



Transform Your Store with Sesami Cash Solutions

Sesami is redefining cash management with a connected ecosystem that brings together all stakeholders, banks, retailers, CITs, and end users, through a single, intelligent platform that is secure, efficient, and built for sustainability. By digitizing and automating every step of the cash cycle, Sesami helps reduce environmental impact, optimize resource usage, and support more responsible financial operations across industries.



■ SafePay
RC5000



■ SafePay
RC4000

Sesami's Front office Cash Recycling Range.

Discover more at sesami.io
Enter a Whole New Era of Cash

SESAMI

Bsafe:

una soluzione data-
driven per la gestione
ottimale dei servizi di
cash management



**WE
PROTECT
YOUR
VALUABLES**

Soluzioni per SISTEMI DI TRASPORTO VALORI (CIT)

Spumablock CIT Vehicles

Ampia Gamma personalizzata
in base alla dimensione del veicolo
e necessità del cliente.



Spumablock CIT Boats

Linea integrata all'interno di
casseforti installate su imbarcazioni
destinate al trasporto valori.



Soluzioni per SISTEMI AD INSTALLAZIONE FISSA

Spumablock Easy

Protezione casseforti di
piccola e media dimensione.



Spumablock Petrol

Integrabile in accettatori
nelle stazioni petrolifere.



Spumablock ATM

Protezione degli ATM
murati ed esternalizzati.



PASSIONE

INNOVAZIONE

FIDUCIA

BE PROTECTED



ENTUSIASMO

AFFIDABILITÀ

Tecnologie d'avanguardia, design intuitivo e affidabilità totale per affrontare le sfide di oggi e anticipare quelle di domani.

TI ASPETTIAMO A FIERA SICUREZZA

**PADIGLIONE 5
STAND B11 A21**

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

19-20-21 Novembre 2025

L'editoriale del direttore



Ma davvero la vigilanza è come uno yogurt scaduto?

"Lei vuole sapere come va con il recruiting? Le dico solo che questa settimana avremo fatto una ventina di colloqui e non uno, dico uno ha accettato di venire da noi, neanche per sbaglio! Un disastro, mai vista una cosa simile!" l'imprenditore si agita rispondendo alla domanda d'obbligo in questo periodo. *"Sono mesi che dobbiamo dire di no a clienti nuovi che ci chiedono servizi quando per soddisfare quelli vecchi dobbiamo chiedere in ginocchio al nostro personale di saltare i riposi, spostare le ferie e fare turni assurdi. Così anche gli anziani si stanno stancando e se arriva l'Ispettorato del Lavoro ci massakra. L'altro giorno uno dei miei fedelissimi ha dato le dimissioni con le lacrime agli occhi per andare a fare il cameriere, dicendo che non ce la faceva più. Ha anche detto che questo lavoro è ormai uno yogurt scaduto, non ha futuro".* Si ferma per qualche attimo e riprende sconsolato: *"Il guaio è che ha ragione lui, è finita un'epoca e non l'abbiamo capito in tempo".*



Queste battute, tratte da una conversazione di qualche giorno fa con il titolare di una società di sicurezza del nord, fotografano meglio di tanti studi e analisi la drammatica situazione in cui si dibatte la vigilanza in questo momento. La carenza di manodopera che interessa ogni settore la sta trovando pesantemente handicappata da criticità strutturali come l'esposizione ai rischi e i turni 24/7 che già basterebbero ad allontanare chi cerca lavoro. La categoria è riuscita a peggiorare la situazione, "dimenticandosi" per anni che chi lavorava avrebbe dovuto venir pagato in modo equo, arrivando fino al caporalato.

Solo dopo il ruvido richiamo alla realtà della Procura di Milano nel 2023, è stato fatto un primo passo per riportare i salari più bassi almeno alla soglia di povertà ma il danno reputazionale aveva spento le ultime voglie di fare la guardia, armata o no. Adesso le parti sociali stanno cercando di correre ai ripari preparandosi a rinnovare il CCNL alla scadenza naturale del 2026 per diventare più attraenti, ma viene da domandarsi quante aziende saranno in grado di reggere ad un'altra ondata di aumenti dei salari quando il mercato non ha ancora digerito gli aumenti delle tariffe conseguenti alla prima ondata.

In questa complicata situazione, sarebbe interessante capire se le recenti sentenze di condanna di aziende appaltanti ad assumere dipendenti dell'appaltatore siano solo episodi dovuti a leggerezze delle parti nella gestione dell'appalto o se, invece, siano segnali di un'azione coordinata per accelerare il recupero dei livelli retributivi dei lavoratori degli appaltatori dei servizi body rental, equiparandoli a quelli degli appaltanti di pari mansioni.

Se fosse così, quella che potrebbe apparire come una rivoluzione per il mercato italiano degli appalti sarebbe un tardivo allineamento al mercato internazionale, dove i servizi no-core non vengono appaltati a terzi per ridurre i costi sfruttando le differenze salariali ma per avere maggiore professionalità e flessibilità. I lavoratori della sicurezza potrebbero venire finalmente addestrati, equipaggiati e pagati come si deve mentre le imprese non dovrebbero più compiere meschinità indecenti per far quadrare i conti.

Sarebbe, forse, la rottura degli schemi necessaria per togliere la scadenza allo yogurt, fuor di metafora per ridare un futuro al settore ma temiamo non sia così.



CITTADINI DELL'ORDINE

Le nostre soluzioni
per il Retail



**CENTRALE
OPERATIVA H24**



**OLTRE 150 ANNI
DI ESPERIENZA**



**SOLUZIONI
TECNOLOGICHE**



VIGILANZA



**PERSONALIZZAZIONI
SU MISURA**

- 08 Assovalori, punto di riferimento dei cambiamenti nel CIT
- 10 Il futuro del contante tra innovazione digitale e sicurezza: il caso Bank-in-Shop
- 12 Dati, algoritmi e contante intelligente: il retail entra nell'era del cash management predittivo
- 14 Dal Gruppo CDO servizi di vigilanza e tecnologici evoluti per la sicurezza dei negozi
- 16 Bodycam, l'evoluzione della sicurezza negli store
- 18 Da Sesami la gamma di prodotti per il nuovo ricircolo del contante
- 20 Spumablock, sicurezza intelligente per i negozi del futuro
- 22 Vigilanza Group, tecnologia e servizi per il Retail
- 24 Dussmann, un esempio di integrazione di Facility e Security
- 26 Zulu Consulting Group, l'evoluzione della sicurezza integrata
- 30 La crisi della vocazione delle guardie giurate, un problema per la sicurezza del Paese.
La posizione di A.N.I.V.P.
- 32 MIBA: la filiera del building a Fiera Milano



Centralizzazione di segnali

SAFETY

SECURITY

FIRE



BANK-IN-SHOP, THE NEW ERA

MILANO - 22 OTTOBRE 2025
HARD ROCK CAFE MILAN



PROGRAMMA

- 14.30** Registrazione partecipanti / Welcome coffee
- 15.00** **Soldi in cassa, rischi e opportunità**
Invitati: Confcommercio, Federdistribuzione, Laboratorio per la Sicurezza, OSSIF, Posteitaliane
- 16.00** **Quale futuro per il trasporto valori? I programmi di Assovalori**
conversazione con Antonio Staino, Presidente Assovalori, e operatori del settore
- 16.20** Coffee break
- 16.40** **Tecnologie e servizi eccellenti per la sicurezza dei negozi**
presentazioni di BDS, Cittadini dell'Ordine, Reveal Media, Sesami, Spumablock, Vigilanza Group, Zulu Consulting Group
- 18.00** **Appalto genuino e intermediazione di manodopera, meglio prevenire che andare in tribunale**
avv. Ezio Moro, avv. Adelio Riva, Marco Stratta (ANIVP), Alessandro Pimpini (UNIV)
- 19.00** Happy hour & live music

Partner



Dussmann



SESAMI



VIGILANZA GROUP

ZULU CONSULTING
- resilient security solution -

Patrocini



SICUREZZA



Assovalori, punto di riferimento dei cambiamenti nel CIT

intervista a Antonio Staino, Presidente Assovalori

Il mondo del CIT è interessato direttamente dal modello “Cash-in-shop” che potrebbe modificare in modo significativo l’attuale ciclo del contante. Qual è la vostra posizione in merito?

Gli effetti della desertificazione degli sportelli bancari, specialmente nei piccoli centri e nelle aree interne, causano l’esclusione sociale soprattutto per gli anziani e aggravano lo spopolamento di piccoli comuni, in quanto viene ridotta l’attrattività dei territori. Considerato che nel 2024 sono stati chiusi 500 sportelli bancari e nel primo semestre 2025 altri 261 e se aggiungiamo a tutto questo la riduzione degli sportelli ATM, riteniamo che “Cash in shop” possa essere una formula di facilitazione all’accesso al contante. Tuttavia, Cash in Shop, che si pone come alternativa che permette il ritiro ed il versamento di contante presso piccole attività commerciali di prossimità che aderiscono all’iniziativa, seppur come detto è valutato positivamente, nasconde molte criticità dettate dalla giacenza di contante, con i rischi legati alla custodia e le modalità di ricircolo. Ad oggi, il ricircolo del contante è affidato, oltre che ai canali bancario e di Poste, alle sole figure iscritte all’albo dei gestori del contante tenuto da Bankitalia, le quali sono soggette a una serie di controlli ed ispezioni, quali a titolo esemplificativo e non esaustivo: le verifiche costanti di efficienza delle apparecchiature verificatrici, le selezionatrici che devono essere tutte certificate BCE, l’obbligo di formazione del personale addetto alla sala conta, il rispetto della normativa sull’antiriciclaggio, ecc. Detto questo, è facilmente immaginabile che, in assenza dei requisiti richiesti dalla normativa antiriciclaggio per i gestori del contante, senza una formazione professionale degli addetti, l’utilizzo di verificatrici certificate adeguatamente mantenute e l’oculato controllo dagli organi di vigilanza preposti, potrebbe essere alto il rischio di rimettere in circolo banconote non conformi a quanto previsto dalle norme vigenti.



In secondo luogo, non deve essere trascurato l’aspetto legato alla sicurezza della custodia del denaro, con utilizzo di sistemi d’allarme e mezzi forti adeguati, oltre all’obbligo di garantire la protezione e l’incolumità delle persone presenti all’interno delle attività, che potrebbero essere fortemente attenzionate dalla micro criminalità che, come noto, agisce con attacchi sempre più spesso feroci e efferati.

In conclusione, Assovalori valuta positivamente la facilitazione dell’accesso al contante a fronte di un attento monitoraggio degli esercenti convenzionati ed a condizione che non vengano trascurate le criticità summenzionate.

In base all’esperienza internazionale, gli operatori del CIT dovrebbero modificare il proprio modello di business, passando dalla mera gestione fisica del contante in back-stage alla logistica integrata, comprendente i sistemi front-line, Sono pronte le imprese italiane del settore a questa evoluzione?

A fronte di oltre 90 CIT italiane presenti nel settore non meno di 15 anni fa, oggi si contano solo 14 imprese, di cui 9 qualificate come operatori minori, conseguenza derivata da molteplici fattori: dalle modifiche portate dal

DM 269 in tema di territorialità delle licenze, dalle fusioni dei soggetti bancari che hanno richiesto al mercato un unico fornitore e l’impatto economico dei costi gestionali dovuti all’introduzione dell’albo dei gestori del contante non finanziari presente presso Banca d’Italia, con il compito di vigilanza soprattutto in materia antiriciclaggio.

Detto questo, è facilmente intuibile che il mondo delle CIT italiane si è visto costretto ad affrontare un cambiamento impattante che necessita di ulteriori adeguamenti di riconversione ed innovazione, tenuto conto delle differenti capacità d’investimento tra i grandi gruppi e gli operatori minori. L’eterogeneità strutturale, le differenze geografiche, orografiche, di viabilità e densità di presenze di clientela, la disomogeneità operativa delle banche, l’incertezza di normativa sono tutti fattori che incidono in modo significativo sull’evoluzione, rallentando o accelerando il cambiamento.

Quale ruolo si ritaglia Assovalori in una fase così importante per il comparto?

Assovalori è stata di ausilio per la definizione dei requisiti necessari per l’iscrizione ed il mantenimento all’albo gestori del contante non finanziari presso Banca d’Italia, con un ruolo strategico per gli operatori minori rappresentando le esigenze del comparto, facilitandone il processo di transizione, adeguamento e formazione.

Assovalori è inoltre portavoce delle CIT ai tavoli decisionali

istituzionali ritagliandosi il ruolo chiave presso Banca d’Italia, ABI, COBAN e OSSIF per l’interesse dell’intera filiera.

La continuità operativa, la sicurezza e capillarità del servizio di ricircolo del contante, oltre alla tracciabilità ed al valore, è una necessità del sistema paese e l’associazione è attiva per facilitare e garantire il processo evolutivo in ogni suo aspetto.

Avete in programma iniziative specifiche per i vostri associati?

Molte sono state le iniziative portate sui tavoli e da tempo discusse e condivise con i nostri interlocutori, che al momento di essere messe in pratica si sono arenate, e mi spiace dover rimarcare, non per nostra volontà.

Le necessità di cambiamento e innovazione sono più che mai vitali per la sopravvivenza del comparto, tanto che Assovalori è stata ideatrice e promotrice del corso di formazione in modalità e-learning realizzato da securindex formazione per le figure che maneggiano, confezionano e riciccolano le banconote degli incassi tra gli esercizi commerciali e la clientela.

Il corso si pone come obiettivo di prevenire l’accettazione da parte dei cassieri di banconote non idonee al ricircolo, riducendo il numero di anomalie riscontrate in fase di verifica presso le sale conta, verbali di presunti falsi, danneggiati o provenienti da sospetti illeciti con vantaggi per tutta la filiera interessata.



Il futuro del contante tra innovazione digitale e sicurezza: il caso Bank-in-Shop

di Gianfranco Isola – CSO/CAE IP Gruppo API

Il “valore” del contante va ben al di là di quello nominale. Il denaro contante ha sempre avuto un ruolo centrale nella vita degli italiani rappresentando non solo un mezzo di pagamento ma anche un simbolo di fiducia e libertà finanziaria.

A dire il vero, la propensione al contante non è un’attitudine solo italiana.

Infatti, secondo le recenti indagini della Banca Centrale Europea (BCE), il contante è ampiamente diffuso anche tra i cittadini dell’area euro che ne riconoscono l’importanza sia in termini di riserva di valore sia quale strumento di inclusione finanziaria, soprattutto in momenti di crisi o di incertezze.

Basti pensare, per esempio, al periodo del Covid-19 durante il quale i paesi scandinavi, con spiccato orientamento ai pagamenti digitali, hanno invertito la tendenza aumentando la disponibilità del contante.

Anche l’attuale momento storico, caratterizzato da tensioni geopolitiche, trasferisce al cittadino un senso di vulnerabilità, insicurezza verso la disponibilità di quei servizi essenziali, tra cui i pagamenti digitali, che lo porta a rivedere le proprie abitudini anche se ciò può significare “regredire”.

Quindi, che si tratti di attitudine “atavica” o che dipenda da circostanze storico-sociali, possiamo affermare, con ragionevole certezza, che il contante non è destinato a soccombere ma, eventualmente, a ridursi nel tempo sino a raggiungere uno zoccolo duro fisiologico.

Ne sono prova alcune recenti ricerche tra cui quella dell’[Osservatorio Innovative Payments](#) del Politecnico di Milano secondo cui, nel 2024, in Italia per la prima volta i [pagamenti digitali](#) hanno superato il contante in termini di valore transato.

Più precisamente, il 43% dei consumi è stato regolato con strumenti elettronici, mentre l’uso del contante si è fermato al 41% (restante parte pagata tramite bonifici, addebiti in conto corrente e assegni). C’è quindi una forte tendenza verso gli strumenti digitali ma la percentuale dei contanti rimane significativa.



Altro report interessante è quello di UNEM secondo cui “*nonostante percentuali di pagamento digitale più alte rispetto alla media nazionale, i contanti utilizzati sulla rete carburanti nel 2024 sono stati pari a 20 miliardi di euro, circa il 4 per cento del totale speso in Italia*”. Anche nel settore idrocarburi, il contante rimane uno strumento di pagamento inevitabile.

È corretto affermare quindi che i pagamenti digitali sono in crescita, seppur graduale; tuttavia, il contante rimane una presenza consolidata e rappresenta ancora una certezza nel panorama attuale.

Con tali prospettive, è nostro dovere riflettere su quale potrebbe essere un nuovo “modello” di gestione della filiera del contante che consideri, in modo equilibrato, le aspettative e interessi di tutti gli stakeholders coinvolti.

Il progetto “Bank in Shop” offre una soluzione pratica per garantire la disponibilità immediata di contanti a “km zero”. Il progetto, che si basa sulla collaborazione tra banche e negozi fisici, porterà certamente vantaggi; tra questi, la riduzione dell’impatto ambientale della filiera del “cash management”; una maggior capillarità sul territorio nazionale del servizio “bancomat” (con evidente miglioramento della customer experience) oppure vantaggi finanziari per i retailer.

Di contro però, il progetto potrebbe altresì favorire il “displacement” degli eventi predatori su network commerciali che, allo stato attuale, potrebbero essere probabilmente impreparati.

Lo scorso 2 ottobre, OSSIF, ha presentato i dati “provvisori” dei furti e rapine del settore bancario relativi al periodo gennaio/agosto 2025.

Il Report OSSIF evidenzia, nei primi 8 mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo 2024, un incremento delle rapine pari al 2,7% con la propensione dei rapinatori all’utilizzo di armi da taglio; circa il 23% delle rapine sono avvenute nella fascia oraria tra le 11:45/12:30 ca probabilmente per sfruttare momenti di maggiore afflusso.

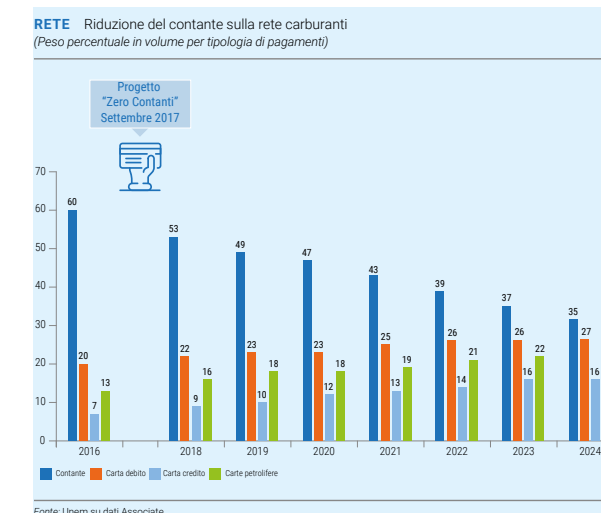
Il perché mi concentri sulle rapine credo sia facilmente intuibile. Anche i furti sono in aumento con un 3,1% vs 2024 (sempre fonte OSSIF), ma la pericolosità intrinseca delle rapine per contesto, tipologia attaccante e, purtroppo, possibile reazione della vittima, è ben altra cosa.

Certo, il settore bancario non può essere paragonato ad altro network commerciale ma, vista l’esperienza storica e il costante lavoro per la ricerca delle migliori soluzioni tecniche,

organizzative e procedurali a carattere “preventivo”, può certamente essere considerato un punto di riferimento.

In tal senso, considerando che il progetto Bank in Shop nasce dalla stretta collaborazione tra istituti bancari ed esercizi commerciali, è fondamentale trasferire ai punti vendita le buone pratiche di sicurezza già consolidate nel settore bancario, per rafforzarne la capacità di prevenzione e gestione del rischio.

Penso, per esempio e prima di tutto, alla formazione/informazione “antirapina” per il personale del negozio (Digs 81/2008) che rappresenta uno strumento essenziale per aumentare la consapevolezza e la prontezza operativa; aggiungo l’adozione di tecnologie come, per esempio, le “casche intelligenti” che devono chiaramente dissuadere l’attaccante per rischio percepito elevato; termino ricordando il valore dei “Protocolli di intesa per la prevenzione della criminalità” (sottoscritti con le Prefetture), che sanciscono in modo chiaro l’importanza della “sicurezza partecipata”. Se il negozio fisico riuscirà a trasmettere al consumer sicurezza, tranquillità e familiarità, Bank in Shop potrà certamente rappresentare “The new Era”.



Dati, algoritmi e contante intelligente: il retail entra nell'era del cash management predittivo

intervista a Nils Fazzini, Direttore Commerciale Area Security, e Leonardo Borghi, Responsabile BSafe Cash Management - Base Digitale Group

Oggi si parla molto di data driven strategy. Ma cosa significa applicarla al mondo del contante, che per definizione è fisico e analogico?

È vero, il contante nasce come materia “dura”, ma ormai genera una quantità di dati digitali enorme. Ogni versamento, ogni accredito bancario, ogni ritiro o anomalia è un'informazione utile. Con BSafe, la nostra piattaforma di gestione integrata del ciclo del contante, abbiamo deciso di trattare questi dati non come semplici registri di transazioni, ma come una fonte di conoscenza.

Analizzando lo storico, possiamo prevedere quando un punto vendita avrà bisogno di fondi, dove si accumula liquidità in eccesso, quali fasce orarie generano rischio operativo o inefficienza. Il contante diventa così un asset informativo, non un problema logistico.

In che modo BSafe utilizza concretamente questi dati?

BSafe nasce per collegare in un unico portale tutti i soggetti coinvolti nel ciclo del contante: punto vendita, trasporto valori, banca e service provider.

Oggi la piattaforma raccoglie e correla dati provenienti da oltre 2.700 punti, 10 banche integrate, più di 10 produttori di casseforti intelligenti e circa 130.000 servizi CIT tracciati. Su questa base, stiamo introducendo modelli di machine learning che imparano dai comportamenti passati per prevedere i fabbisogni futuri di cassa, gestire automaticamente le sovvenzioni e ottimizzare i flussi di prelievo e versamento. Il risultato è una riduzione del capitale immobilizzato, un minor numero di viaggi di trasporto valori e un miglioramento della sicurezza fisica.



Quindi parliamo di un sistema predittivo, non solo di monitoraggio.

Esatto. Fino a poco tempo fa i sistemi di cash management si limitavano a dire “quanto c'è in cassa”. Oggi BSafe è in grado di suggerire quando e dove servono liquidità.

Grazie all'incrocio di variabili come giorno della settimana, andamento storico, stagionalità e flussi promozionali, il sistema calcola la giacenza minima ottimale per ogni macchina.

Stiamo implementando una funzione di previsionale dinamico che, in base ai picchi di vendita o agli eventi locali, regola i riordini di contante e l'erogazione dei fondi cassa.

È un passo verso la cash intelligence, dove l'algoritmo diventa parte della regia operativa del negozio.

La nuova normativa consente ai retailer di erogare contante ai clienti, trasformandosi di fatto in mini-bancomat. Come cambia lo scenario?

Cambia moltissimo. Con l'articolo 85 della Legge di Bilancio 2024, i cittadini possono prelevare fino a 250 euro direttamente dai POS dei negozi convenzionati.

Questo significa che il flusso di contante non è più unidirezionale — solo cash-in — ma bidirezionale: cash-in e cash-out.

Il negozio diventa così un nodo finanziario diffuso, capace di incassare e distribuire liquidità.

Ma questa opportunità introduce anche nuove complessità: controllo delle giacenze, sicurezza, responsabilità, rendicontazione. È qui che il dato diventa strumento di governance. Solo piattaforme come BSafe, interoperabili e multi-brand, possono garantire tracciabilità, coerenza e conformità normativa in tempo reale.

In che modo BSafe affronta queste sfide di interoperabilità e sicurezza?

Abbiamo lavorato molto sull'apertura del sistema. Oltre ai collegamenti con le principali banche italiane — MPS, BPER, BNL, Intesa, CREDEM, ICCREA, CCB — BSafe dialoga con le piattaforme di tesoreria, rendendo possibile una gestione unificata anche in presenza di fornitori e dispositivi differenti.

Dal punto di vista della sicurezza, l'accesso è protetto da autenticazione multifattore (MFA) e tutte le azioni sono loggate e tracciate.

Ogni punto vendita può aprire ticket in autonomia H24/365, consultare dashboard di performance e monitorare gli SLA dei servizi CIT.

La visione è chiara: dare al retailer il controllo, alla banca la trasparenza, e al service la velocità operativa.

Parliamo di valore dei dati. Come li trasformate in decisioni e vantaggi economici per i retailer?

Il valore nasce quando il dato si trasforma in decisione

operativa. Grazie alle nostre dashboard evolute, il retailer può conoscere in tempo reale:

- l'andamento degli incassi in contante;
- la variazione giornaliera delle giacenze;
- il costo medio mensile della gestione cash;
- i ritardi nei ritiri o le anomalie di accredito.

Da qui derivano scelte concrete: quando richiedere un ritiro, quando differirlo, quanta liquidità mantenere in cassa.

A parità di volumi, molti clienti hanno ridotto fino al 20-25% il costo di gestione del contante, semplicemente utilizzando meglio le informazioni disponibili.

Quindi il futuro del cash management sarà data-driven?

Lo è già. L'obiettivo ora è passare da una gestione “reattiva” a una gestione predittiva.

BSafe è la base di un ecosistema che, grazie all'intelligenza artificiale, potrà correlare variabili economiche, flussi di vendita, eventi e meteo per anticipare i fabbisogni.

Il contante non scomparirà, ma diventerà intelligente: meno spostamenti, più sicurezza, più efficienza.

In un mondo in cui anche il denaro fisico genera dati, la sfida non è eliminarlo, ma saperlo leggere

In tre parole, come definireste il nuovo paradigma del cash management?

Interoperabile. Predittivo. Sostenibile.

Interoperabile perché collega sistemi e attori diversi.

Predittivo perché usa dati e algoritmi per anticipare i bisogni. Sostenibile perché riduce sprechi, immobilizzazioni e impatti ambientali.

Il futuro del contante non è la sua fine: è la sua trasformazione intelligente.



Contatti:
Base Digitale Security
www.basedigitalegroup.com

Dal Gruppo CDO servizi di vigilanza e tecnologici evoluti per la sicurezza dei negozi

intervista a Cesare Di Gennaro - Direttore Tecnico e Francesco D'Arcangelo - Responsabile Sviluppo Commerciale
Divisione Tecnica CDO, Gruppo Cittadini dell'Ordine

Quali soluzioni propone il Gruppo CDO a SFR 2025 per rispondere alle nuove esigenze di sicurezza del mondo del retail/GDO?

Nel mondo del retail e della grande distribuzione, le esigenze di sicurezza stanno cambiando rapidamente. Per questo, in Cittadini dell'Ordine abbiamo strutturato la nostra offerta su due livelli complementari: i servizi di vigilanza tradizionali e le soluzioni tecnologiche evolute. La nostra divisione Vigilanza garantisce quelli che possiamo definire i servizi "standard", fondamentali per la protezione quotidiana dei punti vendita: presidio di vigilanza fissa, servizi antitaccheggio, controllo accessi, telesorveglianza tramite collegamento diretto con la nostra Centrale Operativa e pronto intervento immediato in caso di allarme. È una presenza concreta, visibile, che dà sicurezza a clienti e personale e assicura tempi di risposta rapidissimi in caso di necessità.

Accanto a questo, la nostra divisione tecnologica lavora per anticipare le evoluzioni del settore, sviluppando e integrando servizi avanzati basati sull'intelligenza artificiale e sull'analisi video in tempo reale. Questi sistemi, collegati alle telecamere già esistenti nei punti vendita, sono in grado di riconoscere automaticamente comportamenti anomali o potenzialmente fraudolenti – ad esempio gesti sospetti, movimenti insoliti o tentativi di occultamento di merce – e di inviare alert immediati al personale sul posto. Il vantaggio è duplice: da un lato si riducono i tempi di reazione e i falsi allarmi, dall'altro il personale di vigilanza viene supportato da strumenti intelligenti che lo rendono più efficace e concentrato sulle situazioni realmente critiche.

In sintesi, uniamo l'esperienza e l'affidabilità della vigilanza tradizionale con l'innovazione e la precisione delle tecnologie più evolute, per offrire al retail un modello di sicurezza completo, proattivo e in continua evoluzione.



In quale aree operate direttamente?

Cittadini dell'Ordine opera su tutto il territorio nazionale, garantendo servizi di sicurezza integrata e vigilanza in ogni regione d'Italia. L'azienda è autorizzata a gestire e monitorare gli allarmi a livello nazionale attraverso le proprie centrali operative certificate UNI CEI EN 50518:2020, attive 24 ore su 24 e presidiate da personale specializzato.

La nostra presenza territoriale è particolarmente forte nel Nord Italia, dove disponiamo di sedi operative e personale diretto, mentre nel Centro e Sud Italia ci avvaliamo di una rete strutturata di partner qualificati, selezionati e costantemente monitorati per garantire gli stessi standard di qualità, tempestività e sicurezza del servizio.

A livello internazionale, fa parte del Gruppo anche Civis Paza, società controllata al 100% da Cittadini dell'Ordine, che opera in Romania, estendendo così la capacità operativa e consulenziale del gruppo anche oltre i confini nazionali.

Per i clienti diffusi sul territorio come garantite la qualità del servizio?

Garantire la qualità del servizio su scala nazionale è per Cittadini dell'Ordine un obiettivo strategico. Operiamo attraverso una rete di partner locali qualificati, accuratamente selezionati e costantemente monitorati, coordinata in modo centralizzato dalle nostre centrali operative certificate. In questo modo assicuriamo uniformità di standard, tempi di risposta rapidi e controllo continuo delle performance, anche nei territori dove non siamo presenti direttamente. Tutti i processi sono gestiti secondo un sistema certificato di qualità (ISO 9001, UNI 10891, UNI 10459) e sottoposti ad audit periodici per verificare la conformità alle procedure e l'efficacia degli interventi.

Abbiamo inoltre una consolidata esperienza nella gestione dei servizi di sicurezza per il retail e la GDO, settore per cui siamo fornitori di importanti catene nazionali. Questa competenza ci ha permesso di sviluppare procedure dedicate e soluzioni su misura, capaci di rispondere alle esigenze specifiche del settore dalla gestione dei flussi di cassa e dei clienti, alla protezione di merci e personale. Grazie a questa organizzazione integrata e all'equilibrio tra presenza territoriale, tecnologia e controllo centrale, garantiamo ai nostri clienti diffusi un servizio efficiente, coerente e di alta qualità su tutto il territorio italiano.

Avete sviluppato soluzioni che integrano tecnologie per dare più valore al servizio umano?

Assolutamente sì. In Cittadini dell'Ordine crediamo che la tecnologia debba essere al servizio dell'uomo, non il

contrario. L'obiettivo non è sostituire il personale di sicurezza ma di potenziarne le capacità, migliorando tempestività, precisione e sicurezza complessiva.

Un esempio classico è quello dell'operatore in Centrale Operativa. Si tratta di una figura chiave del nostro sistema: professionisti altamente formati che, 24 ore su 24, monitorano segnali d'allarme, immagini e dati provenienti da impianti collegati in tutta Italia. È la componente umana che valuta, decide e coordina gli interventi, trasformando un'informazione in un'azione concreta. In questo caso, la tecnologia — sensori, software di monitoraggio, sistemi di comunicazione — amplifica le sue capacità di controllo ma la componente umana continua a dare valore al servizio, perché è la sua esperienza a distinguere un'anomalia tecnica da una reale minaccia.

Oggi però stiamo andando oltre questo modello. Come descritto già accennato, la nostra divisione tecnologica ha introdotto strumenti basati su intelligenza artificiale e analisi video in tempo reale, che affiancano il lavoro del personale operativo. Anche in questo caso, la tecnologia "vede" prima, ma è l'uomo che "decide" come intervenire. L'agente riceve in tempo reale una notifica video che gli permette di verificare la situazione e agire solo quando serve, evitando controlli superflui e concentrando le risorse dove c'è davvero bisogno.

È questo il nostro modello di sicurezza integrata: la tecnologia nelle nostre soluzioni non è fine a sé stessa, ma un moltiplicatore di efficacia, che affianca l'operatore umano, migliora la tempestività, riduce l'errore e consente al personale di esprimere al meglio le proprie competenze.



Contatti:
Cittadini dell'Ordine S.p.A.
www.cittadinidellordine.com
c.digennaro@cittadinidellordine.com
f.darcangelo@cittadinidellordine.com

Bodycam, l'evoluzione della sicurezza negli store

intervista a Luigi Lagonigro, Direttore Commerciale Europa e America Latina at Reveal Media

Quali sono le vostre proposte per il mondo del retail?

Possiamo tranquillamente definirci i leader del settore Retail per quanto riguarda la fornitura di bodycam e la nostra proposta è semplice: fornire gli addetti di vendita al dettaglio una tecnologia che migliori la sicurezza, la responsabilità e l'efficienza operativa, senza compromettere l'esperienza del cliente.

Offriamo una soluzione completa che include la gestione sicura dei dati, la formazione del personale e un'integrazione fluida con i sistemi già in uso nei negozi. Le nostre bodycam sono già utilizzate da importanti marchi del retail in tutta Europa, con l'obiettivo di creare ambienti più sicuri sia per i dipendenti che per i clienti.

Una delle caratteristiche distintive delle nostre bodycam è lo schermo frontale, che mostra chiaramente alla persona che sta per essere registrata. Questo deterrente visivo contribuisce spesso a disinnescare situazioni di tensione prima che degenerino in comportamenti aggressivi.

Oltre a prevenire comportamenti violenti, le nostre bodycam registrano audio e video di alta qualità, eventualmente utilizzabili come prove in indagini interne o procedimenti legali. Sono anche uno strumento efficace nei programmi di formazione, in particolare per la gestione dei conflitti e l'interazione con i clienti.

Ad esempio, il nostro modello più recente, la R1, include funzionalità avanzate come chip AI-ready, allarmi SOS e fino a 10 ore di registrazione continua. È compatta, resistente e disponibile in diversi colori per adattarsi a vari ambienti retail.

Avete dati sull'efficacia delle bodycam nella riduzione delle aggressioni e dei comportamenti predatori nei negozi?

Sì, i nostri clienti nel settore retail hanno riportato risultati chiari e misurabili dopo l'introduzione delle bodycam Reveal. In ambienti ad alto rischio, come le farmacie, si è osservata una riduzione della violenza e delle aggressioni fino al 67%. Nel contesto Retail in generale, gli incidenti si riducono in genere del 40-65%. Una catena di negozi di articoli per la



casa e moda ha inoltre segnalato una riduzione annua del 16,5% delle perdite di magazzino.

Oltre alla sicurezza fisica, l'impatto sul benessere del personale è stato significativo. In base ai nostri sondaggi:

- **Il 78% dei dipendenti** ha segnalato un effetto positivo sulla propria salute mentale.
- **Il 100% del personale** di un rivenditore di articoli per la casa ha dichiarato di sentirsi più sicuro durante l'uso delle bodycam.
- **Il 95%** ha espresso il desiderio di continuare a utilizzarle dopo il periodo di prova.

Questi risultati, basati su sondaggi pre e post introduzione, dimostrano l'impatto concreto delle bodycam non solo in termini di sicurezza, ma anche di morale del personale e fidelizzazione.

Quali sono gli utilizzi tipici delle bodycam nei negozi?

Le bodycam sono indossate principalmente dal personale della sicurezza o dai responsabili di negozio, soprattutto durante i turni serali, nei periodi promozionali o in sedi considerate ad alto rischio. All'interno dei punti vendita, le bodycam vengono attivate quando si verificano episodi di aggressività o in presenza di comportamenti che fanno sospettare possibili attività di taccheggio.

Molti rivenditori integrano le bodycam con i propri

sistemi esistenti, come software di gestione video (VMS) o piattaforme di analisi dei dati retail. Questo consente il monitoraggio in tempo reale e la marcatura degli incidenti, migliorando i tempi di risposta e la documentazione.

Un altro ambito in forte crescita è l'utilizzo delle registrazioni a fini formativi. I retailer utilizzano i filmati reali per aiutare i team ad analizzare le interazioni e migliorare le strategie di gestione dei conflitti. Questo si è rivelato particolarmente utile per l'onboarding dei nuovi dipendenti e il perfezionamento delle procedure di servizio al cliente. In sintesi, le bodycam non offrono solo protezione, ma anche informazioni utili per creare ambienti di lavoro più sicuri e per supportare decisioni operative più consapevoli.

Qual è il reale impatto delle vostre bodycam?

L'impatto delle bodycam Reveal va ben oltre la semplice registrazione video. I nostri clienti riferiscono costantemente che la nostra tecnologia contribuisce a creare un ambiente più sicuro e tranquillo, sia per il personale che per i clienti. Lo schermo frontale, che mostra chiaramente quando

la registrazione è attiva, ha un forte effetto deterrente. Spesso previene l'escalation in situazioni potenzialmente conflittuali.

Il personale si sente supportato e protetto, sapendo di avere a disposizione uno strumento affidabile per la propria sicurezza e per la documentazione degli eventi. Questo aumenta la fiducia, riduce lo stress e migliora la trasparenza sia nelle interazioni con i clienti, sia nei processi interni. In ambienti ad alto rischio – come farmacie, aree self-checkout e punti vendita in zone urbane densamente popolate – la presenza delle bodycam ha portato a cambiamenti duraturi. Non sono più solo strumenti reattivi, ma simboli visibili di un approccio proattivo, professionale e centrato sulle persone in materia di sicurezza e qualità del servizio.

Abbiamo infine osservato che le bodycam aiutano a ridurre le false accuse e a migliorare la risoluzione delle controversie. Sapere che le interazioni vengono registrate promuove comportamenti rispettosi e un senso di responsabilità da entrambe le parti.



Contatti:
Reveal
sales@revealmedia.com
www.revealmedia.it



Da Sesami la gamma di prodotti per il nuovo ricircolo del contante

intervista a Federica Brambilla, VP Business Development Area EMEA at Sesami Cash Management Technologies

Quali linee di prodotti avete oggi in catalogo per il mondo del retail?

A settembre 2025, Sesami è stata protagonista con le proprie soluzioni all'NRF Retail's Big Show di Parigi, la più grande e rilevante fiera internazionale dedicata al mondo retail, per la prima volta organizzata in Europa. È stata un'occasione strategica per mostrare la nostra visione, le innovazioni tecnologiche e il valore delle nostre proposte in un contesto altamente qualificato e globale.

Oltre a presentare il portafoglio di soluzioni Sesami, è stato dato particolare rilievo alle evoluzioni per il segmento Retail, attraverso la presentazione del rinnovato modello SafePay RC3000 con un nuovo design, finalizzato ad offrire un'esperienza utente più intuitiva e moderna e con dotazioni avanzate per aumentare i livelli di sicurezza negli ambienti dei nostri clienti.

Grande attenzione è stata riposta anche alla piattaforma SES, Sesami Enterprise Software, che rappresenta il grande fil rouge che consente interconnessioni tra tutti gli ambienti che gestiscono il contante: Banche, Retailer, CIT, in una logica completamente end-to-end.



Ci può anticipare quali saranno le novità per il 2026?

Tra le novità per il 2026 ci sarà la soluzione SafePay RC4000, anch'essa presentata in occasione dell'NRF a Parigi. Il nuovo modello Safepay RC4000 si presenta con un design particolarmente accattivante ed elegante e una nuova interfaccia utente con guide luminose a led. La tecnologia a bordo è stata progettata e realizzata per accelerare le operazioni quotidiane in carico al personale in negozio e le funzionalità rinnovate consentono un utilizzo versatile e flessibile, sia nel back office che nel front office.

Sesami ha quindi investito non solo sull'estetica del prodotto ma anche nel ripensare a migliorie funzionali, per favorire un utilizzo intuitivo ed un'interazione semplice ed efficace.

Come sta reagendo il sistema italiano della distribuzione alle proposte di sistemi evoluti di cash management?

Il sistema italiano della distribuzione sta mostrando un interesse crescente verso soluzioni evolute di cash management, soprattutto nel settore retail. Negli ultimi anni si è registrata una maggiore consapevolezza dei vantaggi legati all'ottimizzazione dei processi legati alla gestione del contante: dalla riduzione dei costi operativi, al miglioramento della sicurezza, fino alla possibilità di liberare risorse da attività a basso valore aggiunto.

Le soluzioni proposte da Sesami, che uniscono tecnologia avanzata a un approccio consulenziale personalizzato, trovano una risposta sempre più positiva, grazie anche alla loro capacità di integrarsi nei processi esistenti, di adattarsi alle specificità di ogni realtà e di offrire un'unica piattaforma di servizi.

Ciò che viene particolarmente apprezzato è la flessibilità del modello: modulare, scalabile e costruito su misura. Le interazioni quotidiane con i clienti confermano che il mercato è pronto, ricettivo e che c'è ancora molto spazio per crescere.

Secondo voi il sistema è pronto al passaggio successivo definito "bank-in-shop" che prevede il trasferimento ai PdV di alcune operazioni da sportello bancario?

Da un recente bollettino di Banca Centrale Europea emerge che la domanda di banconote in euro ha mostrato una crescita sostenuta, nonostante il progressivo processo di digitalizzazione dei pagamenti.

Sebbene nell'area dell'euro la quota di pagamenti in contanti sul totale delle transazioni giornaliere sia diminuita, il valore della circolazione delle banconote in euro è aumentato significativamente negli ultimi vent'anni, complici anche il contesto socioeconomico particolarmente complicato.

Da un lato il contante è un metodo di pagamento resiliente e disponibile offline e dall'altro è anche una riserva di valore; quindi, non stupisce l'intenzione di BCE di proteggere l'accesso al contante.

In una dinamica di progressiva desertificazione bancaria, è inevitabile che l'esigenza di accesso al contante trovi spazi nuovi e fuori dagli schemi tradizionali, come ad esempio il bank-in-shop.

Il grande valore di Sesami è aiutare i retailer a farsi trovare pronti alla trasformazione e all'evoluzione di un modello distributivo del contante in sicurezza senza avere impatto sui processi quotidiani.

SESAMI

Contatti:
Sesami
www.sesami.io



Spumablock, sicurezza intelligente per i negozi del futuro

intervista a Andrea Valle, Managing Director Spumablock srl

In relazione alle previsioni di aumento del rischio di attacchi predatori ai negozi, quali soluzioni proponete per aumentare la sicurezza dei mezzi forti?

L'obiettivo dei sistemi Spumablock è quello di vanificare i tentativi di prelievo forzato dei valori dal luogo nel quale vengono custoditi. La schiuma prodotta dal nostro sistema è in grado di riempire in pochi istanti il volume del contenitore creando un secondo muro rigido che si insinua anche tra i valori depositati, realizzando un blocco unico difficile da rimuovere.

Questa soluzione impedisce l'asportazione del denaro attraverso le aperture praticate dai ladri, dal momento che il volume compatto e indurito della schiuma rende impossibile l'estrazione diretta del contenuto.

Spumablock offre sistemi di dimensioni ridotte facilmente integrabili all'interno delle casseforti esistenti, attivabili tramite i sistemi d'allarme già presenti in negozio, oppure in configurazioni complete, dotate di sensori dedicati in base alle specifiche esigenze operative.

Uno dei principali punti di forza del nostro sistema è la riutilizzabilità del denaro: una volta aperta la cassaforte, i valori possono essere estratti dalla schiuma senza subire danni, evitando così la necessità di sostituzione o cambio valuta.

Quali sono gli aspetti più positivi derivanti dalla vostra grande esperienza nel ramo del trasporto valori?

Il trasporto valori (CIT) rappresenta il cuore pulsante della nostra attività da oltre 25 anni. Questa lunga esperienza ci ha permesso di contribuire concretamente all'evoluzione del settore, sviluppando soluzioni che uniscono robustezza, efficienza e innovazione tecnologica.

Il trasporto su gomma costituisce un banco di prova ideale per testare la resistenza dei sistemi di sicurezza. I veicoli CIT operano infatti in condizioni ambientali e climatiche



estreme: temperature elevate, pioggia, neve e umidità, oltre a sollecitazioni costanti dovute a vibrazioni e manti stradali dissestati. Ogni dispositivo installato deve mantenere prestazioni elevate per tutta la sua vita operativa.

L'esperienza maturata in questo contesto ci ha insegnato che il fattore umano è spesso determinante nella gestione di situazioni di rischio. Anche personale addestrato può trovarsi in difficoltà nell'attivare un dispositivo di sicurezza in condizioni di forte stress.

Per questo motivo abbiamo sviluppato sistemi completamente autonomi, in grado di rilevare in modo automatico i segnali di aggressione e reagire immediatamente, senza richiedere l'intervento dell'operatore.

Un ulteriore valore aggiunto risiede nella capacità di adattamento dimensionale: progettiamo impianti su misura per veicoli con volumi estremamente diversi, dai grandi TIR con 70 m³ di cassa fino alle piccole vetture da 0,2 m³. Questa flessibilità ci consente di offrire soluzioni personalizzate e scalabili, qualità sempre più richieste anche nel mercato Retail.

In che modo, secondo lei, cambierà la sicurezza fisica dei negozi con la diffusione in massa del cash-management?

La diffusione del cash management porterà una vera e propria rivoluzione nella gestione del contante nei punti vendita. Gli esercizi commerciali che adotteranno queste soluzioni vedranno aumentare la quantità di denaro custodita nei propri depositi. Di conseguenza, cambierà la situazione di rischio: il negozio sarà sempre più assimilato all'immagine di una piccola banca e, di conseguenza, potrà diventare un obiettivo più appetibile per la criminalità.

Questo scenario renderà necessario un potenziamento dei mezzi forti installati nei negozi. Pur non potendo raggiungere le dimensioni di un caveau bancario, le casseforti dovranno garantire un livello di protezione superiore.

In questo contesto, l'applicazione di Spumablock rappresenta una soluzione efficace: la schiuma espandente aumenta sensibilmente la resistenza della cassaforte, creando un forte effetto deterrente e impedendo l'asportazione rapida del denaro.

Le tecnologie per la rilevazione dell'effrazione, già consolidate nel settore bancario, possono essere trasferite e adattate all'ambito Retail. L'obiettivo è costruire un

ecosistema integrato di sicurezza che unisca sensoristica intelligente, mezzi forti evoluti e sistemi di neutralizzazione attiva come il nostro.

Quali novità avete in programma per il prossimo anno?

Per il futuro, Spumablock sta lavorando all'ampliamento della propria gamma di prodotti destinati al mercato dei mezzi forti a installazione fissa, con particolare attenzione al Retail e ai sistemi di cash-in-shop e bank-in-shop.

Le principali linee di sviluppo riguardano:

- integrazione di sensoristica predittiva e intelligente, capace di distinguere un tentativo di effrazione reale da un falso allarme;
- aumento dell'efficienza dei sistemi di espansione e solidificazione;
- possibilità di fornire soluzioni personalizzate in base alle caratteristiche architettoniche e operative di ogni punto vendita.

Il nostro obiettivo è offrire sicurezza su misura che unisca protezione fisica, rapidità di intervento e semplicità di gestione. Grazie alla nostra esperienza nel trasporto valori e alla continua innovazione tecnologica, siamo pronti ad accompagnare il Retail nella nuova era della sicurezza intelligente.



Contatti:
Spumablock srl
info@spumablock.com
www.spumablock.com

Vigilanza Group, tecnologia e servizi per il Retail

intervista a Lucio Piccinini, consigliere delegato e direttore commerciale nazionale di Vigilanza Group

Quali soluzioni proponete a SFR 2025 per rispondere alle nuove esigenze di sicurezza del mondo del retail/ GDO?

Per il 2025, in linea con i temi dell'SFR (Security for Retail) – tra cui il Bank-in-shop e l'esigenza di appalti genuini nei servizi di sorveglianza – proponiamo una suite di soluzioni integrate per la sicurezza Retail e GDO, fondate su tecnologia intelligente e massima efficienza operativa.

Security fisica potenziata

Le differenze inventariali restano una delle principali criticità economiche del settore. Per ridurle, proponiamo:

- **Videosorveglianza Intelligente e Analisi Predittiva:** sensori video basati su AI e Machine Learning che analizzano i flussi in tempo reale, individuando comportamenti anomali (loitering, occultamento merce, manomissioni ai self-checkout o cash management). L'AI genera allarmi qualificati, riducendo i falsi positivi e consentendo interventi proattivi.

- **Sistemi Antitaccheggio RFID:** integrati con la gestione dell'inventario, tracciano la merce, automatizzano le scorte e individuano le aree a rischio, fornendo dati strategici per layout e presidio.

- **Gestione del Contante – Bank-in-shop Ready:** protezione perimetrale e monitoraggio manomissioni per le casseforti intelligenti, integrate nei flussi di lavoro di vendita e vigilanza. Garantisce sicurezza nelle operazioni di prelievo e versamento, riducendo il rischio di rapina e i costi del trasporto valori.

In quali aree operate direttamente?

Operiamo su tutto il territorio nazionale, offrendo servizi di sicurezza e gestione del rischio “chiavi in mano” per catene Retail e GDO, dallo store singolo al centro commerciale.



Aree di intervento principali:

1. **Progettazione e Installazione di Sistemi di Sicurezza:** videosorveglianza, antintrusione, controllo accessi, antincendio, EAS/RFID.

2. **Servizi di Vigilanza Armata e Non Armata:** pattugliamento, pronto intervento, telesorveglianza, portierato fiduciario.

3. **Security Consulting e Risk Management:** analisi vulnerabilità, piani di sicurezza, audit e formazione.

4. **Cyber Security e Protezione Perimetrale:** soluzioni di rete sicura e monitoraggio continuo H24.

Per i clienti diffusi sul territorio come garantite la qualità del servizio?

La qualità del servizio è garantita lungo tutto il ciclo operativo, dal pre-vendita al post-vendita, con l'obiettivo di standardizzare l'eccellenza e ottimizzare il tempo della nostra Centrale Operativa H24.

Fase di Pre-Vendita: “Falsi Allarmi Zero”

L'efficienza della vigilanza nasce dalla progettazione:

- **Risk Assessment Dettagliato:** site survey e analisi dei flussi, orari e tipologia merce per ogni punto vendita.
- **Progettazione a Filtro:** architettura multilivello con doppia validazione:
 - Tecnica (doppi sensori e analisi video intelligente per distinguere eventi reali da disturbi).
 - Procedurale (protocolli di attivazione selettiva basati su conferma visiva).
- **Taratura Dinamica Anti-Nuisance:** calibrazione dei sistemi in fase di go-live per ridurre gli allarmi inutili e migliorare la qualità delle segnalazioni gestite in Centrale Operativa.

Fase di Post-Vendita: “Cruscotto del Valore Operativo”

L'efficacia del servizio è monitorata costantemente tramite Big Data e Business Analytics.

- **Piattaforma PSI e Data Lake:** raccoglie dati di allarmi, report, tempi d'intervento e anomalie, analizzati dall'AI.
 - **Operational Impact Analysis (OIA):** valuta
 - False Alarm Rate (FAR) per store o singolo sensore.
 - Response Efficiency (tempo tra allarme e risoluzione).
 - **Cruscotto Dati per il Cliente:**
 - Visione Olistica – indicatori aggregati (“falsi allarmi mensili -X%”).
 - Visione Granulare – analisi per singolo punto vendita o sensore.
 - **Interventi Proattivi:** i Security Manager e i nostri Account condividono azioni mirate (ri-taratura, revisione procedure, formazione addetti).
- Obiettivo: ridurre il “rumore di fondo” e concentrare le risorse umane sulle minacce reali.

Avete sviluppato soluzioni che integrano tecnologie per dare più valore al servizio umano?

Crediamo che la tecnologia non debba sostituire ma potenziare l'uomo. Le nostre soluzioni sono progettate per amplificare la competenza e l'efficacia del personale sul punto vendita, trasformando la tecnologia in un **Moltiplicatore di Forza**.

Per clienti Retail che impiegano il nostro personale fiduciario per migliaia di ore mensili, abbiamo sviluppato un modello che integra presidio fisico e security intelligence remota, con risultati eccellenti nella fase pilota.

Il modello operativo:

- **Addetto Fiduciario in Store:** presidia e gestisce il rischio, supportato in tempo reale da una Control Room H24.
- **Deterrenza Attiva:** un monitor in negozio mostra, nel rispetto del GDPR, la Control Room operativa, rafforzando l'effetto dissuasivo.
- **AI Integrata:** le telecamere intelligenti filtrano il 99% dei falsi allarmi e inviano alla Centrale solo eventi reali o critici. L'operatore di Centrale riceve l'allarme validato, analizza le immagini e guida l'addetto con istruzioni mirate. L'addetto può così concentrarsi sull'interazione col cliente e sulla gestione efficace della situazione. Questo modello supera i limiti dei servizi puramente “labour intensive”, caratterizzati da costi elevati, alta rotazione e difficoltà di reclutamento. L'integrazione AI-uomo consente di:
 - trasformare la deterrenza passiva in **gestione del rischio attiva e data-driven**;
 - aumentare i tassi di **recupero refurtiva** grazie alla tempestività e al coordinamento tra Control Room e personale in store;
 - rendere la security un **elemento di reale Loss Prevention**, con valore tangibile per il Retailer.



Contatti:
Vigilanza Group
www.vigilanzagroup.it

Dussmann, un esempio di integrazione di Facility e Security

intervista a Marco Maggioni – Direttore Filiale Hotel e Retail

Securducale è una società del gruppo tedesco Dussmann, molto presente in Italia nel mercato del facility. Quali sono i programmi di integrazione dei servizi di vigilanza con gli altri servizi?

La sicurezza rappresenta un pilastro fondamentale nella nostra visione del facility management integrato. Non si tratta più di un'attività accessoria, ma di un elemento strategico da progettare e gestire in stretta sinergia con tutti gli altri servizi.

Per rafforzare la nostra presenza in questo mercato, stiamo investendo attivamente attraverso Securducale, società controllata del gruppo Dussmann, specializzata nei servizi di sicurezza e di cui ho l'onore di essere Consigliere Delegato. Con Securducale intendiamo ampliare la nostra offerta, consolidare le competenze e presidiare il mercato con un approccio che unisce professionalità, tecnologia e flessibilità operativa.

L'integrazione della sicurezza nel facility passa da soluzioni sempre più evolute: dalla videosorveglianza intelligente alla gestione centralizzata dei sistemi di controllo accessi, fino all'adozione di modelli predittivi basati su IoT e intelligenza artificiale. L'obiettivo è garantire ambienti di lavoro e di vita più sicuri, ridurre i rischi e rispondere in modo rapido ed efficace agli imprevisti.

A supporto di questo impegno, la società dispone di una centrale operativa, presidiata da Operatori altamente qualificati, attiva 24 h, 365 giorni l'anno, che consente di monitorare costantemente le situazioni, coordinare gli interventi e garantire un presidio continuo sul territorio. La crescita di Securducale si inserisce in un progetto più ampio di sviluppo del gruppo, che guarda alla sicurezza non solo come servizio, ma come leva strategica di protezione del business e delle persone.



Cosa proponete al mondo del retail, particolarmente interessato a ottimizzare le attività no-core?

Nel retail ogni dettaglio racconta un'esperienza: la pulizia di uno spazio, la temperatura giusta, l'efficienza di un impianto o la puntualità di un servizio incidono direttamente sulla percezione del brand e sul comfort dei clienti.

In Dussmann aiutiamo i nostri partner a liberare energie dal quotidiano, prendendoci cura di tutto ciò che non è core ma che fa la differenza ogni giorno.

Dalla pulizia professionale alla manutenzione tecnica, dai servizi energetici alla logistica interna, fino al food: integriamo persone, tecnologia e sostenibilità per creare ambienti di vendita efficienti, accoglienti e coerenti con i valori del marchio.

Il nostro ruolo è quello di un partner invisibile ma decisivo, che permette ai retailer di concentrarsi su ciò che conta davvero: la relazione con i propri clienti e la creazione di valore.

In che modo garantite la copertura territoriale livello nazionale?

Dussmann Service è presente su tutto il territorio nazionale grazie a una rete organizzata e strutturata che unisce la solidità di un grande gruppo internazionale alla vicinanza operativa di un'azienda locale.

Operiamo con personale diretto in gran parte delle nostre attività, perché crediamo che la qualità nasca dal coinvolgimento e dalla formazione delle nostre persone. Dove necessario, collaboriamo con partner fidelizzati e qualificati, che condividono i nostri standard e i nostri valori. In questo modo garantiamo uniformità di servizio, sicurezza e continuità operativa in ogni area del Paese.

Che progetti avete nel breve/medio termine?

Nel breve e medio periodo, Dussmann e Securducale sono focalizzate su tre direttrici principali:

- Innovazione e digitalizzazione: stiamo investendo in piattaforme di gestione integrata, sensori IoT, manutenzione predittiva e intelligenza artificiale per monitorare e

ottimizzare i servizi in tempo reale. L'obiettivo è offrire ai clienti una gestione più trasparente e proattiva.

- Sostenibilità: puntiamo alla riduzione dell'impatto ambientale tramite soluzioni energetiche efficienti, prodotti ecocompatibili, mobilità elettrica e gestione intelligente dei consumi. Stiamo inoltre lavorando per ampliare la nostra offerta di servizi "green" e per ottenere nuove certificazioni ambientali.

- Formazione e valorizzazione del personale: investiamo nella crescita professionale dei nostri collaboratori attraverso programmi formativi e percorsi di carriera. Vogliamo che ogni persona si senta parte di un progetto comune, capace di coniugare eccellenza operativa e responsabilità sociale.

In sintesi, il nostro obiettivo è consolidare la leadership nel facility management in Italia anche attraverso lo sviluppo e la valorizzazione di settori come quelli della Security, portando valore concreto ai clienti e contribuendo allo sviluppo sostenibile delle comunità in cui operiamo.

Dussmann

Contatti:
Dussmann Service Srl
Tel. +39 02 91518296
segreteriaFM@dussmann.it

Zulu Consulting Group, l'evoluzione della sicurezza integrata

intervista a Alessandro Fasan, Security Manager e Chief Sales

Ci può parlare di Zulu, della sua storia e dei progetti per il futuro?

Zulu Consulting Group nasce dall'incontro tra operatori con esperienza pluridecennale in settori variegati ma sempre inerenti alla sicurezza (sicurezza fisica, intelligence, IT, ricerca), con lo scopo di poter fornire soluzioni altamente specifiche, integrate e personalizzate per i bisogni dei nostri clienti. Siamo presenti sul mercato dal 2018 ed operiamo a livello globale offrendo consulenza strategica in diversi ambiti tra cui cyber security, sicurezza fisica, risk & threat assessment e sviluppo software avanzato. Per il futuro stiamo sviluppando sempre più gli aspetti inerenti all'innovazione tecnologica (AI, blockchain, comunicazioni sicure, automazione processi) e sul rafforzamento dei servizi di security/risk management negli scenari sempre più complessi del contesto internazionale attuale.

Quali sono i vostri servizi di punta?

I nostri servizi di punta sono:

- **Cyber Threat Intelligence:** Gli ambiti inerenti il settore della Cyber Threat Intelligence sono molteplici, noi ci siamo specializzati in alcuni settori, ovvero vulnerability assessment, penetration test, monitoraggio dark/deep web, gestione incidenti, protezione dati e identità digitale.
- **Security Consulting & Corporate Security:** Operiamo sostanzialmente in tutti i continenti e le task che andiamo a svolgere dipendono sempre dai bisogni del cliente e del contesto. Ci occupiamo di realizzare piani per valutare potenziali rischi e minacce, con relativa prioritizzazione e mitigazioni in base a settore, aree, etc. per fornire una protezione adeguata e continuità operativa, ma anche executive protection, sicurezza eventi, information security.
- **Risk-IO:** Risk-IO è una piattaforma conforme a ISO 31000 che abbiamo creato in primis per noi grazie all'esperienza del nostro gruppo di security manager internazionali per offrire soluzioni su misura e scalabili in qualsiasi contesto, per poter identificare e gestire correttamente rischi e



minacce, evitando approcci generici e basata su un monitoraggio continuo e analisi multifattoriale.

- **Travel Security:** Operiamo a livello internazionale in aree anche ad alto rischio, dove attraverso il nostro metodo operativo ed esperienza garantiamo altissime prestazioni e risultati. Questo sta diventando un settore sempre più cruciale ed in continua evoluzione, dove negli anni ci siamo consolidati come fornitori di servizi di altissima fascia.

- **Sviluppo Software Personalizzato:** Abbiamo deciso di tradurre la nostra esperienza operativa in una software house per poter creare soluzioni digitali su misura realmente efficaci, per quelli che sono gli effettivi bisogni dei nostri clienti, con lo scopo non solamente di vendere licenze, ma di creare vere soluzioni per gli altri.

In quali mercati verticali siete più presenti?

Lavoriamo in tutto il mondo in settori diversi, quali:

- Infrastrutture critiche
- Energia
- Agroalimentare
- Turismo
- Logistica
- Supply chain globali
- Settore finanziario e assicurativo
- Corporate
- High-profile protection

Può riassumere casi di successo?

Senza entrare troppo nel dettaglio, possiamo citare alcuni risultati rilevanti:

1. Sviluppo di un sistema di sicurezza per una filiera agroalimentare operante a livello internazionale, con notevole riduzione degli incidenti operativi e miglioramento delle performance
2. Miglioramento della struttura di sicurezza di una struttura energetica in cui i costi di mitigazione hanno permesso una riduzione tale del premio assicurativo da poter realizzare un plus a fine anno nel bilancio del dipartimento di security aziendale
3. Molteplici identificazioni e neutralizzazioni di minacce cyber avanzate per diverse aziende (PMI e multinazionali) in tempi rapidi
4. Identificazione di falle critiche nel sistema informatico di molteplici aziende, questo purtroppo è un problema sempre più presente ed evidente a livello internazionale, ma in particolar modo in Italia
5. Esfiltrazione di individui da territori ad altissimo rischio, in tempi rapidi e con grande discrezione

Dal vostro punto di osservazione, qual è il livello di consapevolezza dei rischi informatici nelle aziende?

Cosa si potrebbe fare per migliorare la situazione?

Per quanto la consapevolezza risulti in crescita, a livello

generale ed in particolar modo in Italia, la consapevolezza dei rischi informatici è spesso limitata a pochi soggetti ed in generale risulta più reattiva che preventiva. Un incidente può avere un impatto finanziario, produttivo ed anche reputazionale molto elevato. Per migliorare la situazione servono formazione continua, procedure di sicurezza ben definite e simulazioni periodiche che rendano la protezione dei dati parte integrante della cultura aziendale.

Come Zulu affronta scenari di rischio complessi e in rapida evoluzione?

Quello che ci contraddistingue è la nostra flessibilità e capacità di adattamento dove attraverso la nostra peculiare combinazione intelligence, tecnologia e capacità operativa riusciamo a fornire soluzione altamente specializzate. Il nostro approccio è multifattoriale, basato sulle esigenze del cliente e del contesto, dove gli esperti vanno a definire le modalità di supporto e concordare con il cliente l'entità dell'impegno ad esso inerente. A supporto di questo processo utilizziamo analisi predittive, strumenti proprietari per riuscire ad anticipare e ridurre quanto più possibile i rischi prima che si concretizzino. Negli anni, tutto ciò ci ha permesso di essere un partner strategico e affidabile per le aziende, che non solo vogliono proteggersi, ma crescere grazie alla sicurezza.



Contatti:
Zulu Consulting Group
www.zuluconsultinggroup.com



UN MONDO DI SERVIZI, SU MISURA PER TE

Da oltre 50 anni HESA è al fianco dei migliori installatori e distributori come partner affidabile e altamente qualificato. Oggi rinnoviamo questo impegno con HESA For You, il concept che esprime la nostra vicinanza ai professionisti della sicurezza e l'anima più autentica di HESA: offrire una gamma di servizi personalizzati, costruiti intorno alle esigenze di ogni cliente.

HESA For You racchiude una promessa concreta: consegne rapide, prodotti sempre disponibili a magazzino, supporto tecnico avanzato con ingegneri e specialisti al fianco dei professionisti nella progettazione di sistemi integrati, e innumerevoli altri vantaggi pensati per semplificare il lavoro quotidiano, ottimizzare le risorse e far crescere l'attività dei nostri partner.

HESA FOR YOU. PIÙ VICINI, PIÙ FORTI, INSIEME.



HESA S.p.A.

Via Triboniano, 25 - 20156 Milano - Tel. 02.380361

www.hesa.com • e-mail: hesa@hesa.com

Filiale: Scandicci (FI)

SIAMO PRESENTI A
SiCUREZZA
PAD 5
STAND L16 - K11
19-21 NOVEMBRE 2025
Fiera Milano, RHO



seguici su
  

Formazione sulla Sicurezza Sussidiaria Dm 154/2009

Safety 81-08 - Antincendi - Primo Soccorso e Blsd

Covert Test Porti Aeroporti e Tribunali

Aviation Security Enac Dm 85-99

Formazione Gpg Dm 269/2010

Security Manager Uni 10459

Dgr Merci Pericolose

X-bag

San Giorgio, La Mossa Giusta.

www.sangiorgionet.com

La crisi della vocazione delle guardie giurate, un problema per la sicurezza del Paese. La posizione di A.N.I.V.P.

intervista a Marco Stratta, Segretario Generale A.N.I.V.P.

Possiamo fare il punto sulla situazione degli organici di gpg e operatori di sicurezza disarmati a livello di settore?

Certo, anche se non è così semplice perché nel nostro settore dati precisi non ci sono. Oggi però possiamo sicuramente dire che per le GPG esiste una vera e propria “crisi delle vocazioni” con crescenti problemi di reperibilità e impiego alle dipendenze delle aziende del settore. Per gli operatori di sicurezza disarmati questo problema è meno evidente, in quanto il mercato di riferimento è un po’ più elastico.

Non si sbaglia se si dice che per le GPG ci sia un deficit di organico vicino al 20% soprattutto al centro/nord, mentre per quanto riguarda gli operatori di sicurezza disarmati non è quantificabile ma sicuramente minore.

Dal suo punto di osservazione, quali sono le cause principali di una situazione che potrebbe diventare insostenibile?

Le cause, a mio giudizio, sono principalmente due, a cui se ne può aggiungere una terza.

La prima è di carattere storico: con la fine della leva obbligatoria si è tolta ai giovani del nostro Paese la possibilità di vivere, già a 18 anni o comunque entro i 25, un primo approccio con il mondo militare e le sue regole. Oggi questa esperienza non esiste più e, di conseguenza, non c’è alcun contatto con un mondo fatto di divise, armi e ordine come invece accadeva in passato.

La seconda causa è culturale. Oggi elementi come la divisa o l’arma non vengono più percepiti come valori, mentre un tempo erano fattori di identità: erano riconosciuti e apprezzati da una più ampia base della società, tanto che molte persone non disdegnavano affatto di diventare



guardie giurate proprio perché si ritrovavano in questi valori.

C’è poi un ulteriore aspetto, più pratico e trasversale a molti settori: il disagio legato alle modalità lavorative. La nostra professione, per il 70%, si svolge in orari notturni o nei giorni festivi. Oggi molti giovani non sono disposti a impegnarsi in mansioni con queste caratteristiche, a meno che non ci sia un ritorno economico molto alto, ma probabilmente non basterebbe nemmeno per rendere le mansioni veramente attrattive.

Questo riguarda soprattutto le guardie giurate, meno gli operatori di sicurezza. Perché? Il controllo accessi e le attività affini vengono spesso vissute come un impiego temporaneo, un passaggio; mentre la guardia giurata è una professione più identitaria che viene vista come una scelta di vita, un percorso che ti abbraccia e che ti accompagna per molti anni se non per tutta la vita lavorativa.

Quali misure dovrebbero adottare le imprese per migliorare la situazione?

Non è così semplice, perché il nodo principale è culturale e sociale. Serve quindi una risposta concreta da parte del

settore, più che da parte di una sola azienda. A mio giudizio è principalmente necessario migliorare l’immagine delle società del comparto e delle professioni che impiegano; bisogna dare valore sociale a cosa facciamo e fare bene il nostro lavoro, farne percepire il valore. Questo è fondamentale, altrimenti l’attività avrà sempre meno appeal tra i giovani.

Allo stesso tempo è indispensabile intervenire anche sul piano economico e normativo, il sistema va modernizzato e reso più competitivo; magari differenziando alcune figure giuridiche oggi previste per permettere di impiegare in alcune attività anche gli extracomunitari. Si tratta però di un processo lungo, che non può certo risolversi nel giro di pochi mesi e che necessita dell’attenzione degli attori coinvolti; il legislatore o decisore che dir si voglia, ci deve aiutare per evitare che tra due anni non si sappia più chi mettere a gestire la sicurezza di aeroporti, tribunali, stazioni, ecc.

Potrebbero essere necessarie delle misure sistemiche a livello normativo? Se sì quali?

Un ulteriore passaggio riguarda la normativa. Oggi la disciplina interessa solo alcune professioni, ma nel caso delle guardie giurate dovrebbe riflettere meglio ciò che sta accadendo a livello sociale. A mio giudizio serve una distribuzione più equilibrata delle mansioni e un riconoscimento più chiaro tra quelle attività che richiedono

realmente la qualifica di guardia giurata e quelle per cui invece non è necessaria.

In questo modo si eviterebbe che compiti che non necessitano dell’arma vengano svolti esclusivamente dalle guardie giurate, con un utilizzo più razionale delle professionalità.

Cosa possono fare le Associazioni di categoria in materia?

Ci stiamo già muovendo molto in questa direzione. Stanno partendo diversi progetti volti a valorizzare l’immagine della guardia giurata e, più in generale, la professionalità degli operatori.

Come A.N.I.V.P., ad esempio, parteciperemo a breve al Salone dello Studente proprio per iniziare a promuovere questa immagine, anche attraverso un’opera di sensibilizzazione nelle scuole. L’obiettivo è raccontare le nostre professionalità in una chiave diversa, mettendone in evidenza il valore sociale, perché il nostro “non è solo un lavoro”.

Stiamo altresì collaborando con alcune imprese associate in progetti specifici di employer branding; abbiamo anche organizzato un coordinamento con le figure HR delle aziende associate che fin da subito si è focalizzato su queste dinamiche.

Nessuno ce la fa da solo, dobbiamo darci da fare tutti.



MIBA: la filiera del building a Fiera Milano

a cura della redazione

L'evoluzione del mondo del costruito verso una crescente sostenibilità ambientale, maggiore efficienza energetica e qualità degli ambienti è oggi al centro delle politiche europee: il recepimento della **Direttiva EPBD IV** (la cosiddetta "Case Green"), insieme alla **Renovation Wave**, la strategia europea volta a promuovere la riqualificazione e l'efficientamento energetico degli edifici, rappresentano le basi per un cambiamento strutturale del comparto e i prossimi anni saranno cruciali per il rilancio e la trasformazione del patrimonio edilizio non solo in Italia, ma in tutta Europa.

È in questo scenario che **Fiera Milano** presenta l'edizione 2025 di **MIBA – Milan International Building Alliance** - il format che dal prossimo 19 novembre vedrà nuovamente insieme quattro manifestazioni in grado di raccontare, con uno approccio olistico che comprende materiali, tecnologie, soluzioni e impianti, l'evoluzione di edifici e città.

GEE – Global Elevator Exhibition (mobilità orizzontale e verticale), **MADE expo** (edilizia e architettura), **SMART BUILDING EXPO** (integrazione tecnologica) e **SICUREZZA** (security&fire) mostrano numeri importanti: più di 1.250 aziende da 38 Paesi, otto padiglioni e una importante rappresentatività estera pari al 28% del totale. Tra i Paesi più rappresentati spiccano Germania, Spagna, Polonia, Francia - i grandi produttori europei - e Cina, a conferma della portata internazionale dell'offerta.

Centrale l'attenzione alla formazione e all'aggiornamento professionale, con più di 100 appuntamenti focalizzati sulle grandi sfide comuni ai 4 mercati: sostenibilità, digitalizzazione, sicurezza e applicazione dell'intelligenza artificiale.

"MIBA è il frutto di un percorso di crescita che ha unito mercati e manifestazioni un tempo separati, creando un sistema capace di trasformare innovazione tecnologica e know-how professionale in opportunità concrete di business" - spiega **Paola Sarco**, Amministratore Delegato di Made Events e Head of Building & Industry Exhibitions di Fiera Milano - *"Con una offerta di oltre 1.250 aziende, sempre più rappresentativa e internazionale, MIBA offre una piattaforma unica dove numeri, progetti e idee si traducono in soluzioni reali per la riqualificazione e la costruzione sostenibile degli edifici. Oggi, più che mai, l'integrazione è la chiave per affrontare la sfida della sostenibilità e guidare l'evoluzione degli spazi abitati."*



OSSERVATORIO MIBA: LE OPPORTUNITÀ DEL NEW EUROPEAN BAUHAUS

Realizzato dal **Politecnico di Milano**, partner scientifico dell'evento, il Terzo Osservatorio MIBA propone una analisi a medio termine (triennio 2025-2027) sulle prospettive del comparto edilizio, individuando un interessante driver di sviluppo nel **New European Bauhaus (NEB)**, l'iniziativa della Commissione Europea che mira a rinnovare il rapporto tra società, cultura e territorio, puntando a edifici che uniscano tre dimensioni chiave: sostenibilità, bellezza ed inclusività.

Secondo lo studio, nel periodo 2025-2027 il principale strumento di implementazione finanziaria del NEB sarà rappresentato dalla NEB Facility, un meccanismo di finanziamento europeo che mobiliterà più di 240 milioni di euro/anno (50% su innovazione e ricerca, 50% sulla implementazione dei progetti) con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo e la diffusione di soluzioni innovative per la trasformazione dei quartieri delle città.

Fattore strategico di sviluppo, il NEB si rivela uno strumento dall'elevato potenziale moltiplicativo: secondo alcune stime del settore, ogni euro investito dal NEB Facility produce un impatto economico pari a circa 30 volte il valore iniziale, grazie all'attivazione di cofinanziamenti nazionali, risorse regionali, capitali privati, fondi immobiliari, strumenti finanziari green e partenariati pubblico-privati. Si stima dunque che il NEB Facility possa attivare ogni anno circa 7 miliardi di euro in progetti NEB-oriented, per un volume complessivo stimato di oltre 20 miliardi di euro tra il 2025 e il 2027.

Un valore che, per la sola Italia, si tradurrebbe nel triennio in un volume di investimenti NEB-oriented pari a circa 2,5 miliardi di euro.

Tali risorse potranno tradursi in un volano di innovazione per il mercato nazionale, favorendo la diffusione di interventi su edifici pubblici, scolastici, residenziali e culturali, ispirati ai principi del New European Bauhaus (Sostenibilità, Bellezza, Inclusività). Gli investimenti NEB-oriented avrebbero poi naturalmente ricadute significative su tutti e quattro i mercati rappresentati da MIBA.

In ambito edilizio - il mondo di **Made expo** - a fare da traino sarà la quota di investimenti in architettura sostenibile, che rappresenta in media il 25% del totale investito nei progetti NEB. Ipotizzando un investimento annuale complessivo di 7 miliardi di euro, il giro d'affari europeo attribuibile alle componenti di architettura sostenibile può essere stimato in 5,25 miliardi di euro nel triennio 2025-2027, il che per l'Italia si tradurrebbe in 680 milioni di euro.

Elemento chiave sarà anche la digitalizzazione del costruito e l'integrazione tra tecnologie digitali, smart building solution e strumenti per la gestione dei dati, soluzioni che saranno al centro della proposta di **SBE - Smart Building Expo**. Stimando che il 12% del valore totale dei progetti NEB verrà destinato a questo comparto, il giro d'affari aggiuntivo in Europa è stimato in circa 2,7 miliardi nel periodo 2025-2027. Un valore che per la sola Italia si attesta intorno ai 350 milioni di euro nel triennio. Nei progetti NEB, inclusione e accessibilità costituiscono valori fondamentali, per cui le soluzioni per la mobilità verticale rappresentate da **GEE - Global Elevator Exhibition** sono spesso parte integrante della progettazione. In questo caso, assumendo una quota media del 2,5% del valore dei progetti NEB destinata a soluzioni per la mobilità interna, si stima un giro d'affari di circa 500 milioni di euro nel periodo considerato. Una stima che per l'Italia è di circa 65 milioni di euro.

Infine, il settore della security, che sarà al centro della proposta di **SICUREZZA**, rappresenta una componente trasversale dei progetti NEB. La spinta verso edifici intelligenti e sostenibili implica l'integrazione di soluzioni di sicurezza avanzate: sistemi IoT di rilevazione precoce incendi, compartimentazioni intelligenti, sensori ambientali, sorveglianza passiva e tecnologie CPTED (Crime Prevention Through Environmental Design). Con una quota stimata del 5,5% sul valore complessivo dei finanziamenti NEB, il giro d'affari annuale europeo per la sicurezza di circa 1,2 miliardi di euro nel periodo 2025-2027. In questo caso il valore atteso per l'Italia è pari a circa 150 milioni di euro.

LE QUATTRO ANIME DI MIBA

GEE – Global Elevator Exhibition (19-21 novembre 2025, Fiera Milano)

GEE, hub internazionale per la mobilità verticale e orizzontale, vedrà presenti più di 100 aziende, per il 20% estere. Una vetrina su innovazione tecnologica, sicurezza, sostenibilità e manutenzione predittiva, con una attenzione particolare alla formazione professionale, grazie a sessioni certificate talk di settore e incontri B2B.

MADE Expo (19-22 novembre 2025, Fiera Milano)

Principale appuntamento italiano per edilizia e architettura, Made expo proporrà l'offerta di oltre 650 aziende da 29 Paesi. Temi chiave dell'edizione saranno la sicurezza del costruito, la sostenibilità e l'innovazione, con focus su materiali performanti, intelligenza artificiale e nuove tecnologie per la progettazione. In programma il **MADE Sustainability Prize**, il ritorno di **FEL – Festival dell'Edilizia Leggera** - e l'Inspirational Talk *"AI Architectural Intelligence"*, dedicato al ruolo dell'AI nel ridisegnare gli spazi del futuro.

SBE-SMART BUILDING EXPO (19-21 NOVEMBRE 2025, Fiera Milano)

SBE conferma il suo ruolo di piattaforma internazionale per l'integrazione tecnologica negli edifici e nelle città. Con oltre 140 espositori da 17 Paesi e un ricco programma di workshop, talk e piazze dell'innovazione, la manifestazione permetterà di fare il punto su opportunità e rischi della *twin transition* del costruito, grazie a tre giornate verticali su decarbonizzazione, elettrificazione, smart building e smart city. Un'area dedicata alle rinnovabili e un focus sull'illuminotecnica completeranno l'offerta dedicata all'efficientamento energetico.

SICUREZZA (19-21 novembre 2025, Fiera Milano)

SICUREZZA 2025 si conferma punto di riferimento europeo per security & fire, con 340 espositori da 26 Paesi. Con una proposta espositiva altamente rappresentativa di tutti i comparti, racconterà un mercato in grande cambiamento, sempre più orientato a soluzioni complesse, integrate e interconnesse. Novità di questa edizione, la proposta formativa si articola in tre giornate tematiche - *Cyber Day*, *Security Day* e *Job in Security Day* - focalizzate sulle grandi sfide del settore: la tutela dei dati, fondamentale in tecnologie sempre più digitali, la customizzazione delle soluzioni, la ricerca di nuove leve e lo sviluppo di nuove competenze.



Partner

ASSOVALORI

www.assovalori.it
8-9

BDS

www.basedigitalegroup.com
Il copertina, 12/13

CITTADINI DELL'ORDINE S.P.A.

www.cittadinidellordine.com
4, 14/15

DUSSMANN - SECURDUCALE

www.dussmann.it
24/25

ERMES ELETTRONICA S.R.L.

www.ermes-cctv.com
36

HESA S.P.A.

www.hesa.it
28

INIM ELECTRONICS S.R.L.

www.inim.biz
2

REVEAL

www.revealmedia.it
16/17, IV copertina

SANGIORGIO S.R.L.

www.sangiorgioweb.com
29

SESAMI

www.sesami.io
Copertina, 18/19

SICUREZZA

www.sicurezza.it
32/33, III copertina

SPUMABLOCK

www.spumablock.com
I romana, 20/21

VIGILANZA GROUP

www.vigilanzagroup.it
6, 22/2

ZULU CONSULTING GROUP

www.zuluconsultinggroup.com
26/27



SOLUZIONI AUDIO IN IP

SOS Spazi Calmi

Sistema di comunicazione
bidirezionale per Spazio
Calmo conforme a D.M.
03/08/2015 e EN62820-2



essecome
ONLINE

n. 06/2025
Anno XLV
Periodico fondato da Paolo Tura

DIRETTORE RESPONSABILE E COORDINAMENTO EDITORIALE

Raffaello Juvara
editor@securindex.com

HA COLLABORATO A QUESTO NUMERO

Gianfranco Isola

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
- Registro pubblico Operatori di Comunicazione
(ROC) n. 34727

GRAFICA/IMPAGINAZIONE

Lilian Visintainer Pinheiro
lilian@lilastudio.it



SiCUREZZA

INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

19 – 21 NOVEMBRE 2025 | fieramilano



MIBA

MILAN INTERNATIONAL BUILDING ALLIANCE

GEE GLOBAL ELEVATOR EXHIBITION MADE EXPO SMART BUILDING EXPO SiCUREZZA

Con il patrocinio di



In collaborazione con



Associato a

International Network



f X @ in | www.sicurezza.it



FIERA MILANO

R1 Bodycam

Rivoluziona la Sicurezza nel Mondo del Retail



Scansiona il codice QR
per saperne di più

 **REVEAL**