

SFR
2 0 1 8

SECURITY
FOR
RETAIL

e LABORATORIO
PER LA SICUREZZA

SECURITY FOR RETAIL 2018: LA SICUREZZA NELL'ERA DELL'OMNICANALITÀ

LE NUOVE COMPETENZE DEL RISK MANAGEMENT DEL RETAIL A CONGRESSO

Roma, 18 aprile 2018 – Confindustria, Sala Pininfarina



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

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

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

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

In una parola:



il Sistema di trattamento denaro

Soluzioni che creano valore

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



GUNNEBO
For a safer world®

www.gunnebo.it

L'editoriale

Certificazioni, ora si fa sul serio anche nella sicurezza

A giudicare dai movimenti in corso, sembra sia stata riscoperta nel mondo della sicurezza l'importanza della certificazione delle competenze delle figure professionali e dei requisiti delle aziende che operano nel settore.



Dopo un percorso piuttosto travagliato, è stata pubblicata da poco la Norma **UNI 11697** sui requisiti dei Data Protection Officer (DPO) che, alla luce delle incombenze previste dal **GDPR 679/2016**, si possono considerare a pieno titolo tra gli operatori di sicurezza (e non solo di quella informatica). La prossima entrata in vigore del Regolamento segnerà un passaggio epocale per l'intero sistema della certificazione volontaria delle figure professionali, delle organizzazioni e dei sistemi. L'imposizione per legge di misure finalizzate a garantire la tutela dei dati personali - fra le quali l'adozione di "adeguate" soluzioni per la sicurezza globale (fisica e informatica) che non potranno venir definite tali se non esibendo il riscontro del possesso dei requisiti previsti dalle diverse "regole dell'arte" - avrà effetti sul sistema assimilabili a quelli del DL 269/2010 per la vigilanza privata e, per altri aspetti, del D.lgs 81/2008 per la sicurezza dei luoghi di lavoro.

Dal mondo contiguo dei security manager, incassato il riconoscimento da parte del DL 269, arrivano spinte per ampliare il riconoscimento della "loro" certificazione anche ad altri ambiti di competenze regolamentate come, ad esempio, lo stesso D.lgs 81 per i rischi atipici, in una logica visione di integrazione tra security e safety.

D'altronde, la **UNI 10459** è tuttora considerata un esempio all'avanguardia da altri Paesi europei che hanno sviluppato solo adesso la nozione di "sicurezza partecipata" sotto la spinta del terrorismo internazionale, mentre in Italia gli "anni di piombo" avevano portato alla pubblicazione già nel 1990 di una norma che definiva le competenze di privati cittadini chiamati a partecipare alla sicurezza delle persone e dei beni, di competenza esclusiva dello Stato.

Dulcis in fundo, è stata pubblicata di recente la versione in italiano della **EN 16763**, l'attesa norma europea sui sistemi antincendio, sicurezza e videosorveglianza. I suoi effetti riguardano l'organizzazione delle aziende di ogni dimensione che progettano, installano e mantengono i sistemi, con una puntuale definizione delle competenze che le persone fisiche preposte alle diverse attività dovranno dimostrare di possedere.

Sarà il mercato, trainato dalla grande utenza, a richiedere ai fornitori la certificazione del possesso dei requisiti previsti dalla EN 16763, perché contribuirà a dimostrare l'adeguatezza dei sistemi per la tutela dei dati personali dei terzi prevista dal GDPR, ma è soprattutto un passaggio fondamentale per la tutela dei consumatori, oggi esposti alle lusinghe di improbabili fornitori che spingono, talvolta con campagne pubblicitarie martellanti, soluzioni di ancora più improbabile affidabilità ed efficacia per la sicurezza delle case e delle persone.

Sarà una svolta vera, in un settore che ritrova la propria ragion d'essere nella qualità dei sistemi, dei processi e delle persone, troppo spesso mistificata e disattesa per seguire incompatibili motivazioni commerciali?

Lo si vedrà nei prossimi mesi.

Sommario Interattivo

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

- 02 Certificazioni, ora si fa sul serio anche nella sicurezza
- 05 Changing Security (oltre la cyber security): la nuova sfida del Laboratorio per la Sicurezza a Security for Retail 2018
- 09 Partecipazione tra pubblico e privati per la sicurezza: la nuova situazione in Belgio
- 13 Security manager: conviene certificarsi?
- 15 Cittadini dell'Ordine, dalla storia della vigilanza privata al futuro dei servizi di sicurezza
- 19 Gunnebo, l'innovazione nel Retail per la gestione del contante e la sicurezza del punto vendita
- 23 L'esposizione al rischio dei soft-target, un problema globale per soluzioni globali
- 29 Saper vendere sistemi di sicurezza, l'esigenza più sentita dagli operatori
- 31 Securpoint, una storia italiana di distribuzione evoluta
- 33 Il nuovo paradigma: l'ERP della sicurezza fisica – Prima parte
- 35 L'evoluzione della rete distributiva della sicurezza: il ruolo del distributore secondo TSec
- 39 PRIME TOUR: un successo da Numeri Uno!
- 41 Comfort di accesso elettronico con la serratura per armadietti dormakaba 21 10
- 43 Il sistema antiscasso TSEC: INERZIALI e VAS
- 45 Premio H d'oro 2017 Categoria INFRASTRUTTURE E SERVIZI

Redazionali Tecnologie

47 - 48

Cover Story

SECURITY FOR RETAIL 2018 - LA SICUREZZA NELL'ERA DELL'OMNICALITÀ

Le nuove competenze del Risk Management del Retail a congresso

Roma, 18 aprile 2018 – Confindustria, Sala Pininfarina



Le nuove modalità di acquisto online interessano tutte le tipologie di operatori, dalle grandi catene internazionali ai negozi di prossimità, senza distinzione di settore merceologico. Modalità che impongono radicali adeguamenti organizzativi in ogni passaggio della catena distributiva e in ogni funzione aziendale, a partire da quelle interessate alla sicurezza dei beni e dei profitti.

Gli operatori sono oggi esposti a reati fisici, informatici e combinati che riguardano tanto le merci trattate quanto i dati dei clienti, mentre la minaccia terroristica ha posto al centro dell'attenzione la protezione fisica delle persone che frequentano i punti vendita - dai centri commerciali ai mercati rionali - con l'inevitabile cambio di paradigma da "sicurezza privata" a "sicurezza partecipata" tra pubblico e privato.

In che modo devono rispondere le funzioni aziendali della sicurezza a queste sfide? Quali sono i modelli di riferimento da adottare? E quali sono gli errori da evitare?

A queste domande verrà data risposta nelle sessioni di **SECURITY FOR RETAIL 2018** dal confronto tra responsabili della sicurezza del Retail, esperti internazionali nelle diverse discipline e operatori della sicurezza specializzati.

PROGRAMMA

Prima sessione: Gli scenari evolutivi della sicurezza fisica

10.30 - Rapporto sui Furti nel Retail 2017

11.00 - La sicurezza partecipata per la tutela dei luoghi di mercato

11.45 - Cash management e anti riciclaggio: la gestione del denaro nell'era dell'omnicanalità

12.30 - Committenti e fornitori di servizi: DL 25/2017, l'importanza di cambiare insieme

ore 13.15 - Networking lunch

Seconda sessione: Cyber security e tutela dei dati personali

14.00 - La difesa dai data breach

14.45 - GDPR e i dati dei clienti: cosa cambia dal 25 maggio

ore 15.30 - Coffee break

Terza sessione: L'evoluzione del rischio in un mondo social

16.00 - Etica e sicurezza della digitalizzazione

16.45 - La gestione delle crisi nell'era dei social – cause ed impatti del rischio reputazionale

Evento riconosciuto



CERSA S.r.l. – Organismo di certificazione

riconosce, per l'evento della durata di 4 ore, n. 4 crediti formativi ai fini del mantenimento e rinnovo della certificazione delle figure professionali certificate – Professionista Security

Changing Security (oltre la cyber security): la nuova sfida del Laboratorio per la Sicurezza a Security for Retail 2018

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

Oggi, nell'era dell'omnicanalità, parlare solo di perdite non ha più senso. Il cambiamento che il mondo del Retail ha davanti a sé è epocale.

Recentemente, ho avuto modo di leggere un articolo che aveva un titolo inquietante: **“L’apocalisse del Retail”**: impressionante, per non parlare poi dei contenuti.

È una visione giusta? È un’apocalisse quella che ci attende o una grande opportunità? Oppure questa definizione altro non è che uno dei tanti modi per combattere la paura al cambiamento?

Non entrò in quelle che sono e che saranno le strategie commerciali dei prossimi anni (mesi?), e nemmeno mi limiterò ad immaginare il “negozio del futuro”, o peggio ancora il “cliente del futuro”. Una cosa è certa: che il cambiamento c’è e, come tale, deve essere gestito.

Ma, per affrontarlo, è necessario essere consapevoli che devono essere gestiti, separatamente, due aspetti fondamentali. Ovvero: il Cambiamento stesso e la Resistenza al Cambiamento.

Da un punto di vista della sicurezza, ritengo che questa sfida sia ancora più grande ed impegnativa. Da sempre si è sentito parlare dell’importanza che ha la sicurezza all’interno dei processi aziendali, di un ruolo tale da dover essere ritenuto un investimento e non un costo. Ma siamo sicuri che sia effettivamente così? Siamo sicuri che i modelli organizzativi esistenti abbiano superato il concetto del paraurti della Fiat 500 anni '60, ovvero distaccati e non integrati al business-carrozzeria¹?

Se così non fosse, allora si dovrà parlare di **“Apocalisse della Sicurezza”** e non del *Retail*. Perché il punto di partenza è proprio questo, partire da una consapevolezza diffusa del valore aggiunto della sicurezza e, con questo, costruire ed impostare nuovi processi a tutela del Profitto.



1 “The Bumper Evolution” - Giuseppe Mastromattei, 2015.

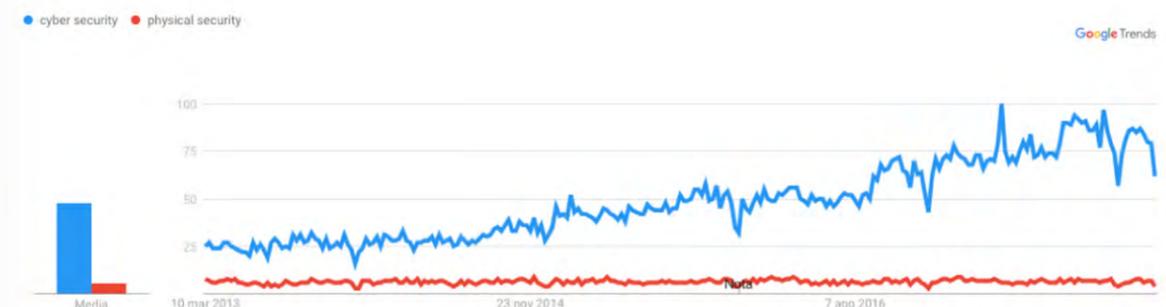
Perché domani, tutelare il profitto, non sarà più solo ridurre i furti delle merci, fronteggiare il “taccheggio”, ridurre le “spaccate notturne”, prendere il dipendente infedele in flagrante con la spesa non pagata, e chi più ne ha più ne metta. Anche se le perdite continueranno a rivestire un ruolo molto importante e fondamentale: in media, lo scorso anno, le differenze inventariali hanno rappresentato l’1,1% del fatturato delle aziende nel settore *Retail* in Italia².

Domani, il profitto delle aziende dovrà essere tutelato contro gli attacchi informatici, il furto dei dati personali dei clienti, la reputazione online delle aziende, le frodi informatiche, il furto di *know how*, i social media. Un’analogia importante la troviamo dando uno sguardo a quello che sta succedendo al mondo della Sicurezza bancaria, le rapine sono sensibilmente diminuite³, ma gli attacchi cyber sono in netto aumento, ed oggi l’attenzione è quasi totalmente focalizzata su questi tipi di crimini, e non solo.

Quello che oggi si chiama *Cyber Crime*, (termine con un *appeal* non indifferente) e che solo un supereroe chiamato *Cyber Security Manager* riuscirà a sconfiggerlo.

Ma che cosa è il *Cyber Crime* e soprattutto chi è, che fa, il *Cyber Security Manager*? Ma, soprattutto, come sta cambiando il concetto di Security?

Utilizzando *Google Trends*, e verificando l’andamento dell’interesse nel Web dei termini “*Cyber Security*” e “*Physical Security*” negli ultimi 5 anni, ci possiamo rendere conto di quanto l’attenzione alle tematiche cosiddette “Cyber” sia aumentato nel corso degli ultimi 5 anni. Ma questo non vuol dire che la “*Physical Security*” sia destinata a scomparire (nel grafico il livello di interesse è rimasto immutato!), proprio per questo motivo quello che abbiamo imparato come *Security Manager* tradizionali dovrà essere considerato oggi, ma soprattutto domani, determinante per affrontare i nuovi rischi.



Senza quel bagaglio culturale, senza quell’attenzione, o meglio quella “serena paranoia” che contraddistingue il nostro *modus operandi* e la nostra *forma mentis*, (uso, non a caso, il latino...) non credo che sia possibile reagire al cambiamento. In fondo si tratta solo di modificare la percezione dell’ambiente in cui nuovi rischi si manifestano. Ovviamente, sarà necessario individuare nuovi strumenti e nuove competenze e, quindi, ancora più necessaria si renderà la cooperazione con le altre funzioni aziendali ed una sempre maggiore integrazione con le esigenze di business. Queste, ed altre, sono le domande alle quali vogliamo rispondere in occasione del prossimo **“Security For Retail: La Sicurezza nell’era della omnicanalità”** che si terrà a Roma il 18 aprile 2018 e che vedrà le nuove competenze del *Risk Management* del *Retail* a congresso.

2 “Rapporto sulla Sicurezza nel Retail in Italia” - Edizione 2017 a cura di “Laboratorio per la Sicurezza” e Crime&Tech.

3 “Rapporto Intersettoriale sulla Criminalità Predatoria 2017” - OSSIF, in collaborazione con il Ministero dell’Interno, Poste Italiane, Fit, Federfarma, Federdistribuzione, Confcommercio e Assovalori.

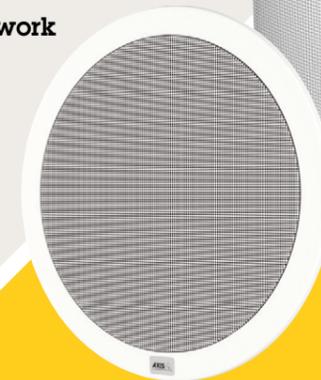
Audio made smart & easy



AXIS C1004-E Network
Cabinet Speaker

AXIS C3003-E Network
Horn Speaker

AXIS C2005 Network
Ceiling Speaker



Gli altoparlanti di rete Axis sono sistemi audio completi di alta qualità. Poiché sono basati su standard aperti, risultano semplici da integrare con altri sistemi. I nostri diffusori da controsoffitto ed a parete sono perfetti per annunci al pubblico e musica di sottofondo in qualsiasi applicazione. E tramite i nostri altoparlanti a tromba potrete integrare le soluzioni di videosorveglianza in ambienti esterni con un ulteriore elemento deterrente quale un annuncio audio ad alta efficienza.

Per saperne di più visita la pagina:
www.axis.com/products/audio



Il "Laboratorio per la Sicurezza", con la collaborazione e il supporto di essecome/secuindex, in questa circostanza allargherà il suo tavolo di confronto aprendo, nuovamente, le porte a tutti gli interlocutori della sicurezza, siano essi responsabili delle funzioni aziendali, siano essi rappresentanti di aziende fornitrici di sistemi e nuove soluzioni per la sicurezza, siano essi rappresentanti delle Istituzioni. Ovvero, dare vita al concetto di "Sicurezza Partecipata" che oggi è diventato imprescindibile, se vogliamo affrontare le nuove sfide.

Il congresso sarà articolato in tre diverse sessioni, ognuna arricchita da dibattiti e tavole rotonde, nel corso delle quali saranno trattati i seguenti argomenti:

- Gli scenari evolutivi della sicurezza fisica
- Cyber security e tutela dei dati personali
- L'evoluzione del rischio in un mondo Social

Appuntamento quindi al 18 aprile, dove avremo l'opportunità di connettere le competenze per affrontare, **insieme**, il cambiamento.



CONTATTI: LABORATORIO PER LA SICUREZZA
www.laboratorio-sicurezza.org
segreteria@laboratorio-sicurezza.org

Partecipazione tra pubblico e privati per la sicurezza: la nuova situazione in Belgio

a colloquio con Jerome Bertrume, Global Loss Prevention Director
a cura di Raffaello Juvara

Ci può descrivere il percorso che sta compiendo il Belgio per implementare un modello di sicurezza partecipata pubblico/privato per la sicurezza del territorio?

L'obiettivo ufficiale di questa nuova legge è di valorizzare la partecipazione delle agenzie private alla politica generale di sicurezza belga e le loro competenze specifiche. Premettendo che sono più di 10 anni che ho lasciato la mia funzione in Belgio e, quindi, senza la pretesa di essere ritenuto un esperto della situazione del mio paese, penso che la scelta del legislatore sia di dare la possibilità allo Stato (in generale e non solo alle forze dell'ordine) di utilizzare risorse che appartengono a enti privati (o parastatali) operando con metodi e regole diverse da quelle statali. Credo che questa legge debba essere intesa più come una risposta pragmatica alle numerose nuove sfide della protezione e della sicurezza pubblica che come una volontà politica di liberalizzarla. Mi riferisco, in particolare, ai nuovi rischi del mondo digitale (cyber e information security) e dei nuovi target del terrorismo globale o della criminalità organizzata (quelli definiti *soft target*: scuole, centri commerciali, ospedali, etc.). Tutti questi nuovi rischi e obiettivi richiedono allo Stato competenze specifiche per poterli contrastare adeguatamente e garantire la sicurezza pubblica sia da un punto di vista di analisi e monitoraggio della minaccia, sia da un punto di vista della prevenzione della minaccia stessa. E' un principio che, sotto forme e mezzi diversi, esiste da tempo nell'esercizio belga che all'inizio degli anni 2000 ha riformato le forze di riserva per trasformarle in un bacino di risorse umane e di competenze "civili" al quale l'esercito belga poteva attingere in caso di bisogno.

In questo processo di gestione pragmatica delle nuove



risorse e delle nuove competenze necessarie per mantenere la sicurezza pubblica, si può notare che la maggior parte dei Paesi all'avanguardia in questo processo non sono i grandi Stati europei come Francia, Germania e Italia, ma quelli con un apparato difensivo e di controllo più ridotto in quanto tradizionalmente il territorio da proteggere e da controllare è molto più piccolo.

Oggi, considerando i nuovi rischi di cui parlavamo prima, la dimensione del territorio e la quantità di persone che ci vivono hanno un peso inferiore rispetto a 20-30 anni fa nella valutazione del rischio per la sicurezza pubblica.

Facciamo l'esempio dell'uso di droni per proteggere e controllare le manifestazioni pubbliche. L'uso di tale tecnologia richiede competenze di difesa tecniche e specifiche da mantenere sempre all'avanguardia, che sono molto costose e non sempre possibili da sviluppare all'interno di un organico operativo ridotto. Considerando che il Belgio,

tra forze militari e polizia, conta approssimativamente un decimo delle risorse umane di Paesi come l'Italia o la Francia, è chiaro che risulta più difficile e ambizioso creare dei team esperti con un organico ridotto.

Come avviene per una multinazionale, è necessario stabilire quali sono i rischi che si possono e si devono affrontare con mezzi propri e quelli che, perché più specifici, rari o complessi, si devono invece affrontare con mezzi esterni.

Un altro aspetto che sicuramente è stato valutato dal legislatore belga, è quello di permettere alle istituzioni di dotarsi di una capacità di reazione rapida e flessibile in caso di bisogni straordinari, ad esempio una minaccia terroristica. Il concetto è di poter disporre di un *back up* di risorse che vengono utilizzate soltanto in caso di bisogno.

I processi amministrativi non sempre permettono una reazione rapida. L'utilizzo di risorse umane o logistiche assunte secondo accordi privati (contratti) offrono maggiore rapidità e versatilità nell'esecuzione.

Ritiene ci saranno effetti pratici da questa novità per il mondo del retail e dei centri commerciali presenti sul territorio belga?

La legge apre a nuovi poteri per gli agenti/operatori privati, come la possibilità di controllare le borse personali ed eseguire dei controlli sulle persone "sweeping". Il legislatore belga consente questi poteri soltanto agli agenti impiegati per la sicurezza di "eventi" o luoghi (anche privati) dove si incontrano numerose persone, senza maggiore precisione. Dunque, non è da escludere un impatto diretto o un "utilizzo" di questi nuovi poteri per la sicurezza dei centri commerciali anche in maniera sistematica come avviene in paesi come Russia o Turchia. L'impatto di queste misure di sicurezza pubblica nell'ambito retail (qualora vengano applicate) è positivo, perché contribuisce ad alzare il sentimento di sicurezza dei clienti e degli impiegati; a mio parere però non aiuta direttamente la prevenzione dei furti nei negozi. Tuttavia, il furto di merci protette da dispositivi anti taccheggio grazie all'uso di borse schermate (*booster bags*) continua ad avvenire nei centri commerciali russi o turchi anche dove ci sono dei sistemi di *metal detection*. La prevenzione dei furti nei negozi viene maggiormente garantita dall'impegno delle aziende *retail* ad investire nella formazione del personale

di vendita, negli impianti e nei servizi di sicurezza, facendo della prevenzione dei furti un obiettivo realmente prioritario per il business. Il fatto di avere un negozio all'interno di un centro commerciale in cui non ci sono rischi per la sicurezza pubblica non garantisce un buon risultato inventariale e l'assenza di furti al dettaglio.

Quanto si avvicinerà al modello italiano, che prevede autorizzazioni di polizia a società e persone che effettuano servizi di vigilanza, subordinandoli al controllo dell'autorità di polizia?

Una grande differenza tra il Belgio e l'Italia è il tipo di controllo del rispetto della legge e delle disposizioni legali che si applicano al mondo della sicurezza privata. Il Belgio ha creato una Direzione speciale presso il Ministero dell'Interno che è direttamente responsabile per il controllo dell'attività di sicurezza privata e per il rilascio delle autorizzazioni. Questa Direzione dispone di poteri speciali e opera controlli in modo indipendente, in totale autonomia rispetto alla polizia locale o federale e con piena responsabilità. In altre parole, considerando il fatto che questa amministrazione non solo abilita un'organizzazione gestita da persone private ad esercitare attività di sicurezza (ormai anche pubblica) ma dispone inoltre da parte del legislatore di pieni poteri per il controllo, qualsiasi problema o mancanza ricadrebbe sulla stessa.

Quali sono gli ambiti operativi delegati ai privati e quali sono i limiti?

E' difficile oggi rispondere a questa domanda anche perché rimangono molti aspetti da chiarire. Quella che appare evidente è la volontà di tutelare i clienti (persone fisiche, aziende, istituzioni pubbliche e forze dell'ordine) con un'offerta di servizi professionali. La nuova legge prevede di regolare l'attività non solo di consulenza ma anche di semplice "fornitura" di materiale di sicurezza (ad eccezione di sistemi informatici e data management). Concretamente, le aziende che vendono e installano sistemi di sicurezza come TVCC dovranno farsi abilitare dalla Direzione incaricata già citata dimostrando di avere le competenze e i requisiti per offrire impianti che permettono di alzare il livello di sicurezza pubblica e sono a norma di legge.

Protecting people protecting you



IN ITALIA E ALL'ESTERO
Analisi rischi e prevenzione
Portierato
Vigilanza armata
Vigilanza ispettiva
Tecnologie
Servizio antitaccheggio
Pronto intervento
Gestione network



THE WORLD'S BEST

WISENET X series

WE MOVE WITH TRUST

Fiducia significa contare su telecamere che garantiscono le migliori immagini in qualsiasi condizioni di illuminazione

- Il WDR più performante al mondo (150 dB)
- La migliore qualità di ottiche varifocali motorizzate (F 0,94)
- Il chipset più potente mai utilizzato su una gamma di telecamere di VideoSorveglianza



eXperience it now at WisenetX.com



Security manager: conviene certificarsi?

di Gianfranco Isola, Security Manager certificato UNI 10459

La naturale evoluzione della società ed in essa dell'economica comporta, normalmente, la nascita o l'affermazione di nuove figure professionali.

Tale evoluzione non ha risparmiato la figura del Professionista della security aziendale che, seppur già identificata e definita in Italia sin dal 1995 (la prima UNI 10459/1995), ha certamente avuto un impulso in tempi più recenti anche a seguito degli attacchi terroristici internazionali.

Evoluzione professionale, quella del security manager, che ha comportato negli anni un continuo miglioramento ed aggiornamento delle caratteristiche tecnico/professionali richieste al professionista della security, sino a giungere all'ultima UNI 10459/2017.

Però, pur di fronte all'evidente mutamento del contesto internazionale ed alla crescente ed incalzante richiesta di aiuto da parte delle Istituzioni per una "sicurezza partecipata", il legislatore italiano, forse confuso dalla unicità terminologica della parola "sicurezza" con cui si definiscono in Italia sia la Safety che la Security, non è mai intervenuto (se non tardivamente per un settore specifico che vedremo successivamente), per dare un idoneo inquadramento al professionista della tutela aziendale.

La "dimenticanza" legislativa ha così naturalmente derubricato la presenza della security aziendale alla semplice volontà delle organizzazioni, spinte più dalla propria responsabilità sociale che da una norma cogente. Ma, siamo proprio sicuri che quando si parla di security si faccia riferimento solo alla "buona volontà" dell'Impresa e non ci si riferisca invece ad un "esplicito richiamo" normativo?



Che tipo di obbligo deriva oggi dalla lettura comparata del TU 81/2008 e D.lgs 231/2001 in termini di tutela dei lavoratori?

Che tipo di professionalità è oggi richiesta per la valutazione dei rischi "atipici"?

Bene, per rispondere a queste domande, è necessario un breve excursus normativo (nazionale) sul concetto di "tutela del lavoratore".

L'analisi deve certamente partire dal dettato dell'art. 2087 del codice civile che, sin dal 1942, chiarisce quali siano gli obblighi in capo all'imprenditore in termini di misure necessarie per la tutela dei lavoratori. Concetto, quello della tutela del lavoratore, ripreso ed affermato anche dalla Costituzione italiana con gli articoli 32 e 41.

Successivamente, il D.lgs 626 del 1994, seppur in maniera timida, proietta l'Italia nel contesto della regolamentazione europea. Ma il legislatore italiano compie il passo decisivo con il D.lgs 81 del 2008.

Infatti, il TU non solo colma alcune lacune del D.lgs 626/1994 ma, per la prima volta, ha esplicitato il concetto di "tutti i rischi", includendo nella valutazione anche i cosiddetti "rischi atipici" (esterni all'ambito antinfortunistico che possono impattare sui lavoratori), ed aprendo, in tal modo, la porta ai rischi di security.

Ma, visto il dettato del D.lgs 81/2008 e le responsabilità derivanti in termini di tutela del lavoro dal D.lgs 231/2001, chi può e deve valutare i rischi security?

Come noto, il D.lgs 81/2008, obbliga il datore di lavoro alla predisposizione di un DVR (Documento di Valutazione dei Rischi), con la possibilità di avvalersi ("delegare" - art 16) di figure professionali dotate dei requisiti di professionalità ed esperienza necessarie per valutare tutti i rischi per la salute e la sicurezza durante l'attività lavorativa (art 28). E' proprio dalla lettura combinata degli articoli 16 e 28 che si riesce ad identificare un "fil rouge" normativo che permette l'individuazione del professionista che, per conoscenze ed esperienza, può essere delegato alla valutazione dei rischi atipici.

Non un professionista qualsiasi, bensì un security manager certificato secondo la Norma UNI 10459, la cui validità è stata dichiarata direttamente dal legislatore con il DM 269 del 2010 (Requisiti degli istituti di Vigilanza ed Investigazione).

Si potrebbe quindi affermare che l'assegnazione della funzione safety ad un security manager certificato ai sensi della Norma UNI 10459 e, quindi, ad un soggetto in possesso delle competenze e conoscenze richieste, permetterebbe all'azienda di attivare un meccanismo esimente di responsabilità verso i rischi safety.

Concludendo, invito tutti i colleghi security manager a valutare l'opportunità di certificarsi, così da rappresentare per la propria azienda un punto di riferimento certo ed "esimente".



Nuovi dissuasori Hörmann: ora la sicurezza è più elevata

- Dispositivi di protezione contro veicoli con un peso fino a 7,5 t e una velocità di 80 km/h
- Ampia gamma di soluzioni: dissuasori automatici, semiautomatici, fissi o amovibili
- Funzione rapida per situazioni di emergenza che attiva i sistemi in soli 1,5 secondi



SECURITY



HIGH SECURITY



www.hormann.it
info@hormann.it

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura

Cittadini dell'Ordine, dalla storia della vigilanza privata al futuro dei servizi di sicurezza

a colloquio con Dott. Fabbri, Consigliere Delegato di Cittadini dell'Ordine S.p.A.
a cura di Raffaello Juvara

Nell'applicazione del concetto di sicurezza partecipata che si sta diffondendo in tutta Europa, agli operatori privati si tende ad attribuire il ruolo di "fornitori specializzati di competenze". Come interpretate questa visione, nella vostra dimensione internazionale?

Quello della sicurezza partecipata è un tema chiave, a cui noi prestiamo grande attenzione, e su cui vogliamo investire tempo e risorse per contribuire al suo sviluppo, perché lo riteniamo una soluzione vincente al fine di garantire sicurezza e serenità ad ognuno di noi.

All'interno del dibattito politico presente in tutti i Paesi europei (e non solo) sul bisogno di un maggiore senso di sicurezza, quello della sicurezza partecipata rappresenta una risposta intelligente alle odierne esigenze che ogni cittadino sente e chiede, rappresentando quel necessario equilibrio fra la specificità pubblica della prerogativa del controllo del territorio con la necessità di aumentare la presenza e la capillarità dei controlli, senza dover arrivare a mettere direttamente in capo ai cittadini l'onere di difendersi o armarsi. L'Europa sta andando in modo convinto in questa direzione, ma con approcci ancora vari e diversi, a seconda dei Paesi, dovuti in primis alla storia, alla tradizione e al retaggio di quel determinato Paese, che, a seconda del contesto, può aver vissuto la sicurezza privata come una risorsa oppure come un servizio da tollerare. Ma oggi tutti ne riconoscono il ruolo di risorsa indispensabile, seppure con livelli di collaborazione e modalità di utilizzo diversi, per garantire la sicurezza in moltissime situazioni.

Operando in Europa, fuori dal contesto italiano, fin da fine anni novanta, abbiamo avuto l'opportunità di confrontarci con le diverse legislazioni e i diversi approcci degli altri



Paesi al tema della sicurezza partecipata e in particolare al rapporto fra pubblico e il privato. In generale, abbiamo sempre riscontrato una maggiore attitudine rispetto al nostro Paese a coinvolgere nella gestione della sicurezza degli eventi e di situazioni a rischio la vigilanza privata, richiedendo di garantire tecnologie e personale formato all'altezza della situazione. La sfida di oggi, però, non è più sugli ambiti di intervento e di utilizzo, ma nella partecipazione congiunta dei vari attori alla sicurezza e sulle modalità in cui questa si concretizza.

Un passaggio anche culturale non banale, sul quale noi ci siamo e lavoriamo, sia in Italia che all'estero dando il nostro contributo sempre nel rispetto delle prerogative dello Stato, che oggi però ha più che mai bisogno delle nostre competenze e della nostra presenza.

Stiamo avendo molto riscontri anche sui singoli territori dove operiamo e siamo radicati da decenni: qui, stiamo assistendo a come, nelle Amministrazioni Comunali e nei Comandi di Polizia Locale, si stia diffondendo la convinzione della necessità di una maggiore partecipazione del privato

alla sicurezza, con evoluzioni notevoli rispetto a pochi anni fa. Sempre più realtà infatti stanno ragionando con noi su come integrare il lavoro delle FF.OO. con l'attività delle nostre pattuglie di ronda notturna.

Ancora più interessante e di prospettiva sono gli aspetti legati alla tecnologia: non è più sufficiente installare sistemi di videosorveglianza su quasi tutto il territorio comunale se poi non si dispone di personale dedicato in modo esclusivo al controllo e utilizzo di tali apparecchiature. Diventa sempre più necessario avere personale che in tempo reale analizzi e fornisca alle pattuglie presenti sul territorio le necessarie indicazioni su dove dirigersi e come comportarsi nonché, semplicemente, personale per intervenire qualora ce ne fosse bisogno.

Ecco che, come Cittadini dell'Ordine, stiamo lavorando a protocolli di collaborazione in cui, senza togliere nulla alla titolarità ed alla responsabilità delle FF.OO., ci facciamo carico della gestione delle attività in tempo reale con il successivo avviso dato alle pattuglie delle FF.OO., mettendoci in condizione di contribuire in modo determinante alla sicurezza pubblica. Questa soluzione può rappresentare il futuro anche per la Polizia Locale, avvicinando sempre di più le situazioni e le soluzioni dei Comuni a quelle dei centri commerciali, degli aeroporti, delle stazioni, dei palazzi di giustizia, etc.

Tale facoltà, sebbene in modo embrionale, è anche prevista dagli strumenti normativi in materia di privacy che, pur essendo risalenti a qualche anno fa lasciano intravedere anche questa possibilità: su tutti, il provvedimento generale del Garante Privacy 8 aprile 2010, in secondo luogo la Direttiva del Ministero dell'Interno in materia di sistemi di videosorveglianza e, da ultimo, il Decreto Sicurezza 14/2017 così come convertito in legge 48/2017, che prevede all'art. 7 la possibilità per gli enti gestori di edilizia residenziale, gli amministratori di condomini, le imprese, le associazioni di categoria, i consorzi o i comitati costituiti fra imprese, professionisti o residenti, di proporre progetti per la messa in opera a loro carico di sistemi di sorveglianza tecnologicamente avanzati, dotati di software di analisi video per il monitoraggio attivo con invio di allarmi automatici a centrali delle forze di polizia ma anche di istituti di vigilanza privata convenzionati.

In Europa come in Italia la necessità di una sicurezza partecipata dove i privati siano i portatori di determinate skill e



competenze è sempre più una realtà, noi stiamo contribuendo in modo concreto a costruire questo percorso per renderlo il più efficace e reale possibile.

Nei confronti di grandi utilizzatori di servizi di sicurezza come le aziende del retail, con punti vendita diffusi in modo capillare in più paesi, qual è il valore aggiunto della vostra proposta complessiva?

Abbiamo da tempo scelto di investire e lavorare in un contesto internazionale, dedicando parte delle nostre risorse ai mercati esteri, ma avendo avuto come primo obiettivo quello di servire i nostri clienti italiani ovunque nel mondo avessero bisogno di sicurezza. Essere per loro un partner e un riferimento certo, un filtro con riconosciuti standard operativi che garantisca la tranquillità e la serenità di operare anche in contesti per loro sconosciuti.

Oggi, l'esperienza accumulata durante il percorso compiuto ci ha messo in condizione di offrire servizi completi a livello *worldwide* a chi vanta una presenza capillare in diversi Paesi come, ad esempio, proprio le aziende del *retail*, proponendoci come coordinatore unico della sicurezza a livello internazionale, a livello dei grandi gruppi mondiali, ma con le nostre specificità di *security manager* che si pongono come interlocutori ad hoc per il singolo cliente. Un supporto

che offre all'azienda la possibilità di alzare i propri standard sia in termini di sicurezza che in termini di accoglienza nei punti vendita (grazie alla formazione specifica) e di avere gli stessi livelli di qualità in Paesi diversi dove, per esempio, i livelli culturali sulla sicurezza o sull'approccio al cliente possono essere ben diversi.

Questo porta indubbi vantaggi, fra i quali certamente economie di scala, in quanto si risparmiano risorse interne aziendali da dedicare ma, soprattutto, la possibilità di poter mutuare da un paese all'altro le buone pratiche, lavorando per portare tutti i Paesi agli stessi standard. Anche nel solo contesto europeo, ci troviamo di fronte a scenari diversi: sia dal lato dei furti (ma il risultato sono sempre importanti differenze inventariali), sia dal lato delle legislazioni in relazione a quanto è possibile fare e come è possibile intervenire.

La presenza internazionale ci dà la possibilità di avere uno sguardo più ampio e un approccio molto più elastico e dinamico alle situazioni, "laico" rispetto al singolo Paese, con anche l'utilizzo della tecnologia più friendly e un investimento in formazione sia del personale interno che di quello addetto alla sicurezza volto sempre nelle due direzioni: diminuzione delle differenze inventariali e aumento delle visite all'interno del punto vendita.

Ci può riassumere la storia dei Cittadini dell'Ordine, le attuali dimensioni e struttura organizzativa e i programmi per il futuro?

Cittadini dell'Ordine è una realtà storica del panorama della vigilanza privata italiana: nasce nel lontano 1870 a Padova, è il più antico Istituto di Vigilanza d'Italia e d'Europa, contribuendo in modo determinante alla nascita della vigilanza privata in Italia.

Una gestione dinamica, sempre attenta ai dipendenti e ai cambiamenti del mercato, è stato sicuramente uno degli elementi che ha permesso a Cittadini dell'Ordine di continuare a svolgere con successo la propria attività per quasi 150 anni. La capacità di unire tradizione e innovazione ha portato a costruire sempre nuovi scenari



sulla sicurezza, crescendo e diversificando la gamma dei servizi di sicurezza da noi offerti.

Per questi motivi, Cittadini dell'Ordine si presenta oggi non soltanto come fornitore di servizi di vigilanza "tradizionali" (come piantonamenti, ispezioni, videosorveglianza e portierato), ma si propone ai clienti come partner della sicurezza a 360°. L'azienda ha oggi al suo interno diverse divisioni: quella dei Servizi Tecnologici, la divisione Telesorveglianza Satellitare e la divisione Servizi Fiduciari non armati, che racchiude al suo interno varie tipologie di servizi quali portierato, l'accoglienza ospiti, accompagnamento e lo *stewarding*. Infine, abbiamo una divisione di *travel security* per attività di protezione *worldwide* per trasfertisti e expat.

Cittadini dell'Ordine opera sia in Italia che all'estero, attraverso società controllate ed una propria rete di partner e *security manager* affidabili e certificati. Il gruppo opera in Nord Italia con una presenza capillare, e serve i propri clienti su tutto il territorio europeo attraverso la propria struttura di network con circa 2.500 dipendenti.

I programmi per il futuro sono frutto dei nostri 150 anni di storia, raccontati direttamente dalle risorse che continuiamo ad investire, da un lato per migliorare sempre i servizi di vigilanza, dall'altro per proporre nuove soluzioni alle esigenze di sicurezza ai nostri clienti in Italia e nel mondo.



CONTATTI: CITTADINI DELL'ORDINE SPA
info.to@cittadinidellordine.com
www.cittadinidellordine.com

Video Surveillance

Access Control

Loss Prevention

Stock Management

Security
 intelligent
 integrated
 internet Connected

Nedap Retail
 vediamo ciò che conta

Omnisint - Nedap Italy Retail
 Via Michelangelo Buonarroti 1
 20093 Cologno Monzese (MI)
 Italia

t
 f
 e

+39 02 267 084 93
 +39 02 253 966 47
info@nedapretail.it
www.omnisint.it



Gunnebo, l'innovazione nel Retail per la gestione del contante e la sicurezza del punto vendita

a cura della Redazione

Le esigenze di sicurezza del Retail si evolvono e si estendono a segmenti che finora si erano considerati al riparo da rischi di rapine. Per molti esercizi commerciali che un tempo ritenevano sufficiente la deterrenza di una piccola telecamera di sorveglianza, è ormai diventato evidente che la prudenza non è mai troppa: oltre alle grandi catene di GD e DS, anche distributori di benzina, tabaccai, farmacie, orefici e altre categorie si interessano a soluzioni di sicurezza più evolute. Come far fronte a queste mutate esigenze? Fortunatamente, anche se variano le richieste, non è necessario cambiare l'interlocutore: si può continuare a rivolgersi a **Gunnebo**, leader nel fornire soluzioni di sicurezza adatte per ogni situazione e per tutte le "taglie", dalle piccole e medie superfici fino alle multinazionali del Retail.

SafePay™: una soluzione dai molti pregi

Sono molte le realtà del Retail, anche piccole, che si sono ormai rese conto dell'importanza della gestione automatizzata del denaro. Il contante, se da un lato presenta innegabili vantaggi (dalla praticità e universalità di accettazione, all'immediatezza del pagamento, fino all'assenza di commissioni), dall'altro costituisce un'attrattiva irresistibile per i malintenzionati. I sistemi di gestione del contante permettono di conservare i vantaggi del contante aiutando a eliminare i rischi.

Le soluzioni di Cash Management Gunnebo sono molteplici, a partire naturalmente da **SafePay™**, la più conosciuta e completa delle proposte per il Retail.

Trattandosi di un sistema a ciclo chiuso, con SafePay™ il denaro non è mai disponibile e, mancando l'oggetto del desiderio, gli eventuali ladri sono demotivati.



SafePay™ azzerava anche il problema degli errori nella consegna dei resti: un vantaggio non trascurabile, se si pensa che le differenze di cassa arrivano a causare perdite piuttosto rilevanti.

Il controllo dei falsi avviene automaticamente, con un'affidabilità paragonabile a quella delle banche. I tempi di permanenza in cassa si riducono, il maneggio di denaro da parte degli addetti alle casse è eliminato (con conseguenti minori problemi di allergie o disturbi posturali), la contabilità si sveltisce (le chiusure di cassa avvengono in tempo reale) e il costo d'acquisizione del denaro si riduce notevolmente.

Clienti, personale e reparti amministrativi traggono quindi tutti notevoli benefici dall'adozione di questa soluzione. I numerosi vantaggi di SafePay™ sono inoltre concentrati in una soluzione compatta, esteticamente gradevole e personalizzabile per far fronte alle esigenze del cliente sotto vari aspetti, dal colore alle caratteristiche funzionali. I tecnici Gunnebo sono in grado di effettuare un'accurata

analisi delle specifiche necessità di ogni punto vendita, concretizzando progetti personalizzati e consentendo un utilizzo ottimale degli impianti. Le numerose esperienze all'attivo di Gunnebo dimostrano inoltre che un investimento in SafePay™ si ripaga in fretta.

Rivoluzionario fin dai suoi esordi, SafePay™ si evolve costantemente grazie alla continua ricerca e allo sviluppo di nuove funzionalità e caratteristiche da parte di Gunnebo che ha, come cardine della sua formula competitiva, l'identificazione e il soddisfacimento delle reali necessità operative di ogni cliente.

Sistemi di deposito per tutti

L'offerta Retail di Gunnebo non si limita al SafePay™: comprende anche sistemi di deposito per negozi di ogni dimensione. Il deposito automatizzato del contante è infatti una soluzione che riduce il rischio di furti, rapine e ammanchi senza che siano necessari investimenti particolarmente ingenti.

Le soluzioni Gunnebo sono molteplici: dal **SafeCash Counter Deposit Smart**, semplice e sicuro, adatto anche per Retailer di prossimità e piccole superfici, a SafeCash Retail Station (SCRS), sistema flessibile ed evoluto che consente anche la gestione delle monete, passando per **High Speed Retail Deposit D5 (HSRD D5)**, un sistema che conta, valida e deposita le banconote in una sola operazione, semplifica notevolmente il lavoro del Retailer e si dimostra ideale anche per negozi di maggiori dimensioni. Fra le ultime novità nell'offerta di soluzioni Gunnebo per il Retail va ricordata la nuova soluzione per il deposito certificato delle banconote **D4-3 TTW**.

D4-3 semplifica notevolmente la gestione del contante per il Retailer: le banconote, in mazzette da 300, sono validate



con un validatore certificato BCE, contate e depositate in una sola operazione, sollevando il personale dai laboriosi compiti di conteggio. Il denaro è depositato al sicuro in una **cassaforte TTW certificata di grado IV**.

D4-3 rilascia dettagliate ricevute di versamento; grazie al **software di supervisione BOCM**, le procedure di deposito e prelievo sono ottimizzate e i dati possono essere condivisi con società di CIT e istituti di credito. Con D4-3, gli ammanchi diventano solo un lontano ricordo; l'intero sistema è controllabile da remoto con il servizio **Help Desk di Gunnebo attivo 24/7**.

Un interlocutore unico per ogni esigenza

La gestione del contante è sicuramente un aspetto cruciale quando si considera un punto vendita dal profilo della sicurezza, ma non è l'unico: dai mezzi forti alla regolazione degli accessi, sono numerose le aree dove il consiglio di un esperto in materia può essere di aiuto. Il team tecnico e commerciale di Gunnebo è sempre a disposizione per identificare la soluzione più adatta, seguirne l'implementazione e, naturalmente, fornire ogni tipo di assistenza post-vendita.

GUNNEBO
For a safer world

CONTATTI: GUNNEBO ITALIA SPA
Tel. +39 02 267101
info.it@gunnebo.com
www.gunnebo.it

CAVO ANTINCENDIO ELANFIRE

- Tecnologia Mica senza impiego di PE o PPE per l'isolamento dei conduttori.
- Resistenza alla fiamma per oltre 120'
- EN 50200 (PH120), CEI 20/22 III, CEI 20-36, CEI 20-37, CEI 36762 C-4 (U₀=400V) - CE - "Date"



CAVI RESISTENTI AL FUOCO

Cavi antincendio ELANFIRE non propaganti e resistenti la fiamma (EN50200 - PH120). Bassa emissione di fumi e gas alogenidrici tossici.
Cavi schermati, twistati, EVAC CEI 9795.

ELAN srl
Via Osimana, 70
60021 Camerano (AN)
Italy

Contatti
info@elan.an.it
www.elan.an.it
+39.071.7304258



Rivelatore multidimensionale per esterno

Serie VXSHIELD



MODELLI CABLATI
VXS-AM: Rivelatore doppio PIR
VXS-DAM: Rivelatore doppio PIR+MW

MODELLI A BASSO ASSORBIMENTO
VXS-RAM: Rivelatore doppio PIR
VXS-RDAM: Rivelatore doppio PIR+MW

VXS-DAM
Certificazione EN 50131 Grado 2

SHIELD:
la nuova forma di sicurezza



- Area di rivelazione 12m a triplo livello
- Nuovo design resistente agli agenti atmosferici
- Doppia schermatura conduttiva
- Regolazione della sensibilità
- Prova movimento automatica
- Contatto antiapertura e antistacco
- Temporizzatore per risparmio batteria
- Rapidità e semplicità installativa



www.hesa.com

L'esposizione al rischio dei soft-target, un problema globale per soluzioni globali

a colloquio con Genserik Cantournet, Chairman di Kelony International
a cura di Raffaello Juvara

L'episodio avvenuto nella prima serata del Festival di Sanremo 2018, con una persona salita sul palco durante la trasmissione, ha messo in evidenza due aspetti: l'esposizione dei grandi eventi ad ogni possibile azione dimostrativa, antagonista o, peggio, terroristica; l'esistenza di possibile falle nella sicurezza pubblica e privata preposta all'evento. Qual è la sua valutazione in merito?

Alcune osservazioni più che una valutazione. La sicurezza è una disciplina che è necessario approcciare sempre con obiettivi di tutela molto alti, proprio perché in gioco c'è la vita delle persone e la reputazione di Istituzioni nobilissime, di Infrastrutture Critiche e del nostro Paese. Il caso di Sanremo illustra che un'approssimazione nella valutazione del rischio o nell'applicazione delle misure di contrasto, non importa quale sia la causa, può essere potenzialmente fatale sia alle persone da tutelare sia all'Organizzazione che le mette in campo.

Di fronte a rischi sempre più pervasivi, i cosiddetti "soft-target" come il Festival di Sanremo sperimentano il fatto di dover prendere decisioni sempre più rapide in un contesto di incertezza sovrana con conseguenze radicali, e si trovano ad affrontare un ambiente sempre più volatile, incerto, complesso e ambiguo.

Di fronte a rischi sempre più iper-connessi e complessi dell'ecosistema normativo, giuridico, sociale, ambientale ed economico, non si può più trarre ispirazione dal passato ma si deve ripensare radicalmente il modello di



tema centrale in quello che è successo con l'intrusione sul palco del festival della canzone, spesso e volentieri non viene considerato nella sua interezza. Purtroppo, la sicurezza continua ad essere gestita in modo frammentato, secondo le varie discipline che la compongono. Da un punto di vista strategico, ma anche operativo, significa aggredire un avversario con forze sparse fin dall'inizio e creare inevitabilmente delle falle, dei gap.

A mio avviso, la sicurezza oggi non può che essere figlia della cindinica¹, con un approccio convergente, sistemico e preventivo. La scienza della prospettiva che non accada nulla, ossia che siano state preventivamente messe in campo le dovute competenze, tecniche e strumenti, con grande serietà. Questo è quanto era messo in opera quando ero Direttore della Security e della Safety in RAI. Portare attenzione alle falle di sicurezza, reali o percepite, è strategico perché sono portatrici di vulnerabilità. Si metta

nei panni del possibile criminale che volesse colpire un bersaglio, o in ottica terroristica o anche semplicemente per creare scompiglio e insicurezza, quale sceglierebbe: quello apparentemente solido, oppure quello che dà segnali di livelli di tenuta approssimativi?

Come possiamo riuscire a tutelarci in questo mondo instabile e imprevedibile? L'obiettivo deve essere quello di anticipare i rischi e non di adattarsi ad essi o rincorrerli cercando di tamponare di volta in volta. È quindi necessario disporre di un protocollo di sicurezza convergente, basato sulla cindinica, che ha proprio questo scopo: rafforzare il livello di tenuta generale in modo sostenibile.

Alcuni fondamentali step, di un piano d'azione, per ottenere il dovuto successo sui rischi comprendono, per prima cosa, la definizione di una visione chiara come antidoto alla volatilità e all'incertezza. Solo la condivisione di proiezioni, unite a valori e strategie aziendali tra i vertici e il management, permette di orientarsi in un contesto carente di punti di riferimento o che sono stati annientati da situazioni rapidamente mutevoli.

Seconda cosa, affrontare i rischi necessita di una grande capacità di ascolto, soprattutto nei confronti dei cosiddetti «segnali deboli». Ascoltare per prevenirli, contrastarli e addirittura anticiparli e quindi capire quali esigenze richiederanno in futuro.

Terzo, adottare uno schema mentale flessibile per gestire la complessità. Ovvero, cosa non semplice in realtà, trovare soluzioni creative rispetto a nuove situazioni ed esigenze, ma anche riuscire ad interpretare correttamente le proprie incompletezze: non si tratta di cercare i «colpevoli», ma di trovare collettivamente i mezzi per evitare il ripetersi del problema incontrato. Questa pratica sviluppa collaborazione e performance.

Quarto ed ultimo, rimuovere le ambiguità dei paradossi odierni anche accettando di interrogarsi e non dare nulla per scontato, oltre che sviluppare grandi capacità di adattamento.

Il tutto richiede una spiccata propensione al cambiamento verso la sicurezza convergente e sistemica, e la capacità di prendere decisioni rapide. La sicurezza non è un gioco, e perdere non è contemplabile.



Si parla di sicurezza partecipata tra pubblico e privato che dovrebbe esprimere i massimi risultati proprio in situazioni simili, come, ad esempio, è avvenuto positivamente nel 2017 in occasione del concerto di Vasco Rossi a Modena. È possibile, secondo lei, parlare di linee guida ufficiali che facciano riferimento anche a best practices internazionali?

In termini di sicurezza viviamo in un grande paradosso. Da un lato sappiamo in modo pertinente che la sopravvivenza sta nell'adattarsi, nel cambiare più velocemente del cambiamento stesso; d'altro canto, siamo creature abitudinarie che si assicurano ripetendo permanentemente le stesse procedure. Avere delle «best practices» da applicare indistintamente farebbe un gran comodo. Peccato che questo contraddica fortemente con il carattere dinamico dei rischi, inarrestabilmente incostanti e profondamente mutevoli.

Le due realtà non sono quindi compatibili. Più si vuole agire a largo spettro, più si diluisce la qualità dell'antidoto. Occorre quindi superare la logica dell'adempimento pedissequo alle «best practices» proprio perché negano il principio di adattabilità. La necessità è quella di migrare da una logica di obbligo di mezzi a quella di un obbligo di risultati. Ciò significa andare oltre la semplice focalizzazione dell'aspetto meramente formale e calare

¹ Cindinica: scienza dello studio dei rischi

intelligentemente le «buone pratiche» in ogni particolare realtà con un approccio necessariamente olistico.

Le numerose stratificazioni di norme, certificazioni e standard declinate in best practices sono dei prerequisiti, assolutamente utili ma non certo sufficienti: indicano la via ma non la meta, cioè come traguardare con un fattivo risultato di protezione effettiva.

Più che di best practices, i soft-target e le aziende in generale hanno bisogno del supporto di team internazionali ed interdisciplinari di comprovata esperienza. Internazionali perché si ottiene immediatamente una visione più ampia e più ricca dei rischi e, quindi, maggiori possibilità di prevenirli e contrastarli. Interdisciplinari perché l'unico approccio adeguato non può che essere olistico e convergente fin dall'inizio, per avere una chiara visione del rischio in tutte le sue sfaccettature. Non vederle significa non cogliere gli interstizi dove si nicchiano le vulnerabilità. La valutazione del rischio intercorrelato è uno degli strumenti cardini per ottenere questo risultato.

Come valuta l'estensione in atto dei compiti del security manager, figura professionale nata per proteggere i beni fisici delle imprese, che ora deve affrontare minacce totalmente diverse, dal terrorismo agli attacchi cyber ed ai rischi reputazionali sui social? Ritieni adeguati i profili dei professionisti della sicurezza definiti dall'attuale norma 10459 o dovrebbero esserci altre competenze? Com'è la situazione in Francia, ad esempio?

La Francia ha sempre sostenuto una visione giacobina della difesa. Così facendo, ha sempre promosso da un lato una grande attenzione al tema, dall'altro una visione accentratrice della sicurezza. Basti pensare all'Agenzia nazionale per la sicurezza dei sistemi d'informazione (ANSSI) o, più recentemente, alle Leggi di orientamento e programmazione per le prestazioni di sicurezza interna (LOPPSI I e II) oppure allo stato di emergenza, ancora applicato l'anno scorso in occasione degli attentati. Queste

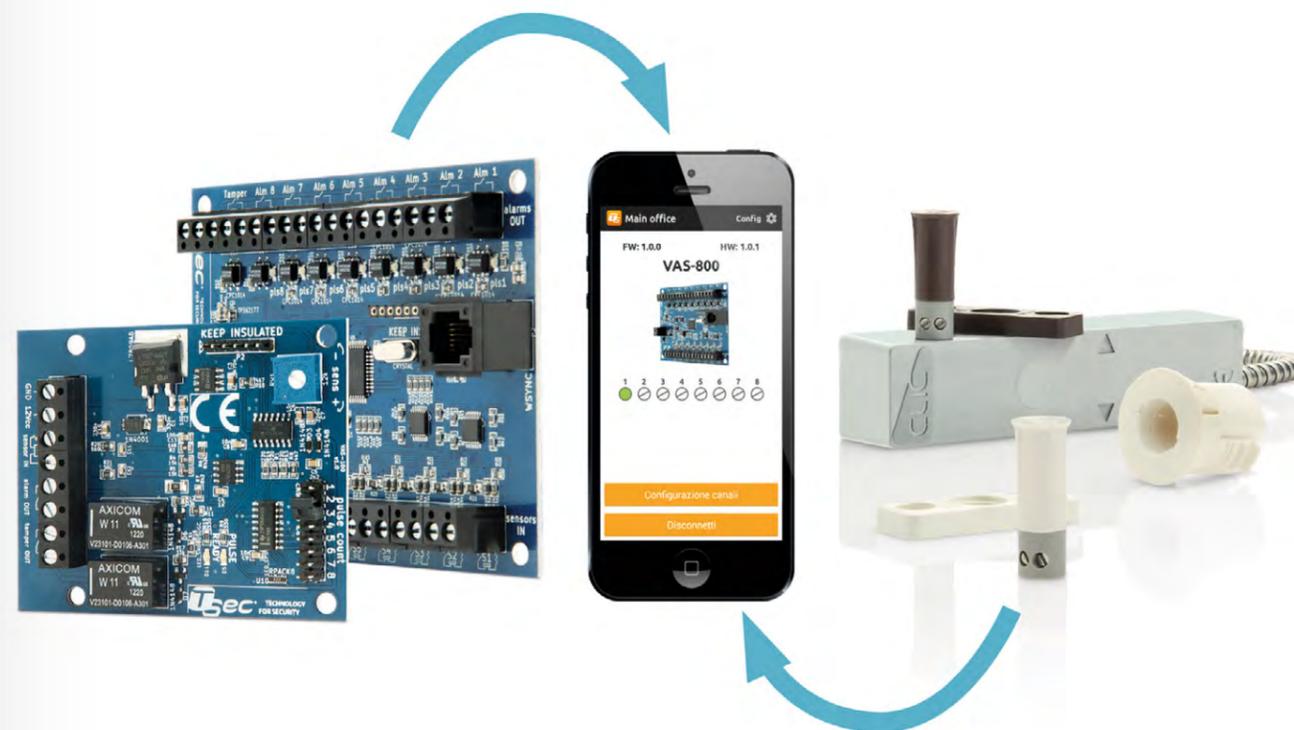
due ultime conferiscono alle istituzioni ed autorità poteri «esorbitanti» dal diritto comune che limitano le libertà individuali. Ossia la sicurezza collettiva prima delle libertà individuali, in un paese il cui motto inizia con «Liberté». Questo non ha certo favorito le sinergie tra pubblico e privato. L'Italia è stata invece in questo avveniristica e lungimirante, e la norma UNI 10459 è una delle fattive dimostrazioni. Partecipai all'aggiornamento della norma in UNI e ritengo che i profili dei professionisti della sicurezza siano più che adeguati, a patto che l'aggiornamento previsto dalla norma stessa sia effettivamente svolto. È, quindi, necessario aggiornare regolarmente sia la norma che i profili dei professionisti coinvolti con le competenze richieste. Ricordando però, sempre, che le norme sono un punto di partenza e non di arrivo. Avere la patente di guida non esenta da possibili incidenti stradali. È solo un prerequisito necessario ma non sufficiente. Solo seguendo questa logica i responsabili della sicurezza, in tutte le sue accezioni, saranno in grado di affrontare l'estensione dei loro compiti che rispecchia quella dei rischi, sia in ampiezza delle tematiche impattate, sia in pervasività.

Più che di altre competenze, quindi, c'è urgente bisogno di modificare l'approccio alla sicurezza. Non basta più «essere compliant» oppure pensare di «essere ben coperti» dai rischi. Bisogna verificarlo nei fatti con il parametro della terzietà indipendente. Tutte le cose importanti della vita normalmente si affrontano secondo questa logica, cioè un terzo di fiducia che verifica non solo la realtà delle cose ma anche della loro bontà. Se ci pensiamo, ciò avviene per i flussi finanziari che transitano tramite una banca o una Blockchain, per i bilanci aziendali che vengono verificati da revisori preposti, per l'acquisto di un asset immobiliare che necessita la presenza di un Notaio, ecc. E per la «sicurezza»? Serve quindi un approccio convergente e globale, coadiuvato da un metodo di calcolo del rischio intercorrelato – come il protocollo SeVeVa^{TM2} - e da un ente terzo di fiducia per la verifica e la validazione dei processi di tutela.

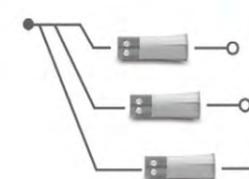
² Protocollo algoritmico proprietario basato su una metodologia convergente e interdisciplinare, che permette di rilevare e classificare tutte le tipologie di criticità, tramite l'analisi e la misura del grado di interdipendenza tra i rischi. In particolare, consente di intercettare le interconnessioni tra di essi e individuare preventivamente il pericoloso effetto domino.

L'ANTISCASSO

Sicurezza professionale... in un touch



Configurazione senza fili con smartphone tramite sistema WSyncTM



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

Sensori passivi: tecnologia inerziale magnetica ad alta sensibilità



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



Video Verifica. Live.

Installazione semplificata grazie alla Tecnologia P2P



RISCO Group è lieta di presentarvi il nuovo VUpoint – una soluzione avanzata di Video Verifica Live Plug&Play che integra in modo semplice e veloce le telecamere RISCO IP P2P in tutti i sistemi di sicurezza professionali di RISCO. Questa è un’opportunità unica per professionisti della sicurezza e vigilanze di beneficiare dei vantaggi dell’installazione di una telecamera IP e delle sue infinite potenzialità, offrendo al tempo stesso un livello di sicurezza senza precedenti ai propri clienti.

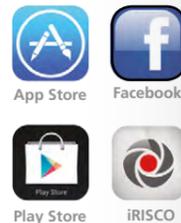
- Video verifica di eventi e video live on demand – da ovunque, in ogni momento grazie alla App per Smartphone
- La Tecnologia P2P permette agli installatori di non dover fare alcuna configurazione del router: è un semplice Plug&Play!
- Scelta di telecamere da interno o da esterno, con possibilità di connessione WiFi per una installazione senza cavi
- Un reale valore aggiunto per tutti i clienti a cui avete già installato un Sistema di Sicurezza RISCO collegato a Cloud RISCO... e una motivazione in più per i nuovi clienti per scegliere VUpoint!
- **3 Nuovi Modelli: Bullet, Cube e Dome con supporto SD.**

Per maggiori informazioni visitate il sito www.riscogroup.it

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



Guarda il video di VUpoint su YouTube!



PRIME TOUR

UN SUCCESSO DA NUMERI UNO!



2000 partecipanti, 200 ore di formazione, 28 date in tutta Italia. Sono i numeri del grandissimo successo ottenuto dal **Prime Tour**. Protagonista, **Prime**, la centrale antintrusione e domotica all'avanguardia, dedicata ai professionisti del settore e caratterizzata da un **rivoluzionario approccio commerciale: l'Installatore Identificato Inim.** Un programma di privilegi esclusivi che nasce per **proteggere la tua professionalità e il tuo lavoro.**

PRIME
Sistema antintrusione e domotico

inim
ELECTRONICS

Saper vendere sistemi di sicurezza, l'esigenza più sentita dagli operatori

a colloquio con Maurizio Callegari, formatore e consulente a cura della Redazione

Il 6 e il 12 aprile si terranno le due lezioni della prima edizione del "Corso di Vendita di Sistemi di Sicurezza" organizzato da securindex formazione, che lei ha sviluppato sulla base della sua approfondita conoscenza del settore. Quali sono gli obiettivi ed a chi si rivolge principalmente?

Questo corso nasce, oltre che da una sentita esigenza più volte espressa dagli operatori, anche da una necessità interiore, direi quasi un' intrinseca sofferenza, dovuta alla constatazione di come gli Integratori di Sicurezza più bravi e qualificati, di chiara e profonda estrazione tecnica, si trovino troppe volte ad essere battuti ed esclusi nel confronto complessivo verso l'Utenza Finale, che finisce col privilegiare le proposte provenienti da aziende molto meno preparate tecnicamente e, spesso, addirittura penalizzanti sul piano economico, ma presentate con notevoli capacità commerciali e buona tecnica di vendita. Di qui la necessità di porvi rimedio e di fornire alle aziende qualificate un solido corredo di strumenti e tecniche commerciali, in grado di renderle veramente competitive nei confronti di chiunque altro.

Come si articola quindi la proposta formativa?

Il corso prende in esame tutta la tematica della vendita, dal contatto telefonico iniziale sino alla conclusione della vendita, anzi sino al contratto di manutenzione e alla referenza attiva del cliente verso altri potenziali clienti, illustrando quale sia il giusto comportamento da tenere e quali gli errori che vengono tipicamente commessi,



lungo tutto il percorso. Oltre a questo, l'apprendimento si baserà su un' intensa interattività dei partecipanti, che impareranno così direttamente, con la sperimentazione personale, tutte le tecniche e le metodiche che scopriremo strada facendo.

A chi si rivolge questa proposta?

Il corso prende le mosse dalla specificità tecnologica dei suoi fruitori e dalla nota dicotomia dei ruoli di tecnico e di commerciale per coniugare tali differenze attraverso le più avanzate metodiche di analisi, tra cui la Programmazione Neuro Linguistica. In questo modo, si ottiene l'appianamento del gap commerciale e la creazione di nuovi operatori di altissimo profilo, perfettamente

preparati su ogni piano e destinati a diventare i futuri protagonisti di questo settore.

In cosa si differenzia dalla miriade di corsi di vendita che vengono proposti sul mercato?

Apprezzo molto la domanda e credo che la risposta possa essere sintetizzata nel motto illustrativo: "agire su se stessi, per agire sugli altri, per il massimo beneficio reciproco". L'obiettivo del corso non è infatti di creare degli "incantatori di serpenti", ma dei professionisti seri e responsabili, che si sappiano relazionare con i clienti nella maniera più corretta e, soprattutto, più efficace per soddisfare al meglio le loro reali necessità ricavando, di conseguenza, il giusto guadagno dall'impiego di una professionalità tecnica e commerciale così elevata e completa. Si tratta, quindi, di mettere in luce le grandi potenzialità che altrimenti resterebbero sopite, di integrarle con la giusta preparazione e di assemblare tutto con le corrette metodiche motivazionali, per creare così delle figure veramente vincenti!

Il Corso viene proposto in due moduli: Professional Base e Professional Avanzato Quali sono i contenuti dei due moduli?

La differenza tra i due moduli, che non a caso sono contrassegnati entrambi dal prefisso "Professional", è dovuta al taglio totalmente diverso che li guida, dove il primo è il passaggio obbligato per chiarire e soprattutto imparare concetti e comportamenti, evitare errori e acquisire una mentalità vincente. Il secondo è invece il livello superiore della vendita, dove, sempre con una metodica molto partecipativa e coinvolgente, offriamo la possibilità di diventare dei grandi professionisti, in grado di interpretare la vendita e la negoziazione commerciale in modo molto più incisivo ed approfondito. La preparazione si espanderà anche alle presentazioni professionali in contesti pubblici e a una panoramica sulla conduzione di negoziazioni complesse nel settore industriale, non tralasciando peraltro le metodiche di auto-motivazione personale e consentendo così ai partecipanti di poter diventare degli autentici "super venditori".

securindex
formazione

**CORSI DI FORMAZIONE PER
PROFESSIONISTI DELLA SICUREZZA**

per informazioni sui programmi e date scrivere a:
segreteria@securindex.com

Securpoint, una storia italiana di distribuzione evoluta

a colloquio con Andrea Comellini, Amministratore Delegato di Securpoint srl a cura della Redazione

Ci descriva la storia di Securpoint, le sue dimensioni, i marchi trattati, l'area di copertura...

Securpoint nasce nel 1997 dall'esperienza di oltre 10 anni maturata alle dipendenze di un'importante società del settore. E' una classica storia italiana di due amici, Andrea Comellini e Massimo Generali, che decidono di realizzare insieme una piccola impresa che, nel corso degli anni, ha sempre commercializzato prodotti di case primarie (ad esempio Aritech, oggi UTC) per garantire ai partner adeguata assistenza tecnica e capacità di evoluzione nel tempo, che solo i grandi produttori possono sostenere.

Nella rivelazione incendi, Securpoint è presente con prodotti UTC e Notifire, con i quali può risolvere i progetti più complessi, garantendo ai clienti le soluzioni più idonee. Per la videosorveglianza, settore cresciuto vertiginosamente negli ultimi anni nelle tecnologie e nei fatturati, vengono distribuiti prodotti Dahua e Truvision (UTC). Per rispondere alla crescente esigenza di centralizzare tutti i sistemi di sicurezza presso uno o più punti di controllo con software (CMS), Securpoint ha individuato nella società Gamanet il partner ideale, di cui è diventata da 2 anni il distributore esclusivo certificato per l'Italia. Con il Software C4 Gamanet, possiamo centralizzare i sotto-sistemi presenti in campo della maggior parte dei produttori mondiali.

Le nostre sedi sono a Bologna, Firenze e Rimini, dove è presente personale di vendita e un magazzino prodotti per soddisfare le esigenze immediate dell'installatore. Svolgiamo l'attività commerciale prevalentemente nelle regioni di competenza nel rispetto degli accordi presi con i produttori, al contrario di quanto avviene troppo spesso nel mercato attuale.

Come valuta il cambiamento in corso del canale distributivo della componentistica dei sistemi di sicurezza?

Negli ultimi anni la distribuzione è molto cambiata, nel bene



nel male, a seguito della crescita dei volumi di vendita determinata dall'aumento della richiesta di sicurezza, dall'evoluzione tecnologica dei prodotti e dal maggior numero di produttori sul mercato, che richiedono sempre più fatturato. Fino a qualche tempo fa, erano prevalentemente gli installatori di sicurezza ad assorbire i nostri prodotti, in quanto detentori delle conoscenze e delle tecnologie per soddisfare le esigenze dell'utente finale, potendo realizzare sistemi più complessi e affidabili. L'attuale evoluzione dei prodotti ha invece permesso ad altri comparti di affacciarsi al mercato della sicurezza.

Il primo è quello elettrico, controllato dai distributori di materiali elettrici che utilizzano metodologie e piattaforme di vendita del tutto diverse da quelle tipiche della sicurezza. Anche se queste sono le normali regole del mercato, l'aspirazione commerciale non può garantire la qualità per l'utente finale che necessita, invece, di un "vestito fatto su misura". La sicurezza è una vendita emotiva perché chi richiede un sistema di sicurezza ha, in genere, un problema da risolvere ed è l'installatore, con la sua professionalità ed esperienza, che può disegnare il sistema giusto. Tutto questo si è perso, a causa della guerra dei prezzi e della mancanza di regole, ma su questo ne parliamo dopo.

Il secondo comparto arrivato nel nostro settore della sicurezza è quello delle Reti. La necessità di gestire da remoto i dispositivi mediante PC e smartdevices e la corsa alla semplificazione installativa hanno portato i produttori a sviluppare dispositivi sempre più connessi. Tutto ciò si chiama indubbiamente "evoluzione" ma porta ad avere conoscenze tecniche che, fino ad oggi, gli installatori di sicurezza e, soprattutto, gli elettricisti, non hanno. Di conseguenza, gli operatori del mondo delle Reti hanno incominciato ad affacciarsi al mondo della sicurezza, prima con la videosorveglianza poi con la domotica.

Come vede, a questo punto abbiamo tre mondi, un tempo ben divisi, che stanno convergendo in uno: l'elettrico, l'informatico e quello storico della sicurezza. Questi tre mondi hanno storie, fornitori e gestioni finanziarie totalmente diverse.

A mio parere, per evitare che questo bellissimo mondo della sicurezza non venga distrutto a causa della pura competizione del prezzo, è indispensabile che vengano create delle regole da parte degli enti preposti, come si fa già nei paesi esteri. Ovvero, dev'essere certificato non solo il prodotto, ma anche colui che lo installa il quale, a sua volta, deve realizzare il sistema in funzione delle "regole dell'arte" previste per l'installazione.

In questo contesto, quali sono i "valori aggiunti" che un distributore evoluto può offrire ai produttori, agli installatori e agli utenti finali?

Il canale della distribuzione deve essere lo strumento di congiunzione tra la richiesta sempre maggiore di sicurezza e di tecnologie da parte dei clienti finali, e delle esigenze dei produttori. Noi distributori possiamo verificare l'esattezza dei sistemi proposti dagli installatori, divenendo loro stretti partner, proponendo corsi di aggiornamento e coadiuvando l'installatore in cantiere fino alla corretta partenza dell'impianto.

Securpoint svolge da anni queste attività ma, se il nostro mondo non viene regolamentato da leggi, questo tipo di attività lascia spazio alla pura guerra del prezzo, vanificando i nostri sforzi.

Nello stesso tempo, i produttori devono collaborare con noi distributori non solo fornendo i prodotti adeguati alle richieste del mercato, ma creando delle strategie commerciali serie e definite.

Oggi, i produttori tendono a vendere il prodotto a tutti solamente per fare fatturato, creando confusione e portando inevitabilmente alla guerra del prezzo.

Se fosse possibile tornare ai precedenti metodi di distribuzione in esclusiva per aree, ipotizzando anche forme di certificazione per gli stessi distributori per assicurare metodologie adeguate di vendita e supporto, si potrebbero garantire quei supporti tecnici e commerciali dei quali necessita l'installatore.

Di conseguenza, si creerebbe un aumento della marginalità dal produttore all'installatore che permetterebbe di crescere a 360 gradi tutti insieme.

Dal suo punto di osservazione, gli utenti finali sono sensibili solamente al fattore economico o possono venire indirizzati verso scelte qualitative? E quali potrebbero essere le modalità di informazione più efficaci?

Gli utenti finali, sia privati che aziende, hanno necessità sempre crescenti, anche perché la diffusione della tecnologia tende a convergere su connettività e sicurezza. Sono molto più preparati di un tempo, sanno cosa vogliono, si informano grazie a Internet, ed hanno semplicemente bisogno di qualcuno che chiarisca loro le idee, che faccia capire quali sono le tecnologie più adatte e come si applicano nel loro caso.

Internet fornisce loro un modo di informazioni, ma è necessario far ordine in queste informazioni. Questo è il compito dell'installatore.

Noi distributori possiamo fare questo: istruire e aggiornare gli installatori di cosa esiste sul mercato e di come si applica, e non per ultimo, di come lo si vende.

Questo tipo di attività Securpoint la svolge da anni, realizzando anche corsi tecnico commerciali. Ma torniamo sempre al punto precedente, sono necessarie regole sul fronte delle certificazioni nella catena Produttore-Distributore-Progettista. Se non verranno messe queste regole, le attività di Securpoint serviranno solo ad una ristretta cerchia di coloro che amano le cose fatte bene.

SecurPoint
Bologna

CONTATTI: SECURPOINT SRL
Tel. +39 051 627 2044
www.securpoint.com

L'evoluzione della rete distributiva della sicurezza: il ruolo del distributore secondo TSec

a colloquio con *Giordano Turati, CEO di TSec spa*
a cura della Redazione

Qual è la concezione di sicurezza che trasferite ai vostri clienti ed ai partner di canale?

Partiamo dal presupposto che il settore della sicurezza sta vivendo un momento di cambiamento importante, così come avviene in altri comparti. Stiamo assistendo ad una evoluzione epocale dei sistemi e la sicurezza non ne è esente.

Dopo qualche decennio di stasi, in cui le tecnologie tradizionali di base nella rilevazione passiva e attiva dei sistemi anti intrusione non hanno subito particolari mutamenti, si comincia a vedere un risveglio di energie e idee verso una ricerca più dedicata a nuovi approcci, alternativi al conservatorismo tecnologico. In questo necessario processo di cambiamento, TSec si inserisce come interlocutore capace di produrre soluzioni tecnologiche innovative che nascono e si sviluppano nel mercato della sicurezza stesso. Questo nuovo approccio, che copre di fatto un vuoto di mercato importante, consentirà un innalzamento sensibile del livello e della qualità dei sistemi perché l'attività Ricerca e Sviluppo è interamente dedicata al settore principale della sicurezza, e non ne è un derivato. Partendo dalla sensoristica, noi vediamo il futuro spostarsi verso apparati singoli intelligenti, integrati a sovrasistemi di comunicazione sicuri.

Stiamo assistendo alla trasformazione da un mercato controllato e guidato dai beni verso un mercato dove i servizi avranno la prevalenza.

TSec rappresenta oggi una realtà anomala per il settore, perché nasce come fucina di innovatori per proporre, a prezzo di enormi sforzi tecnologici e di investimento, soluzioni che guardino al mercato dei prossimi anni.



Abbiamo consolidato sul mercato molte posizioni, soprattutto nella relazione con gli utilizzatori finali che hanno apprezzato le nostre soluzioni. Oggi siamo presenti nella sicurezza residenziale così come nei contesti ad alta sicurezza, specialmente in ambito bancario e nel retail, dove si configurano importanti problematiche di security collegate non solo alla protezione dei varchi ma anche alla protezione volumetrica.

Il nostro obiettivo è creare soluzioni sempre più innovative, con sensori sempre più intelligenti, in grado di elaborare segnali e informazioni, perché la nostra filosofia si fonda sul trasferimento dell'intelligenza dell'impianto dalla centrale alla periferia.

Abbiamo sempre avuto molto chiara la visione del coinvolgimento di tutta la filiera della nostra attività, dalla produzione all'utilizzatore finale, passando dai distributori, installatori e dai progettisti. Il filo rosso è rappresentato dall'elemento coerente che unisce la condivisione partecipata con tutta la filiera di un percorso, che non è più

orientato esclusivamente alla vendita fine a se stessa dei prodotti o delle soluzioni, ma a una affermazione evoluta della propria identità di ruolo.

In parole povere, l'installatore non può continuare a realizzare impianti senza considerare l'evoluzione tecnologica dei sistemi e deve saper sempre più definire la propria professionalità in termini decisi. Allo stesso tempo, il distributore deve avere una visione chiara del cambiamento in corso e saper affermare la propria scelta di soluzioni rispetto ad una coerenza di proposta efficace in termini di forza tecnologica.

Un esempio di attenzione alla filiera è rappresentato dalla politica di presentazione delle nostre innovazioni tecnologiche di prodotto agli installatori.

I primi attori che vengono coinvolti sono i distributori, che organizzano corsi specifici ed approfonditi per spiegare nei dettagli le nuove tecnologie applicate, per esempio, alla sensoristica volumetrica di nuova generazione. Ai partecipanti TSec rilascia degli attestati di partecipazione a testimonianza della competenza sulle caratteristiche e potenzialità del prodotto.

Un elemento molto importante per TSec è la costruzione del network, che oggi significa tenere uniti tutti gli attori della filiera, dal produttore alla rete distributiva, agli installatori fino ai progettisti e agli utilizzatori finali, in un progetto fondato su valori etici, senza in quali non si possono costruire relazioni. Abbiamo toccato con mano come i distributori e gli installatori della sicurezza abbiano necessità di cambiamento e di innovazione non solo tecnologica ma anche di sistema.

La filiera che lega il mercato della sicurezza non è solo quella tecnologica ma è anche quella dell'approccio globale al mercato. Dobbiamo avere attenzione a sottolineare i valori che sono stati persi nel tempo, come l'etica, la serietà, la coerenza nelle relazioni commerciali e la cooperazione. Non è sufficiente investire in tecnologia, ma bisogna modificare alcuni paradigmi classici di questo mercato. Per esempio,



guardare al cambiamento come un'opportunità e non come un'oppressione.

La strategia di TSec è di scegliere i partner sul mercato non tanto in funzione del loro potenziale commerciale quanto in funzione della loro affinità con il nostro progetto.

In questo contesto, quali sono i "valori aggiunti" che un distributore evoluto può offrire ai produttori, agli installatori e agli utenti finali?

Da sempre siamo fortemente motivati verso una strategia di individuazione dei partner attivi che si differenziano sul mercato per la loro visione moderna e propositiva verso l'innovazione.

Pensiamo che nel nostro mercato di riferimento ci siano margini di miglioramento anche nella distribuzione e non solo nella tecnologia. Dobbiamo avere il coraggio di proporre dei modelli nuovi, più innovativi e tutelanti per tutti gli attori della filiera, dal produttore al cliente finale. Il nostro modello di riferimento nella distribuzione parte dalla ricerca di una grande sintonia culturale tra noi e il nostro interlocutore.

Il distributore è il primo anello nella nostra catena di comunicazione ed è necessario un feeling di base sul valore da attribuire alla relazione, molte volte più personale che commerciale. Dal nostro punto di vista il valore della relazione è fondamentale perché determina il corretto passaggio delle informazioni nella filiera verso l'installatore e poi, al cliente finale.



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

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



dias
Sicurezza quotidiana.

www.dias.it

IFSEC

INTERNATIONAL 19-21 JUNE 2018
EXCEL LONDON UK

SECURITY IS

CRITICAL

IFSEC IS ESSENTIAL

Take your place in the global security conversation.

Join the critical global security conversation at IFSEC 2018. Test and trial latest innovations, witness live technical demonstrations and learn from the industry's brightest minds. Connecting over 27,658 visitors to 578 exhibitors from around the world, IFSEC is collaborative, transformative, innovative and critical. Play your part in achieving global safety.

Take your place at IFSEC 2018 www.ifsec.events/register

Organised by:



UBM

PRIME TOUR: un successo da Numeri Uno!

a cura della Redazione

2000 partecipanti, 200 ore di formazione, 28 date in tutta Italia: I numeri del Prime tour ne decretano il grande successo.

Successo per le prestazioni all'avanguardia della centrale, e successo per il programma Installatore Identificato che dà valore al lavoro di ogni installatore professionista che ne sposa la dinamica.

Attraverso la nascita di Prime, infatti, **INIM** apre la strada anche ad una nuova generazione di installatore: l'Installatore Identificato. Figura che consente, una volta entrati nella categoria, di accedere ad una serie di vantaggi e privilegi.

Gli eventi formativi Inim volti alla presentazione della nuova centrale sono stati un'occasione di formazione e di contatto con gli installatori, che sono l'anello della filiera a contatto con il mercato.

In collaborazione con i propri distributori ufficiali, INIM ha inviato il proprio personale qualificato per illustrare tutte le proprie novità prodotto davanti ad una platea di installatori professionali.

INIM investe sulla propria filiera distributiva in formazione e strumenti di vendita idonei ad essere performanti sul mercato e ad offrire un servizio ottimo ai propri clienti.

Gli installatori, attraverso gli incontri formativi, conoscono le novità del mondo INIM e hanno modo di essere coinvolti nella crescita dell'azienda.



INIM, leader nel settore antintrusione e domotico, progetta produce e commercializza una gamma completa di prodotti e servizi per la sicurezza.

L'utilizzo delle più aggiornate tecnologie permette di offrire prestazioni che sono lo stato dell'arte del settore. Semplicità di installazione, flessibilità e potenza di programmazione fanno dei sistemi antintrusione e domotici INIM una scelta vincente per l'installatore. Grande cura è stata posta nell'esperienza d'uso per l'utente finale. Operare sul sistema risulta semplice ed immediato.

INIM propone sistemi cablati, via radio ed ibridi che consentono, grazie alla loro scalabilità e flessibilità, di coprire ogni tipo di applicazione, ogni tipo di installazione e le differenti dimensioni di queste.

Piccole attività commerciali come tabaccherie o gioiellerie, centri commerciali, centri direzionali, centri logistici, banche, fabbriche e residenze private dal piccolo appartamento alla grande villa, INIM ha la soluzione antintrusione e domotica per ognuna di queste applicazioni.

L'evoluzione della specie INIM ha un nuovo nome: **Prime**. Una piattaforma che basa le sue radici su anni di esperienza INIM e si proietta nel futuro grazie alle sue dotazioni d'avanguardia. Prime nasce potente e, grazie alle evoluzioni già pianificate, è destinata a sorprendere. Esaudisce le necessità contemporanee e va oltre.

Regala una esperienza d'uso impareggiabile in termini di semplicità, accuratezza, ergonomia e affidabilità. Soddisfa gli installatori più esigenti, che vogliono disporre di un sistema reattivo e versatile.

Prime: un solo prodotto per ogni tipo e grandezza di installazione.

Con Prime, INIM Electronics introduce sul mercato una centrale antintrusione e domotica per installazioni professionali "top di gamma" e all'avanguardia.

Residenze di prestigio, banche, industrie, centri commerciali possono beneficiare delle enormi potenzialità della piattaforma Prime. Quando anche piccole applicazioni residenziali e commerciali abbiano bisogno di funzionalità all'avanguardia, Prime è la scelta migliore anche per questo tipo di applicazioni.

Prime è nativamente connessa ad **INIM Cloud** e alle sue potenzialità ed è quindi la scelta di elezione per tutte le installazioni che richiedono connettività IP e, in particolare, connettività Cloud.

La connettività IP a bordo della scheda principale garantisce grande rapidità di risposta nell'uso dell'App AlienMobile e nell'uso dell'interfaccia web di INIM Cloud. Tempi di risposta estremamente rapidi per una esperienza d'uso davvero gratificante.

Tramite l'**App AlienMobile**, tramite l'interfaccia web del Cloud o tramite il web-server disponibile sulla scheda **PrimeLAN**, l'utente ha tutto sotto controllo.

Inserimenti e disinserimenti, accensioni e spegnimenti, gestione dell'illuminazione, gestione degli scenari domotici, gestione dei cronotermostati ambientali e notifiche in tempo reale di tutto quanto accade. Tutto in punta di dita sullo schermo touch del dispositivo mobile o del PC.

La gestione del sistema in modalità locale può essere effettuata attraverso interfacce utente alfanumeriche tradizionali, utili soprattutto in ambito industriale, o per mezzo delle interfacce touchscreen Alien da 4,3 o 7" perfette per le applicazioni residenziali.

L'utente può inoltre interagire con il sistema grazie a tag e lettori di prossimità e telecomandi.

La piattaforma Prime è in grado di gestire i protocolli KNX e ONVIF che consentono al sistema Prime di interagire con i più diffusi sistemi domotici e con ogni sistema di videosorveglianza IP che sia ONVIF compatibile.

Un sistema che è allo stato dell'arte dal punto di vista tecnologico, non poteva che essere allo stato dell'arte anche dal punto di vista normativo e delle certificazioni.



Prime è certificata, in tutti i suoi modelli, al Grado 3 delle normative europee EN50131 ed è anche certificata al massimo livello, ATS6, come sistema di comunicazione secondo la norma EN50136.

Prime è un sistema ibrido (cablato + via radio bidirezionale). La centrale nasce cablata ma la semplice aggiunta del ricetrasmittitore bidirezionale BS200 la trasforma in una potente centrale via radio ai massimi livelli di prestazione ed affidabilità. La comunicazione bidirezionale, la supervisione e la protezione delle informazioni trasmesse fa del sottosistema via radio di Prime un prezioso ausilio all'installatore professionista.

La piattaforma Prime integra sulla scheda principale il comunicatore PSTN e permette di aggiungere connettività GSM (2G e 3G) grazie a moduli Nexus connessi all'I-BUS, moduli che offrono, tra l'altro, anche connettività IP e connettività ad INIM-Cloud garantendo, insieme alla interfaccia LAN a bordo della scheda principale, due canali di comunicazione verso il Cloud e quindi la disponibilità costante di un canale di comunicazione di riserva.

Prime è la piattaforma che permette di rispondere sempre "sì" alle richieste degli utenti che diventano sempre più esigenti. L'integrazione stretta tra le funzionalità domotiche, quelle di sicurezza e quelle di videoverifica permettono di offrire all'utente finale il controllo totale dell'edificio attraverso un unico sistema, attraverso un'unica interfaccia così da arricchire da un lato e semplificare dall'altro l'esperienza d'uso dell'utente finale.

inim
ELECTRONICS

CONTATTI: INIM ELECTRONICS SRL
Tel. +39 0735 705007
www.inim.biz

Comfort di accesso elettronico con la serratura per armadietti dormakaba 21 10

a cura della Redazione

Con la serratura elettronica per armadietti dormakaba 21 10, documenti e materiali personali riposti in guardaroba, armadietti e altri mobili sono fruibili con facilità. L'utilizzo è semplice: basta tenere brevemente la tessera, la chiave o il portachiavi con tecnologia RFID davanti alla porta dell'armadio, una luce verde lampeggia e la porta si apre. In quanto parte del catalogo evolvo, la sottile serratura per armadietti può essere integrata senza problemi nelle soluzioni di accesso standalone ed online di dormakaba. Questo vi permette di accedere alle stanze e di aprire gli armadi con un solo strumento di accesso.

Gestione innovativa dell'energia e dell'accesso

Grazie al funzionamento a batteria, la serratura non necessita di onerosi cablaggi. La batteria dura fino a cinque anni e viene indicata la fine del suo ciclo di vita. Anche se la batteria è completamente scarica, l'accumulatore di energia integrato permette l'apertura della porta. Contrariamente alla complicata gestione delle chiavi, questa serratura basata sulla tecnologia RFID offre l'opportunità di sapere rapidamente chi ha quale possibilità di accesso. Inoltre è possibile riprogrammare in poco tempo i diritti di accesso e dunque adattarli a nuove situazioni. La scomoda gestione delle chiavi appartiene così al passato. Non ci sarà più nemmeno alcuna conseguenza per aver dimenticato i codici PIN e non saranno necessarie nuove copie di chiavi e serrature in caso di smarrimento. La possibilità di integrare la serratura per armadietti in modo semplice nei sistemi dormakaba con cilindri digitali, maniglie elettroniche, cilindri meccatronici e lettori rende questa serratura per armadietti un ulteriore elemento interessante di un controllo accessi dal funzionamento chiaro ed affidabile.



Alta funzionalità

La serratura per armadietti offre numerosi funzioni utili, ad esempio la funzione «scelta libera dell'armadio»: i visitatori o i dipendenti possono occupare un armadio libero a loro scelta. La serratura memorizza la tessera permettendo di sfruttare al meglio il numero limitato di guardaroba disponibili.

Attivando la funzione «chiudere senza tessera», l'anta del mobile può essere chiusa senza tessera e la serratura si blocca automaticamente. La serratura per armadietti attiva l'allarme in caso di tentativi di scasso. La funzione di memoria registra gli ultimi 2000 eventi della serratura, in questo modo è anche possibile sapere chi ha effettuato l'accesso e quando.

Sono programmabili fino a 4000 utenti nella programmazione Whitelist ed un numero quasi illimitato con la funzione CardLink.

Robusta ed installabile in un batter d'occhio

La resistente cassa è provvista di una robusta riferma in acciaio ed offre così una buona protezione ai tentativi di scasso. In aggiunta al controllo della riferma, un contatto di allarme separato riconosce i tentativi di apertura non autorizzati. Così il contenuto dell'armadio è tenuto al sicuro in modo ottimale.

Applicabile trasversalmente o in alto

Grazie alla sua struttura sottile, la serratura è adatta a quasi tutti gli armadi. Si ha piena libertà sulla parte anteriore del mobile poiché la serratura viene applicata all'interno e può essere montata su quasi ogni tipo di materiale, come legno, plastica, metallo o vetro.

Numerosi campi di applicazione

In uffici, scuole o nell'ambito sanitario, la serratura per armadietti è utilizzabile in molti settori.



Le applicazioni tipiche sono:

- Guardaroba o armadietti
- Cassette di deposito e postali
- Mobili ufficio
- Armadi per medicinali e pazienti

dormakaba

CONTATTI: DORMAKABA ITALIA
Tel. +39 051 41 78311
Tel. +39 02 494842
info.it@dormakaba.com
www.dormakaba.it



Il sistema antiscasso TSEC: INERZIALI e VAS

a cura della Redazione

Basato sull'analisi delle vibrazioni, la nuova architettura del sistema antiscasso **TSEC** si fonda su due principali innovazioni: da un lato una nuova tecnologia sensoristica completamente passiva e, dall'altro, l'uso di moderne tecnologie elettroniche per arrivare ad elevatissimi livelli di sensibilità, pur riducendo drasticamente la complessità della configurazione.

I sensori inerziali della serie **CLV** sono costruiti sfruttando una nuova tecnologia magnetica, dove la massa vibrante viene tenuta in equilibrio non più dalla forza di gravità ma da campi magnetici tarati in maniera minuziosa nella fase di produzione. Il sensore può, quindi, essere installato liberamente senza i vincoli di orientamento e posizionamento tipici della sensoristica a sfera tradizionale. Ciò permette di installare il sensore nelle zone e nelle posizioni più probabilmente oggetto di eventuali azioni di scasso, permettendo un ulteriore innalzamento del grado di sicurezza dell'impianto. Le vibrazioni imposte al sensore, se sufficientemente forti da disturbare l'equilibrio magnetico, causano l'apertura del circuito elettrico. Grazie ad un progetto ingegneristico particolarmente accurato, la taratura dei campi magnetici ha permesso di realizzare un sensore la cui risposta alle vibrazioni (intervalli di tempo di apertura e ciclicità degli stessi) ricalca con molta fedeltà quella dei modelli più diffusi dei sensori tradizionali attivi.

Le schede di analisi per sensori inerziali **VAS** rappresentano quanto di più tecnologicamente avanzato oggi disponibile nel settore e sono in grado di sfruttare appieno la sensibilità dei sensori CLV. Basate su microcontrollori a 8 e 16-bit, offrono una logica di analisi completamente digitale. I modelli multicanale sono i primi sul mercato ad offrire la possibilità di gestire ciascun sensore con impostazioni di sensibilità differenziate.



La taratura avviene in maniera univoca per ogni sensore, in modo da adeguarla alla tipologia di installazione (infissi in legno, alluminio, protezione di muri, ecc.) ed alle esigenze complessive dell'impianto di sicurezza.

Ciascun canale di ingresso può anche accettare un collegamento in serie di più sensori, portando la modularità a zone di sensori anziché a sensore singolo: in questo modo è possibile realizzare impianti complessi limitando la quantità di schede di analisi da gestire, ma permettendo comunque la suddivisione per zone della sensoristica inerziale.

Nonostante la complessità del sistema, la sua configurazione risulta più semplice dei comuni sistemi che utilizzano sensori tradizionali attivi. Grazie all'innovativo sistema senza fili **Wsync**, è infatti possibile utilizzare un comune smartphone per tutte le fasi di installazione, configurazione, taratura e manutenzione del sistema.

L'accessibilità economica del sistema lo rende fruibile anche negli impianti residenziali comuni determinando un livello di sicurezza fino ad oggi impensabile per questa tipologia di realizzazioni.



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

Ksenia
security innovation



INDUSTRIA 4.0: MOBILE REVOLUTION

lares 4.0

la soluzione **IoT** più innovativa per
la Sicurezza e
Home & Building Automation

SMART BUILDING AUTOMATION PROVIDES MINIMUM 40% ENERGY SAVING

Smart Home
www.kseniasecurity.com

Premio H d'oro 2017

Categoria INFRASTRUTTURE E SERVIZI

a cura della Redazione



Categoria: **INFRASTRUTTURE E SERVIZI**

Azienda installatrice: **Cornelli Franco & C.**

Denominazione e località dell'impianto: **Nuova sede METRONOTTE PIACENZA**

Impianto realizzato: *Sistema antintrusione, di videosorveglianza, controllo accessi e rilevazione fumi*

Lo scorso 27 novembre al Museo Egizio di Torino si è svolta la premiazione dei vincitori e dei finalisti della dodicesima edizione del Premio H d'oro, il concorso organizzato dalla **Fondazione Enzo Hruby** per premiare le migliori realizzazioni di sicurezza e con esse la professionalità dei più qualificati operatori del settore. La società **Cornelli Franco & C.** di Piacenza è risultata finalista nella categoria *Infrastrutture e Servizi* con un avanzato sistema antintrusione, di videosorveglianza, controllo accessi e rilevazione fumi per la nuova sede di METRONOTTE PIACENZA.

Descrizione dell'impianto

La ditta Cornelli Franco & C. si è occupata dei lavori per la realizzazione della nuova sede dell'Istituto di Vigilanza METRONOTTE PIACENZA. I lavori sono durati per tutto il 2015 e sono stati ultimati a nel 2016 e hanno avuto come oggetto la realizzazione di un avanzato sistema antintrusione, di videosorveglianza, antincendio e controllo accessi. Il sistema antintrusione ha la caratteristica di essere supervisionato da un software a mappe grafiche con diversi livelli di inserimento, dando così la possibilità di una protezione tanto profonda e particolareggiata (tetto, controsoffitti, pareti, traliccio antenne, autorimessa, aree interne, ecc.) quanto dinamica e versatile per una gestione rapida e intuitiva da parte dell'operatore. Il sistema di videosorveglianza è stato realizzato su rete IP 2MP, con telecamere varifocali motorizzate sia all'esterno sia all'interno. La maggiore difficoltà riscontrata è stata il soddisfare le esigenze di storage del cliente in termini di tempo e di qualità. Per questo motivo è stato utilizzato un server virtuale con unità disco in raid 7 condivisa, da 9 TB. La rilevazione fumi è di tipo convenzionale con rilevazione sia in controsoffitto sia in ambiente.

Per il controllo accessi è stata richiesta dal committente la massima precisione nell'identificazione dei transiti verso la centrale operativa, motivo per cui si è optato per un sistema misto con lettori biometrici a impronta digitale e lettori di badge. Il tutto nel pieno rispetto della privacy degli utenti. E' stata inoltre strutturata la centrale operativa, allestendo le postazioni Operatore con monitor, tastiera, mouse, telefono e videowall, il tutto con sistemi di remotizzazione dei PC al CED per limitare al massimo l'inquinamento ambientale verso gli Operatori.

Tipologia dei materiali utilizzati

SISTEMA ANTINTRUSIONE

- Centrale a 10 zone cablate espandibile a 100 zone cablate o senza fili; 10 aree indipendenti e parzializzabili.
- Tastiera touchscreen, schermo 4,3 pollici
- Scheda di espansione ingressi e uscite con 5 terminali programmabili
- Stazione di alimentazione
- Scheda IP con funzionalità Web-server
- Contatti magnetici
- Rivelatori PIR con copertura 360°, sensore Quad
- Rilevatori multi tecnologia
- Rivelatori a doppia tecnologia
- Rivelatori d'urti
- Combinatore telefonico
- Software di supervisione

SISTEMA DI VIDEOSORVEGLIANZA

- Software di registrazione e centralizzazione professionale
- PC server a 36 canali 13
- Telecamere dome da interno risoluzione 2 Megapixel FULL HD
- Telecamere Bullet da esterno risoluzione 2 Megapixel
- Switch PoE

SISTEMA CONTROLLO ACCESSI

- Lettori di controllo accessi
- Lettori biometrici per impronta digitale con sensore ottico
- Interfacce modulo ascensori
- Lettore desktop USB
- Lettori biometrici ottici USB per la registrazione delle impronte
- Badge di prossimità
- Riscontro elettrico per porte con maniglione antipanico.
- Alimentatori
- Accumulatori

SISTEMA RILEVAZIONE FUMI

- Centrale convenzionale di rilevazione incendio a 4 zone
- Rivelatori ottici
- Basi alte universali, per tubo PVC
- Pulsante convenzionale a rottura vetro
- Pannelli ottico/acustico con scritta intercambiabile "Allarme Incendio"
- Accumulatori



Completata la certificazione EN 50131 Grado 2 per i dispositivi Ajax

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



Una soluzione di sicurezza per essere riconosciuta come professionale e affidabile deve dotarsi di certificati di conformità e di gradi di sicurezza. In un mercato come quello della sicurezza, dove ogni giorno vengono introdotti innumerevoli nuovi prodotti, la certificazione rappresenta infatti una vera garanzia di qualità e affidabilità.

Nel mercato europeo lo standard che definisce i requisiti dei dispositivi è l'**EN 50131**. Dopo che nell'autunno scorso **Ajax** ha ottenuto la certificazione EN 50131 Grado 2 per i dispositivi **HUB, Motion Protect, Glass Protect, Door Protect e Street Siren** distribuiti da **DIAS**, da oggi si completa la gamma dei prodotti Ajax che possono fregiarsi di questa importante certificazione.

La stessa è stata infatti ottenuta anche per i seguenti dispositivi: **Combined Motion Detector and Glass Breaker (cod. AJCP e AJCPN), Door Protect Plus (cod. AJDPP e AJDPPN), Wireless Internal Siren (cod. AJHS e AJHSN), Wireless Touch Keyboard (cod. AJKP e AJKPN), Motion Protect Plus (cod. AJMPP e AJMPPN) e Space Control (cod. AJSC e AJSCN).**

Questo consente ai professionisti del settore di offrire ai propri clienti un impianto Ajax interamente certificato Grado 2.

HESA presenta la nuova versione dell'app DSC WP

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



HESA presenta un'importante novità **DSC**: è ora disponibile la nuova versione dell'app **DSC WP**. Scaricabile gratuitamente, può essere installata su dispositivi Android o IOS e offre all'utente la possibilità di controllare da remoto in tempo reale e su allarme tutto quello che succede nella propria abitazione o nel proprio ufficio, comodamente tramite il proprio smartphone o tablet. Collegata alle centrali senza fili **WP8010** e **WP8030** di **DSC** tramite connettività GPRS, permette di gestire il sistema da remoto. Tra le funzioni rese possibili dall'app **DSC WP**, ricordiamo l'inserimento e il disinserimento del sistema di sicurezza, l'inclusione e l'esclusione delle zone, l'attivazione di uscite per automazioni domestiche e la ricezione di avvisi in tempo reale tramite notifiche push. Se il sistema di sicurezza a cui è collegata l'app comprende gli innovativi sensori **DSC** per esterno e interno con telecamera a colori e microfono integrati, l'utente ha inoltre la possibilità di verificare in tempo reale se l'evento che ha fatto scattare l'allarme è reale o se si tratta di un falso allarme e la visualizzazione di un video su richiesta.

AppSell, la nuova app di RISCO Group per supportare i partner

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



AppSell è la nuova applicazione di **RISCO Group** – azienda indipendente leader a livello globale specializzata nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di un'ampia gamma di soluzioni di sicurezza integrate e smart home – pensata per accrescere il business dei partner iscritti al **Programma Stars**.

Gratuita per tutti gli iscritti al programma e scaricabile dal sito www.riscogroup.it, AppSell è in grado di supportare i partner nelle trattative di vendita in modo dinamico e coinvolgente ed è uno strumento interessante anche per gli utenti finali.

L'applicazione, infatti, prevede la possibilità di mostrare attraverso video, che esemplificano la vita quotidiana, i benefici che **iRISCO** offre tramite il controllo della proprietà. Inoltre, AppSell facilita i partner anche nell'elaborazione dei preventivi che – personalizzati con il proprio logo – possono essere inviati direttamente via email ai clienti.

AppSell è progettata per tablet Android con dimensione dello schermo 25,4 cm e RAM di 2GB. AppSell è l'ultima novità del programma Stars – lanciato a fine 2016 – che conferma l'impegno di RISCO nel consolidare la crescita, la competenza e la formazione dei suoi installatori e distributori.

Il successo del programma è dimostrato dal numero di partner Gold più che raddoppiato (da 12 a 26 in soli dodici mesi) e 1 partner Platinum.

Inoltre, tutti i partner – che hanno completato due corsi tecnici online sulle centrali **Agility e LightSYS** – sono elencati sul sito RISCO Group dedicato agli utenti finali come ulteriore supporto da parte di RISCO nel garantire la loro professionalità nei confronti di potenziali clienti che vogliono trovare un installatore professionale competente.



n. 02 febbraio 2018
 Anno XXXVIII
 Periodico fondato da Paolo Tura

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

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO
 Nils Fredrik Fazzini,
 Gianfranco Isola,
 Giuseppe Mastromattei.

SEGRETARIA DI REDAZIONE
 redazione@securindex.com

PUBBLICITÀ E ABBONAMENTI
 marketing@securindex.com

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

REGISTRAZIONE
 Tribunale di Milano n. 21
 del 31 gennaio 2018

GRAFICA/IMPAGINAZIONE
 contatto@lilastudio.it