinché si possa mettere in campo qualsiasi intervento necessario per garantire la continuità e la crescita professionale, certi di poter contribuire anche contrastando le attività non conformi alle indicazioni della nostra associazione e, soprattutto, non in regola con le normative e i contratti di riferimento. E' un settore troppo importante che coinvolge molti lavoratori, non ci possiamo permettere che collassi.



A SICUREZZA 2019 la prima edizione del Premio securindex Installatore Certificato

a cura della Redazione

Si conclude il 14 novembre a Fiera SICUREZZA la prima edizione del "Premio securindex Installatore Certificato" organizzato da **essecome-securindex** con la partecipazione di **VIGILO4YOU**.

Il Premio, riservato alle aziende installatrici presenti nella pagina **Trova il tuo installatore certificato** di securindex.com, è finalizzato ad incentivare l'utilizzo della comunicazione digitale per promuovere in modo efficace la visibilità sul web ed entrare direttamente in contatto con i clienti potenziali di ogni categoria. Per questo scopo, vengono segnalate e premiate le aziende che hanno ottenuto il maggior numero di visualizzazioni da parte dei visitatori della pagina, in base alle registrazioni dei contatori del sito rilevate alle ore 24 del 31 ottobre. La pagina è stata sponsorizzata nel periodo 1 aprile - 31 ottobre con campagne ricorrenti sui principali motori di ricerca e canali social che, nell'insieme, hanno procurato oltre 30.000 visualizzazioni alle "vetrine" dei 66 installatori presenti nella pagina dall'inizio del concorso, con una media di circa 450 visualizzazioni ognuno.

Vengono proclamati un vincitore assoluto e sei vincitori di categoria, individuati in base alla forma sociale ed alle dimensioni - una ditta individuale o con meno di 5 dipendenti ed una società di capitale o con più di 5 dipendenti - per ogni area geografica di appartenenza (Nord, Centro e Sud/Isole).

Oltre alla promozione sul web, la presenza nella pagina di securindex.com comporta altri vantaggi esclusivi per gli installatori certificati, che verranno attivati progressivamente.



Il primo esempio, già in funzione, è la Community Whatsapp amministrata da **Francesca Dalla Torre**, responsabile dei rapporti con gli installatori, che spiega: "Seguo la Community Whatsapp creata appositamente per le aziende presenti nella nostra pagina, coordinando il reciproco scambio di informazioni atte a migliorare e supportare le loro attività aziendali. Sono pertanto la referente diretta e l'interfaccia principale degli installatori i quali possono contattarmi per ricevere tutte le informazioni relative alle nostre attività di comunicazione e formazione.

Più in generale, la mia attività è quella di supportare i nostri installatori certificati, a partire dall'inserimento e dall'aggiornamento dei loro dati aziendali all'interno delle vetrine presenti sul nostro portale, arrivando a segnalare i potenziali clienti che si rivolgono a securindex per conoscere installatori qualificati operanti nella loro zona." **Raffaello Juvara**, editore di essecome-securindex, sottolinea: "Con il Premio vogliamo richiamare l'attenzione sull'importanza della comunicazione digitale da parte dei professionisti della sicurezza certificati per potersi

distinguere dalla concorrenza basata esclusivamente sul prezzo e campagne pubblicitarie martellanti. Il nostro obiettivo è di promuovere gli operatori "eccellenti" verso gli utenti privati e quelli business, ma anche verso gli altri attori della filiera, produttori, progettisti e distributori, che condividono i valori della serietà professionale e della qualità dei prodotti per tutelare sia gli utenti finali che se stessi. Stiamo lavorando intensamente per far crescere la community di installatori certificati e aumentare la visibilità della nostra pagina sul web".

I premi dell'edizione 2019 del Premio securindex Installatore Certificato

All'azienda che ha ottenuto il maggior numero in assoluto di visualizzazioni nella pagina "Trova il tuo Installatore Certificato" al 31 ottobre 2019:

- **buono acquisto di euro 300 da Amazon offerto da VIGILO4YOU**
- **un carnet da 99 euro di VIGILO4YOU che il vincitore potrà omaggiare ad un proprio cliente**
- **intervista video + articolo su essecome + un premio a sorpresa offerti da securindex.**

Ai sei vincitori di categoria - ditte individuali o con meno di 5 dipendenti, società di capitale o con più di 5 dipendenti al Nord, al Centro ed al Sud/Isole - che hanno ottenuto il maggior numero di visualizzazioni nella pagina "Trova il tuo Installatore Certificato" al 31 ottobre 2019:

- **carnet da 99 euro di VIGILO4YOU che il vincitore potrà omaggiare ad un proprio cliente**
- **intervista video + un premio a sorpresa offerti da securindex.**



La distribuzione e gli effetti del Grande Cambiamento

a cura della Redazione

Da ormai diverso tempo ci stiamo occupando del Grande Cambiamento del “pianeta Sicurezza” conseguente alla rivoluzione digitale globale. Cambiamento che riguarda innanzitutto le tecnologie e, quindi, le caratteristiche dei prodotti con le diverse competenze necessarie per utilizzarli adeguatamente, dalla progettazione alla costruzione, dall’installazione alla manutenzione post-vendita. Ma con altrettanta forza d’impatto riguarda anche la distribuzione come, del resto, sta avvenendo in tanti altri settori B2B e B2C con il mondo del Retail e della GDO in testa.

Nel canale B2B della sicurezza professionale, i cambiamenti maggiori non derivano (ancora) dall’e-commerce quanto dalle diverse caratteristiche dei prodotti (e dell’atteggiamento dei produttori) a monte e dalle mutate esigenze dei clienti finali a valle. In mezzo ci sono gli installatori che stanno cercando di evolvere a loro volta per non rimanere stritolati.

Giordano Turati, CEO di **TSec**, è molto attento a questo tema, che affronta sollecitando anche i partner di canale nella convinzione che i nuovi assetti di mercato derivino dal dialogo serrato e costruttivo tra i diversi attori della filiera produttori, distributori, progettisti e installatori.

Giordano, in che modo i distributori vostri Partner stanno rispondendo a questa sollecitazione?

Inizio la risposta riprendendo quanto avevo scritto nell’articolo di essecome n. 2/2019 “*Il distributore 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.*”

C’è molto fermento tra i distributori verso l’individuazione di strategie sempre più efficaci e concrete per offrire i servizi a valore aggiunto di cui sono capaci. Nel corso di quest’anno, abbiamo stimolato la discussione nel gruppo dei distributori per noi più rappresentativi, attorno ad argomenti strategici ed operativi.

Sono usciti spunti e proposte molto interessanti rispetto all’evoluzione della distribuzione nell’immediato futuro, alle sinergie innovative verso i produttori, alle strategie ed alle collaborazioni condivise tra i distributori stessi.

Abbiamo affrontato una problematica fondamentale che riguarda da vicino queste figure, ovvero la necessità di unire le forze per creare massa critica rispetto ad un mercato sempre più affollato, sviluppando modelli innovativi e concreti.

La risposta dei nostri partner è stata sicuramente di grande coinvolgimento e partecipazione verso gli argomenti affrontati nel corso dei vari incontri e si è formato un tavolo di lavoro interessante e molto collaborativo, soprattutto tra loro stessi.

Lo stimolo iniziale ha portato a lasciare da parte le problematiche legate alla quotidianità aziendale per rivolgere l’attenzione verso il futuro del nostro mercato e individuare concretamente servizi sempre più evoluti verso la clientela.

Stiamo soprattutto cercando di capire come sarà e di cosa avrà bisogno l’installatore del futuro, in un mercato che sta cambiando a grande velocità. Quali saranno gli ambiti di competenza strategica nei quali si muoverà e come il distributore potrà rispondere a questo cambiamento di ruolo dell’installatore evoluto.

In un contesto di mercato orientato prevalentemente al prezzo, ci sarà molto spazio per proposte orientate invece all’efficacia dalle soluzioni dove le competenze, la formazione e le partnership di filiera saranno elementi premianti e motivo di distinzione qualitativa. Abbiamo concluso che stiamo attraversando un momento molto particolare, nel quale diversi protagonisti del nostro mercato cercano di salvaguardare le posizioni acquisite, anche se molti stanno ormai vivendo vere e proprie “crisi di identità”. Forse è arrivato il momento di “cambiar pelle” per rimettersi in gioco, anche affrontando dei rischi. In fondo, è il prezzo del cambiamento per sopravvivere.

Abbiamo proposto ai Partner di TSec Cerqua, DST, Doppler, ITS e TVS la domanda: **L’evoluzione del mercato della sicurezza fisica impone un cambiamento anche nel ruolo dei distributori, ai quali i vendor più evoluti chiedono di diventare veri e propri “consulenti” dei propri clienti installatori e di offrire supporti come la progettazione e la formazione. Come state affrontando queste nuove sfide?**



Risponde Loreto Cerqua - Cerqua Elettronica



Assistiamo oggi ad una duplice evoluzione nel nostro settore.

Da una parte, vediamo la vendita capillare di prodotti per la sicurezza in ambiti nuovi quali la distribuzione generica e la diffusione della vendita “porta a porta”, dove il discriminante sono il prezzo e la padronanza delle tecniche di marketing, mentre la sicurezza dei beni e delle persone sembra rivestire un ruolo di secondo piano. E’ una situazione che contribuisce a diffondere la percezione da parte dei clienti finali e di alcuni installatori che l’impianto di sicurezza (antintrusione o videosorveglianza) sia paragonabile ad un semplice elettrodomestico.

Dall’altra parte, vi è una evoluzione molto rapida delle tecnologie, che apre a nuovi scenari di rischio ed a più alte esigenze di sicurezza. In questo ambito aumenta la richiesta di figure professionali in grado di fornire soluzioni efficaci a tutela di beni e persone.

Questo è il ruolo dell’installatore al quale è richiesta alta competenza nella progettazione, installazione e manutenzione degli impianti. Da parte sua, il distributore specializzato è chiamato a supportare l’installatore mettendo a disposizione il proprio patrimonio di competenze e conoscenze.

In questo passaggio entra in scena Cerqua Elettronica, la mia azienda, che risponde alla sfida mettendo in campo numerose azioni. Curiamo in particolare la formazione dell’installatore in ambito normativo, in quanto è fondamentale la conoscenza delle normative vigenti per la corretta installazione degli impianti; lo supportiamo nella fase di progettazione, partendo da una adeguata analisi del rischio che permetta di valutare correttamente esigenze e livello di rischio del sito da proteggere; lo supportiamo nel corso dell’installazione, nel post vendita e nella manutenzione degli impianti. Oltre alle figure tecniche vantiamo quattro Progettisti certificati IMQ AIR.

Da anni organizziamo corsi di formazione della durata di tre giorni, con esame finale per il rilascio della Certificazione di installatore e Progettista di impianti di sicurezza IMQ AIR e vantiamo oltre trenta clienti installatori certificati IMQ AIR. Nell’ottica di realizzare il cambiamento che il mercato ci chiede, è lodevole l’iniziativa dell’associazione Anie Sicurezza di stimolare un confronto aperto tra tutti gli attori del settore, produttori, distributori e installatori. Personalmente sono onorato, come membro del consiglio direttivo di Anie Sicurezza, di dare il mio contributo nella realizzazione di questo progetto, convinto che nel libero mercato nulla deve essere preteso, ma tutto deve essere conquistato.

Risponde Franco Campagnaro - Doppler



Fin dal 1980, Doppler è stata precursore nelle varie fasi evolutive del mercato della sicurezza, con l’obiettivo di interpretare i bisogni della filiera con attenzione, contribuendo allo sviluppo della professionalità nel settore. Questa nuova era impone dinamiche imprenditoriali di alto livello capaci di valorizzare il compito del distributore di sicurezza attraverso servizi di valore che prevedono importanti investimenti e una forte partnership con i vendor.

Così come i prodotti presentano un notevole valore tecnologico, noi distributori dobbiamo trasmettere questo valore ai clienti attraverso formazione, assistenza e servizi di cui in Doppler siamo promotori. Infatti nel nostro DNA c’è l’ambizione di creare un effetto di adeguamento all’evoluzione del mercato così come il ben noto “EFFETTO DOPPLER”, da cui prendiamo il nome, che genera differenti frequenze

percepite nel cambiamento.

Grazie all’azione congiunta di produttori, distributori e installatori il mercato si è evoluto e i clienti finali hanno continuato ad espandere i loro orizzonti interessandosi a prodotti sempre più sofisticati, supportati da infinite forme di informazioni accessibili.

Effetti auspicati:

1. Valorizzare la relazione di business tra i tre attori principali

Con la semplificazione delle tecnologie può sembrare che il ruolo del distributore/installatore possa passare in secondo piano: vent'anni fa il settore dell'informatica ha vissuto la nascita di tecnologie nuove, come il cloud computing, in cui si diceva che il ruolo del rivenditore era finito perché i produttori di software avrebbero venduto tutto online ai clienti finali. Oggi, al contrario, i rivenditori hanno rafforzato la loro relazione con il cliente, fornendogli il plus necessario per ottenere i veri benefici.

2. Evoluzione

L'obiettivo è che i clienti Doppler, grazie al nostro apporto, si sviluppino e diventino sempre più desiderosi di seguire le innovazioni che il mercato propone.

Noi di Doppler e io personalmente, Franco Campagnaro, ci battiamo perché la professionalità sia regolamentata, a dispetto dell'esaltazione del consumo a tutti i costi.

Deve quindi essere coltivato il messaggio che il nostro prodotto non è una scatola di oggetti che funzionano da soli una volta disimballati, bensì un insieme di valori che rendono accessibile all'utilizzatore una tecnologia molto complessa.

Probabilmente così impiegheremo più tempo a sviluppare il nostro business rispetto al modello che prevede di far muovere delle scatole e poco più, ma questo ci porterà a rendere le nostre aziende più stabili con l'effetto di instaurare delle vere e proficue relazioni.

3. Legame di valore

Creare un legame professionale tra produttori, distributori, installatori che possa qualificarci come soggetti di valore al cospetto del cliente finale.

Questo è il nostro ruolo e possiamo realizzare tutti questi tre effetti lavorando con i produttori in un percorso di partnership dalla progettazione fino alla stretta di mano del cliente soddisfatto.

Risponde Cristiano Piermarini - DST



La gestione del cambiamento è sempre stata una delle prerogative di DST che ha basato la propria crescita e la propria evoluzione (da un piccolo punto vendita fino ad arrivare in 18 anni a ben 11 punti dislocati tra Lazio, Umbria e Milano) sull'apertura alle nuove sfide. La crescita del fatturato è sempre stata vista come una naturale conseguenza della crescita delle competenze aziendali, della struttura e degli investimenti: non si possono ottenere risultati diversi nel tempo facendo sempre le stesse cose!

Il processo più importante che l'azienda sta attuando per gestire il cambiamento è di creare una struttura "professionale", ovvero fatta di personale competente con un background consolidato, con lo scopo di traghettare la dimensione aziendale da familiare a industriale senza perdere lo spirito

imprenditoriale che l'ha sempre caratterizzata, così come l'etica verso i clienti e i propri fornitori che ne fanno un tratto distintivo.

Il passaggio da azienda familiare ad azienda strutturata permette di focalizzarsi sull'importanza della strategia, della programmazione finanziaria e del marketing; così come è stata importante la costituzione di una divisione interna denominata Sistemi, atta a gestire tutte quelle richieste che richiedono competenze molto verticali (possiamo dire "da progetto").

Gli attori del mercato della sicurezza sono aumentati (società assicurative, aziende "dirette", grandi gruppi TLC, grande distribuzione, ecc.) ed è fondamentale che la filiera sia compatta e mandi un messaggio coerente passando per il distributore, l'installatore fino ad arrivare al cliente finale che è il vero utilizzatore del prodotto tecnologico.

Spesso gli sforzi di marketing, commerciali e di R&D sono rivolti alla categoria dell'installatore, il quale oggi non ha solitamente armi e strumenti per combattere il cambiamento. Direi anche il know-how imprenditoriale per gestire questo tipo di attività. Focalizzandosi sull'installatore, si tralasciano il cliente finale e il distributore che, nella maggior parte dei casi, viene visto più come un cliente che come un vero partner. Essere Partner vuol dire condividere e partecipare attivamente alla strategia commerciale del vendor per veicolare, nel migliore dei modi, il beneficio per l'installatore e, soprattutto, per il cliente finale attraverso un'operazione strategica di tipo Pull.

Senza un coinvolgimento dei primi 2 attori della filiera, Vendor e Distributore, arrivando anche a cambiare il modello di business tradizionale, il canale di vendita sarà sempre monco e privo di un messaggio univoco.

Risponde Giorgio D'Amario - ITS Italelettronica



Il mercato della sicurezza è da sempre in continua evoluzione, il cliente installatore deve rispondere con preparazione, competenza e professionalità alle esigenze dell'utente finale. Noi di ITS Italelettronica, come distributori di prodotti altamente tecnologici, abbiamo sempre dato la massima priorità e importanza alla formazione sia del personale interno che dei nostri clienti. Non siamo mai stati semplici box-movers, definendoci invece "consulenti professionisti della sicurezza".

Il servizio "post vendita" è sempre stato un nostro punto di forza, la formazione continua, le competenze elevate dei nostri commerciali, dei nostri tecnici ci hanno fatto affermare nel mercato in questi 24 anni di attività.

L'innovazione tecnologica è sempre più rapida e necessita di tante conoscenze per essere compresa ed utilizzata. Per questo, ogni anno investiamo sempre di più in formazione. Oggi la progettazione e i servizi di "pre-vendita" sono ancora più importanti: con il nostro supporto, l'installatore ha la certezza di realizzare un sistema professionale e di qualità con prodotti validi, tecnologicamente avanzati, competitivi per qualità, prestazioni e prezzo.

Abbiamo avviato, da qualche anno, la ITS Accademy, la scuola di formazione di ITS che ha il compito di formare ed aggiornare gli installatori professionisti attraverso una serie di meeting programmati.

È il luogo d'incontro tra installatori e produttori dove poter testare i prodotti, parlare liberamente, consolidare i rapporti e intraprendere nuove alleanze e sinergie. Crediamo tantissimo nella formazione: in questo ultimo periodo ci siamo anche impegnati nel sostenere il progetto di "Alternanza scuola lavoro" con gli Istituti Tecnici Industriali e i Licei Tecnologici di zona, ospitando dei ragazzi del terzo anno per "Formare oggi i professionisti di domani"

Risponde Fabio Salvalaggio - TVS



Una casa non si può costruire se non si parte dalla fondamenta.

Credo che il mondo della sicurezza con le varie associazioni si stia poco a poco rendendo conto del problema della mancanza di una regolamentazione nel nostro comparto e stia lavorando per creare una linea guida come in altri settori.

Spesso mi domando se un condizionatore è più complesso di un sistema di sicurezza e come mai quel mercato è regolamentato e il nostro no.

In un mercato dove tutti possono fare tutto e installare tutto, la selezione dello specialista è molto lenta, difficile e disordinata.

Assistiamo giornalmente a casi di crimini anche efferati in situazioni con impianti di sicurezza dove l'installatore non è presente da molti anni, denunciando così il completo vuoto nei servizi di assistenza e supervisione post installazione da parte dei vari tecnici/artigiani.

Questo vuoto ha dato modo ad alcune aziende, che non hanno niente a che vedere con la sicurezza, di intercettare l'esigenza del mercato finale proponendo "servizi", investendo centinaia di migliaia di euro in marketing per stimolare la richiesta dal basso e intercettando le esigenze che l'utente finale manifestava da tempo.

In realtà, ci sono anche aziende installatrici che stanno valorizzando il proprio ruolo e stanno investendo a loro volta molte energie economiche e tecniche per fornire l'installazione con i relativi servizi a quella fascia di clientela dove la sicurezza deve essere con la "S" maiuscola.

Queste aziende non si possono affidare a un distributore generalista, ma cercano una partnership con un distributore altamente specializzato, dove l'offerta non è di soli prodotti e dove insieme (sottolineo insieme) si possa fornire al cliente finale una proposta completa e seria.

Sta a noi distributori cogliere l'attimo e avviare questo nuovo processo di offerta verso un mercato che sta cambiando con estrema rapidità.

Corte Europea Diritti dell'Uomo: un datore di lavoro può installare telecamere nascoste per la videosorveglianza

a cura della Redazione

La Corte Europea dei Diritti dell'Uomo (CEDU) si è espressa il 17 ottobre 2019 sull'utilizzo della videosorveglianza nei luoghi di lavoro, emettendo una sentenza chiarificatrice sui ricorsi relativi ai licenziamenti di alcuni dipendenti di un supermercato spagnolo in provincia di Barcellona. Nel 2009, il direttore di questo supermercato aveva rilevato, nell'arco di alcuni mesi, forti differenze tra il carico in magazzino e lo scarico delle vendite in contemporanea ad un'elevata riduzione degli incassi (82.000 euro). Sospettando che i due problemi fossero collegati fra loro in quanto dovuti a furti interni, fece installare delle telecamere a circuito chiuso sia visibili alle uscite del negozio che puntate sulle casse, ma nascoste. Le riprese evidenziarono una serie di furti da parte di personale interno con complici esterni, realizzati facendo passare dalle casse merci che non venivano registrate. In conclusione, vennero licenziati 14 dipendenti tra cassieri e addetti alle vendite.

Nonostante i licenziamenti fossero stati considerati legittimi dalla corte ordinaria nazionale, cinque dei dipendenti licenziati decisero di ricorrere alla Corte di Strasburgo sostenendo che, in base al diritto spagnolo, i lavoratori di quell'azienda avrebbero dovuto essere informati preventivamente della messa in opera di un sistema di videosorveglianza sul luogo di lavoro. Nel ricorso,

chiedevano di cassare le conclusioni del tribunale del loro paese a seguito della violazione dell'art. 8 della Convenzione europea dei diritti dell'uomo sul diritto al rispetto della vita privata e familiare.

Per i giudici della Corte europea, il tribunale del lavoro spagnolo ha invece «attentamente bilanciato» i diritti dei dipendenti sospettati di furto e quelli del datore di lavoro, esaminando in modo approfondito le ragioni della videosorveglianza posta in essere per la circostanza. Il «ragionevole sospetto» di una grave colpa dei cassieri e l'entità della perdita economica subita dal supermercato a causa dei furti hanno giustificato, secondo la CEDU, la mancata notifica preventiva della sorveglianza. Nel ritenere il monitoraggio «proporzionato e legittimo» e l'intrusione nella privacy dei ricorrenti non eccessivamente grave, i giudici spagnoli non hanno quindi superato il loro potere discrezionale («margine di apprezzamento») anche per la sua breve durata (10 giorni) e la non diffusione delle riprese registrate. Preso in considerazione anche il fatto che l'area sorvegliata fosse limitata alla zona casse aperta al pubblico, considerata dalla CEDU di livello inferiore per la privacy dei dipendenti rispetto a quella degli uffici ristretti e, in particolare, dei luoghi privati (servizi igienici o guardaroba), dove vi è un divieto assoluto di videosorveglianza.

Il commento dell'avv. Maria Cupolo | Consulente esperto Privacy & Data Privacy Officer

La pronuncia della Corte di Strasburgo (Corte Europea Diritti Umani) riporta l'attenzione su temi importanti in ordine all'utilizzo dei sistemi di videosorveglianza sui luoghi di lavoro e sulla necessità, in un ambito specifico come quello che qui ci interessa, di coniugare il mondo delle tecnologie con il mondo dei diritti facendo salva ogni garanzia in punto al rischio di controllo a distanza dei lavoratori.

Ci si spiega meglio: la Corte ha dichiarato la legittimità dell'utilizzo di telecamere nascoste sulla base dell'esistenza di requisiti e circostanze quali ad esempio la presenza di fondati e ragionevoli sospetti in merito ai furti commessi dai dipendenti, l'installazione sebbene nascosta riprendeva



aree circoscritte e comunque una zona aperta al pubblico, le telecamere sono state in funzione per soli 10 giorni (dunque con un limite anche temporale) e sono state utilizzate ai soli fini difensivi.

Ecco allora che non possiamo pensare alla possibilità di utilizzo indiscriminato e senza limite alcuno.

La normativa, infatti, tanto quella in materia di controllo a distanza dei lavoratori (art. 4 Statuto dei lavoratori) così come pure la disciplina in materia di trattamento e protezione dei dati personali (Codice privacy novellato e GDPR), pone l'accento sui principi di *proporzionalità* e *non eccedenza* del trattamento chiedendo di applicare, inoltre, *misure di sicurezza adeguate*.

Se è vero dunque che la Corte, nel caso di specie, riconosce che non sia stata lesa il diritto alla privacy dei dipendenti, è vero anche che, come pure confermato dalla nostra Autorità Garante, la pronuncia conferma e ribadisce i principi normativi che occorre rispettare, affinché si tratti di una scelta (quella delle telecamere nascoste) come *extrema ratio* (non potendo far ricorsi a scelte diverse), fatta salva l'applicazione di limitazioni spazio/temporali e di misure di sicurezza adeguate

Proporzionalità e non eccedenza sono stati definiti dal Garante, anche in questo caso, quali *“capisaldi della disciplina di protezione dati la cui “funzione sociale” si conferma, sempre più centrale perché capace di coniugare dignità e iniziativa economica, libertà e tecnica, garanzie e doveri”*.



Modelli matematici di predizione del crimine: dove sta andando la ricerca accademica internazionale

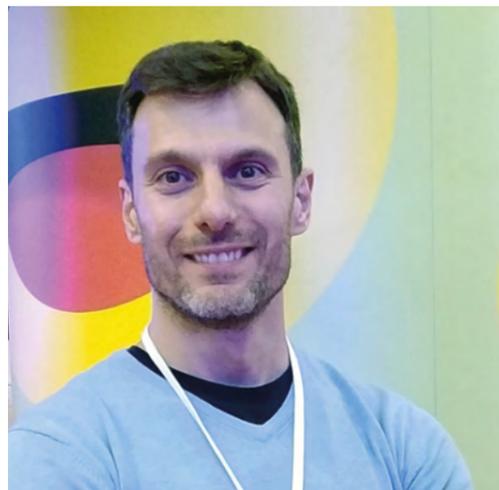
intervista a Federico Liberatore, esperto in Intelligenza Artificiale e Big Data | Università di Cardiff

Ci può descrivere in sintesi i modelli di predizione del crimine per ottimizzare le attività di prevenzione e contrasto con l'impiego di tecniche di AI e Big Data?

I modelli di predizione del crimine rientrano nell'area del *Predictive Policing* (Polizia Predittiva, in Italiano) che consiste nell'uso di tecniche di analisi matematica o di altre tecniche analitiche nel contesto delle forze dell'ordine, per identificare potenziale attività criminale. Nel corso degli anni, soprattutto nell'ultima decade, quest'area ha attirato l'interesse di molti accademici che hanno esteso e accresciuto il ventaglio di tecniche e metodologie usate. Pertanto, inizialmente si usavano tecniche classiche della statistica, delle scienze attuariali e dell'econometria. Oggi si fa affidamento sulle nuove metodologie basate su Intelligenza Artificiale, *Big Data* e *Deep Learning*.

In quali ambiti accademici lei ha sviluppato questi modelli e con quali organismi di polizia ha collaborato?

Nel corso della mia carriera accademica ho avuto l'opportunità di poter collaborare con le forze dell'ordine spagnole. In particolare, con la *Policia Nacional* e con la *Secretaría de Estado de Seguridad*. Con queste istituzioni ho collaborato per sviluppare progetti sulla predizione dei furti, sulla definizione di strategie di pattugliamento, sull'identificazione delle denunce false, sull'individuazione e analisi del discorso d'odio nelle reti sociali online e, infine, sullo studio dell'evoluzione dei femminicidi e la definizione del rischio nelle vittime di violenza di genere e domestica. In ogni progetto l'approccio è stato completamente *problem-oriented* e si è applicata la metodologia che consideravamo che fosse più adatta per la risoluzione del problema. Pertanto, la predizione dei furti è stata sviluppata



usando tecniche classiche di serie storiche con Big Data. Per definire le migliori configurazioni di pattugliamento abbiamo creato modelli di ottimizzazione specifici. Nei progetti sul discorso d'odio e sulle denunce false si sono usati modelli di "Elaborazione del Linguaggio Naturale" e di "Apprendimento Automatico". In generale, si sono adottate metodologie che derivano principalmente dalla statistica, dalla ricerca operativa e dall'apprendimento automatico.

Ci può parlare del progetto Veripol, sviluppato in collaborazione con la Polizia spagnola per identificare le simulazioni di reato?

VeriPol è un sistema automatico per l'identificazione di denunce false in reati contro il patrimonio. Fondamentalmente, VeriPol usa il testo della dichiarazione del denunciante per capire se dice la verità o mente. L'idea è sorta in un periodo in cui, a causa della crisi economica

del 2008, si è visto un aumento notevole delle denunce false nei furti e nelle rapine, soprattutto di cellulari. Questi reati venivano normalmente accompagnati da una truffa alle assicurazioni per farsi restituire il valore degli oggetti presumibilmente sottratti.

Il progetto è nato come un esperimento accademico, per cercare di capire quale fosse la reale efficacia e utilità delle moderne tecniche di Elaborazione del Linguaggio Naturale in questo contesto applicativo. I risultati sono stati così positivi che la *Policia Nacional* ha deciso di installare VeriPol nei suoi sistemi informatici, come uno strumento che gli investigatori possono usare per ottenere un'informazione quantitativa oggettiva. Ovviamente la decisione finale di come condurre l'investigazione è lasciata in mano ai professionisti.

Quali sono le possibilità di applicazione di questi modelli ad altri ambiti, come la violenza di genere ed i reati di odio?

Le possibilità di applicazione di modelli matematici nel settore della sicurezza pubblica sono innumerevoli! Non solo è possibile cercare di migliorare i processi produttivi e decisionali attuali, ma con le trasformazioni che stiamo vedendo nella società e la comparsa di nuovi tipi di reati, ci sarà un maggiore bisogno di tecniche qualitative automatiche. Un chiaro esempio è il sistema "HaterNet" su cui ho lavorato e che è stato sviluppato dalla *Oficina*

de Delitos de Odio (Ufficio per i Crimini d'Odio) della *Secretaría de Estado de Seguridad*. Questo sistema analizza automaticamente i *tweet* (brevi messaggi di testo) pubblicati su Twitter per identificare quelli che contengono odio. Successivamente, questa informazione viene usata per rappresentare una mappa che mostra come l'odio si distribuisce nella rete: chi sono i principali emittenti d'odio, chi sono i recettori e come evolve l'odio nella rete.

Un altro progetto molto interessante è il sistema VioGén, sviluppato internamente dalla *Secretaría de Estado de Seguridad*. Questo sistema si basa su tecniche attuariali per l'assegnazione di un rischio alle vittime di violenza di genere. Questo rischio poi determina le misure di protezione che vengono adottate caso per caso. Ho avuto l'opportunità di collaborare con il gruppo che ha sviluppato VioGén su due progetti.

Nel primo abbiamo studiato la possibilità di aggiornare il sistema attualmente in uso con le moderne tecniche d'Intelligenza Artificiale. Nel secondo abbiamo studiato l'evoluzione temporale dei femminicidi per capire se esistono prove dell'esistenza di un effetto contagio. L'effetto contagio si riferisce al fenomeno per cui la notizia di un certo tipo di comportamento (per esempio un femminicidio) pubblicata nei mezzi di comunicazione, genera una catena di eventi dello stesso tipo. In generale, viene riconosciuto che questo fenomeno esiste, per esempio, nei suicidi, dove prende il nome di "Effetto Werther".

securpedia

trova le informazioni per la tua sicurezza

www.securindex.com/securpedia



Grande partecipazione al convegno “Digital Transformation e Vigilanza Privata”

a cura della Redazione

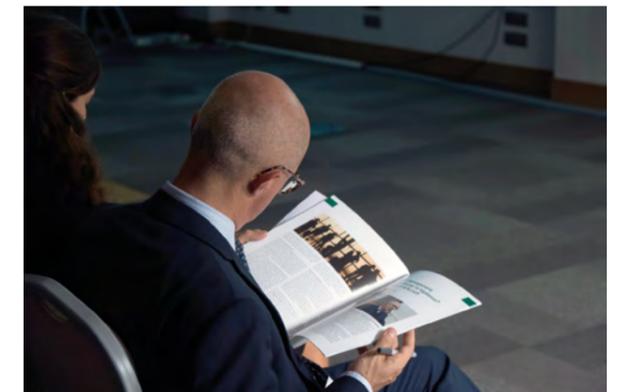
Oltre 150 i partecipanti al convegno **Digital Transformation e Vigilanza Privata** che si è tenuto il 24 settembre all’Hilton Garden Inn di Milano. Organizzato da **Citel spa** con **ADI, AXIS, Bentel Security e Bettini Video** e la collaborazione di **essecome editore**, nel corso dell’incontro sono state presentate agli operatori della vigilanza privata alcune applicazioni delle più avanzate tecnologie digitali sviluppate in ambito nazionale e internazionale appositamente per il settore dei servizi di sicurezza.

Grande interesse per le dimostrazioni delle funzionalità di **Centrax-SM**, la piattaforma open-PSIM sviluppata da Citel per le centrali operative degli istituti di vigilanza, e delle potenzialità offerte dall’integrazione delle soluzioni dei partner: **Videofied** (ADI), **Guardian** (Axis), **Visonic** (Bentel Security) e **GAMS** (Bettini Video).

Molti commenti positivi sui contenuti tecnici delle applicazioni presentate, che possono consentire agli operatori della vigilanza di proporre immediatamente

alla propria clientela soluzioni innovative di servizi a valore aggiunto.

Nils Fazzini, CEO di Citel spa, ha commentato: *“Siamo molto soddisfatti di questo evento, che abbiamo voluto organizzare assieme ad alcuni dei nostri più importanti partner tecnologici per far conoscere agli operatori della vigilanza privata le opportunità offerte dall’integrazione sulla nostra piattaforma Centrax-SM, sviluppata e affinata nel corso degli anni lavorando a fianco dei più importanti utilizzatori di sicurezza. Le novità introdotte con questa nuova versione della suite software, studiata appositamente per questo settore, vanno anche oltre all’integrazione di nuovi prodotti dei partner che hanno partecipato all’evento, ma abbracciano anche nuove funzionalità applicative legate all’uso mobile, delle body-cam e la cyber security applicata alla physical. Moduli e soluzioni elaborate direttamente e, in alcuni casi, tramite partner storici come Prassel e Fidem con i quali collaboriamo da anni in maniera totalmente sinergica.”*



Travel Risk Management, chi e come può operare?

di Raffaello Juvara



Proseguiamo l'approfondimento del tema del **Travel Risk Management** (vedi esecome n. 3/2019) riportando i contenuti della tavola rotonda sulle possibilità degli istituti di vigilanza di operare in questa nuova disciplina, che si è tenuta nell'ambito del convegno del 24 settembre "Digital Transformation e Vigilanza Privata" organizzato da **Citel** con **ADI Global, Axis Communications, Bentel Security** e **Bettini Video**.

Con la partecipazione dell'**avv. Marco Zinzani** dello Studio Padovan, di **Roger Warwick**, delegato UNI al TC 262 per lo sviluppo della norma ISO 31030, e dei rappresentanti della vigilanza privata **Luigi Gabriele**, presidente di Federsicurezza, **Marco Stratta**, segretario generale di ANIVP, e di **Maria Cristina Urbano**, presidente di ASSIV, è stato esaminato lo scenario giuridico sulle responsabilità dei datori di lavoro per la tutela dei dipendenti in trasferta, assieme agli obiettivi della norma di prossima pubblicazione da parte di ISO, che indicherà degli standard che potranno diventare un riferimento per le imprese, il mondo assicurativo e gli stessi tribunali e legislatori nazionali.

Si è quindi discusso sul possibile ruolo degli istituti di vigilanza italiani nel TRM, condividendo in conclusione che:

1. La complessità e la specificità dei servizi di TRM richiedono livelli di competenza operativa molto distanti dal quadro esperienziale degli istituti di vigilanza italiani. Di conseguenza, le imprese del comparto che intendessero operare nel TRM dovrebbero investire risorse importanti per acquisire le necessarie competenze per erogare sia la parte consulenziale del servizio (procedure interne e formazione del personale dei clienti) che, a maggior ragione, la parte operativa di supporto sul campo (scorte, estrazioni, ecc).

2. Allo stato attuale, la disciplina italiana della vigilanza privata non permette di erogare servizi a tutela delle persone né di operare all'estero con guardie giurate armate. Pertanto, in mancanza di modifiche legislative, i soggetti eventualmente interessati a erogare servizi di supporto sul campo devono organizzarsi al di fuori del territorio italiano. Le attività di consulenza non risultano

invece soggette a normative specifiche per cui, almeno in teoria, potrebbero venir erogate anche da istituti di vigilanza a propri clienti in Italia.

3. In ogni caso, chi già opera nel TRM a livello internazionale eroga i servizi di supporto sul campo appoggiandosi a organizzazioni in grado di operare nei teatri a rischio con la conoscenza delle leggi e delle usanze locali, escludendo l'intervento diretto di proprio personale, salvo eccezioni permesse dai governi locali in singoli contesti.

Chiarimenti dunque opportuni e necessari ma che, a loro volta, aprono altri interrogativi su chi e come si propone di erogare servizi di TRM, in Italia ed all'estero:

- Quali sono i livelli di responsabilità contrattuale dei fornitori di questi servizi?

- Quali coperture assicurative possono offrire nel caso di comprovate responsabilità, ad esempio per informazioni errate oppure per mancato o inadeguato intervento sul campo (anche attraverso corrispondenti), che producano conseguenze per l'incolumità dei dipendenti dei propri clienti?

- In ultima analisi, chi stabilisce chi è in grado di erogare servizi di TRM e sulla base di quali criteri?

E' auspicabile che la ISO 31030 fornisca ottime e abbondanti indicazioni in merito, è in gioco la vita delle persone.

Travel Risk Management, anche la percezione soggettiva del rischio è importante

Al convegno "Travel Safety & Security la gestione della salute e sicurezza del lavoratore all'estero" è stata presentata la Dispensa curata dall'Area Salute e Sicurezza sul Lavoro di Assolombarda per divulgare tra le imprese associate la consapevolezza e le buone pratiche per la tutela dei propri dipendenti in trasferta all'estero.

Nel corso del convegno è intervenuta **Paola Guerra**, fondatore e direttore della Scuola Internazionale Etica & Sicurezza, che ha richiamato l'attenzione sul tema delle reazioni soggettive alle situazioni di pericolo, sottolineando l'importanza del processo formativo per le persone che vengono inviate all'estero.

Ha commentato per esecome Paola Guerra: "Grazie a questo convegno voluto in Assolombarda da Mariarosaria Spagnuolo, abbiamo avuto l'occasione di dialogare con le aziende sul tema del Travel risk management nel post Bonatti, caso che ha completamente stravolto lo scenario di riferimento. Molti imprenditori sono ancora poco sensibili all'argomento, ma altri hanno ormai compreso la loro responsabilità rispetto alle persone in servizio che sono fuori sede, in Italia o all'estero."

"Lavorando con le aziende con continuità posso dire che non più del 5-10% di queste è strutturata per rispondere a questo 'dovere di cura' che, peraltro, è un obbligo giuridico.

In questo contesto, mi preme mettere in evidenza un tema che ritengo molto delicato, ossia la diversa percezione e propensione del rischio che hanno le persone. La percezione del rischio non coincide con le conoscenze teoriche e le informazioni e procedure che ci vengono indicate, ma è determinata anche dall'esperienza del rischio che si fa sul campo. Per questo, se si vuole incidere sul potenziamento della percezione del rischio, non si potrà mai prescindere dalla singola persona e dalle sue esperienze. Potremo mettere in atto e trasferire qualsiasi tipologia di procedura, ma alla fine avremo sempre la variabile del fattore umano da gestire. E quando si ha a che fare con le persone, dopo l'informazione e la formazione è necessario passare alla **simulazione**, solo l'allenamento alla gestione del pericolo può renderci preparati al pericolo stesso".



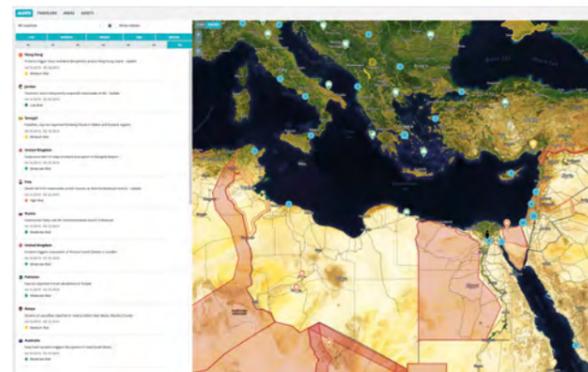
Travel Risk Management: la qualità delle informazioni fa la differenza

A cura del Risk Management Staff di Umbrella Group Ltd | A company of Cittadini dell'Ordine S.p.A.

Perché è diventato così prioritario il tema del Travel Risk Management?

Il Travel Risk Management è sempre stato importante, ma da un lato il continuo aumento del numero e delle tipologie di aziende che operano all'estero, dall'altro la crescita della consapevolezza sull'argomento stanno facendo sì che questo tema riceva finalmente la necessaria attenzione. Sempre più spesso le aziende di ogni dimensione colgono le opportunità che si presentano all'estero, e impegnano così il loro personale in trasferte in ogni parte del mondo. Anche a seguito della nota "sentenza Bonatti", ogni azienda si deve adeguare alla normativa riguardante la salvaguardia del proprio personale viaggiante. Globalizzazione ed apertura di nuovi mercati a fronte di instabilità socio-politiche, terrorismo, emergenze sanitarie, criticità sismiche e idro-geologiche: questo il quadro, in brevissima sintesi, delle informazioni necessarie alle aziende che operano al di fuori dei confini nazionali. Non è più quindi sufficiente l'organizzazione del viaggio nei suoi dettagli, arrivando quando necessario anche alla scorta del personale in trasferta, ma si deve costruire un vero e proprio sistema di *security and safety* che porti a mitigare i rischi in base alle situazioni in corso ed a quelle potenziali.

Il nostro progetto nasce proprio dall'aver compreso che occorre accompagnare le aziende di ogni dimensione in un percorso che oggi solo i grandi gruppi hanno già affrontato. È stato entusiasmante raccogliere la sfida rappresentata da queste nuove ed impellenti necessità, progettando servizi relativi alla messa in sicurezza worldwide di persone, beni e asset, con particolare attenzione alle *High Risk Areas (HRA)*. Umbrella ha costruito un modello in grado di fornire supporto a livello globale a imprese, organizzazioni multinazionali e istituzioni governative e diplomatiche, con servizi di Risk Management per la sicurezza in loco e da remoto, e di supporto operativo e logistico. Obiettivo finale è una sostanziale mitigazione dei rischi per la protezione di persone, risorse e investimenti.



Quanto sono importanti le informazioni in questo scenario? Sono sufficienti una buona organizzazione e una buona security che accoglie in loco la persona in trasferta nelle HRA?

Le informazioni e la conoscenza del contesto in cui si va ad operare sono gli elementi chiave per la costruzione di tutto il sistema. Questi elementi non solo permettono di organizzare in modo corretto la sicurezza, di prevenire eventuali situazioni, ma, anche, di avere costi proporzionati e adeguati al contesto. L'approccio utilizzato in questo campo deve essere multinazionale e multilinguistico: la nostra esperienza ci ha portato a creare un pool di esperti in sicurezza internazionale che collaborano con partner locali qualificati con profonda conoscenza delle dinamiche delle singole aree geografiche di interesse, che forniscono una vasta gamma di servizi con alti standard qualitativi per operare in modo sicuro ed efficiente in qualsiasi area. Una rete costruita e affinata negli anni che permette una raccolta di informazioni precise e tempestive. Noi siamo convinti che le informazioni relative al contesto in cui si svolgerà il viaggio siano cruciali per la buona riuscita di una trasferta nelle HRA, nonché la loro messa a disposizione alle aziende e al loro personale viaggiante, che deve essere facile, veloce e sicura.

Nel rispetto degli obblighi derivanti dalle leggi (*Duty of Care*) diventa strategica la messa a disposizione di una moderna piattaforma di Travel Risk Management, un portale consultabile da qualsiasi dispositivo (pc, tablet o smartphone) che riflette il lavoro degli analisti che raccolgono e sviluppano dati e informazioni provenienti da Open Source Intelligence (OSINT), media locali, social media a livello globale. Un semplice portale con tutte le informazioni, facilmente consultabile per il cliente, ma che nasconde un lavoro in *real time* di analisti e *intelligence*. È proprio la qualità di questo lavoro che fa la differenza.

L'azienda che sceglie un *provider* si deve accertare che disponga di un sistema ramificato in grado di dettagliare tutto questo e di metterlo a disposizione in modo tempestivo e di semplice consultazione.

Le informazioni non possono essere solamente raccolte: occorrono operatori esperti che analizzino, valutino e filtrino quello che è essenziale per la sicurezza delle persone ed eliminare cosa invece non lo è. Un lavoro delicato, che occorre affidare solamente agli operatori migliori e più preparati. Solo con informazioni corrette ed esaustive si è in grado di garantire la sicurezza del personale, pronti a gestire tempestivamente e in modo corretto e pianificato le situazioni di crisi ovunque nel mondo, evitando il "punto di non ritorno" (*Tipping Point*). I dati raccolti e analizzati vengono messi a disposizione degli utenti, fornendo così il quadro completo del contesto in cui questi andranno ad operare, o in cui stanno attualmente operando.

Tanto è complessa e articolata la raccolta e l'analisi delle informazioni, quanto dev'essere semplice il modo di renderle fruibili e consultabili dal cliente.

Quali informazioni deve assicurare una buona dashboard del fornitore di Travel security?

Una buona piattaforma deve permettere di accedere alle seguenti informazioni essenziali:

- **Country Risk Assessment:** schede paese aggiornate giorno per giorno, che permettono di conoscere in tempo reale il contesto politico, sociale, ambientale e sanitario in cui viaggiano o dovranno viaggiare i dipendenti. In maniera facile e intuitiva

catalogano il livello di rischio su vari livelli: Low, Moderate, Medium, High and Extreme

- **Travel Alerts e Travel News:** alert istantanei che aggiornano in tempo reale su particolari accadimenti di varia natura (disastri naturali, elezioni, competizioni sportive, ecc.) che possono influenzare il viaggio di lavoro

- **Pre-Travel Advisory:** consigli e disposizioni utili da consultare prima della trasferta. E' infatti fondamentale iniziare la preparazione prima del viaggio vero e proprio

- **Personal Safety Report:** informazioni costantemente aggiornate sui trasporti pubblici e luoghi da evitare, per facilitare gli spostamenti in loco.

Per poter garantire la sicurezza delle trasferte nelle HRA, all'elemento tecnologico va affiancato sempre e comunque l'elemento umano: ecco che quindi entra in gioco la *Centrale Operativa*, che dev'essere attiva 24 ore per 365 giorni all'anno, con personale formato appositamente per gestire e monitorare da remoto la piattaforma di Travel Risk Management, geolocalizzare e controllare a distanza gli spostamenti dei dipendenti in trasferta, nonché gestire le situazioni di emergenza allertando quando necessario le autorità locali e l'emergenza medico sanitaria e, in caso, coordinando l'evacuazione del soggetto in pericolo.

Non è dunque un semplice *call center* che gestisce comunicazioni e legge informazioni, ma una struttura con personale altamente preparato che conosce le schede paese e le situazioni reali, in grado di decidere come operare e quali azioni intraprendere. Un altro aspetto che vede un'interazione di fondamentale importanza tra tecnologia e fattore umano è rappresentato da un prodotto esclusivo di Umbrella: il bracciale, semplice e discreto, per il monitoraggio H24 dei parametri vitali del soggetto che lo indossa. In caso di anomalie nel battito cardiaco o nella respirazione, il dispositivo invia immediatamente un segnale di allarme al centro operativo di riferimento, permettendo agli operatori di geolocalizzare il soggetto in difficoltà e organizzare un tempestivo soccorso.

La conoscenza salva la vita: conoscenza del territorio, conoscenza della situazione, conoscenza delle news, conoscenza del personale in trasferta. Conoscere rende sicuri.



Contatti:
Cittadini dell'Ordine S.p.A.
www.cittadinidellordine.com
info.to@cittadinidellordine.com



Contatti:
Umbrella Group Ltd.
www.umbrella-security.com
info@umbrella-security.com

Coopservice, il gruppo italiano leader dei servizi di facility con 22.000 dipendenti e 1 miliardo di fatturato

intervista a Roberto Olivi, presidente di Coopservice

Presidente, ci può descrivere la realtà Coopservice oggi, esempio finora unico in Italia di “global facility provider” sulla base di modelli invece già consolidati a livello internazionale?

Oggi Coopservice è una solida realtà che opera nel mercato dei servizi di facility con un approccio integrato. Occupiamo più di 16.000 dipendenti che erogano servizi specializzati sull'intero territorio nazionale, che salgono ad oltre 22.000 con ricavi che si avvicinano al miliardo di euro se guardiamo al Gruppo nel suo complesso, con aziende che hanno una presenza consolidata in 10 paesi del mondo.

Da sempre la nostra strategia di crescita si è sviluppata per linee contigue di business con l'idea di creare sinergie tra i servizi e contaminazione tra i mercati.

Ogni impresa ha un proprio core business su cui deve concentrare la massima attenzione per competere su mercati sempre più dinamici e complessi. Ma ogni impresa è fatta di persone, di strutture, di edifici, di stabilimenti, di impianti, di infrastrutture che per funzionare al meglio hanno bisogno dei nostri servizi.

Noi di Coopservice ci occupiamo della pulizia, dell'igiene e della salubrità degli ambienti di lavoro, degli ospedali, delle scuole, dei centri commerciali, dei mezzi di trasporto, degli enti pubblici, dei luoghi di aggregazione dove ogni giorno migliaia di persone transitano o trascorrono il loro tempo. Lavoriamo per mantenere in perfetta efficienza gli edifici e gli impianti per garantire il benessere di chi ci vive, è ospite o ci lavora. Forniamo e gestiamo energia con una particolare attenzione al contenimento dei consumi e alla salvaguardia dell'ambiente. Forniamo soluzioni altamente automatizzate per ottimizzare i processi di gestione e movimentazione dei



magazzini. Vigiliamo giorno e notte sulle abitazioni, sulle imprese, sulle attività commerciali, sulle stazioni, porti e aeroporti per migliorare il livello di sicurezza e la qualità della vita di tutti.

La forza della nostra offerta sta soprattutto nell'approccio integrato. I nostri clienti possono sceglierci per un solo servizio altamente specializzato o per una combinazione di più servizi. Ma certamente avvalersi di un referente unico per la gestione integrata di tutti i servizi di facility consente di raggiungere la massima efficienza ed ottimizzazione delle risorse, grazie alle sinergie ed alle economie che si possono realizzare.

Questo è un modello diffuso a livello internazionale, ma ancora poco conosciuto in Italia per due motivi prioritari. Da un lato perché sono pochi gli operatori capaci realmente di fornire direttamente servizi così diversi tra loro senza ricorrere al subappalto. Coopservice è oggi l'unica impresa in Italia ad offrire allo stesso tempo ampiezza di gamma

ed altissima specializzazione. Ad esempio nella logistica del farmaco, settore in cui siamo leader di mercato, o nella sicurezza aeroportuale dove, tra i primi in Europa, abbiamo conseguito la certificazione del servizio.

Il secondo fattore è il ritardo delle imprese italiane nell'adottare modelli di funzionamento più snelli e flessibili basati sulla gestione terziarizzata e globale dei servizi, privilegiando logiche di efficienza e razionalizzazione rispetto a modelli più tradizionali di controllo interno. Ma siamo convinti che nel futuro la competizione spingerà sempre più le aziende a cambiare modello e noi siamo pronti a cogliere questa sfida con l'ambizione di diventare un punto di riferimento nel mondo dei servizi integrati per serietà, affidabilità, rapidità di risposta e convenienza.

In che modo riuscite ad integrare e coordinare in modo unitario ambiti operativi e organizzativi molto diversi tra loro? Quanto incide il vostro DNA cooperativistico nell'impostazione dei team building?

Per molti aspetti siamo stati precursori di una moderna concezione dei servizi. Quando nel 1991 dall'unione di due cooperative, una di pulizie e una di vigilanza, è nata Coopservice, in pochi avrebbero scommesso sul nostro successo. Molti infatti sostenevano che due servizi così diversi tra loro non potevano stare insieme. Noi al contrario pensavamo che proprio la diversità e la logica del multiservizio ci avrebbero consentito di ottenere risultati importanti. Per raggiungerli ci siamo sempre messi in ascolto dei bisogni dei clienti ed abbiamo adattato costantemente la nostra organizzazione per offrire soluzioni piuttosto che servizi. Non sono mancate le difficoltà, ma il gruppo dirigente ha sempre agito per tenere insieme piuttosto che separare i diversi servizi. Ne sono una dimostrazione anche le ultime incorporazioni, come quella di Gesta, la società di servizi di energy & facility management. In generale i nostri servizi sono caratterizzati da un impiego consistente di lavoratori, e anche se oggi investiamo considerevoli risorse nell'innovazione tecnologica e di processo, l'attenzione per le persone è un elemento distintivo della nostra identità cooperativa.

Ai nostri lavoratori noi offriamo però qualcosa in più e di unico: la possibilità di diventare “titolari”, ossia “soci” della propria azienda, partecipando alla vita democratica della Cooperativa, discutendo il bilancio, eleggendo gli organi amministrativi e ricavando, con il ritorno, una quota degli utili di bilancio. Del resto la nostra natura cooperativa permea tutta la vita

aziendale attraverso una ricca attività a favore dei soci con borse di studio, aiuti ai soci in difficoltà, viaggi e soggiorni di riposo ed altre iniziative culturali.

In questo scenario, quali sono la visione e la missione della linea “sicurezza”?

Dal lontano 1991 ad oggi la nostra linea Security Services ha raggiunto importanti traguardi, consuntivando oggi ricavi che superano i 160 milioni attraverso crescita interna ed acquisizioni. Tra queste voglio ricordare una storica cooperativa di Firenze, Argo, con più di un secolo di storia portata in dote a Coopservice e Executive di Sassari, una fusione che ci ha permesso di diventare leader in Sardegna. Lavoriamo ogni giorno per consolidare la nostra presenza in un mercato complesso, garantendo innovazione e qualità del servizio, mettendo al centro i clienti e la collettività, valorizzando la professionalità e le aspirazioni dei nostri soci e lavoratori.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

Il piano strategico di Coopservice è stato proiettato su un orizzonte temporale di medio e lungo periodo in grado di impattare in maniera strutturale anche sulle capacità organizzative e gestionali della linea sicurezza al fine di aumentarne la competitività per vincere le sfide di un mercato che sta cambiando rapidamente ed in modo radicale. Nel piano abbiamo previsto la crescita, oltre che sul piano territoriale e dimensionale, anche su mercati e servizi contigui. In questa ottica va inquadrata la recente acquisizione della società Security&Training, specializzata nel travel risk management e nella formazione in ambito sicurezza aeroportuale, portuale, ferroviario e stradale. Contiamo molto sul fatto che la capacità di offrire soluzioni integrate ed innovative, possa costituire per i nostri clienti un elemento distintivo e preferenziale. La grande professionalità del nostro personale, la nostra storia ed esperienza nel settore, la presenza capillare sul territorio con le nostre filiali e le nostre centrali operative tecnologicamente all'avanguardia, la numerosa flotta di mezzi e furgoni blindati, l'efficienza delle nostre procedure per la sicurezza, ci consentono di distinguerci dalla concorrenza e di posizionarci tra i migliori player del mercato. Con questo obiettivo, continuiamo ad investire importanti risorse nell'innovazione e nello sviluppo tecnologico per progettare e proporre nuove soluzioni per la prevenzione dei rischi e la protezione dei beni dei nostri clienti.

Gruppo Campus, sicurezza “chiavi in mano” dai serramenti alla gestione degli allarmi

intervista a Paolo Matarrese, Direttore Commerciale Gruppo Campus

Ci può riassumere la storia del Gruppo Campus?

Il Gruppo Campus è un gruppo aziendale con sede a Bari ed operante su tutto il territorio nazionale, che prende il nome dalla prima azienda, appunto CAMPUS SRL, operante nell'ambito della security - protezione di beni e persone - dal 1972. L'inizio delle attività è da ricondursi alla commercializzazione di prodotti specifici dell'ambito bancario (casseforti, caveau, cassette di sicurezza). L'esigenza di fornire anche infissi blindati diede la possibilità, sul finire degli anni 70, di creare un'officina serramentistica, e che oggi è rappresentata nel gruppo aziendale dalla divisione ENTER: ingressi automatici e serramenti speciali. Alla fine degli anni '80 ci fu poi l'opportunità, sempre in ambito bancario, di poter gestire in toto l'allestimento di agenzie, e si costituì nel 1989 l'azienda IL QUADRATO SRL - general contractor. Infine, nel 2012, percependo quelle che erano delle esigenze di mercato consistenti nel completare il processo della gestione degli impianti di sicurezza con il monitoraggio e l'analisi delle segnalazioni di allarme, è nata l'Istituto di Vigilanza CAMPUS SERVICE srl.

Il Gruppo si propone oggi come General Contractor specializzato nel settore bancario che realizza premise “chiavi in mano”. Quali sono i vostri punti di forza?

Nella consuetudine, un buon General Contractor riesce a coordinare le maestranze che necessitano in un cantiere dando a priori certezza di tempi e costi. IL QUADRATO, oltre a garantire ciò, offre due importanti valori aggiunti: la progettazione e la produzione serramentistica. Lo staff di progettazione infatti, grazie all'esperienza maturata negli anni, è in grado di progettare, secondo le esigenze di ogni specifico Cliente, agenzie e filiali bancarie, curando i dettagli di immagine e le mutanti esigenze di settore, sempre in considerazione delle normative vigenti. Trasformare i



progetti preliminari in definitivi e poi in esecutivi, ci permette di dare indicazioni specifiche ad ogni maestranza coinvolta, non lasciando al caso nessun tipo di dettaglio. Inoltre, la realizzazione di manufatti serramentistici ci permette di realizzare soluzioni su misura, esaltando gli aspetti progettuali e, al contempo, minimizzando i costi.

Qual è la struttura odierna del Gruppo, quali attività svolge e a quali altre categorie di clienti si rivolge?

Nel corso degli anni e dei decenni, le esigenze del mercato sono mutate. Basti pensare al mondo bancario che, negli anni ottanta e novanta rappresentava il centro di raccolta del denaro, mentre dagli anni duemila si è sempre più ridotta la presenza di contante in agenzia, fino ai giorni nostri in cui le banche stanno diventando delle “boutique” di consulenze finanziarie, eliminando quegli elementi di blindatura ma “aprendo le porte” ai propri Clienti.



Sicuramente la scelta di aver reso autonome le varie aziende del Gruppo, pur garantendo in taluni casi la condivisione di soluzioni, ci ha permesso di trovare sul mercato interessi specifici e, conseguentemente, di diversificare il proprio target di Clientela.

CAMPUS, pur mantenendo sempre una presenza nel mondo bancario, propone soluzioni ad hoc per l'industria, il commercio, la grande distribuzione e, nel settore energia, con la protezione di impianti fotovoltaici.

IL QUADRATO, negli anni, ha maturato esperienze nelle realizzazioni “chiavi in mano” anche in ambiti commerciali (ristoranti, negozi, ecc.) ed office, soprattutto in quei casi in cui è fondamentale minimizzare al massimo i tempi realizzativi, garantendo ai Clienti i costi previsti in fase preliminare. L'allestimento di agenzie bancarie resta comunque la primaria attività

Molti studi di progettazione consigliano ai propri Clienti di affidare ad ENTER la realizzazione di manufatti fuori dagli standard; ci si trova così a rendere esecutive e realizzate bozze di disegni di architetti dall'estro sempre più al limite del fattibile. Infine, CAMPUS SERVICE ha mosso i primi passi seguendo la clientela di CAMPUS, garantendo la gestione tecnologica degli impianti di sicurezza e la certezza dell'analisi di ogni specifica segnalazione di allarme. Si è partiti dai Clienti dell'ambito fotovoltaico per proseguire con quelli bancari che necessitano un controllo finalizzato alla deterrenza di rapine diurne ed attacchi ai bancomat durante la notte, fino ad arrivare alle varie strutture commerciali che richiedono sistemi per la deterrenza al taccheggio durante le aperture al pubblico e la gestione degli allarmi notturni. CAMPUS SERVICE si propone anche a quei Clienti che hanno impianti realizzati da terzi ma che, comunque, necessitano di un controllo dettagliato degli allarmi. Ovviamente, la condizione necessaria per fornire i propri servizi, è che gli impianti di sicurezza funzionino correttamente!

Quali certificazioni avete conseguito nel tempo e quale politica seguite per la qualificazione e l'aggiornamento dei vostri tecnici?

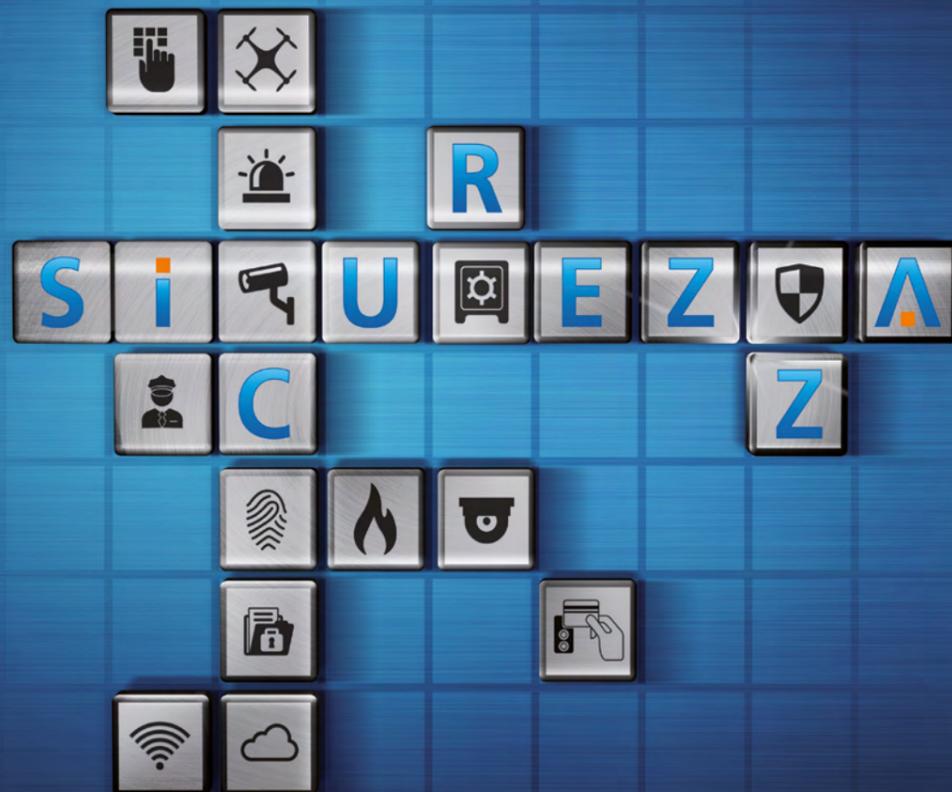
Avere una metodologia ed una organizzazione di lavoro standardizzata è sicuramente importante nella gestione dei processi. Le nostre certificazioni di qualità ISO 9001/2015 avvalorano infatti tali aspetti, contribuendo ad ottimizzare sia i processi produttivi che logistico/organizzativi. CAMPUS è anche certificata IMQ per la progettazione e realizzazione di impianti di allarme in conformità con normativa CEI 79-3, così come CAMPUS SERVICE è anche certificata UNI 10891/2000, in conformità con quanto previsto per gli Istituti di Vigilanza dal D.M. 115/2014. CAMPUS poi, essendo un system integrator e trovandosi anche ad operare su impianti realizzati da terzi, richiede ai propri tecnici una conoscenza tecnologica e funzionale dei vari prodotti esistenti nonché di quelli di ultima generazione. All'uopo si organizzano frequentemente in azienda dei corsi in tal senso, a volte con il coinvolgimento delle aziende produttrici, altre con lo studio e con i test preliminari fatti dall'ufficio progettazione.

Qual è la vostra visione del mercato nel prossimo futuro?

Da sempre, la nostra mission è adeguarci alle richieste del mercato e inseguire le evoluzioni tecnologiche per offrire ai nostri Clienti le soluzioni più consone alle proprie esigenze. Mettere a disposizione sempre più servizi e non solo prodotti è sicuramente l'esigenza che il mercato ci chiede e che continuerà a chiederci con maggiore insistenza. Poiché non è possibile specializzarsi in ogni specifico settore, sarà opportuno creare delle partnership in modo da ampliare i servizi offerti e garantire all'utente finale massima professionalità per ogni esigenza.

IN UNA PAROLA, TANTE SOLUZIONI.

sferica.net



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

“Building Security for Business Integration”: Corso di formazione manageriale della Link Campus University

a cura della Redazione

La Scuola universitaria per la formazione politica “Polis” della **Link Campus University** ha aperto le iscrizioni al corso di formazione manageriale “Security Management – Building security for business integration”.

Nato dalla collaborazione con Gecom SpA e l'Associazione **Laboratorio per la Sicurezza**, il corso, grazie ad un approccio moderno ed innovativo, è stato strutturato per dare il massimo risalto e valore alle “Politiche e Processi della Security”, sia all'interno delle organizzazioni istituzionali che aziendali, al fine di consentire alla futura classe dirigenziale e politica di intercettare la realtà nel suo divenire ed essere così pronta per le future sfide che essa ci presenterà.

Durante il periodo formativo, affidato a qualificati esperti di settore, sono state inoltre programmate alcune esperienze di laboratorio con l'utilizzo anche di “realtà virtuale immersiva” di ultima generazione, con cui sarà possibile effettuare efficaci esperienze di simulazione.

Tutto questo consentirà ai frequentatori, ai quali verrà rilasciato al termine un attestato di conseguimento corso, con riconoscimento di cfu (crediti formativi universitari), di superare i propri confini, gestendo con strumenti, competenze e professionalità l'inevitabile mutamento socio-politico ed economico in atto.

Coloro che risulteranno poi in possesso dei requisiti curriculari, potranno ottenere da un ente abilitato, la relativa certificazione UNI 10459:2017 – “Funzioni e Profilo del Professionista della Security”.

In considerazione delle ragioni che hanno spinto la Scuola ad organizzare un tale ambizioso progetto formativo, **Paola Brienza**, direttore di Polis, ha tenuto a sottolineare che: “Polis è una Scuola che si occupa sia di “Politica” nel senso stretto del termine, sia di “Politiche” che governano i settori della società. In questa ottica, ci è sembrato interessante un corso sulla security, che illustri le direttive politiche, il quadro normativo di



riferimento e suggerisca nuove idee di stimolo per la riflessione della Politica”.

Parallelamente, **Felice Ferlizzi**, presidente del **CESPIS** (Centro Studi di Prevenzione, Investigazione e Sicurezza), già Direttore dell'Ispettorato di Pubblica Sicurezza “Viminale” e Direttore dell'Ufficio Centrale Ispettivo, Ministero dell'Interno, in qualità di responsabile del corso, ha dichiarato: “Il concetto di sicurezza, soprattutto in un paese come il nostro, caratterizzato da una spiccata attività imprenditoriale, asse portante del sistema economico, deve essere inteso come sintesi di un processo di individuazione ed analisi del “rischio”, affidato ad esperti di settore in possesso di elevato know how. Per raggiungere tali importanti risultati, sono stati individuati oltre che a docenti di notevole spessore accademico ed esperti di settore, figure istituzionali e politiche di altissimo profilo”.

Anche il presidente del Laboratorio per la Sicurezza **Giuseppe Mastromattei**, coordinatore del corso, ha inteso esprimere la propria soddisfazione, “Finalmente l'innovazione nella formazione, un approccio moderno ed integrato del Security Management: oltre la sicurezza, per essere capaci di proteggere il business, bisogna farne parte.

Questo è quanto necessita a chi decide di formarsi per iniziare questa professione”.

Smart Retail e Privacy: la soluzione di AXIS Communications

Intervista a Pietro Tonussi, Business Developer Manager Axis Communications

L'entità della rivoluzione portata dall'avvento dell'era digitale è oggi assodata e facilmente riscontrabile da chiunque. Se da un lato la diffusione di Internet e dell'Intelligenza Artificiale ha svelato modi inediti per espandere il proprio business e consentito lo sviluppo di nuove attività, dall'altro alcuni settori professionali si sono trovati a doversi "difendere" dalla digital transformation.

Il retail è tra i segmenti che hanno maggiormente risentito di questo cambiamento a causa della crescente diffusione dell'e-commerce: la possibilità di effettuare acquisti dalla propria abitazione o ufficio ha inevitabilmente comportato un calo del flusso di clienti nel punto vendita fisico. In parallelo, i consumatori sono diventati sempre più consapevoli ed esigenti, nutrendo aspettative per un'esperienza d'acquisto on-site che offra lo stesso livello di "engagement" di quella on-line. Paradossalmente, proprio il digitale rappresenta l'unico modo per rispondere a questa sfida, sfruttando le nuove tecnologie per potenziare le interazioni con i propri clienti e migliorare la proposta di vendita.

All'interno di questo panorama, Axis Communications ha sviluppato una serie di strumenti a sostegno di tutti gli operatori che vendono prodotti e servizi al pubblico e vogliono trasmettere una nuova spinta di innovazione al settore: **AXIS Store Optimization Suite** è un insieme di soluzioni pensate per ottimizzare il rendimento dei punti vendita attraverso l'abbinamento dei dispositivi Axis a software in grado di rilevare numero, età e genere delle persone presenti, di calcolare il livello di occupazione del negozio e di monitorare le code, permettendo una gestione dinamica e in tempo reale del personale e degli annunci in negozio, nel rispetto delle normative sulla privacy, migliorando così le opportunità di vendita e l'esperienza dei clienti.

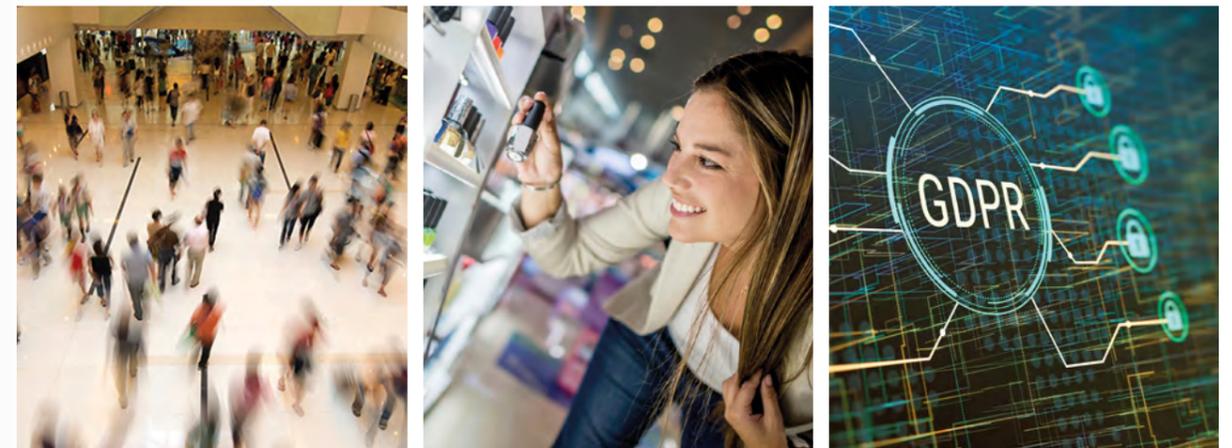
In occasione di CX Now 2019 **Pietro Tonussi**, Business Developer Manager Axis Communications, ha presentato



la Suite nella sessione "Technology & best practices", soffermandosi anche sulle potenziali criticità determinate dalla digital transformation, soprattutto per quanto concerne cybersecurity e privacy in relazione al recente GDPR.

"Al giorno d'oggi, nel mondo retail, la concorrenza è altissima - ha commentato Tonussi - I retailer cercano costantemente di apprendere di più sul comportamento dei clienti per offrire un'esperienza nel punto vendita sempre più coinvolgente. Le telecamere di rete Axis, grazie alle applicazioni retail, forniscono ai retailer dati per avere una visione più approfondita e strumenti per analizzarli e migliorare la propria offerta, rispettando la privacy dei clienti".

L'esigenza che la propria privacy venga rispettata è sentita oggi più che mai, ancor più quando ci si reca in un punto vendita fisico piuttosto che nel momento in cui si acquista online: per le aziende è divenuto quindi imperativo fare in modo che le loro applicazioni basate sull'Intelligenza Artificiale rispettino i requisiti imposti dal GDPR. Ecco perché risulta fondamentale il ruolo di un partner come Axis, in grado di accompagnarle nella trasformazione digitale, proponendo



soluzioni nativamente conformi alle nuove norme grazie al principio di Privacy by Design.

Per garantire questa sicurezza a store manager e clienti dei negozi, Axis ha sottoposto un quesito/nota all'Autorità Garante per la protezione dei dati personali riguardo l'idoneità dell'AXIS Store Optimization Suite. **Il Garante ha trasmesso un parere positivo in merito, confermando la non assoggettabilità alla disciplina privacy delle soluzioni Axis per il retail in quanto non costituenti una violazione della privacy.**

Queste applicazioni retail sono installate e funzionano attraverso le telecamere di rete Axis, come le app su uno smartphone. Le informazioni che consentono di raccogliere sono esclusivamente dati statistici numerici destinati principalmente ai retailer, in modo che possano adottare strategie per il miglioramento dell'esperienza del cliente - e dunque delle opportunità di vendita - grazie ad una visione più approfondita e consapevole delle attività nel negozio.

Esempi di dati raccolti dalla Suite comprendono quante persone sono entrate o uscite dal negozio in un certo periodo di tempo, qual è il loro genere e la loro età. Informazioni che non sono in alcun modo dati personali correlati al

singolo individuo: non essendoci né identificazione né reversibilità del dato, le applicazioni retail di Axis non sono assoggettabili alla disciplina privacy.

Nella modalità standard di utilizzo, infatti, non vi è registrazione di video o fotogrammi e nessuna delle informazioni raccolte può essere usata per identificare persone. Così facendo, Axis è in grado di soddisfare le esigenze dei retailer e, al contempo, quelle relative al rispetto dei diritti di lavoratori e clienti del punto vendita, dal momento che non viene attivato, nemmeno in via indiretta, alcun riconoscimento nei loro confronti.

"Nonostante l'obbligo di agire in conformità con il GDPR spetti agli utenti delle proprie applicazioni, Axis ha voluto chiedere il parere dell'Autorità Garante per la protezione dei dati personali, in modo da fornire ai clienti uno strumento utile per le attività di compliance - ha sottolineato Pietro Tonussi - Oggi tutta la filiera è coinvolta nel rispetto della normativa, dall'utente finale, che deve adottare soluzioni che rispettino questi principi, al produttore che deve progettare le proprie soluzioni tecnologiche tenendo conto anche di tutte le implicazioni correlate alla Privacy. Per questo Axis progetta le proprie soluzioni secondo un principio di Privacy by Design".



Contatti:
Axis Communications
Tel. +39 02 8424 5762
www.axis.com

Da AI.Tech la soluzione di analisi video integrata per le Smart City

a cura della Redazione

Una delle tecnologie che oggi può portare significativi benefici al mondo delle **Smart City** è l'analisi video. Questa infatti, grazie all'utilizzo di avanzate tecniche di **machine learning** e **deep learning**, consente di effettuare l'analisi automatica dei veicoli e delle persone che affollano una città, con un duplice scopo: allarmistico e statistico. Scopriamone di più.

• **allarmistico**: non appena un evento di interesse potenzialmente anomalo si verifica (ad esempio un incendio nei pressi di un cassonetto dell'immondizia), viene inviato un alert ad un sistema centralizzato di monitoraggio e controllo.

• **statistico**: i dati relativi ai flussi veicolari e pedonali, eventualmente integrati con dati di contesto (ad esempio il meteo), possono essere raccolti e visualizzabili all'interno di un cruscotto, tale da consentire all'operatore uno strumento integrato per la gestione e l'analisi di tali dati.

Vi è in realtà un terzo scopo, seppur meno affrontato nella maggior parte dei casi, che riguarda l'**ottimizzazione delle risorse**. Vediamo qualche esempio: il monitoraggio degli ambienti per l'**ottimizzazione dell'allocazione degli spazi pubblici** (siano questi indoor o outdoor); l'**ottimizzazione dei turni del personale** che lavorano negli uffici aperti al pubblico sulla base dell'affollamento della clientela; l'**ottimizzazione energetica**, attraverso l'integrazione con i sistemi di illuminazione pubblici (indoor e outdoor) per la regolazione automatica dell'intensità: se pensiamo ad ambienti outdoor, questo può declinarsi attraverso una ridotta intensità nell'illuminazione pubblica laddove passi nessuno, una massima intensità laddove ci siano persone, una intensità di livello intermedio in caso di presenza di veicoli. Se invece ci muoviamo in ambienti indoor, addirittura si può prevedere l'accensione e lo spegnimento di tali impianti (oltre che di quelli legati agli impianti di riscaldamento e raffreddamento degli ambienti).

Quali sono gli ingredienti necessari per fornire una soluzione integrata per le Smart City?

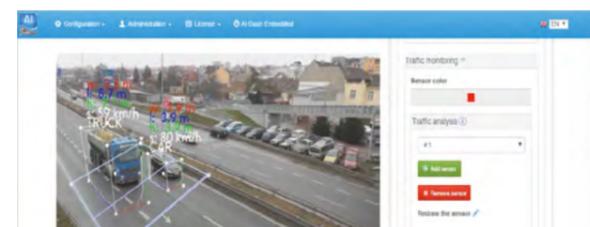
1. La possibilità di generare dati provenienti da plugin di analisi video da utilizzare per fini statistici e allarmistici. 2. La possibilità di estrarre dati relativi sia ai flussi veicolari che ai flussi pedonali. 3. La possibilità di interagire con sistemi esterni di terze parti (ad esempio per la regolazione dell'illuminazione). 4. La possibilità di collezionare e gestire tutti i dati raccolti all'interno di un unico cruscotto. 5. La possibilità di lavorare con i plugin di analisi video a bordo camera (edge side), su server o su mini-server (facilmente installabili viste le ridotte dimensioni), in modo da poter operare sia con impianti di nuova generazione che attraverso operazioni di revamping su impianti esistenti (laddove ovviamente il posizionamento della camera lo consenta).

A.I.Tech è oggi l'unica azienda presente sul mercato che consente di rispondere alle esigenze sopra menzionate, grazie a più di venti plugin di analisi video basati sulle più moderne tecnologie di artificial intelligence e deep learning. Scopriamoli nel dettaglio.

Monitoraggio dei flussi veicolari (SMART ROADS):

• **AI-ROAD3D** consente il conteggio e la classificazione dei veicoli (auto-moto-camion), effettuando per ciascun veicolo il calcolo della velocità media e la valutazione del colore;

• **AI-INCIDENT** consente di rilevare veicoli che percorrono strade contromano o corsie riservate; inoltre permette di verificare la presenza di veicoli fermi nelle piazzole di sosta, lungo la carreggiata, pedoni o accodamenti;



Monitoraggio dei parcheggi (SMART PARKING):

• **AI-PARKING** permette di monitorare lo stato di occupazione dei posti (libero-occupato), sia in parcheggi chiusi che su strada;



Monitoraggio dei flussi pedonali:

• **AI-PEOPLE** permette di monitorare l'affluenza dei visitatori attraverso un varco, ad esempio per il monitoraggio dell'affollamento in una piazza;

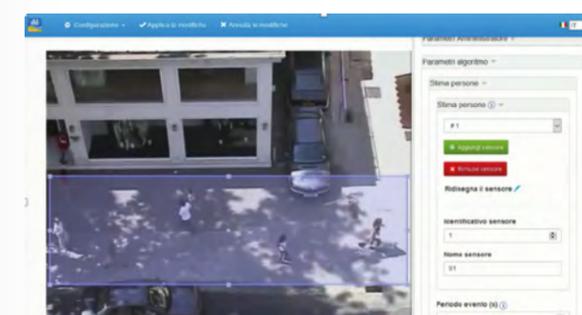
• **AI-CROWD** può essere utilizzato per stimare il numero di persone presenti all'interno di una area;

• **AI-OVERCROWD** rileva invece situazioni di sovraffollamento, legati alla presenza di un numero elevato di persone all'interno di una area;

• **AI-OCCUPANCY** consente di valutare la densità di occupazione di una o più aree di interesse;

• **AI-OVEROCCUPANCY** rileva la sovraoccupazione in una o più aree di interesse notificando il superamento o meno di una certa soglia;

• **AI-HEAT** consente di identificare le aree di maggiore interesse (hot spot) e quelle meno affollate (dead areas) attraverso il meccanismo della heatmap;



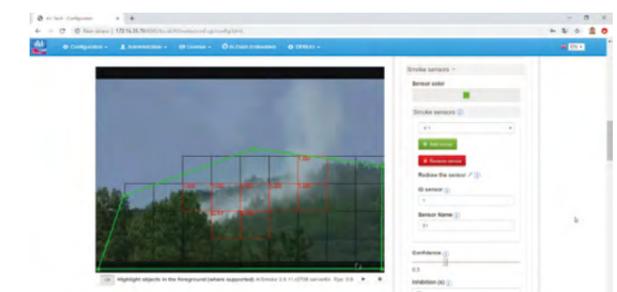
Messa in sicurezza delle aree pubbliche (SMART ENVIRONMENT):

• **AI-FIRE** e **AI-SMOKE** possono essere utilizzati per

garantire la sicurezza degli ambienti e dei cittadini, in ambienti dove i tradizionali sensori anti-incendio sono poco efficaci o non possono essere utilizzati, attraverso il rilevamento precoce e la localizzazione di fiamme e fumo; ad esempio in foreste e nei parchi urbani, su veicoli e container; o ancora per la videosorveglianza di aree critiche come stazioni di servizio, aeroporti e stazioni ferroviarie;

• **AI-LOST** permette di rilevare oggetti abbandonati e/o rimossi, come rifiuti abbandonati sul ciglio della strada;

• **AI-INTRUSION** consente di rilevare l'accesso di persone ad aree proibite;



La soluzione si completa con **AI-DASH-PRO**, un cruscotto web per la raccolta, l'aggregazione e la visualizzazione di tali eventi, che consente di trasformare i tradizionali Video Management Systems (VMS) in un potente Event Management System (EMS).

A.I. Tech: L'esperienza di oltre 30 anni di ricerca e trasferimento tecnologico nei settori dell'Intelligenza Artificiale e della Visione Artificiale, coniugata con competenze di ingegnerizzazione di soluzioni hardware, software e di progettazione su sistemi embedded, consentono ad A.I. Tech di proporre soluzioni innovative e all'avanguardia nel settore della analisi video intelligente. Il suo team giovane e dinamico, guidato da menti brillanti ed esperte, è capace di ideare, progettare e realizzare sistemi in grado di rendere intelligente una normale telecamera di sorveglianza. Grazie ai prodotti di A.I. Tech, la telecamera non si limita alla semplice osservazione della scena, ma diventa capace di comprendere cosa sta avvenendo attraverso il riconoscimento degli oggetti e l'analisi del loro comportamento. I prodotti di A.I. Tech possono essere utilizzati nei più svariati mercati verticali: dal retail alla business intelligence, dal monitoraggio del traffico all'ambient assisted living, fino alla video sorveglianza intelligente.

AI
Tech
A.I. Tech
The Vision of the future. Now.

Contatti:
A.I. Tech srl
Tel. +39 393 8384253
www.aitech.vision

Bosch Security Systems per Smart Building Expo 2019, la fiera italiana dell'integrazione

a cura della Redazione

Bosch Security Systems si impegna in prima persona nel rendere il mondo un luogo più sicuro e confortevole, partendo dai bisogni dei clienti. L'esperienza tecnica, unita all'impiego delle più recenti tecnologie, permette di offrire sistemi integrati e soluzioni personalizzate per rispondere a qualsiasi necessità. Una scelta affidabile per ogni esigenza di sicurezza: le numerose possibilità d'integrazione dei prodotti Bosch permettono di progettare soluzioni che superino ogni aspettativa del cliente. Proprio per questo, Bosch Security Systems è presente come protagonista a **Smart Building Expo 2019** - dal 13 al 15 novembre a Milano - vero e proprio crocevia dell'integrazione ed innovazione tecnologica in tema di tecnologie per la smart city, di efficientamento energetico, connettività e Internet of Things.

Sia che si tratti di un ambiente residenziale, commerciale o industriale, Bosch Security Systems è oggi in grado di fornire ai propri clienti soluzioni complesse, iper-connesse e intelligenti, che ridefiniscono i concetti di sicurezza, gestione e comunicazione.

L'obiettivo di Bosch Security Systems è di assicurare sostenibilità ed efficienza attraverso l'uso dei più innovativi sistemi tecnologici, quali **video analisi, sensoristica, integrazione dati-sistemi**.

Le potenzialità di soluzioni di questo genere sono infinite e rientrano nell'ambito dell'IoT, dell'Asset Management e della Smart City, con applicazioni possibili nelle più svariate aree di business.

Le soluzioni interconnesse Bosch consentono interventi poco invasivi che non vanno a compromettere l'ambiente di installazione. Ad esempio, per preservare il valore artistico della **Sala delle Baleari** - sede del consiglio



comunale di Pisa - è stato progettato un sofisticato sistema congressuale interamente wireless. Senza alcuna necessità di installare grandi infrastrutture, le cinquanta postazioni touchscreen DICENTIS che compongono il sistema, permettono ai consiglieri di registrarsi per le riunioni, di votare in caso di elezioni e di prenotare il proprio turno di parola. Grazie all'integrazione Bosch con il software Concilium - resa possibile dal system integrator **Dromedian** - le basi forniscono audio di alta qualità per lo streaming in diretta sul web, per la ripresa automatica del relatore e per la trascrizione immediata del discorso; tutto è immediatamente condiviso e archiviato online per esigenze di trasparenza amministrativa. Inoltre, in caso di necessità, il sistema congressuale Bosch può essere smontato senza lasciare alcuna traccia all'interno della sala.

Prendendo sempre come esempio il contesto cittadino, grazie alla collaborazione fra Bosch Security Systems e i partner del progetto **Dynamic Light**, è stato possibile implementare una soluzione per l'illuminazione intelligente



del **Bosco Virgiliano di Mantova**, uno dei più importanti e conosciuti spazi verdi della città, frequentato sia da residenti che da turisti. Situato nei pressi dello spazio urbano, il Bosco è il luogo ideale per fare lunghe passeggiate, jogging o gite con i bambini. Con una superficie di cinque ettari, il Bosco ha assunto grande importanza per la cittadinanza, per cui l'Amministrazione comunale si è adoperata per migliorarne la vivibilità, la sicurezza e le condizioni estetiche.

Il progetto Dynamic Light ha previsto la sostituzione del precedente impianto di illuminazione - energivoro e non conforme alla normativa per la lotta all'inquinamento luminoso - con nuovi corpi a led biodinamici. Si tratta di un progetto sperimentale, il primo in Italia, che sfrutta le tecnologie esistenti e la video analisi per promuovere una maggiore frequentazione del Bosco. Grazie al sistema di telecamere Bosch e agli algoritmi di video analisi implementati a bordo camera, oggi il Bosco Virgiliano di Mantova è anche più sicuro: non solo l'intero sistema di illuminazione è progettato per dare un maggiore senso di comfort e fiducia ai cittadini, ma le unità di video analisi che lo gestiscono svolgono anche una funzione di controllo e sorveglianza. Infatti, le 15 telecamere

FLEXIDOME IP starlight 7000 VR - che, grazie alla modalità gamma dinamica, hanno prestazioni eccellenti anche in condizioni di scarsa illuminazione - funzionano come "sensori intelligenti" in grado di riconoscere la quantità e il tipo di utenza e regolare di conseguenza la luminosità da erogare. Inoltre, tutto il sistema è conforme alle normative riguardanti l'efficientamento energetico e la riduzione dell'inquinamento luminoso: la luce viene gestita in modo dinamico sulla base delle esigenze reali e senza alcuno spreco.

Un altro aspetto fondamentale del progetto riguarda l'opera di mitigazione delle unità di video analisi e dei corpi illuminanti per ridurre al minimo l'impatto visivo. Ciò è stato possibile tramite l'adozione di un colore appositamente selezionato che si integra perfettamente con l'ambiente circostante.

Questi sono solo alcuni esempi di come Bosch Security Systems possa andare oltre il semplice concetto di sicurezza e controllo, arrivando all'integrazione e connessione di sistemi - dal più piccolo al più grande, dal più specifico al più complesso - grazie all'utilizzo delle più avanzate tecnologie in ambito IoT in combinazione alle soluzioni Safety & Security.



BOSCH
Tecnologia per la vita

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

CISA, la sicurezza è il nostro progetto

a cura della Redazione

Dal 13 al 15 novembre **CISA** e **SimonsVoss**, aziende del gruppo Allegion, saranno presenti a **Sicurezza Milano 2019**, pad. 10, stand H32-K31, con un allestimento interattivo dove i visitatori potranno provare nuove soluzioni integrate per la gestione degli accessi in edifici nuovi ed esistenti.

Tra le novità per la casa, CISA presenterà Nuki Smart Lock, un sistema retrofit di controllo accessi installabile su cilindri già esistenti e gestibile da smartphone, Nuki smart devices e da assistenti vocali Smart Home. Grazie all'integrazione con Nuki è possibile gestire tutti gli accessi senza chiave, dal cancello pedonale alla porta di casa, consentire l'accesso da remoto e tramite assistente vocale. Il sistema è anche installabile sulla nuova serratura motorizzata **CISA Multitop MATIC** per porte in ferro e alluminio che consente la chiusura automatica e in sicurezza della porta senza l'utilizzo della chiave e l'apertura da remoto.

L'area dedicata alle strutture medico-sanitarie ospiterà invece soluzioni CISA personalizzate e scalabili per il controllo degli accessi in ogni situazione, dalla gestione day-by-day di operatori, pazienti e visitatori, al transito veloce hands-free di letti e barelle, fino alle emergenze vere e proprie. In questi casi, la combinazione di dispositivi meccanici, soluzioni elettroniche e software dedicati, permette di gestire ogni fase dell'emergenza: sblocco automatico delle porte, controllo delle presenze (grazie al terminale di rilevazione nei punti di raccolta) e utilizzo di chiavi meccaniche di emergenza.

In ambito corporate e commercial, i visitatori potranno toccare con mano le soluzioni digitali SimonVoss per il controllo integrato e centralizzato degli accessi, con livelli di sicurezza scalabili e personalizzabili per ogni esigenza.

I sistemi **3060 e SmartIntego** integrano tutti i dispositivi di chiusura in un'unica soluzione digitale, che permette di configurare e modificare orari e privilegi di accesso ai vari ambienti e di consentire l'accesso libero o riservato ad aree sensibili tramite dispositivi digitali wireless (SmartHandle e cilindri di chiusura elettronici) in grado di



riconoscere le persone autorizzate ed esercitare funzioni di controllo.

CISA, brand di Allegion, è uno dei principali operatori mondiali nel settore dei sistemi di chiusura e protezione degli accessi. Dalla sua fondazione nel 1926 è in prima linea per rispondere alle esigenze di ogni tipologia di ambiente con soluzioni elettro-meccaniche dedicate che consentono di controllare e gestire gli accessi in tempo reale. Dalle case private ai centri direzionali, dalle scuole agli ospedali fino agli alberghi, la sicurezza è il nostro primo obiettivo.

Ulteriori informazioni su cisa.com

Chi è Allegion

Allegion (NYSE: ALLE) è un pioniere globale nel settore dell'accesso senza discontinuità, con marchi leader come CISA®, Interflex®, LCN®, Schlage®, SimonsVoss® e Von Duprin®. Concentrata sulla sicurezza delle porte e delle aree adiacenti, Allegion protegge persone e beni con una vasta gamma di soluzioni per case, uffici, scuole e istituzioni. Nel 2018, Allegion ha realizzato un fatturato di 2,7 miliardi di dollari, vendendo prodotti in quasi 130 paesi.



Contatti:
CISA SPA
cisa.vendite@allegion.com
www.cisa.com

Combivox con Smartweb Video a SICUREZZA 2019

a cura della Redazione

L'obiettivo primario di **Combivox** è di ricercare e progettare soluzioni innovative che permettano la gestione integrata ed avanzata delle funzioni antifurto, videosorveglianza e domotica: tutto in un unico sistema evoluto al passo con i tempi. La crescente richiesta, soprattutto del mercato residenziale, di poter discriminare i falsi allarmi e di poter controllare a distanza ed immediatamente la propria abitazione in caso di allarme, ha spinto Combivox a mettere a punto il dispositivo **Smartweb Video**, una soluzione esclusiva per la Video Verifica.

Di facile installazione, si collega alle Centrali Combivox tramite **BUS RS485** allo scopo di integrare fino a 8 telecamere IP ONVIF, per una gestione avanzata Antifurto + Videosorveglianza. È, infatti, possibile associare i sensori ad una o più telecamere IP e attivare la funzione di VIDEOALLARME: in caso di allarme, il dispositivo registra un filmato della durata programmabile fino a 30 secondi, con 10 secondi di preallarme (immagini prima di avvenuta attivazione del sensore), trasmettendolo a più indirizzi email. Inoltre, a seguito di una notifica PUSH di segnalazione di allarme (necessaria connessione al Cloud Combivox e attivazione del servizio Premium) direttamente su **APP Simplya Cloud**, si può accedere direttamente, mediante pulsante dedicato, sia all'archivio dei videoallarmi che al live della telecamera oppure alla sezione antifurto dell'impianto. La programmazione dei parametri delle telecamere avviene tramite APP Simplya Cloud (Android e iOS) e la connessione alla sezione "Telecamere" avviene utilizzando un indirizzo IP pubblico statico o con servizio DDNS (*disponibile servizio gratuito DDNS Combivox*). Questo consente di aumentare il grado di sicurezza del sistema con maggiore tutela della privacy, in quanto tutte le registrazioni risiedono nel dispositivo.



Oltre alla funzione di VideoVerifica, Smartweb Video, connettendosi sul BUS RS485 della centrale, è in grado di inviare tutte le segnalazioni di eventi di centrale (inserimenti, disinserimenti, allarmi, manomissioni e anomalie) tramite notifiche PUSH (necessita di Cloud Combivox) e via email. La connessione al Cloud Combivox consente la gestione di tutte le funzioni Antifurto e Domotiche tramite APP Simplya Cloud e la teleprogrammazione e tele assistenza da parte dell'installatore, tramite software Programmatore Centrali. Smartweb Video utilizza come sistema operativo Linux Embedded, a garanzia della massima stabilità e un circuito di watch dog ne garantisce l'immediato riavvio in qualsiasi momento. Dispone di 2 uscite OC dedicate al riavvio automatico del Router in caso di prolungata assenza linea ADSL e del modulo Wi-Fi WAN Combivox, in caso di tastiere wireless Simplya Video.

SMARTWEB VIDEO è anche un **mini NVR**: è infatti in grado di gestire la **VIDEOSORVEGLIANZA H24** fino a 8 telecamere in risoluzione VGA direttamente su memoria SD, con la possibilità di consultare i file direttamente da web browser e tramite APP.

Saremo presenti a Sicurezza 2019 Pad. 7 Stand E11 F20



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

Innovation for Global Security, la nuova parola d'ordine di DAB

intervista a Maddalena Nocivelli, presidente DABsi

Dottoressa Nocivelli, si trova ormai già da un anno a dirigere l'azienda DAB. Quali sono le sue impressioni e considerazioni?

Come spesso accade, l'impressione è che il tempo sia volato, è già passato un anno!

A settembre del 2018 è infatti iniziato il mio impegno in DAB. Ricordo il primo momento in cui mi sono presentata in Azienda. Ricordo i visi sorpresi, curiosi dei collaboratori. Questo primo anno è sicuramente servito come percorso di conoscenza, per analizzare e approfondire le dinamiche interne e per stabilire i nuovi traguardi sfidanti e sostenibili dell'Azienda.

Ci parli di lei, perché un' imprenditrice del nord ha scelto di salire a bordo di un'Azienda del Sud e di Sicurezza.

Sono cresciuta in una famiglia di imprenditori. Mio padre, fondatore dell'azienda di famiglia, mi ha insegnato a lavorare con passione, determinazione, a credere nei propri sogni e ad ascoltare il proprio istinto.

Non è stato quindi difficile scegliere di finanziare e perseguire il progetto DAB, una volta analizzato il core dell'Azienda, i numeri del mercato e le potenzialità di crescita.

Mi trovo oggi ad occupare la posizione di Presidente della DABsi, una delle prime aziende italiane di Sicurezza, fondata nel 1972. Un'azienda storica, leader tra i system integrator, solida, resa competitiva da tante persone con professionalità elevate e capacità di rinnovarsi e innovare. Sono stata da subito conquistata dal prodotto di punta di DABsi, GALASSIA Global PSIM Solution, una piattaforma SW di supervisione per la gestione e il controllo dei sistemi e sottosistemi di Security, Safety e Controllo Tecnologico. Ho percepito le potenzialità della soluzione, così flessibile e scalabile.



Ritengo che possa essere la chiave di volta per un salto di qualità dell'Azienda verso nuovi mercati, in una prospettiva che ampli il concetto di Security oltre quello della SICUREZZA FISICA, grazie alla digitalizzazione; in questo campo mi sono di stimolo le mie esperienze lavorative precedenti e la mia personale formazione.

Come vede il mercato della Sicurezza?

Il settore è fortemente in espansione. Gli analisti parlano di una crescita del 9.4% da qui ai prossimi anni. Questo trend positivo rappresenta il secondo motivo per cui ho scelto di salire a bordo dell'Azienda DAB. Il mercato della Sicurezza si sta infatti evolvendo e ramificando verso nuove tematiche. Le aziende investono per la protezione degli asset critici adottando sistemi evoluti, a partire dal controllo degli accessi fino alla gestione delle portinerie virtuali e al contapersone, al BMS e BIM. Siamo ormai nell'era digitale, si parla molto di intelligenza artificiale, di IOT e di piattaforme cloud. Tutto ciò comporta una sempre maggiore attenzione alla vulnerabilità delle reti con l'adozione di sistemi sofisticati di cyber security. Sono certa che l'anno 2020 sarà un anno di cambiamenti e di grandi successi per il settore della Sicurezza a 360°.

Cosa ne pensa del mercato Estero e delle potenzialità di sviluppo per DABsi?

Quando mi hanno illustrato la realtà di DABsi, ho subito colto la voglia di internazionalizzazione di DAB, che vanta già realizzazioni significative nei paesi del ME e del Nord Africa; questa apertura all'estero è stato il terzo elemento che ha consolidato il mio interesse per l'acquisizione. Ho lavorato molti anni all'estero, conosco bene le dinamiche e le difficoltà dovute a questioni di natura culturale, oltre che istituzionali, e alla forte competitività con le aziende locali. Molto spesso è anche richiesta la presenza sul posto di personale qualificato.

La soluzione software Galassia rappresenta, secondo me, lo strumento che permetterà di aprire nuove frontiere in modo veloce e dinamico senza bisogno di un ingente capitale umano.

Siamo a conoscenza di numerosi progetti all'estero volti all'implementazione della sicurezza per i trasporti e le infrastrutture definitive sensibili. Sono certa che DAB sarà

coinvolta in numerosi tavoli decisionali.

Lo considero il mio personale Challenge per i prossimi anni.

In conclusione?

In questa nuova avventura non sono sola, ho ritenuto fondamentale avere al mio fianco un team di esperti per portare avanti una sfida così coinvolgente e importante. Flessibilità, impegno, voglia di mettersi in gioco sono gli assi della nuova DAB. L'obiettivo è di vincere questa sfida: diventare un punto di riferimento nel panorama della Security nazionale e internazionale.

Il nuovo motto (la nuova parola d'ordine) di DAB è Innovation for Global Security, ovvero l'Azienda sviluppa soluzioni INNOVATIVE attraverso un approccio INTEGRATO per una SICUREZZA GLOBALE.

Ma non voglio anticipare altro.

VI ASPETTIAMO a FIERA SICUREZZA - STAND M28 PAD 5.



Contatti:
DAB Sistemi Integrati
Tel. +39 06 412121
www.dabsi.it

Un sistema antifurto non è tale senza nebbiogeno: la vision di Defendertech by Tek Group

intervista a Claudio Modena, Direttore Commerciale Defendertech by Tek Group

Nel quadro attuale del mercato dei nebbiogeni di sicurezza come si colloca Defendertech?

Defendertech produce dal 2009 "Tecnologia Nebbiogena", ponendosi come player del segmento nebbiogeni di sicurezza con una presenza capillare a livello nazionale attraverso una rete distributiva specializzata. In tal modo offre all'installatore, oltre alla qualità dei prodotti, un servizio completo e strutturato con la disponibilità immediata dei prodotti presso il distributore di fiducia, evitando così maggiori costi per il trasporto e garantendo risposte immediate tecnico-commerciali per progettare e installare i nebbiogeni in modo idoneo e secondo le Norme EN 50131-8.

In sostanza, questa è la mission di **Defendertech by Tek Group** sin dall'inizio dell'attività, che ha visto una crescita esponenziale negli ultimi due anni. La società mi ha dato con lungimiranza la possibilità di attuare le strategie opportune per raggiungere gli obiettivi, prima come Business Development Manager e, successivamente, come Direttore Commerciale per i mercati nazionale ed esteri.

Defendertech mira ad affermarsi tra i leader nei sistemi nebbiogeni di sicurezza attraverso il miglioramento del management aziendale, l'industrializzazione produttiva e la penetrazione commerciale. Risultati resi possibili dalla migliorata efficienza dei processi interni di sviluppo e produzione, assieme ad azioni mirate di comunicazione e marketing ma, soprattutto, grazie alla fiducia instaurata nel tempo con la rete distributiva ed all'entusiasmo dello staff Defendertech.

Quali sono le linee di prodotto più importanti ed a quali categorie di utenti finali si rivolgono?

La nostra gamma è attualmente articolata in circa 10 modelli di nebbiogeni su 3 linee distinte: **Base**, **Ethernet**, con **Centrale Integrata**, tutte con potenze di saturazione nebbia



specifiche in base agli ambienti da proteggere: residenziale, commerciale, industriale. I nostri nebbiogeni sono totalmente integrabili con qualsiasi centrale di allarme e/o software gestionale ed ogni linea soddisfa le esigenze specifiche della categoria alla quale si rivolge.

Passiamo dalla semplice integrazione come accessorio di un sistema di allarme all'integrazione complessa con sistemi gestionali di centralizzazione di eventi e di diagnostica, potendo anche diventare un sistema di allarme autonomo con la linea con Centrale Integrata. E' una gamma di prodotti all'altezza di offrire una soluzione a qualsiasi categoria di utente finale rispondendo alla nostra visione che "ogni sistema antifurto, se chiamato tale, deve prevedere un nebbiogeno".

Quali sono i vostri programmi per il prossimo futuro?

In virtù di quanto indicato prima, andremo sia a potenziare la nostra presenza a livello nazionale che ad affacciarci in



modo concreto nei mercati esteri in considerazione dell'alto valore del "made in Italy", avvalendoci di nuove figure professionali in grado di seguire e formare con la massima competenza gli operatori interessati allo sviluppo dei sistemi nebbiogeni di sicurezza, in particolare gli studi di architettura e di progettazione e gli installatori/integratori.

Sottolineo alcune caratteristiche che contraddistinguono i nostri prodotti: 100% made in Italy; con o senza centrale di allarme; assistenza tecnica diretta dal produttore; possibilità di interfacciamento ai gestionali; erogazione distribuita su due ambienti distinti (Front-Back); ugello prolungabile fino a 50 cm; possibilità di erogare nella stanza adiacente (Shot-Back); serbatoio ricaricabile in qualsiasi momento; bruciatore garantito per 5 anni; maggiore autonomia di erogazione nebbia da 4,5 a 7 min; cover disponibili in quattro colori; diversi livelli di protezione dallo sparo accidentale ed altro ancora.

Non a caso **DT-200 Turbo**, l'ultima nata in casa Defendertech si pone prepotentemente nel mercato, soddisfacendo a pieno le esigenze tecniche ed applicative con un prezzo competitivo alla portata di tutti.

Saremo presenti a **Fiera SICUREZZA 2019 nel Pad. 7 – stand P01 R02**, dove si potranno conoscere da vicino i dettagli delle ultime soluzioni e innovazioni, in particolare la nostra nuova DT-200 Turbo, e incontrare il nostro Staff con i nuovi Area Manager.



Infine, dal vostro punto di vista qual è il livello di conoscenza da parte degli installatori delle tecnologie dei nebbiogeni e delle normative che regolamentano il settore? Sono utili e/o necessari corsi di formazione specifica organizzati da soggetti di terza parte?

Negli ultimi due anni la visibilità dei sistemi nebbiogeni di sicurezza è cresciuta molto a seguito dell'aumento della domanda di una protezione definitiva contro i furti, ma anche dell'offerta della filiera: produttori, distributori, installatori. E' quindi necessario scegliere prodotti professionali e rivolgersi a professionisti qualificati con corsi di formazione.

Per la tecnologia nebbiogena, il riferimento è la norma EN 50131-8, indispensabile per poter offrire la soluzione ai massimi livelli. Riteniamo sia utile e necessario organizzare corsi di formazione nelle sedi opportune, gestiti da terze parti autorevoli che valutino e selezionino prima di tutto le caratteristiche tecniche legate alle esigenze installative ed architettoniche per divulgare competenze professionali responsabili, affinché le soluzioni proposte siano in linea con le aspettative e vengano realizzate secondo la "regola dell'arte". In questo rientrano anche le prescrizioni ed i progetti redatti da studi di progettazione che valutino sul piano tecnico e normativo l'esigenza del cliente e realizzino capitolati ad hoc. Un buon sistema di sicurezza professionale richiede una buona progettazione e dev'essere realizzato da un buon installatore, tale perché ha sviluppato la propria formazione tecnica. Vi attendiamo pertanto ai prossimi corsi di formazione che organizzeremo!

NEBBIOGENO
SECURITY FOG SYSTEM
www.defendertech.eu



Contatti:
Tek Group Srl
Tel. +39 0721 1626113
www.defendertech.eu

A SICUREZZA 2019 Gunnebo protagonista con le ultime novità

a cura della Redazione

L'edizione 2019 di SICUREZZA, fiera di riferimento per il settore in Italia, vedrà la presenza in grande stile di **Gunnebo Italia SpA**, azienda del gruppo multinazionale svedese Gunnebo, leader nel settore delle soluzioni di sicurezza. Sono numerose le novità che l'azienda ha progettato e realizzato dall'ultimo anno in cui ha partecipato alla manifestazione: l'ampio pubblico di addetti ai lavori presente a questa importante vetrina potrà vederne dal vivo una selezione presso lo stand **Gunnebo (Pad. 10, Stand D38-E39)**.

MFL, la sicurezza nei trasporti secondo Gunnebo

Fra i prodotti esposti spicca il varco **MFL** della linea dedicata da Gunnebo al controllo accessi nel settore del trasporto pubblico, che si distingue per il perfetto equilibrio fra eleganza e affidabilità. Progettato tenendo conto delle esigenze specifiche del settore dei trasporti, il varco MFL si distingue per la sua estrema versatilità, ponendosi come soluzione ideale per tutti i tipi di controllo dell'utenza.

La parte centrale comune – il cassonetto in acciaio con le ante motorizzate in vetro temperato di sicurezza – può essere completata con terminali diversi, nei quali è possibile inserire tutti i più diffusi lettori periferici: oblitratrici con contenitore per biglietti usati, accettori di monete, lettori RFID o NFC, lettori ottici per codici a barre o QR Code, bande magnetiche. I terminali possono essere realizzati anche in base a specifiche richieste estetiche o funzionali.

Le capacità di rilevare i tentativi di passaggio fraudolento di MFL sono assolutamente straordinarie: sensori e algoritmi gestiscono e riconoscono oltre 40 scenari di passaggio diversi dal legittimo transito del singolo utente autorizzato distinguendo, tra l'altro, i casi da bloccare – direzione non consentita, tallonamento, bagagli fuori misura – da quelli autorizzabili come i passeggeri e le sedie a rotelle, che siano elettriche o spinte da un accompagnatore.

Resistentissimi anche in caso di attacchi da parte di vandali, i varchi MFL sono in grado di gestire fino a 60 passeggeri al minuto e di mettere in coda fino a 8 operazioni di transito. Affidabili e duraturi, non richiedono quasi mai manutenzione,

garantendo l'efficienza complessiva del sistema. Nei rari casi in cui occorre intervenire, il singolo varco può essere rapidamente riparato senza compromettere in alcun modo la funzionalità dei varchi adiacenti.

MFL è disponibile anche nella versione che consente il transito mediante riconoscimento facciale, che sarà presentata a Sicurezza.



L'eleganza senza tempo di SpeedStile

Non potevano mancare a SICUREZZA i varchi **SpeedStile**, la linea che ha rivoluzionato il settore del controllo accessi trasformando le barriere, un tempo ostacoli alla circolazione, in elementi decorativi che svolgono la funzione di controllo impreziosendo il loro contesto.

Presso lo stand Gunnebo saranno in funzione i modelli **FLs BA, FLs DS e FP 1200-DS**.

I varchi **SpeedStile FLs BA** con ante di cristallo a battente, sottili e compatti, sono ideali per spazi ristretti dove l'estetica è importante. Silenziosi e affidabili, hanno finiture in tecnopolimero nero e sono disponibili in una vasta gamma di lunghezze dei cassonetti, larghezza delle ante e finiture.

Il varco **SpeedStile FLs DS**, compatto, efficiente e veloce, consente il passaggio di 40 persone al minuto. Le ante trasparenti riducono la percezione dell'effetto-barriera; aprendosi nella direzione del passaggio, accolgono senza esitazione le persone autorizzate, mantenendo un controllo efficiente sugli accessi

fraudolenti grazie a un sofisticato algoritmo di rivelazione dei passaggi non autorizzati.

Infine, i visitatori potranno ammirare **SpeedStile FP 1200-DS** con ante scorrevoli, e dalle possibilità di personalizzazione praticamente infinite. Robusto e sicuro, silenzioso e discreto, questo varco è disponibile in una tale gamma di finiture, effetti di luce e colori da poter soddisfare ogni esigenza di architetti e progettisti.



Mezzi forti per ogni esigenza

A oltre un decennio dall'acquisizione dei prestigiosi marchi **Lips Vago e Chubb Safes**, Gunnebo mantiene salde le proprie posizioni come fornitore di mezzi forti dall'ampiezza di gamma difficilmente eguagliabile. A SICUREZZA saranno presenti le ultime versioni di due casseforti dall'innovativa funzionalità e design: **Senator e Hermetica**.

Ideale per la casa e per l'ufficio, la cassaforte **Senator**, griffata ChubbSafes, offre un'ottima protezione contro le due minacce più temute: i furti e il fuoco. L'intera gamma Senator è certificata EN 1143-1 Grado 1 per quanto riguarda la resistenza all'effrazione e EN 15659, LFS 30P fino a 30 minuti per la resistenza al fuoco da ECB•S (European Certification Board of Security).

L'elegante colore grigio e la maniglia ergonomica ne sottolineano il design moderno, mentre il battente removibile rende più agevole la movimentazione, grazie ad una riduzione del peso complessivo di oltre il 20%, di grande aiuto per installazioni in

posizioni difficilmente accessibili. Ogni cassaforte Senator è dotata di un ripiano amovibile e di robusti catenacci rettangolari da 25 x 15 mm. Le casseforti della gamma Senator sono già pronte per l'uso al momento della consegna e possono essere fissate al pavimento con un kit di ancoraggio incluso nella fornitura.

La nuova cassaforte antirapina **Hermetica** con otturatore **Knox** è destinata al mercato Retail e in generale alle situazioni dove il rischio di rapine va preso in seria considerazione. Si tratta di un mezzo forte classificato al grado di resistenza N-III, sulla base della severa normativa europea UNI EN 1143-2 per le casseforti professionali.

L'otturatore di versamento Knox è un sistema studiato appositamente per ostacolare l'introduzione di esplosivo solido tramite la sigillatura della feritoia di versamento quando il dispositivo non è in uso. In acciaio inox, è robustissimo e, grazie al particolare design privo di appigli, è particolarmente difficile da estrarre con leve o altri attrezzi da scasso. Hermetica dispone inoltre di coprimaniglia di versamento corazzato, interblocco meccanico nato per impedire il versamento in assenza del sacco, sensori di stato collegabili all'impianto antintrusione e di un meccanismo di apertura e chiusura comandato elettronicamente.

La logica di apertura e chiusura consente lo sblocco in caso di guasti grazie ad un particolare sistema dalle peculiarità innovative che elimina costosi interventi invasivi.

Hermetica, che sfoggia il prestigioso marchio Lips Vago, è stata prodotta con un particolare riguardo all'estetica, oltre che alla sicurezza: il suo design, a partire dall'elegante colore, è curato nei minimi dettagli e tutti i componenti sono tassativamente made in Italy.

Non solo prodotti

Naturalmente, i visitatori dello stand non troveranno ad attenderli solo i prodotti: avranno infatti a disposizione l'esperienza e la competenza del personale tecnico e commerciale Gunnebo, che illustreranno tra l'altro le porte e pareti di sicurezza SD&P, soluzioni che uniscono eleganza e massima sicurezza per proteggere i siti sensibili e le persone che vi lavorano.

GUNNEBO
For a safer world

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

Trust: per Hanwha Techwin il successo si basa sulla fiducia

intervista a Fabio Andreoni, Country Manager Italy & Greece di Hanwha Techwin Europe

È ormai riconosciuto a più livelli come, in un mercato altamente competitivo come quello della videosorveglianza professionale, le tematiche legate all'integrità dei produttori e delle soluzioni proposte siano diventate un elemento importante che influenza in molti casi la scelta da parte dell'utente finale.

Fabio Andreoni, Country Manager Italy & Greece di **Hanwha Techwin Europe**, evidenzia come la fiducia del mercato verso Hanwha Techwin ed il brand Wisenet permetta all'azienda di distinguersi dalla concorrenza: "Innanzitutto, sarebbe impossibile iniziare a parlare di Hanwha Techwin senza associare la nostra Azienda a due parole. 'Fiducia' e 'Lealtà' sono da sempre valori fondamentali per Hanwha Techwin e sono stati la nostra bussola morale durante la trasformazione in questi anni recenti in una delle aziende di riferimento nel mercato.

Perché fiducia e lealtà sono così importanti?

Siamo consapevoli che il nostro successo costante non sarebbe stato possibile solo con la semplice produzione di prodotti di alto livello, come da nostra tradizione. È proprio per questo motivo che abbiamo lavorato per costruire partnership solide con system integrator, distributori e partner tecnologici.

Apprezziamo il ruolo essenziale che ciascuno riveste all'interno della route-to-market.

Rispettiamo, e talvolta valorizziamo, le competenze di ciascuno; lavorando a stretto contatto come parte di un ecosistema, possiamo creare nuove opportunità di business e, soprattutto, offrire il massimo valore agli utenti finali.



La fiducia può essere costruita da una parte operando con integrità e chiarezza sulle modalità commerciali e, dall'altra, supportando i nostri prodotti con un'assistenza pre e post-vendita impareggiabile.

Riteniamo fondamentale anche ringraziare e premiare coloro che collaborano con noi. Ecco perché, per esempio, ai Partner Certificati che aderiscono al programma STEP offriamo una garanzia estesa di 5 anni, con l'obiettivo di fornire loro un margine competitivo che crea anche valore per l'utente finale.

Parliamo della protezione contro gli attacchi informatici

I nostri partner possono fidarsi del brand Wisenet anche dal punto di vista della sicurezza informatica.

È una nostra costante priorità garantire che telecamere, dispositivi e software di registrazione Wisenet, a cui i system integrator affidano la protezione delle proprietà, dei beni e delle persone dei propri clienti, siano sempre in grado di minimizzare il rischio di attacchi informatici.



Siamo consapevoli che nessuna entità possa ritenersi immune da rischi legati alla Cyber Security. Proprio per questo è da tempo in essere, all'interno della nostra azienda, un programma continuo di monitoraggio e testing progettato per identificare le nuove potenziali minacce all'integrità delle nostre soluzioni.

Nel caso vengano identificate nuove minacce in questo ambito, saremo sempre trasparenti e onesti nella comunicazione, e adotteremo le procedure necessarie per sviluppare versioni più avanzate del nostro firmware. Un buon punto di partenza per qualsiasi azienda che offre prodotti o servizi di sicurezza elettronici consiste nel poter dimostrare di aver fatto tutto il possibile per proteggere la propria infrastruttura IT dalla minaccia di un attacco informatico.

A tal fine, Hanwha Techwin Europe ha partecipato al piano Cyber Essentials supportato dal Governo Britannico, che certifica le aziende che hanno dimostrato di adottare procedure adeguate a minimizzare possibilità di attacchi alle infrastrutture IT.

Cosa significa "Crescere insieme"?

È un momento estremamente stimolante per chi si occupa di videosorveglianza professionale.

Oggi gli utenti finali sono in grado di ottenere molto di più dalle soluzioni di videosorveglianza di quanto ci si aspettava in passato.

Gli importanti avanzamenti tecnologici stanno creando nuove opportunità per tutte le parti coinvolte e Hanwha Techwin è determinata a lavorare in collaborazione con system integrator e partner tecnologici al fine di trarre vantaggio da queste entusiasmanti opportunità.

Questa è la conseguenza diretta della combinazione dei nostri prodotti e della nostra conoscenza tecnologica con le competenze dei nostri partner.

In questo tipo di progetti, riusciamo a essere più competitivi perché offriamo soluzioni integrate complesse, che abbinano la nostra formidabile gamma di prodotti con applicazioni di analisi specialistiche, sviluppate sia dal nostro team di R&D, sia in collaborazione con partner altamente specializzati in ambiti specifici.

Esempi concreti di successo sono le partnership tecnologiche con alcune aziende italiane, come **Sprinx Technologies**, **Arteco** e **AI.Tech** che, in ambiti diversi ed in differenti applicazioni, grazie alla stretta collaborazione e alla fiducia, hanno dato la possibilità al nostro canale (distributori e system integrator) di approcciare nuove e interessanti opportunità di business.

Ad esempio, oggi uno degli ambiti in cui le nostre soluzioni sono particolarmente interessanti è quello legato alla mobilità e alle Smart City, in particolare grazie alla proposta congiunta con Sprinx Technologies. Abbiamo già diversi casi di successo di aree cittadine che, grazie al vantaggio tecnologico offerto dalle nostre soluzioni, riescono a fornire



un servizio migliore ai cittadini, contribuendo anche al miglioramento della qualità della vita.

Ci parli infine delle prospettive per il futuro

Hanwha Techwin è parte di Hanwha Group, una delle realtà industriali e finanziarie più importanti della Corea del Sud. Grazie al supporto della nostra Casa Madre, abbiamo fatto passi in avanti importanti dal punto di vista organizzativo e strutturale.

Un esempio concreto è stata l'apertura di un impianto di produzione in Vietnam, con una superficie di più di 50.000 m2 ed una capacità produttiva importante.

Dal punto di vista dei prodotti, il 2020 rappresenterà per Hanwha Techwin l'inizio di un nuovo decennio votato all'innovazione ed alla qualità.

Il supporto da parte di Hanwha Group ha riflessi anche in ambito più locale.

Durante Sicurezza 2019 daremo un'anteprima di alcune delle entusiasmanti novità che saranno lanciate nei primi mesi del 2020.

Ma la crescita non è solo sui prodotti e sulle soluzioni. A livello locale stiamo allargando il nostro team con l'arrivo di nuove figure professionali, per garantire sempre un maggiore livello di collaborazione e fiducia con i nostri partner ed i nostri clienti.

Si sta chiudendo un decennio che ha visto la nostra azienda cambiare profondamente, ma siamo entusiasti di essere parte di un processo di innovazione che ci fa guardare con grande motivazione al futuro e condividere con i nostri partner questo spirito di fiducia e lealtà.


Hanwha Techwin Europe

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

Goss Italia, il partner eccellente per la sicurezza e non solo

intervista a Gabriele Bonera, responsabile vendite Consorzio Stabile Goss Italia

Perché Goss Italia a SICUREZZA 2019?

Per tanti motivi, per la maggior parte condivisibili con il resto degli espositori. Oltre che un momento di aggregazione e confronto con le aziende del settore, rappresenta un formidabile momento di contatto con la nostra clientela. Può sembrare "ordinario", ma per il consorzio ed i suoi 15 componenti - che vanno dalla Sicilia alla Valle d'Aosta - non lo è affatto. La splendida vetrina di SICUREZZA 2019 permetterà ad ognuno degli imprenditori del Goss di potersi "mostrare"; ovvero incontrare di persona i nostri affezionati clienti che ci confermano la loro fiducia da ormai 20 anni. Tutti i nostri consorziati vogliono essere presenti e saranno il volto di Goss.



Quali sono i vantaggi che offrite ai vostri utilizzatori in funzione della vostra presenza capillare sull'intero territorio nazionale?

La capillarità è garantita da 15 imprese leader a livello regionale, che sono per il Consorzio - che ne coordina e supervisiona l'attività - altrettante sedi operative. Abbiamo oltre 100 tecnici diretti che garantiscono "prossimità" al cliente finale e di conseguenza velocità nell'operato. Con tre sedi gestionali ed un portale dedicato gestiamo quasi 35.000 interventi l'anno. Oltre alla quantità pensiamo che la qualità sia fondamentale: il consorzio e le aziende che lo compongono sono certificate iso 9001 e la stragrande maggioranza dei tecnici sono provvisti della certificazione UNI.

In sostanza, Goss costituisce un unico riferimento per tutti i servizi che abbracciano il settore della sicurezza: un unico Call Center, un'unica struttura suddivisa per zone di competenza e settori e un'unica interfaccia contabile. Totale capillarità con la massima professionalità.

In un mercato in forte evoluzione, quali saranno i nuovi servizi che GOSS offrirà nel prossimo futuro, a fianco di quelli tradizionali?

La sfida di Goss, che rimane un'azienda di consulenza, installazione e manutenzione di impianti, è di saper coniugare un servizio tradizionale ai cambiamenti - che sono "novità" per definizione - del mercato. Quello bancario, ad esempio, lo sentiamo come la nostra casa e siamo orgogliosi di avere la fiducia di oltre l'80% dei principali istituti di credito italiani. Ma negli ultimi anni abbiamo assistito ad una forte concentrazione di sportelli oltre che di numero di banche. Al contrario, per fare un esempio, solo nel 2018 il mercato del retail ha investito 3,4 miliardi in sicurezza. Poi ci sono i global security service, il facility management, i costruttori, i vendor e tanto altro. Sono soggetti con cui Goss comunica sempre di più e meglio. Un percorso nuovo, che però sta dando i suoi frutti: per fare alcuni esempi, posso dire che la più importante commessa nazionale l'abbiamo chiusa con un

grande ente non bancario. Abbiamo stretto accordi con il leader globale nelle tecnologie per il building e l'efficienza energetica, poi con una importante software house a livello internazionale, passando per uno dei principali

network di ATM indipendenti, per finire con una nota azienda di engineering operante nel settore difesa. Se ce lo avessero detto solo un paio di anni fa, noi per primi non ci avremmo creduto...

Le aziende del Consorzio

A4 SICUREZZA S.r.l., Calenzano (FI)
 BLU LOCK S.r.l., Udine
 F.LLI MASSIMI S.n.c., Loro Piceno (MC)
 GETICA SERVICE S.r.l., Rossano (CS)
 IL CONGEGNO S.r.l., Cagliari
 MASTANDREA TOMMASO, Giovinazzo (BA)
 PROGRAMMA SICUREZZA S.r.l., Brescia
 PASSEPARTOUT S.a.s., Roma
 RICCI MATTEO, Genova
 SAFE S.r.l., Settimo Torinese (TO)
 SAFES & SERVICES S.a.s., Pescara
 STELLABOTTE S.a.s., Napoli
 VALERI SERVICE, Perugia
 VALFORD S.r.l., Ozzano Emilia (BO)
 VUESSE S.r.l., Verona



Contatti:
Goss Italia
 Tel. +39 045 8230738
 www.gossitalia.com



GESTIONE, ORGANIZZAZIONE E SERVIZI PER LA SICUREZZA

Conosciamo a SICUREZZA 2019 NSC Italia, un leader nel mondo Fire ed EVAC

Intervista a Massimo Facchin, direttore tecnico di NSC Italia srl

Ci può parlare delle attività di NSC e della sua storia?

Ci occupiamo principalmente di antincendio e evacuazione vocale, ma siamo abituati ad offrire soluzioni complete. I sistemi per la rivelazione incendio sono la più importante divisione di NSC e siamo orgogliosi delle nostre competenze nel settore, conquistate in tanti anni di esperienza. Il processo di distribuzione parte dalla progettazione, sviluppata direttamente da noi, all'interno dei nostri uffici. Per noi è importante che la progettazione rispetti tutti i criteri di alta qualità richiesti dalle normative DIN, EN, VdS e ISO 9001. La produzione e gli approfonditi programmi di formazione e supporto completano il ciclo. NSC opera dal 2003, anno di fondazione dell'azienda, partita con sei dipendenti. Il team è cresciuto nell'arco di poco tempo e adesso vanta circa 70 dipendenti, un quarto dei quali all'estero. Attualmente ci sono otto filiali in Germania, oltre a filiali in Gran Bretagna, Paesi Bassi, Spagna, Italia, Portogallo, Grecia e Dubai. Ci posizioniamo pertanto come una compagnia di professionisti qualificati a livello internazionale.

Che tipo di supporto offrite ai vostri clienti?

I nostri clienti trovano da noi diverse forme di collaborazione per i loro progetti, quali la consulenza e la stima dei progetti, corsi sui nostri prodotti, sulla loro corretta installazione e corretto collegamento, in relazione alle normative di riferimento. I corsi vengono organizzati per tutta l'Italia, presso i clienti o presso la nostra sede di Brescia, in via Cipro 1.

La vostra società eroga anche altri servizi?

Oltre alla formazione nell'ambito FIRE, sosteniamo le



aziende per ogni necessità anche nei sistemi di evacuazione vocale (EVAC). Di norma, oltre alla stima e alla consulenza normativa specifica per l'EVAC, accompagniamo i nostri impianti con una "stima grafica", ovvero corrediamo la nostra esperienza con una documentazione grafica sulla risposta dei diffusori in base alla potenza, alla forma e all'ambiente che li circonda. I nostri sistemi EVAC oltre che essere a norma, prevedono un perfetto coordinamento con i nostri sistemi Fire e assicurano la possibilità di dare annunci chiari ovunque ma, soprattutto, dove molte persone devono essere informate, intrattenute e, se necessario, evacuate.

Nel nostro stand a SICUREZZA 2019 si trova anche il comunicatore digitale EN54.21, completo di servizio di sorveglianza presso un centro di controllo normato e autorizzato. Questo per avere sempre l'impianto sorvegliato dal centro di controllo come prescrive la normativa, per poter garantire sempre e in ogni situazione, l'assistenza di un RSPP.

Quando parla di partner e soluzioni, cosa intendete?

Il nostro core business è orientato verso il Fire e l'EVAC, ma abbiamo partner per gli smoke out, per i rivelatori sismici, per gli impianti di spegnimento. Abbiamo studi di ingegneria che ci chiamano per il supporto alla progettazione e dove manca un progetto, siamo noi a prenderli in considerazione per coordinare i lavori. Supporti che permettono di offrire soluzioni avendo un unico referente: NSC Italia.

Quali sono a suo giudizio le più forti richieste di formazione da parte delle aziende?

I nostri clienti ormai sono molto tecnologici, potremmo dire "appassionati" di tecnologia e prestazioni. Questo è un vantaggio, perché vengono da noi per conoscere la performance delle nostre apparecchiature e per avere consigli normativi. Le richieste più frequenti sono corsi normativi e di programmazione. Il nostro software di configurazione possiede una parte dedicata alla diagnostica dove possiamo sapere tutte le tensioni della nostra centrale, compresa quella dei loop o delle batterie, avere consigli sulla sezione consigliata per il cavo, la posizione grafica dell'eventuale guasto, help in real time e check della configurazione.

Quali sono le problematiche che maggiormente affronta?

A volte, in alcuni ambiti, la sensibilità sulla prevenzione non è sempre altissima. Un aspetto importante perché il cuore del nostro lavoro è l'utilità sociale. Con i nostri sistemi aiutiamo a proteggere non solo le persone, che sono il valore più grande, ma anche gli ambienti, i prodotti e i progetti delle singole aziende.

Visto che siete specialisti di Fire e EVAC, ci dica qualcosa in più sui vostri prodotti

FIRE. Abbiamo due centrali per la rivelazione incendi: Solution F1 e Solution F2. I loro vantaggi: multi protocollo Apollo e Hochiki, processori ridondati (opzione), da 1 a 18 loop, 256 periferiche per loop, fino a 6,7A di alimentatore in centrale, rete di centrali in Arcnet. 10 anni di garanzia sui sensori è un altro dei nostri punti forti, come il fatto di avere la certificazione di sistema EN54.13. Queste due centrali sono in grado di combinare gli standard delle centrali antincendio con dispositivo di controllo elettronico

Solution F1

Centrale Antincendio –
la nuova generazione



integrato per sistemi di spegnimento secondo le norme EN 12094-1. Quindi fino a 9 schede di spegnimento con 4 linee di controllo per valvole 24 V-DC / 1,5 A. Il software di programmazione da la possibilità di configurare gli ingressi e le uscite della sezione di spegnimento, secondo le norme di riferimento.

EVAC. Anche qui è molto semplice: abbiamo i sistemi a rack, con elevate potenze audio per sistemi medio grandi e poi abbiamo un compatto scalabile che diventa interessante per ambienti piccoli ma che cresce facilmente sposando il concetto di "intelligenza distribuita", dove il cuore del sistema non è più il rack nel locale tecnico, ma sono tante stazioni audio che diversificano l'impianto aumentandone la sicurezza. I sistemi si completano con una gamma vasta di diffusori normati, consolle semplici e certificate per i vigili del fuoco. Tutto ridondato e secondo norma EN54.4 e EN54.16.

In più possiamo gestire direttamente dal nostro software di configurazione FIRE anche la configurazione e le attività delle centrali EVAC.

Qualche referenza importante?

Abbiamo una nutrita lista di referenze, che copre una vasta gamma di applicazioni, dai progetti aeroportuali e ferroviari a hotel, uffici e banche, magazzini e impianti industriali. In Italia vantiamo due impianti particolarmente prestigiosi: il primo è un sistema composto da 6 centrali F1 per un totale di 20 loop, connesse tra di loro in Arcnet in fibra ad anello, tutto EN54 con supervisore e pannelli remoti di controllo; Il secondo è un sistema di

evacuazione da 10.000 watt collegato ad un sistema di rivelazione sismica.

Sarete dunque a SICUREZZA 2019?

Si certo, al padiglione 5 - STAND R12. Di fatto, al mondo digitale si può attribuire la grande capacità di annullare le distanze tra le persone, ma per noi è ancora molto importante guardarsi negli occhi e stringersi la mano. Vi aspettiamo quindi in fiera Sicurezza Milano.



Contatti:
NSC ITALIA
info@nsc-italia.it
www.nsc-italia.it



VUpoint NVR di RISCO Group: la prima soluzione sul mercato della sicurezza che integra video verifica live, registrazione e allarme

a cura della Redazione

VUpoint NVR è la nuova rivoluzionaria soluzione di video verifica live di **RISCO Group** dotata dell'esclusiva tecnologia P2P, che abilita installazioni plug&play ed è pensata per completare i sistemi di sicurezza professionali integrati nel **Cloud RISCO**. Progettato per applicazioni residenziali e per aziende di piccole e medie dimensioni, VUpoint NVR è la prima soluzione video a "triplice azione" sul mercato a integrare video verifica live, registrazione e allarme, per permettere agli utenti di agire con tempestività entro i 30 secondi più importanti dall'evento!

Il nuovo VUpoint NVR è un sistema di registrazione performante che, combinato con le telecamere **IP VUpoint** dell'azienda e facendo leva sulla tecnologia cloud, offre capacità e livelli di video verifica senza eguali. Mentre le soluzioni TVCC tradizionali supportano funzioni di live view e playback di quanto registrato, VUpoint aggiunge anche le notifiche push in tempo reale con immagini e clip video di 30 secondi inviate direttamente allo smartphone dell'utente o alla vigilanza, al fine di facilitare un intervento il più immediato possibile.

L'infrastruttura cloud, infatti, trasmette notifiche, clip video e immagini assicurando ridondanza di archiviazione, grazie ad avanzate garanzie di sicurezza e privacy. Inoltre, il cloud offre un doppio livello di protezione che utilizza una cifratura dei dati sofisticata e credenziali di accesso variabile, che esclude la possibilità di accedere alle telecamere se non esplicitamente autorizzati.

Gli utenti possono quindi contare su un efficiente back up degli allarmi su Cloud - certificato ISO 27001 per la sicurezza delle informazioni - per non perdere le prove (foto e clip video) in caso di furto o rottura dell'NVR e su elevati livelli di cyber security e video privacy grazie alla tecnologia di sicurezza con token di RISCO.



Inoltre, la soluzione integrata VUpoint NVR di RISCO vanta un'ampia varietà di componenti video e di allarme, offrendo all'installatore la possibilità di personalizzare la soluzione di sicurezza e soddisfare contestualmente le necessità di qualsiasi installazione. Infatti, **VUpoint NVR consente di connettere facilmente telecamere ONVIF di terze parti (acquistando licenze video) o la linea professionale VUpro di RISCO (licenze fornite gratuitamente) senza alcuna configurazione del router.** Inoltre, la nuova soluzione NVR permette ai professionisti della sicurezza di adottare telecamere speciali o di riutilizzare telecamere IP esistenti, anche se non di RISCO. Gli NVR supportano un **hard disk fino a 6 TB** (non fornito) e sono disponibili in **4 modelli**: 4 canali, 4 canali con 4 porte PoE, 8 canali con 8 porte PoE e 16 canali. VUpoint NVR è utilizzabile con tutte le centrali dell'azienda connesse al Cloud e può essere gestito dagli utenti attraverso la app **iRISCO**, disponibile per iOS e Android, che supporta molteplici funzionalità, tra cui live view multi-camera, il playback della registrazione, la video verifica e i controlli PTZ.



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

Arriva X-BAG, l'innovativo software per la formazione nello screening di merci e bagagli

Intervista all'avv. Paolo Furlan, direttore San Giorgio Formazione

Ci può descrivere le caratteristiche di X-BAG?

"X-BAG" (acronimo di: **X**-ray **B**aggage **s**cAnner **G**ate simulator) è l'innovativo sistema software per la formazione del personale addetto alla sicurezza pubblica e privata, che espleta servizi di screening di merci e bagagli presso porti, aeroporti, navi, musei ed altri siti sensibili.

Il sistema è stato concepito ed interamente realizzato da **San Giorgio** avvalendosi delle competenze di **BK s.r.l.**, azienda italiana specializzata nella realizzazione di *software* di simulazione in ambito civile e militare. Ha collaborato alla realizzazione del sistema un team di esperti del settore della *airport & port security*, coinvolti in tutte le fasi di definizione e sviluppo del *software* e della sua libreria di contenuti e procedure.

Il simulatore può contare su una libreria di 1240 bagagli reali opportunamente preparati allo scopo di riprodurre una realtà operativa attendibile e puntuale.

I bagagli così acquisiti vengono selezionati e presentati in modo del tutto casuale da X-BAG affinché sia possibile individuare possibili minacce e/o oggetti pericolosi contenuti al loro interno.

Il riconoscimento e l'interpretazione delle immagini segue un approccio procedurale interattivo molto realistico, in modo da sperimentare tutte le possibili soluzioni.

Le funzioni del simulatore vengono attivate tramite una tastiera virtuale a video che ripropone un layout simile a quello disponibile sulle apparecchiature reali.

X-BAG consente di valutare e monitorare le *performance* degli allievi e di verificare la correttezza del processo seguito per la valutazione.

Inoltre, il sistema dispone della visualizzazione dell'immagine del bagaglio aperto con le spiegazioni sovrainpresse delle eventuali minacce contenute.

X-BAG è fruibile *online* accedendo ad una piattaforma *web* interattiva di formazione a distanza tramite i più comuni e diffusi *browser*.



Il sistema, al contempo, permette di fornire, per ogni allievo, un *report* aderente alle specifiche normative per la produzione di attestati di partecipazione e simili da esibire alle Autorità Competenti ed altri Enti interessati. X-BAG risponde pienamente ai requisiti previsti dal Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1998.

Quali sono i vantaggi per i discenti?

X-BAG è uno strumento efficace per il miglioramento della capacità operativa del personale preposto ai controlli di sicurezza.

Il maggiore vantaggio di X-BAG per il discente è che le attività di addestramento sono simili a quelle che dovranno essere affrontate nella realtà, anche se in modalità "virtuale".

Confrontarsi con i bagagli e la casistica di X-BAG offre agli addetti l'opportunità di avere un vero e proprio impatto con la realtà e con le molteplici minacce cui potrebbero essere soggetti.

Nel corso dell'esercitazione, il discente può interagire, come nella realtà, direttamente con lo scanner come, ad esempio, visualizzare il negativo dell'immagine ed esaltare i materiali organici/inorganici/metalli.

X-BAG è intuitivo oltretutto facilmente fruibile, consente al discente di poter effettuare l'addestramento x-ray in maniera continuativa e costante, cosa che sarebbe impossibile negli addestramenti con gli scanner reali.

Concepito come ausilio didattico di auto apprendimento, la formazione tramite X-BAG è più autonoma e personalizzabile, in relazione ai tempi ed al luogo ove ciascun addetto alla sicurezza si trovi.

X-BAG attualmente viene utilizzato dalle Commissioni Esaminatrici in alcuni dei principali aeroporti per gli esami di parte pratica. Pertanto, il discente si trova ad affrontare gli esami con maggiore sicurezza e preparazione.

Infine, ma non per ultimo, X-BAG aumenta il livello di sicurezza dei siti sensibili accrescendo la qualità della formazione degli screeners.



Cosa vi ha portati a sviluppare una soluzione così innovativa rispetto alle modalità formative tradizionali delle guardie giurate?

Fino ad ora, l'operatore di sicurezza poteva studiare, sperimentare e formarsi realmente in modo adeguato solo in presenza del formatore nei luoghi dotati di *scanner*, siti spesso non facilmente raggiungibili o utilizzabili. Si pensi, ad esempio, agli operatori di sicurezza che lavorano nelle isole, su navi da crociera o nei luoghi il cui accesso è limitato per motivi di sicurezza.

I lunghi anni di esperienza maturati da San Giorgio nell'ambito della formazione di *security* hanno dato modo di raccogliere le idee ed il *know how* dei propri formatori qualificati per realizzare un prodotto didattico di facile fruibilità, intuitivo e con costi sicuramente accessibili per le aziende del settore. San Giorgio ha dato vita – senza non poche difficoltà e grazie ad un notevole sforzo economico – a quella che fino a poco tempo fa appariva soltanto una bellissima idea.

Così, da questo incontro di esperienze, di conoscenze, di idee e, soprattutto, di amore per la nostra professione, è nato X-BAG, uno strumento certamente innovativo e altamente performante perché, oltre a favorire l'apprendimento e la sperimentazione concreta della gestione delle immagini degli *scanner merci/bagagli*, consente di valutare e monitorare singolarmente le performance di ogni operatore.

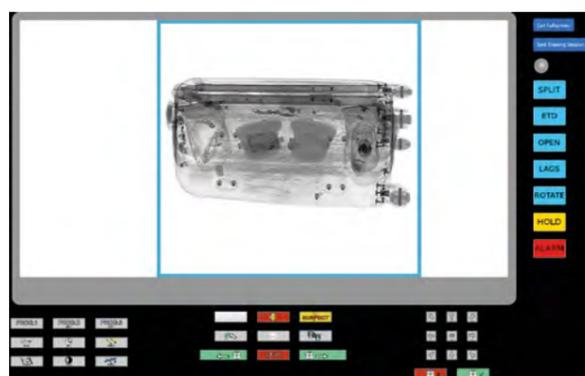
X-BAG semplifica il processo di formazione specialistica dell'addetto alla *security* e, soprattutto, eleva gli *standard* professionali degli *screeners* che lo utilizzeranno ampliando, di conseguenza, i livelli di sicurezza dei siti presidiati.

In questo modo X-BAG ha unito un alto contenuto tecnico ad un modello di formazione innovativo, facilmente fruibile e di semplice accesso, permettendo ad ogni addetto di riqualificare le proprie competenze ovunque sia possibile la connessione ad internet mediante un semplice *device*.

Gli Istituti di Vigilanza, le Imprese di Sicurezza, gli Aeroporti, gli Agenti regolamentati, i Terminalisti marittimi non potranno fare a meno di prendere in considerazione X-BAG se vorranno aumentare il livello della *Security* delle proprie strutture ad un costo obiettivamente poco rilevante.

Quali sono i vostri programmi per diffonderlo nel sistema nazionale?

Come abbiamo già in precedenza accennato, X-BAG è anche frutto di un notevole investimento sotto il profilo economico. Fortunatamente, San Giorgio ha avuto sin da subito la possibilità di far usufruire il nuovo sistema a molti dei propri clienti già fidelizzati. A tal proposito, ci permettiamo di ringraziare pubblicamente il Team del *Security Manager* di SAVE Aeroporto di Venezia e la Triveneto Sicurezza che hanno di certo favorito lo *start up* di X-BAG fornendoci da subito preziosi suggerimenti per implementare le potenzialità del sistema e correggere al contempo alcuni piccoli errori d'impostazione. Occorre peraltro sottolineare che, nonostante la sua pur giovane età, X-BAG viene già utilizzato dalle Commissioni esaminatrici ENAC di Venezia e Orio al Serio, per gli esami di parte pratica degli addetti alla sicurezza aeroportuale e dalla Commissione prefettizia di La Spezia per gli esami di parte pratica degli addetti alla sicurezza sussidiaria in ambito portuale.



È inoltre in fase di perfezionamento un importante *agreement* con un'industria nazionale *leader* nel settore delle apparecchiature radiogene per la diffusione integrata del nostro sistema CBT, tanto in ambito nazionale, quanto in ambito internazionale. È stata infatti apprezzata l'alta qualità del prodotto da un punto di vista tecnologico ed il sicuro carattere innovativo del sistema didattico proposto, definito "senza eguali" finanche in ambito mondiale.

San Giorgio continua comunque a credere nella diffusione del nuovo prodotto attraverso il "passaparola" e alla propria rete commerciale estesa sull'intero territorio nazionale, facendo comprendere ai potenziali fruitori le potenzialità del sistema attraverso dimostrazioni pratiche in loco.

Ad ogni modo, San Giorgio sta valutando di sfruttare maggiormente il *web* per allargare la visibilità di X-BAG anche oltre ai confini nazionali. A tal fine infatti stiamo già lavorando - e siamo a buon punto - per rendere la prossima versione fruibile in più lingue.

San Giorgio sarà inoltre presente con un proprio stand a "SICUREZZA" in Fiera Milano il 13-15 novembre prossimi, dove X-BAG verrà ufficialmente presentato al pubblico e agli operatori del settore che potranno provare il prodotto attraverso delle vere e proprie simulazione di controlli RX.

Confidiamo che X-BAG rappresenti un'attrazione dell'evento e che l'occasione costituisca per San Giorgio un importante veicolo per la sua diffusione.

Potrebbe di certo apparire presuntuoso, ma siamo assolutamente consapevoli che con X-BAG San Giorgio ha aperto una nuova frontiera della formazione.



Contatti:
San Giorgio Srl
formazione@sangiorgioweb.com
www.sangiorgioweb.com



Hanwha Techwin presenta Wisenet WAVE 4.0

a cura della Redazione

Hanwha Techwin presenta una versione aggiornata della sua piattaforma di Video Management Software (VMS) **Wisenet WAVE4.0**.

Arricchita da un lungo elenco di nuove funzioni progettate per migliorare l'esperienza utente, l'interoperabilità e la sicurezza informatica, **Wisenet WAVE 4.0** presenta un'architettura di sistema ottimizzata che garantisce un'elevata disponibilità e supporta deployment scalabili permettendo di unire fino a 100 server in un singolo sistema.

Facilità d'uso

Wisenet WAVE 4.0 consente di unire i sistemi registrati su **WAVE Sync** da un pannello di controllo online, eliminando la necessità di configurare il port-forwarding per la gestione di sistemi da remoto.

L'aggiornamento completo dell'interfaccia utente Wisenet WAVE include il rinnovamento del pannello delle notifiche che ora prevede collegamenti rapidi a funzionalità di ricerca per rilevamento del movimento, preferiti, eventi e oggetti, nonché modi rapidi e semplici per effettuare ricerche e filtrare i risultati in ogni rispettiva scheda.

Inoltre, grazie alla funzionalità **Smart Motion Search** disponibile su Wave Mobile, gli utenti sono ora in grado di effettuare la ricerca di allarmi di motion sulla timeline direttamente dal proprio smartphone o tablet selezionando l'area di interesse, dando così nuove possibilità di utilizzo e aumentando l'efficienza del sistema di monitoraggio.

Una nuova funzione "Layout-as-an-Action" abilita un layout dello schermo predefinito che si apre automaticamente quando si verifica un evento. Inoltre, WAVE 4.0 offre ora il supporto per l'analisi della gestione delle code eseguita sulle

telecamere Wisenet, nonché il rilevamento degli urti sulle telecamere della serie Wisenet X Plus e il rilevamento delle variazioni di temperatura sulle telecamere termiche Wisenet.

Ora gli operatori possono importare file video offline acquisiti da action camera, telecamere indossabili e droni. Associandoli a una telecamera virtuale, possono essere gestiti nello stesso modo dei video acquisiti da qualsiasi altra telecamera collegata a un sistema.

Anche la gestione dell'ultima generazione di telecamere Wisenet è stata migliorata; ora gli operatori possono controllare le funzioni PTZ e messa a fuoco dei modelli Wisenet dotati di obiettivi varifocali motorizzati da remoto.

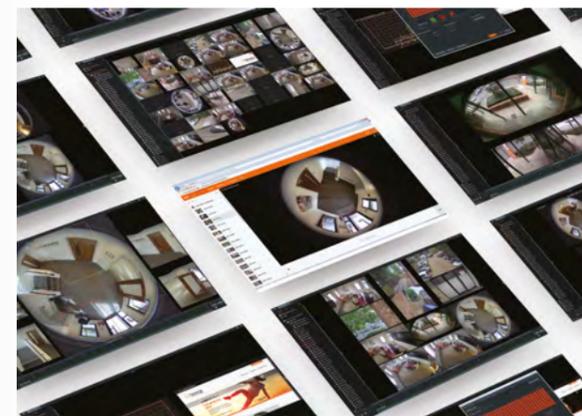
Sicurezza ottimizzata

Per le applicazioni ad alto livello di sicurezza, Wisenet WAVE 4.0 è configurabile in modo da assicurarsi che il sistema utilizzi solo il protocollo HTTPS e che il traffico video venga criptato, mentre per i formati .nov e .exe è stata aggiunta un'opzione di protezione con password.

SDK metadati e Plugin - Un nuovo kit di sviluppo software (SDK) disponibile nel supporto di WAVE 4.0 consente l'integrazione rapida di sistemi e dispositivi intelligenti di terze parti.

Include un set di funzioni completo progettato per qualsiasi sistema o applicazione di terzi, incluse applicazioni di intelligenza artificiale (IA) e visione artificiale guidata dal deep learning, concentrate sul riconoscimento degli oggetti e l'automazione.

Usando l'SDK metadati, gli sviluppatori possono creare plugin che sfruttano le nuove funzioni principali, tra cui la ricerca di metadati per attributi, intervallo temporale o area



di interesse, le sovrapposizioni di oggetti su video live e riproduzione e le impostazioni di analisi video specifiche per la telecamera.

Parlando del lancio di WAVE 4.0, **Uri Guterman**, Head of Product & Marketing per **Hanwha Techwin Europe**, ha

dichiarato: "Le nuove funzioni sono destinate ad aiutare ulteriormente gli utenti a ottenere il massimo vantaggio dai propri sistemi di videosorveglianza, mentre grazie all'SDK WAVE è a prova di futuro poiché consente agli utenti di sfruttare tecnologie emergenti come l'IA".



Hanwha Techwin Europe

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



trova il tuo
installatore
certificato

www.securindex.com/installatori

NSC Italia: Rivelazione GAS

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



NSC Italia è il partner ideale per far crescere il tuo business. Siamo fortemente convinti che il supporto al cliente sia, prima di tutto, un attivo scambio di informazioni, un servizio basato su un solido e diversificato know-how che è in grado di garantire:

- Assistenza tecnica grazie alla condivisione di conoscenze e informazioni con i clienti e una stretta partnership con i produttori;
- Soluzione di problemi complessi del cliente grazie all'aiuto di personale competente;
- Costanti e mirati aggiornamenti dei prodotti sulle necessità evidenziate dagli utenti;
- Condivisione con i clienti delle competenze necessarie all'utilizzo dei prodotti;
- Garanzia di qualità, sviluppata attraverso l'analisi dei feedback degli utenti e test interni sui prodotti.

Offriamo una vasta gamma di sensori per la rilevazione del GAS, di qualsiasi tipo di GAS, domestico, industriale e ATEX. Abbiamo centrali 4-20mA e indirizzate. Possiamo completare la fornitura con programmi di supervisione anche via **web**. Esiste anche un programma per la taratura e il check del sensore gas.

Gamma completa prodotti GAS

Rilevatore IP65, Rilevatore IP65 indirizzabile, Rilevatore ATEX, Rilevatore ATEX indirizzabile, Rilevatore economico IP65 per gas infiammabili, Scheda di espansione a relè, Trasduttore gas.

Centrale 4 zone, Centrale indirizzabile 4 zone, Centrale indirizza a 10, Centrale indirizza a 30 zone, Centrale indirizza a 256 zone.



VIGILO4YOU: il primo servizio di vigilanza studiato per le "reali esigenze" di abitazioni e piccole attività

VIGILO4YOU
 800 59 5004
 www.vigilo4you.it

VIGILO4YOU è il primo servizio di vigilanza pensato per le abitazioni e lo small business che garantisce un servizio di sicurezza DI QUALITA' a costi praticamente pari a ZERO integrabile con qualsiasi tecnologia e sistema!!

No, non è uno scherzo, con VIGILO4YOU tutti possono dotarsi di un servizio di sicurezza

Perché dovresti sceglierlo?
 Scoprilo in questa intervista!!!

Devo per forza sottoscrivere un contratto?

VIGILO4YOU	SICURMAN
NO nessun contratto!	SI', un contratto triennale

Devo pagare un canone mensile?

VIGILO4YOU	SICURMAN
NO nessun canone!	SI, ti costa da 50 a 90 € al mese!

Non ho un impianto di sicurezza, come devo fare?

VIGILO4YOU	SICURMAN
Tranquillo, il nuovo impianto lo scegli tu!	Devi per forza scegliere l'impianto che dico io!

Ho già un impianto di sicurezza, posso continuare ad usarlo?

VIGILO4YOU	SICURMAN
Certamente! Sono compatibile	NO! Devi per forza usare il mio!

Come ti collego?

VIGILO4YOU	SICURMAN
Semplice, scarica la mia APP gratuita!	Mi collego solo alla centrale operativa

Bentel Security presenta BW-IO

BENTEL SECURITY SRL
 (+39) 0861 839060
www.bentelsecurity.com



Il BW-IO di **Bentel Security**, oltre a essere un contatto magnetico, è anche un modulo con due pin di ingresso indipendenti per poter collegare sensori cablati e supervisionati. E' possibile registrare più di un BW-IO e avere ingressi cablati fino al massimo numero di zone disponibili in centrale.

Con i suoi due pin di uscita, il BW-IO gestisce varie funzioni domotiche come attivare/disattivare l'illuminazione, il garage, le tapparelle o il condizionatore piuttosto che la caldaia, in modo semplice e veloce direttamente dal proprio smartphone con l'App Utente BW! Il BW-IO è provvisto di un LED che indica visivamente la qualità del segnale; l'installatore può così scegliere facilmente la posizione ottimale per l'unità senza spostarsi ripetutamente tra il dispositivo e la tastiera. Anche la configurazione risulta facile e veloce, perché non richiede regolazioni hardware. Tutte le impostazioni di configurazione possono essere gestite dalla tastiera del sistema.

Tramite il BW-IO, le centrali wireless della Serie BW ⁽¹⁾ possono gestire fino a 16 uscite incrementando le opportunità installative e soddisfacendo le più ampie e diversificate esigenze degli utenti, degli installatori e degli istituti di vigilanza!

(1) Il BW-IO funziona esclusivamente con il firmware 19.4 e superiori delle centrali wireless della Serie BW

Perché scegliere i rilevatori di movimento Bosch Blue Line Gen2 TriTech

BOSCH SECURITY SYSTEMS S.P.A.
 (+39) 02 36961
www.boschsecurity.it



Un rilevamento su cui poter fare affidamento!

Facili da installare e costruiti per durare nel tempo, i nuovi rilevatori di movimento **Bosch Blue Line Gen2 TriTech** di Bosch alzano il livello di affidabilità e prestazione di cattura, riducendo i falsi allarmi in una sempre più ampia varietà di applicazioni e condizioni ambientali.

Combinando le tecnologie di rilevamento radar PIR (Passive Infrared) e Doppler a microonde con l'elaborazione avanzata del segnale, la serie **Bosch Gen2 Blue Line** risponde istantaneamente al primo passo di una persona senza produrre falsi allarmi da altre fonti.

Inoltre, tutti i rilevatori di movimento Bosch sono progettati per ottimizzare i tempi e le procedure d'installazione. Grazie alla livella a bolla biassiale e all'altezza di montaggio flessibile, è possibile effettuare un posizionamento accurato sulla base delle proprie esigenze. In aggiunta, la morsettiera del cancello di sollevamento rimovibile e la copertura di protezione per l'ottica e l'elettronica impediscono un cablaggio errato e prevengono eventuali danni.

Nell'ambito degli standard di qualità, Bosch assicura la conformità alla direttiva sulle apparecchiature radio (R-ED) e, a riprova delle eccezionali prestazioni dei rilevatori Blue Line Gen2 TriTech, ha esteso la garanzia a 8 anni, una durata di gran lunga superiore alla media del settore.

Rivelatore passivo d'infrarossi per esterno HD88 di PARADOX

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



DIAS dà appuntamento ai professionisti del settore nel proprio stand a SICUREZZA 2019, dove li aspetta una gamma completa per la sicurezza antintrusione, caratterizzata da elevata affidabilità, prestazioni eccellenti, ottimo rapporto prezzo-prestazioni, semplicità di installazione e di gestione e la particolare attenzione al design che da sempre caratterizza i prodotti offerti da DIAS tramite la rete dei propri partner distributori.

Tra i prodotti di punta distribuiti da DIAS si segnala **HD88 di PARADOX**, rivelatore passivo d'infrarossi per esterno (grado IP65) con telecamera a colori incorporata da 1.4 mega pixel con una risoluzione 1280x720p.

HD88 dispone del Wi-Fi/Ethernet integrato e consente agli utenti di vedere e ascoltare eventi e movimenti negli ambienti esterni protetti, direttamente da smartphone tramite l'App Insite GOLD.

Il raffinato design della telecamera HD88 si accorda con quello della splendida tastiera touchscreen **TM70**, utilizzabile anche come cornice digitale grazie all'ampio schermo di 7 pollici ed è compatibile con le apprezzate centrali **Serie SP SPECTRA, MAGELLAN, EVO192** ed **EVOHD** di PARADOX. Progettate per fornire la risposta adeguata per tutti i luoghi dove è richiesto un elevato livello di sicurezza e tenendo conto delle necessità dell'installatore, queste centrali sono caratterizzate da un ottimo rapporto prezzo-prestazioni, possono controllare fino a 192 (serie EVO) punti di rilevazione e si basano infatti sul concetto di modularità che facilita l'installazione, l'espansione e la manutenzione del sistema.

DIAS a SICUREZZA 2019: PAD. 7, STAND K01-M10

HESA presenta gli switch di VOLKTEK

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



HESA è lieta di annunciare l'ingresso nel proprio catalogo prodotti dell'intera gamma di switch **VOLKTEK**.

Leader mondiale da oltre due decenni nella produzione di dispositivi di networking per i mercati dell'automazione industriale, della videosorveglianza, della connettività cittadina e residenziale, **VOLKTEK** offre una gamma completa di soluzioni di rete di alta qualità in grado di soddisfare sia le attuali esigenze di connettività che le richieste delle piattaforme Ethernet di prossima generazione.

VOLKTEK fornisce soluzioni a valore aggiunto che comprendono switch unmanaged, lite-managed e managed, IoT gateway e media converter, sia con connettività in rame che in fibra ottica.

VOLKTEK è riuscita a sviluppare negli anni prodotti di altissimo livello che permettono di progettare reti affidabili, scalabili e gestibili da remoto, con caratteristiche innovative. Tra quelle più avanzate ricordiamo la **dashboard di controllo**, in grado di rappresentare in modo grafico e intuitivo direttamente sul webser dello switch la topologia della rete e lo stato delle connessioni verso gli endpoint (telecamere, dispositivi PoE, ecc.); la **gestione avanzata delle alimentazioni PoE** con analisi dei consumi in real-time e l'attivazione ritardata delle porte; l'**APP Lamungan** per il controllo tramite Cloud dello stato della propria LAN.

Queste sono solo alcune delle caratteristiche che indicano come l'orientamento dei prodotti **VOLKTEK** sia quello di semplificare il lavoro dell'installatore, dando nel contempo strumenti avanzati ed efficaci, e di immediato utilizzo.

HESA a SICUREZZA 2019 (Pad. 7, stand K01-M10)

Inim presenta Marilyn, la nuova icona della Sicurezza: dai voce ai tuoi comandi

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



Inim presenta il nuovo sistema di comandi vocali **Marilyn**. Marilyn nasce dalla richiesta degli utenti finali di un'interfaccia d'uso innovativa, volta alla semplicità d'uso come quella dei comandi vocali. Vista la presenza, ormai ampiamente diffusa, di dispositivi che supportano l'assistenza vocale, comandare il proprio impianto anche tramite la voce offrirà un'esperienza ricca e completa dei sistemi domotici Inim. Grazie all'approccio *Conversational* di Marilyn, il controllo vocale sarà più naturale, discorsivo e particolarmente efficace rispetto ad altri metodi più rigidi e limitati offerti da altre piattaforme. Marilyn permetterà di interagire con gli impianti configurati nel **Cloud Inim** comandandone gli scenari, l'esclusione zona, le uscite, i termostati. Sarà possibile, inoltre, richiedere lo stato dell'impianto, la temperatura in una determinata stanza, lo stato di apertura di una porta o una finestra. Marilyn sarà un'assistente vocale in grado di soddisfare le richieste dei clienti più esigenti ed attenti alle nuove tecnologie. Il sistema vocale Marilyn sarà disponibile per le centrali Prime e Sol a partire da Ottobre 2019 con supporto Google Assistant. Il supporto Alexa sarà disponibile da Novembre 2019.

**Scopri tutte le potenzialità di Marilyn a Fiera Sicurezza:
 Fieramilano | STAND B12-C19 | PAD. 5**

RISCO Group presenta Panta Radio per LightSYS™2

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



Panta 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. La tastiera 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. Questa tastiera 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. La nuova tastiera Panda arricchisce la vasta gamma di accessori disponibili per **LightSYS™2**, il sistema di sicurezza ibrido di RISCO Group che integra nativamente **VUpoint** e **Smart Home**. **LightSYS™2** offre vantaggi tanto agli installatori quanto agli utenti finali: creata per soddisfare le esigenze del mercato residenziale e per attività commerciali di piccole dimensioni, con un numero di zone espandibili fino ad un massimo di 50, è un sistema di sicurezza ibrido e comodamente gestibile via app e programmabile via Cloud di RISCO.

TSec presenta MSK-101 POE

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



I sensori di movimento intelligenti **Serie MSK** di **TSec** per interno ed esterno sono basati su tecnologia radar FMCW a 24Ghz che garantisce le migliori prestazioni nella rilevazione e nel tracciamento del movimento. A differenza dei tradizionali sensori, grazie alla tecnologia e alla loro architettura avanzata, i prodotti Serie MSK calcolano in tempo reale la distanza del bersaglio in movimento, stimandone la massa. L'algoritmo di elaborazione del segnale di cui sono dotati consente quindi un'elevata immunità ad animali di piccola taglia.

L'ultimo arrivato nella famiglia MSK è la versione **MSK-101-POE**. Nasce con interfaccia POE sempre attiva e ad alta sicurezza per essere integrato facilmente in qualsiasi sistema di gestione video o PSIM grazie ai protocolli open web, REST e UDP. Consente sia il monitoraggio che la configurazione dei suoi parametri di funzionamento in tempo reale attraverso interfaccia web. E' dotato di una memoria eventi che rende possibile avere l'indicazione precisa della distanza e della dimensione del target rilevato al momento dell'allarme. **MSK-101-POE** è il primo smart radar di rete per applicazioni di alta sicurezza che integra co-processore crittografico conforme FIPS con archiviazione sicura delle chiavi e crittografia asimmetrica. L'algoritmo di elaborazione del movimento 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. Grazie all'architettura hardware avanzata e ai protocolli di sicurezza, **MSK-101-POE** risulta essere una soluzione flessibile e sicura per la protezione perimetrale.



n. 07 ottobre 2019
 Anno XXXIX
 Periodico fondato da Paolo Tura

**DIRETTORE RESPONSABILE E
 COORDINAMENTO EDITORIALE**
 Raffaello Juvara
 editor@securindex.com

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



BOSCH

Tecnologia per la vita

Security and Safety Systems

Vieni a trovarci a



Smart Building Expo 2019

Per maggiori informazioni visita il sito
www.boschsecurity.com