

# S

## News

**TECNOSICUREZZA**  
Locks & Security Systems



# 1983-2013

*TECNOSICUREZZA our first **30** years.*

[www.tecnosicurezza.it](http://www.tecnosicurezza.it)

[www.snewsonline.com](http://www.snewsonline.com)



## Giorno e notte, qui veglia D-Link.

Gli aspiranti vandali sono avvisati: qui c'è un occhio puntato su di loro a qualunque ora del giorno e della notte, la videocamera D-Link DCS-6511! Un occhio ad alta definizione in grado di registrare i volti con estrema chiarezza, vegliare sull'integrità di parchi, monumenti e arredi pubblici e resistere ai vandali. Ed è inutile approfittare del buio, perché dotata di infrarossi. A D-Link non si sfugge!

D-Link, azienda di livello mondiale, offre soluzioni avanzate di sorveglianza IP per ambienti e strutture di ogni tipo e dimensione, con importanti vantaggi qualitativi ed economici rispetto ai sistemi analogici CCTV.



Visita D-Link a [www.dlink.it](http://www.dlink.it)

**25 YEARS**  
of technology & innovation

**D-Link®**

# I prodotti in cui credi, da un partner affidabile.



Che tu sia un **Installatore di Security**, una **Società di Integrazione di Sistemi** o un **Distributore**, espandi la tua attività con ADI Global Distribution. Perché ADI ha le migliori marche, il servizio, l'assistenza, lo stock.

Con un catalogo di oltre 4.000 prodotti, **siamo certi d'incontrare le tue esigenze** per progetti TVCC, IP Networking, Intrusione, Rilevazione Incendio&Gas, Controllo Accessi.

**ADI è il punto di riferimento su cui puoi contare.**



ADI Global Distribution  
[www.adiglobal.com/it](http://www.adiglobal.com/it) • [www.adicatalogo.it](http://www.adicatalogo.it)

ADI è una denominazione commerciale di Honeywell Security Italia S.p.A.

**ADI**  
GLOBAL DISTRIBUTION



Sei sicuro di voler eliminare in modo permanente questi elementi?

Si

No

Al giorno d'oggi ci si aspetta sempre di più dalla tecnologia. O, per meglio dire, sempre meno: meno cavi, meno apparecchiature, meno grattacapi. Perché la videosorveglianza dovrebbe essere diversa?

AXIS Camera Companion permette di offrire video di rete all'avanguardia anche ai clienti con aree ridotte da coprire, mettendo oggi a loro disposizione le opzioni avanzate che ricercano. AXIS Camera Companion registra tutti i video direttamente sulla scheda SD della telecamera, senza bisogno di DVR, NVR, cavi aggiuntivi o computer durante il funzionamento.

Offre ai clienti una qualità d'immagine HDTV eccezionale e servizi di visualizzazione remota e da dispositivo mobile, il tutto all'insegna della massima semplicità. E grazie alla sua facilità di installazione, alla poca manutenzione necessaria e al suo prezzo competitivo, è come un sogno che diventa realtà!

AXIS Camera Companion è la soluzione più facile per la videosorveglianza di rete.

Con Axis si è sempre un passo avanti.  
Visita [www.axiscameracompanion.com](http://www.axiscameracompanion.com)

Qualità di immagine HDTV • Registrazione diretta su schede SD (DVR non necessario) • Applicazioni di visualizzazione per iPhone, iPad e Android • Telecamere alimentate su rete • Nessun computer richiesto per il funzionamento • Clienti di visualizzazione gratuito • Facile scalabilità da 1 a 16 telecamere • Supporto di codificazione per telecamere analogiche • Nessun punto di errore singolo



**AXIS**  
COMMUNICATIONS

# POSITIVITÀ, PROFESSIONALITÀ, PASSIONE

**I**niziare il nuovo anno con in copertina il trentennale di un'azienda italiana, è sicuramente un messaggio positivo. Lo è anche la scelta del colore arancio per questo numero, scelta che potrà ulteriormente evolvere...

*S News è nata con il valore della centralità dell'uomo ed è per questo che, solitamente, in copertina c'è una persona o ci sono più persone. In questo caso, però, come fa capire l'intervistato, cover-story del numero, si va anche oltre l'uomo in sé: qui si parla di storia, una storia di 30 anni fatta da tante donne e da tanti uomini. Ecco perché campeggia un simbolo: il simbolo di una storia. Altra novità, con il primo numero dell'anno, l'ufficializzazione del Comitato Scientifico di S News. Già da tempo i professionisti del comitato collaborano strettamente ed attivamente con la testata: il 10 gennaio, in centro a Milano, si è voluto rendere ufficiale tale organismo, in nome di quella gestione responsabile della sicurezza e della comunicazione della stessa, nella quale crediamo.*

*Questo gruppo di persone lavorerà per sviluppare contenuti e progetti, per fare networking ed internazionalizzazione. Per crescere e far per crescere la cultura ed il business della sicurezza, con professionalità e passione.*

*Sono Loris Brizio, Coordinatore del Dipartimento Nazionale Salute e Sicurezza della FABI, componente del Consiglio Direttivo di AIPROS e membro di ILEETA, nonché pubblicitista; Paola Guerra Anfossi, Fondatore e Componente del Comitato Scientifico e della Direzione della Scuola di Alta Formazione Internazionale Etica&Sicurezza de L'Aquila, docente universitaria e componente di AIPSA; Claudio Pantaleo, Security Manager, per ben 29 anni in IBM arrivando alla Funzione di Intelligence Operativa all'interno di un gruppo che opera a livello mondiale, per poi entrare in BAT con l'incarico di Head of Security e successivamente in ATM, con la responsabilità della Security a 360°; Giancarlo Valente, Security Manager, per molti anni in aziende multinazionali di matrice italiana come Pirelli e Telecom, per poi entrare come Direttore Operations in un'azienda leader a livello nazionale nel settore dei servizi di Sicurezza.*

*A tutti buon lavoro!*



# SOMMARIO

GENNAIO-FEBBRAIO 2013

## Cover Story

---

**10.** Tecnosicurezza: 30 anni di storia

## Spotlight on

---

**14.** Casa Integrata: quando l'integrazione va oltre la sicurezza

## Missione

---

**20.** Missione in Russia

**22.** Logital: integratore di tecnologia da oltre vent'anni

**24.** ISAT: home & building automation

## Speciali

---

**17.** Novità in casa Pelco

**33.** Sicurezza 2012: +18% di visitatori

**34.** Assovalori talk show

**36.** Perché la Videoforensics? Il Seminario di GSG International

**38.** I prodotti e le anticipazioni per il 2013



**46.** Mobotix talk show

## Oltre la notizia

---

**28.** BETA CAVI: realtà dinamica e rispetto delle normative

**48.** Ritar, distributore in esclusiva per l'Italia di LG

**52.** Protect Italia: il nebbiogeno per un mondo senza furti

**56.** Kaba: storia, esperienza e tecnologie all'avanguardia

**58.** AIPros: obiettivi ambiziosi ma molto concreti

**60.** Digitronica.it: scenari inediti per la sicurezza aziendale

## Scenari

---

**32.** IFSEC 40: la classifica delle 40 persone più influenti nel settore Security & Fire

**74.** Possono i sistemi di video analisi sostituire i sensori da esterno?



97%  
DI FURTI  
SVEN TATI  
[www.nebbiogeno.it](http://www.nebbiogeno.it)



UNBEATABLE FOG SECURITY



## NORMATIVE

96



## Eventi

- 18.** Il rilancio di Security Expo
- 62.** Security Exhibition. la sicurezza su misura
- 67.** Fabi: il quarto Convegno nazionale per la sicurezza nelle Banche di Credito Cooperativo e nelle piccole aziende di credito
- 71.** Scopriamo Security Forum a Barcellona il 17 ed il 18 aprile

## Corporate

- 31.** Milestone: Maurizio Barbo Country Manager e gli MPOP Days 2013

## Rassegna

- 49.** I trends per il 2013 by IMS Research

## Partnership

- 55.** Trolese e Avigilon: partnership vincente

## Vigilanza

- 72.** Vigilanza Privata: firmato l'accordo per il rinnovo CCNL
- 73.** Ivri cerca nuovi soci

## Zoom

- 76.** MyWeb: soluzione web server di Axel
- 78.** NV-500: il rivelatore passivo d'infrarossi digitale ad alte prestazioni

**80.** KLISBOX2: la prima periferica di registrazione video IP66 compatibile ONVIF

**82.** Urmet ATE: sentinel, colonnina SOS per la videosorveglianza pubblica

**84.** Arecont Vision SurroundVideo: copertura di 180° e 360° con risoluzione fino a 20 mega pixel

## Case

**86.** Honeywell: soluzioni di sicurezza per l'esclusivo Eden Shopping Centre (UK)

**88.** AXIS per tutelare il benessere dei clienti dell'Alpina Dolomites Lodge

**90.** HESA protegge un gigante grande come un palazzo di 8 piani

**92.** Tecnoimpianti Pizzolorusso per il Palazzo Vescovile di Andria

**93.** La soluzione di Blondel per un hotel di lusso

**94.** Allarm Sud: il sistema di protezione completo ed integrato per un'azienda pugliese



## TECNOLOGIE

97 - 98 - 99 - 100 - 101 - 102





L'altra copertina

L'evoluzione  
continua...

**TechMaster**

Serratura di alta sicurezza  
per mezzi forti

- > **Gestione remota**
- > **Codici dinamici**

omologata **ICIM** e **VdS**



# TECNOSICUREZZA: 30 ANNI DI STORIA

incontriamo Franco Miller, Presidente Tecnosicurezza  
a cura di Monica Bertolo

**S**ignor Miller, 30 anni di storia nella Sicurezza vuol dire “la Storia della Sicurezza Italiana”... La sua domanda mi imbarazza alquanto; aver attraversato questi ultimi 30 anni, può anche significare di far parte della storia della sicurezza, naturalmente circoscritta al settore nel quale operiamo, ma “essere” la storia è ben altra cosa.

Riflettendo comunque, sugli anni che passano, ritengo importante sottolineare un concetto: non è così rilevante il numero degli anni, ma la qualità del lavoro che in essi si è riusciti ad esprimere.

Credo infatti, che il tempo bisogna viverlo da protagonisti, e non farsi “trascinare” dallo stesso. Sono certo che Tecnosicurezza ha sempre operato in questa direzione e, i trenta anni che sono trascorsi, significano certamente, esperienza, conoscenza, credibilità, e non in una ottica di traguardi raggiunti, ma come tappa importante, nel cammino di una continua innovazione e sviluppo, tesi a consolidare la nostra posizione sui mercati mondiali.

In questo tipo di visione ci farebbe piacere essere considerati, parte della storia della sicurezza:

**M**ister Miller, 30 years of history in the Security field means “the History of the Italian Security”... Your question is almost embarrassing; to be gone through these last 30 years might signify to be part of the story of security, as concern our field, but “to be” the story has another meaning.

Looking at the past years, I believe it is important to underline a concept: it is not relevant how many years, rather the quality of the job we have been able to express during this period. I think we have to live as protagonist and not to get carried away from time.

I can affirm that Tecnosicurezza has always worked in this direction and these last 30 years certainly mean experience, know-how, reliability not only in the perspective of the achieved goals, but as an important stage in the journey to innovation and development with the objective to consolidate our position on the worldwide markets.

In this scenario we would be considered part of the story of security as the story talks about the people's feats and the obtained results.

la storia, infatti, parla delle imprese degli uomini e dei risultati conseguiti; l'impronta lasciata solo dal numero degli anni trascorsi, è un fattore marginale.

**Con il senno di poi, cosa si sarebbe potuto fare nel nostro settore da trent'anni a questa parte, che invece non è stato fatto, e cosa avrebbe voluto fare lei in Tecnosicurezza, che invece non è stato possibile realizzare, ma che magari si potrà concretizzare nel prossimo futuro?**

E' oltremodo difficile affrontare questa domanda, se si risponde genericamente che si sarebbe potuto fare di più, e non c'è dubbio che lo si poteva, è necessario circostanziare dove e come e quando, se si risponde altrimenti, si rischia di essere considerati presuntuosi.

Bisogna, sempre, inquadrare il contesto nel quale ci si trova ad operare, per cui esprimere giudizi in questa direzione, si rischia di essere solamente retorici.

Per quanto attiene direttamente la nostra azienda, valgono le considerazioni che abbiamo appena fatto: io sono abituato a pensare che ieri non eravamo meno capaci o impegnati di oggi, ma che le circostanze ci hanno guidato nelle scelte, e certamente abbiamo preso le decisioni che, allora, abbiamo ritenuto più consone al raggiungimento del risultato. Ritengo che l'azienda sia stata in grado di gestire bene i grandi cambiamenti intervenuti negli ultimi anni, e che sia in grado di affrontare le nuove sfide che si profilano all'orizzonte.

The sign left by the number of the past years is a marginal aspect.

**With hindsight, what could have been done in our field in the last 30 years, that wasn't done, and what would you like to have done in Tecnosicurezza, not done yet, but that can be realized in the near future?**

It is also difficult to answer this question. If I give you a non-committal answer, I can tell that

we could have done more, no doubt: it was really possible, but it would be necessary to detail where, how and when. If I answer in a different way, the risk is to be considered conceited.

We always have to assign the context we are working in, because to express judgements in this sense, may only result rhetorical.

As regards our company, the considerations are

the same as already done, I am used to think that yesterday we were not less capable or less engaged than today, but the circumstances has driven us in our choices and at that time, we took the decisions in keeping with the results to obtain.



## **Quali quindi le linee guida, i campi d'azione per Tecnosicurezza, nei prossimi anni?**

Certamente l'impegno a voler mantenere aggiornati e a migliorare continuamente i nostri prodotti, in relazione alle esigenze dei mercati. Poi una forte azione di internazionalizzazione che, già oggi, vede l'azienda fortemente orientata alla conquista di nuovi mercati, ma che va ulteriormente sviluppata, soprattutto verso i paesi emergenti, nei quali le esigenze di gestione del contante, sono divenute di grande attualità, come in occidente.

Mettiamo quindi a disposizione di questi nuovi clienti tutto il peso della nostra esperienza, garantendo ad essi il massimo impegno anche sotto il profilo formativo, che in questi casi costituisce elemento fondamentale di collaborazione. I mercati esteri assorbono già oltre il 60% della nostra produzione, ma nei nostri programmi prevediamo di poter raggiungere velocemente, una percentuale dell'80%.

## **Che messaggi e quali orientamenti si sentirebbe di consigliare al settore tutto?**

Come Lei sa bene, il nostro settore è molto vasto, ed io ne conosco solo una minima parte, pertanto non mi sento in grado di dare consigli a nessuno, poiché è già così difficile definire gli orientamenti per la propria azienda, che la si conosce bene, da non consentirmi di raccomandare ad altri orientamenti e strategie.

Le uniche cose che mi permetto di ricordare, ma che non riguardano solo il nostro settore, sono quelle di prestare la massima attenzione all'innovazione sia di prodotto che di processo, mantenendo sempre il migliore livello qualitativo, ed inoltre di investire molto nello sviluppo dei mercati esteri che apprezzano senz'altro il Made in Italy.

Creare una rete di vendita e di assistenza tecnica, all'estero, è un impegno notevole, i rischi non sono trascurabili, ma questo non deve costituire un alibi per non guardare oltre i nostri confini.

I think the company has been able to manage the deep changes of the last years and it is now capable to face the new challenges looming on the horizon.

## **Which are the drivers, the targets for Tecnosicurezza, in the next years?**

Certainly our engagement to keep updated and to improve constantly our products in relation with the market's needs.

Then, a strong action of internationalization make the company bravely oriented to new markets, to be more developed, in particular towards the emergent countries where the needs concerning the management of the money are becoming of great interest like in westwards.

We offer to these new customers the whole experience available to grant the best engagement, even for training, that in this case we consider as a fundamental element of cooperation.

The foreign markets absorb more than 60% of our production, but in our forecast we expect to reach a percentage of 80%.

## **Which messages and drivers could you advise for the whole security field?**

As you know our field is wide and I know just a minimum part of it, therefore I do not feel in a position to suggest nobody about direction or strategies as it is already difficult to define our own company trend.

The only things I take the liberty to remind, not only regarding our field, are: to give the best attention to innovation of both product and process, maintaining the better quality level and to invest in the development of the foreign markets where, of course, the Made in Italy is appreciated.

To create a sale and technical assistance networks abroad is a great engagement, the risks are not marginal, but this must not represent an alibi for not looking beyond our possibilities.





# CASA INTEGRATA: QUANDO L'INTE OLTRE LA SICUREZZA

di Monica Bertolo

**I**ntegrazione oltre la sicurezza, questo rappresenta la Casa Integrata, progetto ideato e realizzato da **RA di Antonio Razzano**, grazie alle varie aziende che partecipano all'iniziativa, ed alla collaborazione di S News come unico media partner ufficiale.

Si tratta di una casa vera e propria con tutto quello che serve nella casa di tutti i giorni per un target medio, medio/alto di clientela. Naturalmente può anche diventare più sofisticata, con tecnologie di livello altamente professionale, ma il fine del progetto è di renderla semplice, funzionale, intuibile nelle tecnologie ed accessi-

design  
TOMMASI

## GRAZIONE VA

bile nei costi. Queste le aziende che partecipano al progetto: **Borinato Security, CES, D-Link, Essegibi, Eta Beta, Serramenti Gennari, Ind.i.a., IER, ISAR, Linergy, Logital, Metalfar, Tommasi by Ideakit** (*rappresentate dalle persone nella foto, a partire da sinistra, ndr*). Lanciata a Sicurezza 2012 ([www.snewsonline.com](http://www.snewsonline.com)).

[com/notizie/attualita/domotica\\_sicurezza\\_un\\_mercato\\_in\\_crescita\\_il\\_talk\\_show\\_di\\_s-news-496](http://www.snewsonline.com/notizie/attualita/domotica_sicurezza_un_mercato_in_crescita_il_talk_show_di_s-news-496)) la Casa Integrata è stata presentata a Security Exhibition a Vicenza con un talk show che ha visto la partecipazione delle aziende protagoniste del progetto ed un folto ed interessato pubblico ad assistere.

Durante il talk show di presentazione ([www.snewsonline.com/notizie/attualita/la\\_casa\\_integrata\\_la\\_presentazione\\_di\\_ra\\_in\\_collaborazione\\_con\\_s\\_news-634](http://www.snewsonline.com/notizie/attualita/la_casa_integrata_la_presentazione_di_ra_in_collaborazione_con_s_news-634)) **Leonardo Borinato, Amministratore Borinato Security**, ha spiegato che la Borinato ha preso parte al progetto con l'inserimento di un sistema di videosorveglianza analogico, basato sull'utilizzo di telecamere, appunto analogiche, e di un DVR in rete per la protezione perimetrale dell'esterno dell'abitazione. La soluzione è molto semplice ed adatta all'utilizzo da parte dell'utente finale. **CES**, Gruppo multinazionale tedesco, ha spiegato **Antonio Rossi, Direttore Commerciale**, ha partecipato motorizzando una porta blindata, controllabile, in questo caso, tramite una tastiera alfanumerica.

**Alessandro Taramelli, Direttore Commerciale D-Link**, ha illustrato il duplice apporto al progetto da parte di D-Link, dato dalle telecamere IP sia da esterno che da interno e dall'infrastruttura, sia su rete cablata che wireless. D-Link ha inoltre fornito il media player per l'intrattenimento domestico, chiamato Boree Box.

**Roberto Sacchi, Direttore Commerciale Essegibi**, ha presentato la soluzione che l'azienda ha applicato alla Casa Integrata, ovvero la sensoristica, per rilevare la presenza di persone. Questo è utile sia per inserire i sistemi di sicurezza, che per gestire l'impianto luci. Essegibi ha inserito nella casa anche degli avvisatori acustici che si attivano in caso di presenze non gradite.

**Eta Beta**, rappresentata da **Alessandro Can-**

**driello, Marketing Manager**, si è occupata dell'aspetto della domotica, cuore del progetto, allestendo la casa in modo funzionale con dispositivi che permettono l'interazione, anche multiutenza e simultanea.

**Metalfer**, ha spiegato il titolare **Giuseppe D'Ausilio**, ha fornito i serramenti di sicurezza, aderendo subito al progetto ritenuto molto valido ed interessante, oltre che innovativo.

**Tommasi by Ideakit**, rappresentata dalla titolare **Antonella Tommasi**, ha completato l'opera grazie all'arredamento e all'oggettistica sia all'interno che all'esterno, realizzando anche la struttura alla quale sono stati applicati i pannelli fotovoltaici.

**Antonio Razzano**, a conclusione del talk show, ha sottolineato che il progetto Casa Integrata si è potuto realizzare grazie alla partecipazione delle aziende che hanno dato vita all'integrazione, attraverso la realizzazione di una casa vera e propria, che permette all'installatore, così come al progettista ed al system integrator di toccare con mano il prodotto di sicurezza al quale sono interessati, vedendolo inserito e funzionante in un contesto reale.

Razzano ha sottolineato che il progetto è un work in progress, aperto quindi ad altre tecnologie, ad altre aziende e ad ulteriori soluzioni.

Sicurezza, comfort e risparmio energetico: ecco il mix per la casa di oggi, frutto dell'integrazione tra tecnologie diverse e diversi produttori, per assicurare vera integrazione a livello di prodotti e di servizi. ■



Alessandro Taramelli di D-Link, Roberto Sacchi di Essegibi e Alessandro Candriello di Eta Beta



# NOVITÀ IN CASA PELCO

a cura di Alessandra C. Emanuelli

**I**n occasione dell'ultimo ADI EXPO, tenutosi nell'elegante cornice di Villa San Carlo Borromeo, S News ha incontrato Andrea Fontana, CCTV Security Architecture Expert di Pelco. Nell'intervista Fontana presenta le importanti novità dell'azienda.

**All'ADI Expo Pelco ha presentato novità importanti, non solo dal punto di vista dei prodotti, ma anche dei contenuti.**

Certo, abbiamo cercato di portare un po' della nostra esperienza, anche quotidiana, illustrando la progettazione e tutta la fase di préales di un impianto pilota in ambito industriale, nella quale abbiamo cercato di identificare varie tecnologie e vari prodotti, posizionandoli in modo corretto, secondo le esigenze del cliente.

In questo modo abbiamo introdotto nuovi prodotti importanti per la videosorveglianza, come le telecamere termiche con analisi video integrata e siamo riusciti ad esporre e a far vedere ai nostri clienti quelle che sono tutte le tecnologie megapixel in alta definizione di Pelco sulla piattaforma Endura, ad alta affidabilità.

**Quindi tra le vostre novità le termiche, oltre ai megapixel e a cos'altro ancora?**

Le termiche sono un'importante novità che sta prendendo piede nel nostro mercato: non più la videosorveglianza tradizionale, ma realizzata anche con altre tecnologie.

Esistono diverse tipologie di termiche dalle fis-

se alle brandeggiabili, con anche differenti risoluzioni per incontrare meglio le esigenze del cliente ed identificare i diversi costi della telecamera.

Oltre a questo, l'analisi video, quindi un importante ed efficace strumento di supervisione, è stata associata anche alle telecamere tradizionali, come le comuni Speed Dome con l'integrazione al loro interno di algoritmi importanti, sia dal punto di vista del comportamento, che della definizione dei comportamenti.

Soprattutto sulle telecamere fisse, la piattaforma riesce a gestire questo tipo di analisi in maniera integrata, quindi a costo zero, offrendo un importante vantaggio al cliente. ■



# ROMAFIERE: IL RILANCIO DI SECURITY EXPO

la Redazione



**R**omaFiere, società che si occupa di manifestazioni fieristiche, presenta Security Expo - il Salone Nazionale della Sicurezza, per la persona, la casa e il lavoro. La Manifestazione, giunta alla sua quarta edizione, si svolgerà al Palazzo dei Congressi dell'EUR dal 22 al 24 marzo 2013.

La rassegna B2B, si propone anche come Business to user, rivolta quindi alla vasta utenza in costante sviluppo di installatori, impiantisti, progettisti, professionisti nell'edilizia, ingegneri ed architetti, esercenti commerciali di merceologie di particolare valore ed a particolare rischio come orafi-tabaccaia-gestori aree di servizio, ma anche ai negozianti in genere, nonché ai Security Managers, Amministratori di condomini, compendi edilizi, e ancora informatici, gestori di sistemi, banche dati, ecc...

Tale indirizzo, come sottolineano gli organizzatori, rende la rassegna particolarmente interessante per la sua concreta opportunità di contatti e di occasioni commerciali, oltre all'importante vetrina che offre, non solo per Roma e Lazio, ma per tutto il territorio nazionale.

Diffondere una più concreta cultura della sicurezza ed aumentare le opportunità d'affari: questo il fine di Security Expo per i propri

espositori, incrementando ancor più i mercati verticali ed offrendo loro l'occasione di rendersi più visibili, in una città chiave come Roma, che può contare su grandi numeri e su un mercato molto promettente.

Cinque i settori merceologici presenti: sicurezza passiva, elettronica, personale, informatica e servizi. In questo momento, i temi legati alla sicurezza della persona, della casa e del lavoro sono particolarmente attuali. Oltre a rappresentare una valida opportunità d'affari - puntualizzano gli organizzatori - per gli addetti del settore, Security Expo si propone di dare risposte concrete che soddisfino i bisogni degli utenti-consumatori.

La rassegna, ben accolta dal comparto, ha avuto il patrocinio di importanti associazioni come Assosicurezza, AIPS e Assistal, nonché della Regione Lazio, della Provincia di Roma e di Roma Capitale, a sottolineare la validità dell'evento.

Completano l'offerta il "Security Forum" che, con un panel di relatori istituzionali e tecnici, offrirà ai visitatori un'ampia panoramica delle iniziative e delle novità proposte nei vari settori, nonché la "Sala Business" dedicata al B2B e al Business to User. ■

# Arecont Vision

megapixel technology...

**beyond imagination**



20 e 8 MegaPixel  
Panoramica 180° o 360°  
Night & Day  
H.264 e MJPEG

Leading the way  
in **Mega**pixel video

[www.arecontvision.com](http://www.arecontvision.com)

 **COMPASS**  
DISTRIBUTION

Non perdere la bussola!  
Trovi tutte le soluzioni Arecont Vision  
presso il distributore ufficiale COMPASS  
[www.compasstech.it](http://www.compasstech.it)

# MISSIONE IN RUSSIA

di Giancarlo Valente

**G**roteck, editore e media di riferimento per tutto il mercato russo della sicurezza, nonché organizzatore delle fiere russe TB Forum, All Over IP ed Info Security, ha invitato S News, in qualità di Media Partner di riferimento per l'Italia, alla Missione in Russia in occasione della manifestazione fieristica TB Forum, che si tiene al Crocus di Mosca dal 12 al 15 febbraio.

Tale Missione rientra perfettamente nell'ottica e nelle finalità del progetto di Internazionalizzazione che S News ha già lanciato da tempo, volto a supportare nella comunicazione e nel networking le aziende italiane che desiderano crescere sui mercati internazionali, anche con il supporto di S News. Ecco perchè è stata creata la sezione International, sia in [snewsonline.com](http://snewsonline.com) che in [snewsonline.tv](http://snewsonline.tv), ed ecco perchè alcuni articoli della rivista sono sia in italiano che in inglese.

Con S News parteciperanno anche delle aziende, come ad esempio Logital ed ISAT, esempi tutti italiani di integrazione in campi specifici della sicurezza, come si evidenzia nelle due interviste che seguono.

A destare particolare interesse sul mercato

russo, la novità della Casa Integrata, lanciata a Sicurezza 2012 e presentata a Security Exhibition a fine novembre.

Come abbiamo più volte pubblicato, il mercato russo è un mercato in crescita, fattore questo che viene affermato da più voci.

Il prodotto italiano da sempre attira questo mercato, per il suo stesso valore intrinseco in primis, ma anche, e fortemente, per tutto quello che l'Italia rappresenta per il mercato e, più in generale, per il pubblico russo.

Ecco quindi che il concetto di Casa Integrata, oltre alla valenza della qualità dei prodotti e delle tecnologie dei vari marchi, ed all'integrazione tra sicurezza, domotica, entertainment e risparmio energetico, rappresenta, per un mercato come il russo, un concetto di bellezza, di stile, di eleganza e di raffinatezza, ed al contempo di tendenza, di qualità nel servizio e di innovazione.

Questo sarà il messaggio che si porterà in occasione della Missione, quello del prodotto e del servizio italiano, che solo in pochi giorni ha già destato grande interesse e vivacità, tanto che Groteck ha già anticipato l'invito... anche per la fiera di Novembre 2013. ■

## Centrali di Allarme "OR"

Le nuove centrali "OR" dispongono da 4 a 256 zone filari e 64 periferiche radio espandibili su bus 4 fili, tastiera con display di visualizzazione di 8 righe per 21 caratteri.

Le centrali sono multitasking, predisposte per interfacciarsi a sistemi domotici e controllo accessi.



PRODOTTO MADE IN ITALY 

 **essegibi**  
SECURITY SOLUTION

AeA Sicurezza s.r.l. Via Mura dei Francesi, 26 - 00043 Ciampino

# LOGITAL: INTEGRATORE DI TECNOLOGIA DA OLTRE 20 ANNI

incontriamo Paolo Barbieri, Amministratore Delegato di Logital

**S**ignor Barbieri, Logital è una realtà presente sul mercato della sicurezza da più di vent'anni...

Esatto, da più di vent'anni Logital opera come integratore di tecnologia, con la prima installazione di un sistema di centralizzazione allarmi su rete dati nel 1992, alla Banca Agricola Mantovana.

La sicurezza è sempre rimasto uno dei nostri brand principali sin dal nostro inizio e le banche sono sempre state un nostro cliente di riferimento. Nel corso degli anni si sono affiancate poi realtà molto importanti nella logistica e nella grande industria, prima tra tutte Telecom.

**Andando nello specifico, quali sono le vostre verticalità più importanti?**

Oltre alla sicurezza, appena citata, un'altra verticalità molto importante per Logital riguarda il mondo "park", dove siamo integratori di riferimento per Skidata, multinazionale leader nell'automazione dei parcheggi.

In questo momento, un settore che si sta sviluppando e diffondendo è quello dell'NFC (Near Field Communication), collegato alle applicazioni di controllo accessi pedonali, dei pagamenti, delle ZTL, e ovviamente dei parcheggi. Anche qui, è molto forte la partnership con Te-

**M**ister Barbieri, Logital has been a reality on the security market for over twenty years...

Sure, Logital has been working as technology integrator for more than twenty years. We did our first installation in 1992, and it was a networks alarm centralized system at Banca Agricola Mantovana.

Security has been a very important brand since the starting up of the company.

Banks have been an important customer of ours ever since.

Over the years, important installations started in the logistic field as well as in the big industries, first of all Telecom.

**Going specifically, which are your most important verticalities?**

In addition to security, just mentioned, another very important verticality for Logital is the world about "parking": we are important integrators for Skidata, multinational leader in parking automation.

Now what is developing and spreading is NFC (Near Field Communication), connected to the pedestrian access control applications, to payments, to ZTL, and obviously to the car

lecom, con la quale stiamo sviluppando dei concepts molto interessanti.

**È un argomento importantissimo e di grande attualità quello dell’NFC.**

Io ritengo, come ho avuto modo di dire (*S News 7/8 “Quando si dice NFC”, pag 34, ndr*) che l’NFC rappresenti la vera frontiera del mondo mobile, la vera innovazione, perché sarà un modo nuovo di operare che entrerà nella quotidianità di tutti, per i pagamenti, per gli accessi, e molto altro.

Tutto questo semplicemente attraverso il cellulare.

**E quindi il ruolo di Logital, nello specifico, all’interno di questo incubatore Telecom?**

Noi stiamo sviluppando questi prototipi con la strategia di ritagliarci un ruolo di fornitori di riferimento per gli operatori primari del mercato, come appunto Telecom. In particolare ci stiamo concentrando sullo sviluppo di soluzioni mirate, come la possibilità di poter utilizzare il cellulare per entrare in un parcheggio o in una zona ZTL. ■

parking.

The partnership with Telecom, in this field too, is very strong and we are developing some very interesting concepts with them.

**NFC is really a very important topic, isn’t it?**

It is, and I think, as I said (*S News 7/8 “Quando si dice NFC”, pag 34, ndr*), that NFC is the true frontier in the mobile world. It will become the new way in operating. NFC will enter our everyday life: in payments, in logins, and much more, simply by our mobile phone.

**Considering this, which will be Logital’s role inside “Telecom incubator”?**

We are developing these prototypes with the aim to gain a role as important suppliers for primary market operators, such as Telecom.

That’s why we are focusing on developing specific solutions, such as the possibility to use the mobile phone to enter a parking zone or a ZTL area. ■



# ISAT: HOME & BUILDING AUTOMATION

incontriamo Moreno Novello, Direttore Commerciale ISAT



**S**ignor Novello, ISAT è una realtà sul panorama della sicurezza già da parecchio tempo.

Certo, ISAT è un'azienda con oltre vent'anni di attività, nata con la volontà di offrire al mercato il sapere e il saper fare dei soci fondatori Giorgio Benetti, Antonio Berton, oltre a me.

Giorno dopo giorno ISAT ha saputo emergere come elemento di eccellenza nei settori dell'home automation, della building automation e dell'industrial automation. Con sede a Bolzano Vicentino, a due passi dall'uscita Vicenza nord, ISAT ha in sé le tipiche caratteristiche imprenditoriali del Nord Est: la capacità di innovare e di innovarsi, la capacità organizzativa, la forte dedizione al lavoro, l'attenzione ai valori che governano le linee di comunicazione a tutti i livelli. Non manca una forte propensione al cambiamento ed una visione moderna all'internazionalizzazione dei servizi e dei prodotti, sviluppata attraverso reti di aziende e di professionisti che condividano obiettivi e azioni.

### **Quindi, la BMS è per voi il core?**

Forte dell'esperienza nei settori dell'automazione industriale e della sicurezza per la protezione di beni e persone, nonché sicurezza militare, per ISAT è stato naturale approcciarsi ai sistemi di supervisione e controllo per la gestione d'impianti, ovvero l'home & building automation. Approccio che ISAT ha concretizzato alla fine degli anni '90 quando in Italia, la "domotica" cominciava a muovere i primi passi. ISAT ha riconosciuto in questa "scienza" il mezzo ideale per concretizzare la visione imprenditoriale.

Le azioni che quotidianamente lo staff svolge, siano figure dedite al front office anziché al back



office, sono sempre mirate al raggiungimento della mission aziendale che per ISAT significa porsi quale partner di eccellenza, su scala nazionale e internazionale, nell'applicazione di sistemi per gli edifici, semplificando l'approccio alla tecnologia che ci circonda. La nostra è una squadra che, con passione e competenza, cerca di soddisfare le esigenze del cliente puntando al raggiungimento del benessere generale e migliorando la vita di tutti i giorni.

### **Ed i vostri punti di forza, quali sono?**

La preparazione dello staff di ricerca e sviluppo, la continua formazione dei tecnici, la precisione nella gestione dei processi aziendali, la capacità di gestire indifferentemente progetti sia di piccole che grandi dimensioni, la partecipazione in partnership con aziende di diversi settori, determinano il valore delle soluzioni proposte da ISAT.

Inoltre, nel corso degli anni ISAT ha sviluppato una procedura operativa capace di dialogare con tutti i soggetti coinvolti nella realizzazione di un sistema per la supervisione e controllo degli impianti, sia esso un sistema per la home

automation, per la building automation, oppure per l'industrial automation. Per ciascuno di questi tre settori, anche se con diverse tecnologie applicate, diverse normative di riferimento e le figure professionali specifiche, rimane invariato il processo di sviluppo e le fasi di intervento. ISAT infatti può essere, in funzione delle esigenze del cliente, partner del cliente stesso, partner del progettista, dell'installatore o del gestore, ma sovente è contemporaneamente elemento complementare a tutte le figure coinvolte nel progetto.

### **Cosa intende, Signor Novello, per "elemento complementare"?**

Essere elemento complementare, significa possedere conoscenze eterogenee, tra le quali l'ingegneria edile, la meccanica, l'automazione, l'elettrotecnica, l'elettronica, le telecomunicazioni e l'informatica; competenze e conoscenze che ISAT ha sviluppato attraverso anni di esperienza e formazione permanente. Il sapere acquisito garantisce al cliente la massima libertà di richiesta, anche di richieste esigenti, sia di interventi a livello nazionale che internazionale.

### ***About ISAT..***

*ISAT sees itself as a partner in excellence, on both national and international scale, in system applications for any building by simplifying the approach to the most sophisticated technology.*

*ISAT is a competent and passionate team that can meet exacting clients' needs an whose goal is the improve-*



*ment of everyday life and generating well-being.*

*ISAT can positively interact with and contribute to all parties involved in the creation of any domotic system and intervenes at any stage of the process, from its design to its implementation.*

*ISAT means competence and resources for problem solving and finds the best solutions for electrical and electronic applications, security and video monitoring systems, industrial plant systems, special control boards, car dashboard systems, integrated domotic systems from renewable sources.*

*ISAT means goals analysis, clients' needs analysis, designing of solutions.*

*ISAT means know-how in state-of-the-art technological solutions.*

*ISAT means the ability to design complete and integrated systems, applications that can interface heterogeneous IT systems, different products integration (even between those of different manufacturers), web and security problems management.*

*ISAT means partnership in any stage of design and installation.*

*ISAT means value given by years of experience and competence acquired in the field on projects of any dimension, given by the qualification and continuous training of its R&D staff, given by working in partnership with companies in different industries, by designing and implementing electrical and electronics systems on applications based on new industrial patents.*

*ISAT means integration of skill and values. ■*



Urmet ATE ridefinisce lo standard del teleallarme.

multivettore  
multicontrollo  
multifunzione

# WEBU /all-in-one Controllo totale

comunicare info



Vettori IP, GPRS, GSM, SMS e PSTN con Contact ID. Controllo di sopravvivenza su base minuto programmabile e parametrizzabile anche da remoto. Funzione bridge integrata.

**Webu/ all in one** di Urmet ATE è la periferica di teleallarme per il sistema AteArgo che rappresenta il top sul mercato: funziona sempre, con tutti i vettori e permette una telegestione completamente bidirezionale non solo della periferica, ma anche dell'intero impianto antintrusione e di tutte le sue funzioni.

E in più: gestione di ferie, festività e fasce orarie, funzione scatola nera eventi, firmware teleaggiornabile, allarme Jamming e ciclica GSM.

**Webu/ all in one** di Urmet ATE ottimizza il servizio, riduce i costi e aiuta chi sorveglia sulla sicurezza di beni e persone.

Funzione bridge  
Sopravvivenza su base minuto  
1 all in one  
Multivettore  
IP  
GPRS  
GSM  
SMS  
PSTN

URMET ATE  
[www.urmet-ate.it](http://www.urmet-ate.it) | [sales@urmet-ate.it](mailto:sales@urmet-ate.it)



URMET IS IN YOUR LIFE

**urmet**  
ATE

# BETA CAVI: REALTÀ DINAMICA E RISPETTO DELLE NORMATIVE

incontriamo Luca Vittorio Cappelletti, Direttore Commerciale & Marketing  
a cura di Monica Bertolo

**B**eta Cavi è tra le più dinamiche realtà italiane del settore. Signor Cappelletti, quali sono i vostri aspetti distintivi, quali i punti di forza di Beta Cavi?

BETA CAVI è una bellissima realtà tutta italiana che progetta e produce da oltre 30 anni tutti i suoi cavi nello stabilimento di Battipaglia. Il bagaglio tecnico accumulato in oltre un trentennio di attività ed una mentalità giovane ed innovativa che pensa fuori dagli schemi, sono la chiave di svolta che ha consentito all'azienda di diventare leader indiscusso nel segmento sicurezza del mercato italiano. La tendenza dei produttori di cavo o sedicenti produttori di cavo è sempre stata quella di essere tecnologicamente poco innovativi e copiare prodotti già esistenti. Per quanto ci riguarda, preferiamo essere copiati che copiare.

Essere innovativi significa innanzitutto essere padroni della materia, conoscere molto appro-

**B**eta Cavi is one of the most dynamic Italian organisations in the sector. Mr. Cappelletti, what are your distinctive aspects, what are the strong points of Beta Cavi?

BETA CAVI is a fantastic, all-Italian organisation that has designed and produced its cables at the Battipaglia plant for over 30 years. The technical experience gained in more than thirty years of activity and a young and innovative mentality that thinks outside the box are the characteristics which have allowed the company to become the undisputed leader in the Italian security market. The tendency of cable manufacturers or so-called cable manufacturers has always been to be technologically not very innovative and to copy existing products, but we prefer to be copied, rather than to copy.

Being innovative means, first and foremost, mastering the sector, having in depth knowledge

fonditamente la tecnologia per la quale si vuole progettare prodotti più performanti e porsi degli obiettivi. Investiamo moltissimo in ricerca e sviluppo e grazie alla forte collaborazione che ci lega con i più blasonati player del mercato quali : SAMSUNG Techwin , BOSCH Security systems e PANASONIC siamo in grado di presentare in anteprima e con largo anticipo, rispetto alla concorrenza , prodotti sviluppati e già collaudati al passo con le nuove tecnologie.

### **Sempre di più il cavo diventa parte saliente nell'impianto di sicurezza. Perché?**

Perché troppo spesso il cavo rappresenta il vero limite del sistema. Consideri che la sola scelta di un cavo può far optare per l'impiego di una tecnologia piuttosto che per un'altra. Il nostro obiettivo è quello di garantire il massimo delle performance degli apparati indipendentemente dal tipo di tecnologia che si voglia impiegare. Questo approccio ci consente di svincolarci dal produrre cavi tradizionali e per focalizzarci invece sulle prestazioni.

### **Beta Cavi è presente ai tavoli UNI e CEI. Qual è il significato di tale vostra presenza, quale il valore per il comparto tutto?**

Per progettare un cavo dobbiamo innanzitutto pensare al sistema nel suo insieme, pertanto non possiamo non considerare l'aspetto normativo. Per questo è indispensabile partecipare ai tavoli di lavoro normativi: per avere un quadro completo e per perseguire in maniera univoca la strada che si vuole intraprendere.

Crediamo moltissimo nella formazione: sarebbe inutile progettare un sistema tecnologicamente avanzato senza poterci relazionare e condividere le esperienze con i progettisti e gli addetti ai lavori che operano direttamente sul campo. Da questo punto di vista credo che BETA CAVI sia effettivamente una delle realtà più attive. Vantiamo una data base di oltre 25.000 contatti ripartito per aree di interesse ai quali inviamo aggiornamenti normativi periodici. Anche il 2013 sarà un anno ricco di eventi in ambito

of the technology for the high performing products to be designed and establishing relevant objectives. We invest heavily in research & development and, thanks to the close cooperation which connects us to the most prestigious players in the market such as: SAMSUNG Techwin, BOSCH Security systems and Panasonic we are able to introduce products much earlier than our competitors which are developed and already tested, up to date with new technologies.

### **Cable is becoming an increasingly important part of security systems. Why?**

Because too often cable represents the true limits of the system. Consider that the choice alone of a cable can lead to opting for the use of one technology as opposed to another. Our goal is to guarantee maximum equipment performance irrespective of the type of technology to be used. This approach allows us to move away from the constraints of manufacturing traditional cables and to focus on performance.

### **Beta Cavi is present at the UNI and CEI tables. What is the significance of your presence there? What are the implications for the industry as a whole?**

In order to design a cable we must first think about the system as a whole and as such, we cannot ignore the regulatory aspect.

It is therefore essential for us to participate in the regulatory work tables in order to have a complete view and to pursue the path we want to take unequivocally.

We strongly believe in training. It would be pointless to design a technologically advanced system without being able to report and share the experience gained with the designers and technicians who work directly in the field. From this point of view I believe that BETA CAVI is actually one of the more active organisations. We boast a database of more than 25,000 contacts divided by areas of interest to whom we send periodic regulatory updates. 2013 will be another year rich with events in the area of vi-

videosorveglianza, rivelazione ed evacuazione vocale, nonché automazione.

**Negli ultimi anni, è sempre più forte la vostra presenza sui mercati esteri, segnale non solo di sviluppo ed espansione dell'azienda, ma anche riprova della qualità dei vostri prodotti. Quali i mercati sui quali state particolarmente puntando?**

Il 50% del nostro fatturato viene fatto all'estero e attualmente siamo focalizzati sul processo di internazionalizzazione. Abbiamo mercati già consolidati come in Germania, Spagna, Grecia, Russia, Belgio e Olanda, attività in corso in Slovenia, Serbia, Croazia e per la prima volta ci affacceremo sul mercato Sud Americano, in particolare in Brasile, dove nel corso del mese di maggio inizieremo l'HD TOUR 2013 ([www.hdtour2013.com](http://www.hdtour2013.com)) in collaborazione con SAMSUNG Techwin. ■

deo surveillance, recording and vocal evacuation as well as automation.

**In recent years your presence in foreign markets has been increasingly stronger, a sign not only of company development and expansion, but also proof of the quality of your products. Which markets are you concentrating on in particular?**

50% of our turnover is achieved abroad and we are currently focussing on the internationalisation process. We already have a strong position in markets such as Germany, Spain, Greece, Russia, Belgium and Holland, operations in progress in Slovenia, Serbia, Croatia and, for the first time we will be entering the South American market, particularly Brazil, where in May we will begin the HD TOUR 2013 ([www.hdtour2013.com](http://www.hdtour2013.com)) together with SAMSUNG Techwin. ■



# MILESTONE: MAURIZIO BARBO COUNTRY MANAGER E GLI MPOP DAYS 2013

la Redazione

L'evoluzione continua del mercato IP ha portato a grandi investimenti il leader mondiale Milestone Systems, come per l'Incubation Center in Silicon Valley, e nella crescita delle persone, che rappresentano la forza principale dell'azienda. Il 2013 sarà un anno con molte novità di prodotto e non solo: sarà anche l'anno della nuova posizione del Country Manager per il mercato italiano, Maurizio Barbo.

Claus Rønning, Sales Director Southern Europe afferma "Sono passati quattro anni da quando Maurizio Barbo è arrivato in Milestone Systems, in una fase molto importante della crescita di Milestone e della videosorveglianza IP in Italia. In questi quattro anni, Milestone ha raggiunto approssimativamente una quota del 20% di mercato nel VMS e il contributo di Maurizio come Sales Area Manager Nord Italia e Sardegna è stato un elemento chiave del successo. Oltre ad essere un professionista, Maurizio è entusiasta, divertente, creativo, appassionato, empatico e tenace: tutte caratteristiche che completano splendidamente i valori fondamentali dell'intera squadra Milestone. Un esempio sono gli MPOP Days italiani. Il successo raggiunto da tali eventi è legato certamente a Maurizio. Sono sicuro che Maurizio condurrà il team italiano in nuove sfide e successi, sempre in prima linea".

Barbo commenta la sua nomina con entusiasmo. "Sono fortemente convinto nei concetti base che Milestone Systems mi ha fatto apprezzare e che sono diventati le mie fonda-

menta lavorative: essere Open, ovvero aprirsi al dialogo nelle diverse tecnologie e funzioni, per portare benefici all'utente finale e successi a tutto il canale; fare Network per condividere le conoscenze e aumentare la nostra formazione, le nostre amicizie ed il business per tutti. Con gli MPOP Days italiani, sarò molto felice di rafforzare questo modo di condividere concetti, tecnologie ed esperienze con tutti i nostri partner e con l'intero team Milestone Italia". Gli MPOP Days sono in programma il 29 e 30 maggio a Bologna. L'evento, costruito in chiave expo+sessioni formative, è rivolto a: System Integrator, Periti e Architetti, Studi di progettazione, Responsabili Security di Aziende e Istituzioni, Istituti investigativi, Istituti di Vigilanza e Forze dell'ordine. "Le giornate sono strutturate con un'alternanza rapidissima tra percorsi formativi e momenti conviviali, per consolidare i rapporti di business in un clima rilassato, divertente, con molte sorprese, spiega Barbo. Obiettivo delle giornate è offrire una visione approfondita del concetto di Piattaforma Aperta, dando tutti gli strumenti di vendita e di marketing per moltiplicare le opportunità di business. L'evento consente di vedere, imparare e provare come incrementare il proprio business e crescere assieme a Milestone.

L'edizione 2012 ha visto la partecipazione di 30 espositori e oltre 300 partecipanti, numeri che sono destinati a crescere. Il sottotitolo di quest'anno è "... NULLA SARA' UGUALE A PRIMA" e "thinkBIGGER", vale a dire pensare in grande per ottenere successo nella propria impresa. Un'infinità di ragioni per esserci, quindi rimanete sintonizzati su [www.mpop.it](http://www.mpop.it)", conclude Barbo. ■

## IFSEC 40: LA CLASSIFICA DELLE 40 PERSONE PIÙ INFLUENTI NEL SETTORE SECURITY&FIRE

la Redazione

**I**FSEC festeggia quest'anno il suo 40° anniversario e, in occasione di questo avvenimento e del lancio della new community IFSEC Global.com, ha reso pubblica la classifica delle 40 persone più influenti nel settore Security & Fire.

Quaranta nomi, quaranta protagonisti di questo settore in continua evoluzione hanno preso posto in questa classifica, dettata dai voti degli utenti che IFSEC, attraverso il suo sito, ha chiamato ad indossare le vesti di giurati.

Si tratta, come comunica IFSEC Global.com, dei più innovativi produttori, installatori e trainers. **Sulla vetta di questa classifica Martin Gren, co-fondatore di Axis Communications.**

Le motivazioni per questo titolo sono "il contributo dato da Axis con l'invenzione della prima telecamera di rete nel 1996 e l'indubitabile influenza che Gren ha esercitato nel settore".

Qui di seguito l'elenco completo, dal numero 40 alle prime posizioni.

40 - Samir Samhoury, Xtralis

39 - Andrew Foster, C-Tec

38 - Mike Bluestone, Corps Security & The Security Institute

37 - Patrick Allen, Abel Alarm Company Ltd

36 - Peter Finch, Sandwell and West Birmingham NHS Trust

35 - Ben Bradford, BB7

34 - Derek James Oatway, KK Security

33 - Peter Holland, Chief Fire Commissioner

32 - Sarb Sembhi, Incoming Thought and ISACA

31 - Jason Brown, Thales

30 - Emma Shaw, Esoteric

29 - Don Randall, Bank Of England

28 - Ray Hope, Advanced Electronics

27 - Martin Smith, The Security Company

26 - Stuart Lowden, Wilson James Ltd

25 - Bill Butler, SIA

24 - Colin Todd, C S Todd and Associates

23 - Abbey Petkar, Magenta Security Services

22 - Brian Robinson, Fire Sector Federation

21 - Graham Ellicott, FIA

20 - Andrew Amery, head of security coordination for LOCOG

19 - Bernard Hogan-Howe, Met commissioner

18 - Bob Forsyth, MITIE Total Security Management

17 - Art Coviello, RSA, Security Division of EMC

16 - Jay Huhn, SIA (US) chairman

15 - Julie Kenny, BSIA/Pyronix

14 - Wilf Butcher, ASFP

13 - Professor Martin Gill,

12 - Dr Peter Speight, Securitas

11 - Johnny Allia, Honeywell Security Products Group

10 - Nick Buckles, G4S CEO

9 - Bruce Schneier, BT Managed Security Solutions

8 - Eduard Emde, 2012 president of ASIS International

7 - Alf Goransson, Securitas president and CEO

6 - Keith Bloodworth, CNL Software CEO

5 - Alexander Fernandes, Avigilon CEO

4 - Peter Hawksworth, Siemens security products CEO

3 - Per Bjorkdahl, ONVIF chairman

2 - Mike Howard, Microsoft chief security officer

1 - Martin Gren, Axis Communications ■



# SICUREZZA 2012: +18% DI VISITATORI

la Redazione

**1** **6.136 gli operatori qualificati** che hanno partecipato alla manifestazione per scoprire nuovi prodotti, aggiornarsi sui trends di mercato e comprendere le nuove dinamiche di integrazione tecnologica. Un'edizione, quella di quest'anno, che ha registrato quindi un +18% di visitatori. Non solo, perchè Sicurezza 2012 ha ottenuto anche un **+22% di operatori stranieri provenienti da 66 Paesi**, segno di un forte interesse internazionale. Anche a livello di **espositori** il trend è stato in crescita con un **+12%**, dal momento che quest'anno il totale degli stessi è stato di 418 con il 35% proveniente da 33 Paesi esteri. Questi i dati che gli organizzatori di Sicurezza comunicano. Il tutto in linea con il segnale forte e concreto di un mercato che punta con decisione alla ripresa e conferma nel primo semestre del 2012 un andamento di segno positivo, vicino al punto percentuale (fonte ANIE Sicurezza).

“Nei mesi precedenti all'inaugurazione avevamo lanciato una sfida che il mercato ha dimostrato di aver accettato: la fiera si è confermata un importante punto di incontro per il business e l'aggiornamento professionale - ha dichiarato **Marco Seriola, Exhibitions Division Director di Fiera Milano**. - La crescita a due cifre dei visitatori e la presenza di operatori esteri provenienti da 66 Paesi testimoniano la volontà di guardare oltre le difficoltà del contesto economico per spingersi verso un futuro di grande consapevolezza in rapporto a un mercato che

cambia e che richiede figure professionali sempre più flessibili e qualificate”.

Grande interesse hanno riscosso anche i **50 convegni, seminari e incontri**, che nei giorni di mostra hanno affrontato le tematiche più attuali per il settore: certificazione e questioni normative legate alla privacy; il futuro degli installatori e degli istituti di vigilanza privata; sicurezza stradale; videoforensics; sicurezza bancaria nell'era del cloud. Inoltre si è parlato di sicurezza urbana e dei vantaggi delle smart cities, così come sono state approfondite le tematiche legate all'evoluzione tecnologica, dalla integrazione dei sistemi domotici alla evoluzione verso l'IP security.

Particolare risalto hanno avuto gli **Stati Generali della Sicurezza** in Italia che hanno inaugurato la manifestazione e hanno riunito allo stesso tavolo le maggiori associazioni della filiera: tutti concordi nella necessità di fare sistema, di creare una piattaforma condivisa tra pubblico e privato e di esplorare nuovi ambiti di attività - quali ad esempio la sicurezza dei monumenti e delle città, la protezione degli impianti dedicati alle energie rinnovabili, la domotica e building automation - per dare nuovo impulso e stimolo al settore.

**Il prossimo appuntamento quindi è per Sicurezza 2014: dal 12 al 14 novembre.**

**Arrivederci! ■**

# ASSOVALORI TALKSHOW

di **Monica Bertolo**



**S**ul set televisivo di S News a Sicurezza si sono tenuti vari talk shows. Il primo, il giorno stesso dell'apertura del salone, è stato quello organizzato da Assovalori in collaborazione con S News, sul tema "Vigilanza e Trasporto: esperienze a confronto".

Condotto da **Antonio Staino**, presidente **Assovalori**, il talk show ha visto tra i partecipanti alcuni tra i maggiori players del mondo del trasposto valori italiano: **Salvatore Fiorentino** (**Coopservice**), **Massimo Gasparotto** (**Mondialpol Service Group**), **Cesarina Giani** (**Gruppo Civis**), **Paolo Spollon** (**Battistolli Group**).

A moderare **Monica Bertolo**, direttore S News.

Varie le tematiche affrontate, a partire da come il DM269 modifichi l'approccio al mercato e di quale sia, di conseguenza, il nuovo scenario di business. E' stato poi trattato anche l'importante

tema relativo al Portale del Contante di Banca d'Italia e di che cosa questo abbia comportato.

Molto approfonditi gli interventi da parte dei partecipanti, ben sollecitati dal **presidente Staino**, a dimostrazione del grande interesse e della fondamentale valenza degli argomenti, specialmente in questo momento di congiuntura economica, a partire da **Cesarina Giani di Civis**, che ha subito sottolineato il fatto che "qualità" deve essere la parola chiave nel nuovo scenario della Vigilanza Italiana. Le aziende serie, quelle che da sempre hanno svolto il loro ruolo con professionalità, ha evidenziato la Giani, si erano già strutturate ed adeguate ai nuovi canoni ben prima del settembre 2012, a partire dalla formazione dei security managers e del personale per arrivare agli adeguamenti tecnici e tecnologici. Questo ha comportato ingenti investimenti, che sono stati affrontati dalle imprese senza naturalmente poter modificare praticamente i listini

di vendita dei servizi. Necessita quindi un'approfondita opera di controllo da parte degli enti preposti, al fine di non penalizzare gli Istituti virtuosi a vantaggio di quelli meno seri.

Dello stesso avviso anche gli altri partecipanti, con **Fiorentino di Coopservice**, che ha anche aggiunto che per stare sul mercato è indispensabile una "pulizia" che vada a controllare se il personale di tutti gli Istituti operi in sicurezza, non solo per la sicurezza dei singoli operatori, ma anche per la sicurezza della collettività. Il mercato è molto impegnativo oggi, e con i mancati o ritardati pagamenti, specialmente dal settore pubblico, è indispensabile che le Istituzioni agiscano quanto prima nel mettere tutti in condizioni di corretta concorrenza.

Sul tema insiste anche **Spollon di Battistoli Group**, che evidenzia la mancanza di uniformità nell'atteggiamento da parte delle Autorità. Da un mercato cresciuto con tariffe imposte ad un mercato "libero", il cambiamento è stato veloce e difficile non solo per le aziende del trasporto, ma anche per le Questure stesse, che si sono trovate davanti a precedenti linee d'azione non omogenee.

Anche **Gasparotto di Mondialpol Service Group** auspica un'indispensabile "pulizia": non si può pensare che possano esistere così tanti attori sul mercato. Solo coloro che sono in regola e conformi alle normative devono poter rimanere, altrimenti non ci sarà né una corretta competitività, né tantomeno una vera sicurezza per il cittadino. Se il DM è un pass per obbligare anche chi era reticente a crescere, ora lo stesso DM deve essere strumento di corretta selezione.

**Spollon**, sollecitato da **Staino**, approfondisce poi anche il problema legato al Piano Draghi, relativo alla diminuzione delle filiali Banca d'Italia sul territorio. Sottolinea che, se per il DM c'è stata la partecipazione delle Associazioni delle aziende ai tavoli delle trattative, con Banca d'Italia questa è mancata del tutto, dal momen-

to che Banca d'Italia ha fatto calare le decisioni dall'alto, senza alcun coinvolgimento degli operatori, imponendo loro di subire quanto deciso, con gravi conseguenze per le aziende. Anche in Francia è stato rivisto il numero delle filiali, ha spiegato Spollon, ma con modalità ben diverse, e tenendo conto della già favorevole situazione del territorio francese a differenza di quello italiano.

D'accordo anche gli altri partecipanti, che con **Fiorentino** hanno sottolineato la necessità di dover rafforzare il gioco di squadra, una squadra che deve vedere tutti presenti ed attivi per riuscire a far valere le giuste necessità di una categoria che vuol crescere, che ha dimostrato di volersi allineare e competere con i maggiori players europei, e che quindi non accetta concorrenze sleali, errate imposizioni dall'alto, mancanza di uniformità nell'applicazione delle normative. Questo non solo per il bene delle aziende del trasporto e dei loro dipendenti e collaboratori, ma anche a vantaggio dell'intera collettività e per la sicurezza di tutti. ■



Per seguire tutti i contenuti del talk show:  
[www.snewsonline.com/notizie/attualita/assovalori\\_il\\_talk\\_show\\_con\\_s\\_news\\_a\\_sicurezza\\_in\\_fiera\\_milano-581](http://www.snewsonline.com/notizie/attualita/assovalori_il_talk_show_con_s_news_a_sicurezza_in_fiera_milano-581)

# PERCHÈ LA VIDEOFORENSICS? IL SEMINARIO DI GSG INTERNATIONAL

la Redazione

**A** Sicurezza 2012 sul set televisivo di S News, il dott. Antonmarco Catania, esperto in videosorveglianza e Consulente Tecnico Ufficio n.11788 del Tribunale di Milano, ha presentato le procedure e le problematiche legate all'acquisizione, alla raccolta e all'analisi dei dati di un sistema di videosorveglianza, per il successivo utilizzo in ambito dibattimentale.

“Perché la Videoforensics?”, questo il titolo del seminario, per approfondire tematiche attuali e di forte interesse.

Numerosi i security managers, gli installatori, i progettisti, i consulenti, gli avvocati e i responsabili delle Forze dell'Ordine e della Vigilanza Privata, che hanno seguito l'incontro.

GSG International si occupa già da tempo di corsi su questo specifico tema. ■



Per il seminario completo:

[www.snewsonline.com/notizie/attualita/perche\\_la\\_videoforensics\\_il\\_seminario\\_di\\_gsg\\_international\\_in\\_collaborazione\\_con\\_s\\_news\\_a\\_sicurezza-519](http://www.snewsonline.com/notizie/attualita/perche_la_videoforensics_il_seminario_di_gsg_international_in_collaborazione_con_s_news_a_sicurezza-519)





# Pensare oltre

E se pensi oltre vedi Axel.

Vedi valori tecnologici e di ricerca che danno agli installatori una sicurezza da specialisti e agli utilizzatori la serenità di vivere meglio.

Vedi un'innovazione costante che sa creare nuovi prodotti, nuovi sistemi e soprattutto nuove soluzioni. E' quello che sogna ogni sistema di sicurezza e domotica.

Pensare oltre non significa prevedere il futuro, ma dare certezze al presente.



**AXEL**  
Sicurezza e domotica



Tecnologia  
prodotta in Italia 

Axel Srl - Tel. 049 8840819 - Fax 049 8841396 - [info@axelweb.com](mailto:info@axelweb.com) - [www.axelweb.com](http://www.axelweb.com)

# I PRODOTTI E LE ANTICIPAZIONI PER IL 2013

la Redazione

A Sicurezza 2012 S News ha incontrato vari players del settore.

Oltre a presentare i nuovi prodotti e le nuove tecnologie per il 2013, molti di loro fanno anticipazioni anche di carattere strategico per il nuovo anno.

Nel prossimo numero di S News altri players ci informeranno sulle loro novità.

## FABIO BARO, AMMINISTRATORE AVS ELECTRONICS



**AVS presenta una gamma molto varia di prodotti: quali sono quelli su cui puntate per il 2013?**

Per il 2013, oltre al consolidamento dei prodotti che ci hanno permesso di affermarci negli anni passati, come le centrali e le barriere a microonde per l'esterno, presentiamo una nuova gamma

di sensori, anch'essi per esterno, chiamati ONE, che permettono di avere una maggiore e più dettagliata protezione dell'area, con soluzioni complementari tra loro: sensori con collegamento radio, singola o doppia tecnologia, collegabili in modo digitale anche alle nostre centrali.

Proponiamo inoltre il completamento della gamma OutSpider, sensori da esterno per protezioni volumetriche più ampie rispetto alla gamma ONE.

**Tra le linee di prodotto che contraddistinguono AVS Electronics, c'è il Foggy, una gamma completa nella quale è stata di recente introdotta una novità...**

Certo, abbiamo una nuova "nascita", il Foggy 30 che rappresenta il completamento della gamma e ci permette di offrire un'apparecchiatura di dimensioni più piccole per ambienti con dimensioni ridotte.

Stiamo già avendo una notevole soddisfazione,

anche dal punto di vista delle vendite: la gamma completa ci permette di fornire soluzioni per tutte le tipologie di ambiente.

**Gli altri prodotti della gamma a quale utilizzo sono invece destinati?**

La versione più grande, il Foggy 50, è destinato ad ambienti più grandi, come grandi magazzini o ampi ambienti industriali, al contrario del Foggy 30 che è pensato per installazioni in ambienti più piccoli, come tabaccherie e piccoli negozi, ma anche per il residenziale, dove è molto richiesto.

**Ci può spiegare le caratteristiche del Foggy?**

Certamente. L'effetto del Foggy è completo ed immediato. Non lascia nessun tipo di traccia su indumenti, mobili, oggetti e garantisce un'efficienza rapidissima.

**PAOLO MURA, SALES ENGINEER AXIS COMMUNICATIONS E ANDREA SORRI, BUSINESS DEVELOPMENT AXIS COMMUNICATIONS**

**Signor Mura, tra tutte le news, qual è la più importante?**

Una delle tecnologie più importanti è una nuova telecamera della serie P33, la P3364-LVE. Si tratta di una telecamera HD, caratterizzata dal fatto di avere tre LED IP incorporati. È una tecnologia progressiva che permette alle telecamere di inquadrare un soggetto fino a 20 metri di distanza e, in più, permette di calibrare la potenza del LED per evitare che il soggetto venga abbagliato dal LED stesso man mano che si avvicina alla telecamera.

**Per quanto riguarda le applicazioni più importanti di questa telecamera, invece, abbiamo Andrea Sorri, Business Development Axis Communications.**

Questa telecamera viene usata in interno ed esterno.

Per l'interno, in ambienti ridotti, permette di gestire la potenza dei LED in modo che quando



le persone si avvicinano alla telecamera, il raggio infrarosso non abbagli il viso, lasciando così il dettaglio assicurato.

Questo per quanto riguarda ambienti con assenza di luce.

Per ambienti luminosi, come la realtà dei parchi, per esempio, questa telecamera consente di offrire profondità di campo e megapixel, per permettere lo zoom digitale sia di oggetti vicini, sia di oggetti lontani, quindi full focus in tutta la profondità di campo.

Se siamo nei parchi e c'è solo un po' di luce, questo è il risultato che abbiamo: immagini a colori, 30 frames al secondo in risoluzione HD TV.

**LUCA BOSCHETTI, DIRETTORE VENDITE DAITEM**



**Potrebbe fare un bilancio di quello che è stato il 2012 per Daitem?**

Il risultato del 2012 per il marchio Daitem è estremamente positivo.

La positività è data dal chiaro posizionamento

del marchio nei confronti del mercato e dalle soluzioni che abbiamo saputo trovare e che sono adeguate al mercato a cui ci rivolgiamo.

I numeri di crescita per il 2012 sono numeri a due cifre.

### **Per quanto riguarda l'IPD, ovvero l'Installatore Partner Daitem?**

L'Installatore Partner Daitem rientra in una qualificazione di alcuni installatori che si occupano di sicurezza e di tecnologie.

È una rete di installatori che seguiamo da diverso tempo ed è un progetto nel quale crediamo molto.

Lo scopo del progetto è quello di qualificare delle aziende, al fine che possano rappresentare nei confronti dell'utente finale il nostro brand e quindi la nostra proposta.

Il progetto si rivolge alle aziende che hanno una specializzazione in sicurezza e tecnologie e che sono interessate ad una fidelizzazione con il marchio Daitem.

Il nostro scopo è quello di creare una rete territoriale completa, soddisfacendo così le richieste dell'utente finale.

### **Per quanto riguarda i vantaggi che un installatore partner Daitem ottiene da questa iniziativa?**

Principalmente quello di lavorare con un marchio importante, estremamente specializzato sui sistemi senza fili.

I vantaggi per l'installatore sono di far parte di una rete e quindi di poter cogliere delle opportunità di business che sono nazionali e non solo locali, di poter essere ben identificato, grazie all'abbigliamento coordinato con gli altri installatori, di essere rintracciabile dal cliente attraverso il nostro sito e, ovviamente, di godere di agevolazioni e condizioni particolari in funzione al risultato che si ottiene.

### **Per quanto riguarda le modalità per diventare installatore partner?**

Diventare installatore partner è molto semplice, ma continuare nel tempo ad esserlo richiede si-

curamente un impegno.

Nel nostro sito si può trovare la documentazione necessaria per la richiesta, dopodiché comincia il percorso assieme, che parte senza dubbio dalla formazione, con il fine di realizzare in seguito delle attività commerciali che possano creare business, fatturato e vendita di impianti nelle varie zone di collocazione degli installatori.

Il numero di aziende che può prendere parte a questo progetto è limitato, in linea con le necessità del territorio.

### **LUCIANO CALZOLARI, RESPONSABILE COMUNICAZIONE DAITEM**



### **A livello di strategia e di rebranding, mi risulta ci siano delle novità...**

Oltre a tutto il lavoro fatto per il rebranding, la novità davvero importante per noi di Daitem è quella di essere entrati nel mondo dei social networks.

Riteniamo che un confronto con questo mondo esterno alla nostra società, ci permetta di scambiare sistematicamente, in tempo reale opinioni, giudizi, informazioni e commenti su tutto quello che stiamo facendo e che andremo a fare.

Questo ci consente di lanciare in ogni momento le nostre novità e consente anche al nostro interlocutore di interfacciarsi con l'azienda in un modo molto efficace.

Ritengo che al giorno d'oggi la realtà del web sia l'evoluzione più importante e, dal momento che il nostro prodotto è molto legato a questo tipo di tecnologie, è fondamentale la nostra presenza



in questo mondo.

Il momento ci sembrava quello più opportuno. Dal nostro sito si può entrare direttamente sulla nostra pagina facebook ed iniziare a colloquiare con noi: ogni componente dell'azienda è direttamente collegato, per cui a seconda della tipologia di informazione e di richiesta del cliente, si trova la persona competente in materia che possa aiutarlo.

### **ERMANN0 LUCCI, RESPONSABILE OFFERTA COMMERCIALE DI DAITEM**



#### **Abbiamo notato l'evoluzione del brand Daitem, dico bene?**

È un notevole passo avanti che stiamo facendo e che è il primo di un cammino che stiamo portando avanti, a livello internazionale.

A livello europeo, Sicurezza 2012 è stato il secondo appuntamento per l'annuncio del nuovo brand, che vede il suo compimento a Expoprotection a Parigi con i nostri colleghi francesi e che ha visto il suo inizio a Security Essen, in Germania, alla fine di settembre.

Il brand Daitem si evolve, prende una nuova connotazione, che riassume tutta la sua identità e le sue origini nel mondo dei sistemi di sicurezza senza fili.

#### **Per quanto riguarda, invece, le novità prodotto che presentate qui a Sicurezza, quali sono quelle più significative?**

Le novità prodotto presentate, fanno parte della strategia aziendale che vede il rebranding come

suo primo passo. La strategia di Daitem è sempre più orientata all'IPD, ovvero il progetto "Installatore Partner Daitem" che coincide anche con l'annuncio della nuova linea di prodotti, dedicata esclusivamente ai partner dell'azienda. La nuova linea vede il compimento di un nuovo portfolio prodotti, che parte dalla centrale per arrivare alla sirena, con tutte le innovazioni tecnologiche, fondamentalmente su base IP.

Ci avviciniamo all'IP anche con il sistema antintrusione senza fili, che darà delle innovazioni dal punto di vista delle soluzioni tecnologiche all'interno dell'applicazione.

### **LUCA MARAVIGLIA, AREA MANAGER DISTRIBUTION FLIR**



#### **Sicuramente il prodotto di punta presentato a Sicurezza è la serie Flir LS.**

È corretto. Si tratta di un prodotto dedicato alle forze dell'ordine, pensato per tutte le attività che concernano la ricerca di civili, quindi di persone disperse.

È un prodotto dal peso e dalle dimensioni molto ridotte, parliamo di 340 g di peso e 17 cm di lunghezza: un oggetto, quindi che può essere calzato da qualunque Ufficiale della Polizia, Guardia di Finanza o di chiunque abbia esigenze nell'ambito della sicurezza.

Questa termocamera ha sette ore di autonomia e permette di vedere in totale oscurità, tenendo, cosa molto importante l'utilizzatore al sicuro, in quanto è di colore scuro e non emette nessuna luce.

**Oltre a questo prodotto novità assoluta, quali altri prodotti sono importanti per la vostra distribuzione?**

Flir non fa solo prodotti portatili, come quello appena descritto, ma si occupa anche di prodotti dedicati alla sicurezza in postazione fissa, quindi le normali telecamere.

La differenza per le nostre telecamere è che il sensore all'interno è termico e lavora, quindi, in una banda spettrale diversa da quella del visibile, è capace di vedere anche in totale oscurità ed in situazioni di cortine fumogene, nebbia o comunque scarsa visibilità.

**PIETRO CAPULA, AMMINISTRATORE DELEGATO GPS STANDARD.**



**Ingegnere, un bilancio per l'anno appena passato e le prospettive per il 2013?**

Come per tutti, il bilancio del 2012 è un bilancio in cui si soffre per mantenere le posizioni. Siamo riusciti a realizzare quello a cui si aspirava, ma purtroppo non è stato un anno da ricordare volentieri.

Si spera che quest'anno ci sia la ripresa che tutti aspettano e che tutti credono sia sul nascere, per raccogliere, così, i frutti di tutto quello che stiamo seminando.

**Il numero di visitatori presenti al vostro stand è segno dell'interesse per i vostri prodotti...**

Abbiamo parecchi nuovi progetti e stiamo inve-

stendo molto in questa direzione.

Tra tutti spicca il progetto Maze, dal quale ci aspettiamo un grosso risultato sul mercato. Anche qui a Sicurezza, c'è stato un interesse molto positivo nei confronti di questo prodotto e i visitatori hanno apprezzato tutto quello che abbiamo fatto.

Oltre al Maze, abbiamo un radar per le protezioni perimetrali esterne, che restano sempre il nostro core business. Questo radar ha un raggio di 120/140 metri e segnala il punto esatto di attraversamento e di intrusione. Il vantaggio è rappresentato dal fatto di poter collegare direttamente il sensore con una Speed Dome che inquadri il punto esatto di effrazione.

**Quindi mercato residenziale, perimetrale e cos'altro?**

Continuiamo ad investire nello sviluppo dell'ambito video.

La videosorveglianza è sempre più importante e ha mezzi sempre più sofisticati, come la videoanalisi intelligente delle immagini, che va dal riconoscimento facciale nella folla, al motion detector che si abbina a tutti i nostri perimetrali.

**ANDREA HRUBY, AMMINISTRATORE DELEGATO HESA**



**A Sicurezza 2012, presentate molte ed importanti novità, quali?**

Sicurezza rappresenta un appuntamento importante, nel quale vogliamo presentare quelle che saranno le novità principali del 2013, alcune già

disponibili.

Una delle novità sulla quale più puntiamo è una nuova tastiera touchscreen, con display da 7 pollici, che consente all'utente finale, in un ambiente residenziale, di avere un'interfaccia assolutamente immediata ed intuitiva per dialogare con il suo sistema dall'allarme, eliminando le diffidenze che spesso una tastiera a tasti, invece, dà.

Questa tastiera è compatibile con una delle gamme più diffuse sul mercato italiano: la gamma DSC della serie power, che molti degli operatori conoscono.

Un altro prodotto che riteniamo molto interessante e dal quale ci aspettiamo un buon risultato, è un dispositivo, che si chiama MY HESA. Si tratta di un controllore IP, un'interfaccia che si collega alla rete internet, sempre più presente nelle abitazioni di tutti gli italiani. Consente di fare un upgrade di un impianto antintrusione già esistente e di interagire con il proprio sistema dall'allarme da remoto con una soluzione estremamente semplice, tramite iPhone o dispositivo Android.

Un applicativo che permette all'utente di entrare immediatamente in dialogo con il sistema: inserirlo, disinserirlo, fare delle parzializzazioni e attivare anche delle uscite, offrendo, quindi, una soluzione entry level di domotica che permette di gestire, per esempio, anche l'impianto di irrigazione, di riscaldamento, piuttosto che di condizionamento.

È una novità interessante, in quanto consente, in questo momento di crisi, di offrire una soluzione ad un prezzo veramente contenuto.

### E per quanto riguarda il video?

Per quanto riguarda il video, dobbiamo sempre tenerci aggiornati su quelle che sono le novità del mercato: il settore del video è quello con l'evoluzione più rapida in assoluto.

È importante, quindi, per noi, essere sempre all'avanguardia per soddisfare le esigenze del mercato.

A Sicurezza presentiamo una gamma completa di telecamere, sia analogiche che IP.

In particolare, una nuova gamma di telecamere IP rappresentata dalla linea IQ inVision, un'azienda americana con dei prodotti dall'eccellente qualità ed elevate prestazioni, affiancata alla linea Bosch, che di recente abbiamo iniziato a distribuire.

Per quanto riguarda la videoregistrazione, offriamo delle soluzioni complete, che possano soddisfare sia le necessità che riguardano il mondo analogico, che il mondo IP e la nuova tecnologia HD SDI.

Queste soluzioni consentono anche agli operatori di settore "meno preparati" di ottenere soluzioni ad altissima risoluzione e quindi altissima qualità, in modo che possano soddisfare le esigenze dei clienti, che oggi sono davvero elevate.

Abbiamo quindi delle soluzioni mirate a ciascuna esigenza.

### E per i perimetrali?

Quello dei perimetrali è sempre stato un settore di punta per Hesa, con soluzioni che vanno dal piccolo residenziale, con rilevatori o barriere per finestre di piccole dimensioni e dal design molto elegante, alle soluzioni di tipo commerciale, con barriere dalle dimensioni più ampie e soluzioni vincenti ed economiche, fino all'ambito industriale, dove grazie alle dimensioni maggiori possiamo offrire delle soluzioni con barriere a microonde a lunga portata o ad infrarossi a lunga portata.

Le colonne nelle quali vengono inserite le barriere Hesa sono ormai conosciute ed esportate in tutto il mondo, grazie alla loro robustezza, qualità e grande affidabilità.



**RICCARDO VERDE, DIRETTORE COMMERCIALE SELESTA INGEGNERIA**



**Signor Verde, può fare un bilancio sull'andamento di questa fiera?**

Piena soddisfazione da parte nostra. Abbiamo avuto una forte affluenza di visitatori, alcuni già nostri clienti ed altri molto interessati a diventare tali. Questo risultato corona gli investimenti che abbiamo fatto anche in direzione di nuovi prodotti. Sicuramente, prenderemo parte anche alla prossima edizione.

**Come lei accennava, la soddisfazione deriva anche dal fatto che i prodotti che presentate valgono questo apprezzamento.**

Certo. Abbiamo deciso, già dallo scorso anno di investire, in quanto ci sembrava un buon momento per "sperimentare", creare nuovi prodotti, nuove nicchie di applicazione per le nostre tecnologie. Tra i prodotti presentati, DAS25, un terminale rilevatore in grado di essere installato in ambito automobilistico, con delle caratteristiche non solo di molta flessibilità nella configurazione, ma anche dal punto di vista delle possibili applicazioni, trattandosi di un prodotto molto versatile. Un'altra area in cui siamo stati sollecitati ad investire è quella delle miniaturizzazioni e l'integrazione nell'ambito dei serramenti nei nostri controlli degli accessi: abbiamo battezzato questo sottoinsieme del controllo accessi con il termine "meccatronica". In questo ambito, abbiamo presentato diverse soluzioni: dal lucchetto apribile con la tessera

di prossimità, a varie realizzazioni con serramentistiche particolari, soluzioni sempre collegate ai nostri sistemi di supervisione. Abbiamo sviluppato dei prodotti anche rivolti ai nostri partners ed intermediari: Selesta ha una rete commerciale diretta sul territorio, ma con sempre più attenzione, guarda al rapporto con gli installatori, i rivenditori, i concessionari. Per questo abbiamo creato dei prodotti che hanno una facile installazione, una facile manutenzione ed un costo accessibile. Abbiamo messo in campo anche la nostra esperienza per quanto riguarda la trasmissione dati wireless. Presentiamo, infatti, una serie di teste di lettura wireless che necessitano solamente un'alimentazione, senza bisogno, dal punto di vista del collegamento, di cablaggi.

**BRUNO WINNEN, HEAD VIDEOSECURITY EUROPE SONY E RYAN KAWASHIMA, STRATEGIC MARKETING MANAGER SONY**



**Qual è la strategia di Sony per l'Italia e per il mercato italiano?**

Sono lieto che mi abbia rivolto questa domanda. La strategia di Sony per il mercato italiano in realtà è abbastanza simile a quella che l'azienda adotta nel resto d'Europa. Il nostro obiettivo è aiutare i clienti, vale a dire gli installatori e i clienti finali, nella migrazione dei loro sistemi dall'analogico all'IP. Il nostro focus è l'IP e il mercato IP, un mercato in continua espansione e che sta crescendo

molto velocemente. Abbiamo riscontrato che il mercato italiano è molto avanti in termini di tecnologia IP, e di numero di progetti che usufruiscono di questa tecnologia.

Tornando alla strategia, Sony offre ai propri clienti una moltitudine di soluzioni in grado di rispondere ai loro bisogni specifici: dalla completa sostituzione dei sistemi analogici con i nuovi sistemi IP, alla migrazione verso soluzioni ibride, che già dal 2012 abbiamo reso disponibili sul mercato.

### Cosa può dirci sulla modalità di distribuzione in Italia?

Per quanto riguarda la distribuzione, abbiamo una strategia e una politica chiara sulle modalità di approccio al mercato. Sony ha adottato una strategia basata sul canale, ossia la vendita diretta dei propri prodotti ai distributori che, a loro volta, li rivendono ai loro partner, quali installatori o integratori di sistemi. Inoltre, ci impegniamo attivamente nell'aiutare e nel formare installatori e integratori di sistemi nell'acquisire maggiore conoscenza dell'IP attraverso la formazione e le visite da parte dei nostri account manager.

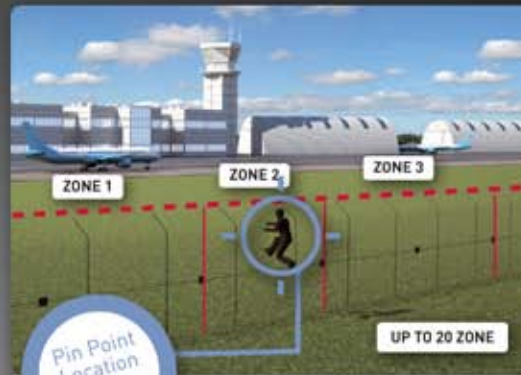
### Parliamo ora dei nuovi prodotti con Ryan Kawashima. Cosa presentate qui in fiera e quali sono i prodotti di Sony più importanti per il mercato italiano?

Sono molto lieto di poter annunciare il lancio dei nostri nuovi prodotti: sono sei telecamere e fanno parte della "Generation 6". Queste telecamere sono dotate della tecnologia IPELA ENGINE EX™, recentemente sviluppata da Sony, e che presenta tre elementi distintivi: primo, l'elevata sensibilità, che è stata quasi raddoppiata, secondo, l'ampio range dinamico, il migliore del settore, di 130 dB per le immagini ad elevato contrasto e, in ultimo, il frame rate elevato, di 60 frame al secondo per la fluidità delle immagini in movimento. Sono telecamere ideali per applicazioni nel settore trasporti e viabilità, ma anche in altri, quali banche e casinò. ■

3D MEMS FENCE SENSOR SYSTEM

SIUOX

## FENCE MOUNTED PERIMETER INTRUSION DETECTION SYSTEM



Pin Point Location  
1m resolution



TOUCH & ZONE™



FUZZY LOGIC INSIDE

6 year warranty

PATENT PENDING

IP native

### SPECIAL FEATURES:

- TOUCH & ZONE™
- PATENT PENDING
- REMOTE FW UPDATE
- POWER OVER ETHERNET (POE)
- IP NATIVE
- PIN POINT LOCATION



### NEXT EXHIBITION



ISC WEST  
10-12/04/2013  
SANDS CONVENTION CENTER  
LAS VEGAS, NV - USA

FOR A COMPLETE LIST OF EXHIBITIONS AND EVENTS VISIT OUR WEB SITE AT [WWW.CIAS.IT](http://WWW.CIAS.IT)

EXTREME SECURITY



CIAS ELETTRONICA SRL  
VIA DURANDO, 38  
20158 MILANO | ITALY  
T +39 02 3767161 |  
F +39 02 39311225  
[WWW.CIAS.IT](http://WWW.CIAS.IT) | [INFO@CIAS.IT](mailto:INFO@CIAS.IT)



# MOBOTIX TALK SHOW: IL PARTNER PROGRAMME

di Linda R. Spiller

**M**obotix sul set televisivo di S News a Sicurezza 2012 ha presentato il Partner Programme in talk show: una presentazione plurima di Mobotix corporate, di Mobotix in Italia e, soprattutto, focalizzata sulla distribuzione di Mobotix nel territorio italiano.

**Jesùs Garzòn, Business Development Director Mobotix Sud Europa e Alberto Vasta, Business Development Manager Mobotix Italia,** hanno presentato rispettivamente la mission dell'azienda nel mercato e le caratteristiche che la contraddistinguono nel complesso e, nello

specifico, per lo scenario italiano.

Mobotix rappresenta un "punto differente" del mercato, sottolinea **Garzòn**, che descrive Mobotix come "un solution provider di software che conta oggi 400 persone impiegate e che crede fortemente nel mercato italiano".

La strategia di Mobotix per l'Italia, spiega **Vasta**, è una strategia mirata alla crescita, sia dal punto di vista tecnologico che di organizzazione commerciale.

Vasta ha evidenziato, inoltre, l'importanza di avere sei aziende distributrici ben dislocate lungo tutto il territorio italiano.



Delle sei aziende, quattro hanno partecipato al talk show: **Allnet Italia, con Emiliano Papadopoulos, RPierre Digital con Franco Cavallaro, Sice con Francesco Zanni e Sidin con Marco Cervantes**. Le quattro aziende distributrici presenti hanno evidenziato l'importanza di essere partners di un'azienda ben consolidata come Mobotix.

**Emiliano Papadopoulos di Allnet Italia**, ha spiegato che Allnet è sempre stata un'azienda rivolta all'innovazione, che si occupa di reti e di tutto quello che su esse "passa": voce, video, dati. Dal 2002/2003 Allnet collabora con Mobotix, in quanto la linea della casa tedesca si sposa perfettamente con la strategia a lungo termine di Allnet, ovvero: prodotti innovativi, un forte supporto tecnico ed un servizio pre e post vendita ad altissimo livello.

**Franco Cavallaro** ha evidenziato la lunga durata del legame tra **RPierre Digital** e Mobotix che continua dal 2000. RPierre Digital arriva da una precedente esperienza nelle telecomunicazioni e si occupa di tecnologia. Cavallaro ha spiegato che la qualità dell'innovazione offerta da Mobotix era e continua ad essere perfettamente in linea con le esigenze dell'azienda da lui rappresentata. Il servizio unico ed originale di Mobotix, ha sottolineato Cavallaro,

permette anche all'azienda da lui rappresentata di offrire al cliente soluzioni uniche ed originali. **Francesco Zanni** ha presentato la mission di **Sice**: creare delle infrastrutture con la capacità di far circolare su ponti radio, il core business dell'azienda, non soltanto dati, ma anche voce e video. L'incontro con Mobotix è venuto in maniera naturale, grazie alle linee aziendali simili e con molti punti d'incontro.

**Sidin**, azienda che si occupa storicamente di ICT, ha una "branca" di videosorveglianza che, nonostante l'azienda sia cresciuta in diverse direzioni, è stata mantenuta. **Marco Cervantes**, ha sottolineato la storica partnership che lega l'azienda a Mobotix, anche per quanto riguarda i percorsi formativi studiati assieme per i clienti.

Il talk show nella fase finale ha approfondito gli scenari prossimi futuri del settore, grazie agli interventi di tutti i partecipanti. ■

Per vedere il talk show completo, vi invitiamo al seguente link:

[www.snewsonline.com/notizie/attualita/mobotix\\_presenta\\_il\\_partner\\_programme\\_al\\_talk\\_show\\_con\\_s\\_news-564](http://www.snewsonline.com/notizie/attualita/mobotix_presenta_il_partner_programme_al_talk_show_con_s_news-564).

Sul Partner Programme **Magnus Ekerot, Chief Sales Officer di Mobotix**, ha specificato: "Desideriamo che il programma internazionale di canale fornisca ai partner il miglior supporto possibile nelle proprie attività di vendita e di implementazione delle nostre soluzioni e che contribuisca ad incrementare ulteriormente i propri profitti", spiega Ekerot. "Il programma ha soprattutto l'obiettivo di aiutare gli stessi partner a mantenere una posizione forte in un mercato altamente competitivo. La combinazione di prodotti innovativi, competenze e servizi di alto livello rappresenta indubbiamente l'elemento vincente, in grado di differenziare i nostri partner dai propri concorrenti." Dal momento in cui abbiamo presentato il partner programme, abbiamo avuto reazioni molto positive. Sono convinto che tutte le parti coinvolte ne potranno trarre considerevoli vantaggi in tempi piuttosto brevi".



# RITAR, DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA PER L'ITALIA DI LG

incontriamo Pierluigi Biagiotti, Product Manager Ritar  
di Alessandra C. Emanuelli

**S**ignor Biagiotti, quali sono i punti di forza di questo importante marchio?

LG si presenta sul mercato con due principali punti di forza.

Il primo è l'innovazione tecnologica, non solo per il mondo del CCTV, ma per tutto quello che riguarda il mondo consumer LG.

L'altro punto è sicuramente l' "easy to use", ovvero la semplicità nell'utilizzo dei prodotti.

A tal proposito, evidenzio che nel 2007 LG è stata premiata come azienda che per la prima volta ha introdotto un concetto di icona nei videoregistratori, semplificando quello che era il modo di navigare e di ricercare le informazioni all'interno del videoregistratore.

Oggi, questo concetto è ancora presente nei prodotti LG e la parte tecnologica è predominante: l'introduzione di nuove tecnologie e la ricerca di sempre più innovativi processori nell'ambito del video IP, rappresentano degli aspetti importantissimi per l'azienda.

**Andando in modo specifico sul segmento prodotti, ne sono stati presentati molti a Sicurezza. Può descriverli?**

Ci vorrebbe molto tempo per descrivere tutta la nuova gamma che LG ha presentato al salone Sicurezza, ma accenno a quelle che sono

le nuove tecnologie ibride, che rappresentano il fondere della tecnologia analogica con la tecnologia puramente IP con delle macchine di videoregistrazione, nelle quali troviamo nuovamente il concetto di "easy to use", per quanto riguarda l'interfaccia. È stata presentata anche una nuova linea di telecamere IP per prestazioni superiori a quelle che sono tradizionalmente le prestazioni HD o di normali telecamere.

**Andando a parlare di strategie: che cosa riserva Ritar per il 2013?**

Sicuramente ci sono tante novità in casa Ritar, mantenendo il motto che ci ha contraddistinto e permesso di salire la china di questo mercato: alte prestazioni, prezzo corretto. ■





# I TRENDS PER IL 2013

## BY IMS RESEARCH

### la Redazione



#### LA VIDEOSORVEGLIANZA ANALOGICA ANCORA DOMINANTE NEL MERCATO

Le telecamere di sicurezza analogiche rappresentano l'87% del totale di telecamere nel mercato della videosorveglianza fai da te, ovvero DIY. Tuttavia, a differenza del mercato professionale, per il mercato consumer non è prevista una transizione significativa dall'analogico alle apparecchiature di videosorveglianza di rete nei prossimi cinque anni.

Questo per due motivi principali. In primo luogo, in un mercato altamente sensibile al prezzo, le telecamere di rete, in media, costano il doppio rispetto alle telecamere analogiche. In secondo luogo, molti dei principali fornitori per il mercato consumer sono principalmente focalizzati su apparecchiature analogiche e hanno comparativamente piccole gamme di prodotti di rete. Josh Woodhouse, analista di mercato, commenta: "le apparecchiature di videosorveglianza analogica sono vendute come un sistema completo contenente almeno una telecamera e un DVR. Al contrario, le telecamere di rete in gran parte non sono disponibili in quattro o otto bundles di telecamera, ma queste offrono interessanti soluzioni che spesso non ritroviamo in un prodotto analogico. In genere, le telecamere di rete sono destinate ad un diverso tipo di utente che installa inizialmente una singola telecamera per monitorare una zona particolare della sua casa." Nonostante il difficile periodo per il retail, il mercato di consumo per apparecchiature di videosorveglianza procede bene, con una crescita per le categorie di prodotti di rete e analogici. Woodhouse conclude: "molti rivenditori di ap-

parecchiature di videosorveglianza si stanno rendendo conto che è una categoria che non ha ancora raggiunto la saturazione. La veloce crescita di mercato per le apparecchiature di rete non ha "cannibalizzato" le vendite di apparecchiature analogiche: per questo entrambe le linee di prodotto sono in crescita. Per le installazioni di più telecamere, l'analogico offre una soluzione completa più economica. Per questo, l'analogico rimarrà adatto anche nel futuro per molti consumatori."

#### IL NUOVO RUOLO DEL SECURITY SYSTEM INTEGRATOR

La transizione alla tecnologia IP nel settore della sicurezza sta modificando il ruolo dei system integrators. Fattori come un ambiente sempre più competitivo, guadagni dai prodotti in diminuzione e la crescita della conoscenza della rete, contribuiscono a questo cambiamento. Il lato positivo, per i system integrators che si stanno adattando al cambiamento, è che per il mercato mondiale di systems integration è prevista una crescita entro il 2016 ad un tasso medio di quasi il 10 .

Paul Bremner, analista di mercato di IMS Research, commenta "l'IT ha portato a ridurre i costi di attrezzatura, ma presenta costi più elevati di servizio e questo soprattutto quando si tratta di tecnologia basata su IP, che spesso richiede una pianificazione dettagliata in fase di progettazione per offrire la migliore soluzione di rete disponibile. I servizi di progettazione e consulenza diventeranno la parte dei ricavi più consistenti per il system integrator. Tali servizi comprendono l'analisi dei rischi, la valutazione della vulnerabilità e la client security policy analysis, per citarne alcuni."

Il report, Security Systems Integration – World – 2012, spiega che una delle strategie adottate dai system integrators è quella di concentrarsi su

specifici mercati verticali, permettendo di usare la conoscenza acquisita da un progetto, direttamente ad un altro progetto inerente alla stessa verticalità. Questo può rafforzare ulteriormente il margine di guadagno dai servizi, che a volte può superare il 30. Ciò accade favorevolmente anche con i costi delle attrezzature, che possono essere inferiori al 10 in alcuni casi.

Bremner continua, "l'opportunità di ricavi per la progettazione e la consulenza, dipende fortemente dal mercato verticale in questione. Nei trasporti, ad esempio, si sente molto di più la necessità della progettazione e della consulenza rispetto al del retail. Questo è principalmente dovuto alla natura dei progetti stessi, ma è anche, in parte, a causa delle differenti strutture organizzative all'interno di queste verticalità". Detto tutto questo, il system integrator non deve perdere l'obiettivo di fornire al suo cliente la soluzione di prodotto o tecnologia con la qualità più alta.

Si prevede che il mercato mondiale per le attrezzature di sicurezza fisica vendute da system integrators ed installatori, conterà 38 miliardi entro il 2016.

### **IL WHITE PAPER SULLA VIDEOSORVEGLIANZA 2013**

Le previsioni per il 2013 fanno chiarezza sulle principali tendenze ed opportunità nel settore della videosorveglianza.

#### **1. Nuova battaglia nella qualità dell'immagine**

La forte crescita nelle telecamere di sicurezza HD e megapixel ha rappresentato un tema caldo nel settore della videosorveglianza negli ultimi anni: nel 2012 le telecamere di sicurezza a risoluzione megapixel hanno per la prima volta superato la vendita delle telecamere di sicurezza di rete a risoluzione standard.

Tuttavia, IMS Research non prevede che maggiori risoluzioni megapixel rappresenteranno un trend del mercato di massa. Si prevedono, invece, nuovi sviluppi della tecnologia e nuove caratteristiche delle telecamere che permettano di migliorare la qualità dell'immagine: tutto questo ci si aspetta che diventi il primo "campo di battaglia" dove i produttori cercheranno di de-

finire i loro USPs (Unique Selling Proposition), ovvero le argomentazioni esclusive di vendita.

#### **2. Mobile Video Streaming – la componente futura della videosorveglianza mobile**

Tradizionalmente, nel mercato della videosorveglianza mobile, i video registrati su un dispositivo "on board" vengono scaricati in modalità wireless quando il mezzo ritorna alla stazione o al deposito. Recentemente, è stato aumentato il passaparola attorno alla capacità di streaming in modalità wireless da una telecamera di videosorveglianza mobile ad un centro.

Per una sala di controllo operativa questo porta una serie di vantaggi.

Per la polizia, la possibilità per una sala di controllo di visualizzare un incidente live permette una valutazione istantanea della situazione e più efficacia di orientamento per l'intervento degli ufficiali sul posto. Potrebbe anche fornire assistenza per i lavoratori solitari su autobus e treni. Il prossimo anno, IMS Research prevede che ci sarà nuovamente l'accento su questo tipo di soluzione.

#### **3. L'India si riconferma un mercato ad alta crescita**

La crescita economica in India ha subito un rallentamento. IHS, leader tra le fonti di informazione, prevede che il PIL nel terzo più grande mercato asiatico registrerà solo il 5,1% a conclusione del 2012, rispetto al 6,9% nel 2011 ed il 9,6% nel 2010. Tuttavia, nonostante questo rallentamento, gli investimenti per le apparecchiature di videosorveglianza sono considerevoli, con previsione di registrare una sana crescita a doppia cifra a fine 2012.

Le caratteristiche del mercato indiano ne fanno un luogo "eccitante" per fare business. Per di più, rispetto ad altri mercati ad alta crescita, le barriere per i suppliers stranieri sono molto più basse.

#### **4. "Semplicità": parola chiave nel 2013**

Molti fornitori di video sorveglianza di rete sono ora focalizzati nella realizzazione di impianti più piccoli per portare le loro imprese a crescere. IMS Research prevede pertanto che il 2013 sarà l'anno dove i fornitori si concentre-

ranno sullo sviluppo di prodotti facili da installare, facili da usare e facili da mantenere.

La videosorveglianza di rete può essere un argomento complesso, particolarmente per i responsabili di impianti più piccoli. Il 2013 vedrà in prima linea i produttori che cercheranno di semplificarlo.

### **5. Videosorveglianza “intelligente”**

I forum per discutere ed approfondire questo concetto non sono una novità. Nel 2011, IMS organizzò una intelligente videoconferenza a Los Angeles e la Embedded Vision Alliance ha riunito gli ingegneri delle principali aziende per discutere dell'industria in questo settore.

Ma con l'esplosione di interesse nei video “intelligenti” ed il successo di prodotti come quelli Microsoft Kinect, il 2013 sarà l'anno del video “intelligente”?

### **6. Private Cloud – il futuro dei sistemi di videosorveglianza aziendale?**

IMS Research prevede che il cloud privato utilizzato per l'infrastruttura di sistemi di videosorveglianza aziendale diventerà una tendenza negli anni a venire. Il cloud privato offre gli stessi vantaggi del public cloud, che comprendono: accesso remoto ai dati fornendo una connessione internet, l'utilizzo condiviso dell'elaborazione dei dati e delle risorse di archiviazione.

I suppliers di servizi di videosorveglianza hanno utilizzato gli aspetti del cloud computing nelle loro soluzioni per più di dieci anni. Tuttavia, la maggioranza delle imprese di sistemi di videosorveglianza che utilizzano il cloud privato sta iniziando a guadagnare una maggiore trazione come IT Manager per la gestione di sistemi di videosorveglianza.

### **7. Applicazioni Video da remoto**

“Remoto” è stato un po' la parola chiave per la videosorveglianza nel 2012. La videosorveglianza intesa come servizio (VSaaS) e la sua capacità di fornire accesso remoto, è stata dibattuta con diversi pareri: quelli di chi pensa che avrà successo e quelli che non prevedono lunga vita. Inoltre, il monitoraggio remoto dei video è diventato un sempre più importante generatore di entrate mensili di allarmi in molti centri.

Entrambi gli esempi si riferiscono alla sicurezza fisica; tuttavia, c'è un certo numero di applicazioni che possono sfruttare la videosorveglianza in remoto per applicazioni di non-security. IMS Research prevede che un forte numero di nuove interessanti applicazioni entrerà nel mercato nel 2013.

### **8. Aziende cinesi alla ricerca del West**

È stato ben documentato che la Cina è uno dei mercati più grandi e in più rapida crescita per le apparecchiature di videosorveglianza. Ad oggi, gran parte della documentazione su questo argomento è focalizzata sulla valutazione delle opportunità di mercato, identificando i principali vendors locali e discutendo sull'identificazione dei benefici che le aziende occidentali possono trarre da questa crescita elevata.

C'è stato poco dibattito sul potenziale che i vendors cinesi hanno di sfruttare le opportunità di crescita in altri mercati regionali, ma questo sta cominciando a cambiare con l'affermarsi dei vendors cinesi sulla scena mondiale.

### **9. Videosorveglianza sui mercati verticali**

Installatori e system integrators da decenni si specializzano in settori specifici per l'utente finale, con offerte di installazione, design, servizio e manutenzione che soddisfino le esigenze specifiche dei clienti in questo settore.

IMS Research prevede che il 2013 sarà l'anno in cui i vendors di apparecchiature di videosorveglianza ed i providers di piattaforme PSIM faranno altrettanto.

### **10. Video Content Analysis e Video Meta-data as “Big Data”**

“Big-data” è stato un tema caldo per le imprese nel 2012, ma non si sta affermando essere un concetto chiave per la videosorveglianza nel 2013. IMS Research prevede che l'uso e l'aggregazione di analytics e video meta-data come big-data continuerà a crescere, e che le imprese che utilizzeranno Big-Data saranno sempre di più e punteranno al potenziale per incorporare i video feed meta-data streams all'interno dei loro data sets. ■

# PROTECT ITALIA: IL NEBBIOGENO PER UN MONDO SENZA FURTI

incontriamo Gianni Vittadello, Direttore Commerciale Protect Italia  
a cura di Monica Bertolo

**S**ignor Vittadello, essendo la tecnologia nebbiogeno un prodotto ad oggi ancora poco conosciuto dalla gran parte delle persone, ci spiegherebbe in che cosa consiste questa innovativa tecnologia e qual è la sua grande efficacia?

Il problema dei furti è stato fino ad oggi affrontato con strumenti e tecnologie sempre più sofisticate per generare deterrenza e indurre i malintenzionati a desistere dalla loro attività criminale. Fino a qualche anno fa, tale deterrenza prodotta dagli impianti d'allarme aveva ancora effetti soddisfacenti, mentre negli ultimi anni abbiamo riscontrato che il furto si realizza comunque, avendo i ladri diminuito i loro tempi d'azione.

Il nebbiogeno Protect rappresenta effettivamente l'unica tecnologia che, abbinata ad un qualsiasi impianto d'allarme, emette una fittissima nebbia che satura in pochissimi secondi l'ambiente creando un ostacolo insormontabile per chiunque. Il ladro non potrà fare altro che rinunciare, cercando immediatamente la via di fuga. Tale nebbia è ovviamente certificata e non rilascia alcun residuo ed è assolutamente innoqua.

**Protect, leader al mondo nel nebbiogeno, vede l'Italia come terzo mercato più importante, grazie alla dinamicità ed alla professionalità di Protect Italia, operativa dal 2009 a Bolzano. Considerato tale dato di fatto, come spiega signor Vittadello questa vostra affermazione in soli 3 anni?**



Il fattore su cui si fonda principalmente il nostro successo in Italia è la costante e meticolosa ricerca della qualità totale.

La soddisfazione del cliente finale può realizzarsi solo attraverso la piena soddisfazione del

professionista che si occupa della sicurezza dei clienti. Nel mercato Italiano abbiamo trovato una situazione di insoddisfazione e di sfiducia nei confronti della efficacia dei sistemi tradizionali di sicurezza. Abbiamo capito che dovevamo agire subito e ricreare le condizioni per dare speranza e fiducia al cliente. Abbiamo adottato quindi una strategia comunicativa che ha portato il professionista di sicurezza ad avere un atteggiamento responsabile verso il cliente introducendo una mentalità che possiamo affiancare a quella del medico: un medico non può fare una diagnosi e proporre una soluzione pagliativa alla malattia riscontrata, ma deve dare la soluzione definitiva e quindi la cura che porterà alla guarigione il suo paziente.

La stessa cosa deve accadere tra il professionista della sicurezza ed il suo cliente: non è più accettabile che per superficiali problemi legati alla capacità di spesa si possa installare un apparato che sia limitato nelle sue potenzialità... quando invece oggi si può fermare il ladro!

Per realizzare tutto questo abbiamo applicato un metodo infallibile: il processo a scalare.

Per raggiungere con certezza l'obiettivo che ci eravamo posti, dovevamo partire dal risultato programmato, e da questo risalire fino al suo raggiungimento, facendo e creando le condizioni che avrebbero garantito il risultato voluto.

Il successo per noi è sempre legato all'uomo e alle sue condizioni.

La nostra sfida è adesso quella di portare l'Italia nel 2015 al primo posto nel mondo per installazioni dei nostri sistemi nebbiogeni, realizzando così il sogno imprenditoriale mio e del nostro amministratore delegato Rudi Foini: "un mondo senza furti è la nostra visione del futuro".

**Siete soliti definire il nebbiogeno come "megatrend contro i furti". Che cosa intendete, nello specifico?**

Quanto più grande è un problema, tanto più impegnativo è generalmente trovarne la soluzione. Ma una volta identificata la soluzione il MEGATREND si realizza. Il mondo della Sicurezza rappresenta uno dei più gravi proble-

mi che affliggono il mondo che ancor oggi non trova soluzioni efficaci. Per questo la Sicurezza ed il mercato da essa generato si trasformano per noi nel più grande e più interessante megatrend, in quanto oggi possiamo affermare che la tecnologia nebbiogeno è la soluzione definitiva al grandissimo problema dei furti.

**Quali sono i vostri mercati verticali di riferimento attuali e quali prevedete siano nel breve/medio termine?**

In questi tre primi anni abbiamo seguito le priorità del mercato in Italia cercando di soddisfare le esigenze di quelle categorie di esercenti che maggiormente subiscono furti e rapine, come le attività legate al gioco: slot machine, bar e sale da gioco, tabaccai, ottici e profumerie.

Le emergenze in questi settori sono evidenti con una crescita di furti negli ultimi due anni di oltre il 40%. Stanno sempre più preoccupando anche gli attacchi agli sportelli dei Bancomat. La nostra tecnologia ha avuto straordinarie applicazioni in molte banche italiane, portando grande ottimismo alle stesse per l'efficacia raggiunta e per il basso costo dei nostri nebbiogeni come soluzione definitiva. Quindi nell'immediato puntiamo a dare concrete soluzioni a tutti gli ATM che subiscono continui e crescenti attacchi.

**E' iniziato da poco il 2013. Qualche anticipazione su strategie ed azioni?**

Nel mese di settembre del 2012, in occasione della prima grande Convention Nazionale PROTECT, è stato lanciato con grandissimo successo l'ultimo modello in casa Protect, QUMULUS, il primo nebbiogeno per la casa. Per questo, nel corso della prima metà del 2013 partirà un'iniziativa, di cui non posso ancora parlare, che stravolgerà la visione attuale del nostro mercato che ancor oggi è considerato di nicchia. Il nebbiogeno PROTECT è destinato ad entrare in tutte le case d'Italia come unica vera soluzione antifurto. Questa è la nostra certezza per il 2013. ■



# COUNTER TERROR EXPO

24 - 25 April 2013

Olympia, London

CounterTerrorExpo.com

## Counter Terrorism Solutions for a Modern World



Counter Terror Expo 2013 is the largest international event to mitigate threats, protect against terrorist attacks and understand current modern day risks in a secure environment.

Discover solutions to protect against threats for: Police, Emergency Services, Government, Military, Intelligence & Security Services, Private Sector, Large scale sites, Oil & Gas, Cyber, Maritime/Anti-Piracy and Critical National Infrastructure.

- A-Z of modern counter terrorism solutions
- 9000+ international attendees
- 400+ exhibitors
- 5 conference streams
- 12 show floor workshops
- Closed door and secure meetings
- 200+ VIP and International delegations
- Meet the Buyer Programme
- Networking Opportunities
- Brand new show features to protect against current security risks

If you're involved in security & counter-terrorism then register today to protect against the terrorist threat.

[www.counterterroexpo.com/news](http://www.counterterroexpo.com/news)

Co-located with



Lead Media Partner



Supported By



# TROLESE E AVIGILON: PARTNERSHIP VINCENTE

la Redazione

**N**el 2004, Alexander Fernandes, attuale CEO di Avigilon, fondò la sua azienda di videosorveglianza ad alta definizione: Avigilon.

Sette anni più tardi la società compare già sul Toronto Stock Exchange e da allora il prezzo delle sue azioni è aumentato vertiginosamente del 250% circa.

Avigilon è una delle aziende più apprezzate nel settore della videosorveglianza, proprio grazie al fatto che parte dalla convinzione che l'alta definizione video è di vitale importanza.

Idea condivisa anche da Romeo Trolese, che afferma: "Avigilon per noi è un partner di fondamentale importanza in quanto ci permette di offrire soluzioni HD di altissimo livello. Quando i nostri partner ci richiedono una progettazione fuori dallo standard, customizzata sulle effettive necessità del committente, sono poche le alternative che possiamo proporre: Avigilon, grazie ad una profonda integrazione tra hardware e software, permette di unire tecnologie di ripresa HD a software proprietari senza compromessi. La struttura del sistema racchiude la massima qualità sia nella gestione "live" che in post produzione. La continua ricerca verso l'innovazione permette ad Avigilon di stabilire sempre nuovi riferimenti nel mercato HD. La continua implementazione della gamma di prodotti riesce a soddisfare tutte le esigenze, ma richiede l'appoggio di un partner qualificato che fa dello studio prodotti, della progettazione e della consulenza i propri punti di forza. Tra gli esempi più rappresentativi di impianti realizzati con prodotti Avigilon possiamo citare lo stadio Reggio Emilia Città del Tricolore (*S News 4-5*



*pag 74-75, ndr*), impianto realizzato da un nostro partner emiliano, in grado di cogliere con due sole telecamere da 29MegaPixel ogni dettaglio sugli spalti, garantendo così la massima sicurezza durante lo svolgimento degli eventi sportivi. Un altro esempio è il centro congressi Net Center Padova, moderna scultura architettonica nella quale si fondono comodità, design e hi-tech. Il sistema di videosorveglianza è stato realizzato da un nostro partner veneto utilizzando telecamere Avigilon 3MegaPixel che ben si integrano nella filosofia che sta alla base della struttura: ultima tecnologia per la massima qualità."

IFSEC Global.com, nella recente classifica IFSEC 40, ha comunicato che Fernandes è al 5° posto tra le persone più influenti nella Security e nel Fire.

E Fernandes ha di recente affermato: "Noi di Avigilon abbiamo progettato il primo sistema di videosorveglianza end-to-end, specifico per l'HD: entro il 2016 Avigilon mira a raggiungere ricavi che si aggirano intorno ai 500 milioni di dollari l'anno, rendendoci uno dei più grandi produttori di video-sorveglianza in tutto il mondo. Il nostro piano per realizzare tutto questo è semplicemente quello di fornire ai nostri clienti prodotti migliori che costino meno." ■

# KABA: STORIA, ESPERIENZA E TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA

incontriamo Luca Negrini, Amministratore Delegato di Kaba Italia  
a cura di Linda R. Spiller

**S**ignor Negrini, Kaba, marchio storico che vanta oltre 150 anni di esperienza, si presenta sul mercato come solution provider di riferimento nel campo dell'industria della sicurezza, in particolare nella progettazione e fornitura di sistemi integrati per la rilevazione delle presenze del personale, la raccolta dei dati di produzione ed il controllo degli accessi.

**Quali sono i punti di forza della vostra proposta?**

I punti di forza della proposta Kaba sono le soluzioni che integrano le nuove tecnologie, ad esempio NFC e di virtual networking, con i diversi segmenti di mercato end user, quali la soluzione Kaba Exos 9300 e Kaba Globe, soluzioni di controllo accessi e supervisione e security per il mercato "Corporate".

Attraverso il modulo Globe siamo in grado di supervisionare tutti i sottosistemi di security quali TVCC e antintrusione, per dare una visione d'insieme al Corporate security manager con l'uso anche di innovativi approcci analitici per strutture di cubi di dati e la identificazione di KPI di management.

Nel mercato dei locksmiths, cioè il mercato indiretto dei dealer che si occupano di piani di chiusura meccanici e meccatronici, proponiamo

la soluzione, Kaba KEM, molto più semplice a livello di gestione per il partner, ma con le stesse potenzialità di base del sistema Corporate.

Completa i nostri punti di forza il portfolio assai completo dei varchi di sicurezza in abbinamento al controllo accessi.

**Qual è il target di riferimento per Kaba, quali le vostre verticalità?**

Negli ultimi anni il Gruppo ha indirizzato la sua attenzione su mercati verticali quali: l'aeroporto, dove oramai siamo leader indiscussi su tutti i sistemi di accesso ai gate d'imbarco, con soluzioni certificate dagli enti internazionali più importati ed installate in tutti gli aeroporti internazionali di rilievo. Tali soluzioni si basano sui varchi innovativi Argus HSB appositamente ingegnerizzati per questo segmento di mercato;

Il bancario, dove la soluzione Corporate Kaba Exos è stata implementata di funzioni verticali per il controllo sia degli edifici principali ma, in particolare, delle agenzie con soluzioni che integrano il controllo accessi on line a quello standalone, portando come Link le chiavi Meccatroniche Kaba .

Oltre a ciò monitoriamo in tempo reale e direttamente centralizzate sul sistema corporate tutte le funzioni relative all'apertura e chiusura



di casseforti e bancomat; l'education, dove proponiamo soluzioni innovative come il TouchGo.

In questo caso integriamo prodotti quali i varchi di sicurezza con questa innovativa tecnologia che permette di aprire una porta appoggiando semplicemente la mano sulle maniglie a cui si è abilitati facilitando moltissimo il controllo ma anche la gestione delle aree comuni e/o riservate.

Chiaramente anche in questo caso senza la necessità di cablare nulla.

### **E per quanto riguarda le strategie di distribuzione in Italia e di servizio pre e post vendita?**

Per quanto riguarda le strategie di distribuzione e di servizio pre e post vendita, Kaba punta sul rafforzare la rete di partners su tutto il territorio nazionale, aziende strutturate e organizzate in grado di fornire un servizio a 360 gradi sia di consulenza commerciale e tecnica che di assi-

stenza e supporto post vendita su tutto il portfolio di prodotti e soluzioni Kaba.

### **Parlando di prodotto, quali le novità che avete presentato anche ad Intersec di Dubai in gennaio e che rappresentano le nuove proposte per il 2013, e quali i vostri drivers dominanti per questo nuovo anno?**

Tra le novità più rilevanti presentate ad Intersec a Dubai da Kaba, che rappresentano i nostri drivers per il 2013, vi sono:

la nuova bussola con interblocco Kaba Orthos completa di un innovativo sistema di rilevamento esplosivi e sostanze stupefacenti integrato; il nuovo varco per il controllo accessi nei gate aeroportuali combinato con un sistema di riconoscimento facciale e controllo dei passaporti biometrici e le soluzioni di controllo accessi e rilevazione presenze "mobile" attraverso i nuovi ed eleganti terminali con tecnologia NFC e sistema operativo Android integrati. ■



# AIPROS: OBIETTIVI AMBIZIOSI E MOLTO CONCRETI

incontriamo Gianni Andrei, Presidente AIProS e Bruno Amici, Segretario AIProS  
a cura di Monica Bertolo

**P**residente, quali sono i temi salienti sui quali l'Associazione si sta concentrando, in questo 2013, e quali le esigenze più sentite dalla categoria dei professionisti della sicurezza?

Il 2013 si presenta come anno cruciale e decisivo non soltanto per l'A.I.PRO.S., ma più in generale per tutte le realtà associative che pongono al centro delle loro strategie la "persona". Voglio chiarire. Negli ultimi decenni nel settore della sicurezza, da un'ottica settoriale, e per ciò stesso parziale (luogo di lavoro e antinfortunistica, antincendio, anticrimine, ambiente) si è sempre più ravvisata l'esigenza di una visione d'insieme, resa pressoché obbligatoria anche dalle diverse imposizioni legislative e normative, europee e nazionali. In particolare, a parte le diverse direttive EU, i decreti legislativi 201/2001 e 81/2008 rappresentano il cardine di questa nuova impostazione, basata sull'obbligo di tener conto di "tutti i rischi". E questa definizione non consente dubbi o interpretazioni soggettive.

Si è sempre sostenuto che la "sicurezza", anche prescindendo da una eventuale ma non corretta accezione limitativa, si fonda essenzialmente sul fattore umano, sulla professionalità e sulla competenza di coloro che attendono alla sua organizzazione ed alla valutazione di rischi e contromisure e di coloro che sono incaricati della sua gestione, ivi includendo anche crisi ed emergenze. Il 26 gennaio 2013 è una data importantissima per i "professionisti della sicurezza". E' stata infatti pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale la Legge 14 gennaio 2013, n. 4, rubricata come "Disposizioni in materia di professioni non organizzate" e si è finalmente



concluso un percorso nel quale A.I.PRO.S. ha sempre creduto. Questa legge, in vigore dal 12 febbraio 2013, attribuisce una funzione fondamentale alle associazioni, come pure a forme aggregative delle stesse, e definisce prerogative e requisiti al fine soprattutto di "valorizzare le competenze degli associati e garantire il rispetto delle regole deontologiche, agevolando la scelta e la tutela degli utenti nel rispetto delle regole sulla concorrenza".

Non per caso, ma per aver fermamente creduto ed operato in tale direzione, A.I.PRO.S. si trova in una posizione pressoché allineata con le previsioni legislative, avendo da tempo predisposto e continuamente aggiornato - in ultimo nel 2008 - i propri regolamenti interni in materia, tra gli altri, di "Codice deontologico, etico e comportamentale", "Qualificazione e mantenimento" e "Formazione continua", prevedendo anche il riconoscimento dei crediti formativi utili alla qualificazione. L'anno che è appena iniziato, quindi, vedrà l'A.I.PRO.S. essenzialmente impegnato nell'attuazione di una struttura e delle iniziative in grado di fornire ai propri associati il "legittimo" riferimento per

presentarsi al mercato con inequivocabili e riconosciute attestazioni di competenza nel proprio campo operativo.

Non si può nascondere che anche A.I.PRO.S. si trova oggi nei gorgi di una non irrilevante crisi economica, ma siamo comunque in presenza di una valida struttura e di professionalità necessarie e qualificate per contribuire fattivamente a continuare a diffondere, a tutti i livelli, la cultura della sicurezza.

**Tra le iniziative di maggior spicco della vostra Associazione c'è Bancasicura, il Convegno Nazionale sulla Sicurezza nelle Banche, giunto alla sua ventiduesima edizione e che quest'anno si terrà allo Sheraton di Padova, il 12 e 13 marzo. Su quali tematiche vi confronterete?**

Ventidue edizioni di un Convegno nazionale non sono poche: sono il risultato di un'attenzione riservata, con competenza e passione, ad un settore specifico, quello bancario, che - unitamente a quello assicurativo - si è storicamente sempre posto all'avanguardia nella ricerca di soluzioni per la sicurezza. Non è quindi una sorpresa che ABI ed ANIA, le associazioni nazionali di Banche ed Assicurazioni, non hanno fatto mancare il loro patrocinio, come peraltro avviene sin dalla prima edizione del 1991.

Il palinsesto della manifestazione, che ancora una volta vede la partecipazione diretta di numerose e primarie aziende del settore, prevede - in linea con quanto già detto - lo svolgimento di quattro sessioni, ciascuna con un preciso riferimento legislativo e/o normativo, ma tutte unite dal fil rouge di un approccio "integrato" alle problematiche della sicurezza. Un "crogiolo", cioè, in cui i vari aspetti peculiari, come l'anticrimine, la business continuity e la sicurezza sul lavoro vengono considerati globalmente, sia nell'analisi di tutti i possibili rischi sia nella definizione delle misure tecniche e procedurali volte a contrastarli.

Non mancheranno alcune "chicche" (ad esempio, la videosorveglianza 3D) e le più salienti novità di stretta attualità (le nuove banconote; la Norma CEI 79-3:2012) o dell'ultima ora (la qualificazione del professionista), ma soprat-



tutto l'apporto di autorevoli esperti e docenti.

**E, signor Amici, per quanto concerne l'aspetto organizzativo di Bancasicura, quali sono le peculiarità dell'edizione di quest'anno?**

Come primo aspetto, sottolineiamo la

scelta della location: lo Sheraton Padova che, oltre ad assicurare un ambiente spazioso e confortevole, è comodamente raggiungibile con qualsiasi mezzo di trasporto.

Bancasicura, a Padova, è stata programmata anche nel 2003 e nel 2005: in entrambe le occasioni sono stati raggiunti elevati livelli di partecipazione, per la centralità della località e per la notevole importanza, anche economica, che nel settore della sicurezza riveste tutto il Nord Est. Anche per Bancasicura dobbiamo confrontarci con la crisi recessiva del Paese, che certamente non favorisce previsioni di un ritorno certo, per l'aspetto economico, essendo tutti condizionati (aziende fornitrici ed entità "utenti") dalla necessità di un ottimale utilizzo di ormai notoriamente contenuti budget.

Ma la politica di A.I.PRO.S., che non persegue fini di lucro, è essenzialmente rivolta all'offerta di occasioni di incontro e confronto, scevra da interessi di parte, con l'obiettivo di favorire il miglioramento delle conoscenze e della cultura della sicurezza.

Ancora una volta, infatti, proprio per perseguire questo obiettivo abbiamo previsto la partecipazione gratuita dei rappresentanti delle Banche e di Poste Italiane, con l'intento - non troppo nascosto - di avere in qualche modo la "copertura" per oltre l'80% degli sportelli bancari e postali. E' un obiettivo ambizioso, ma siamo quasi sicuri di poterlo perseguire, anche con il supporto di una comunicazione qualificata ed a vasta diffusione, quale quella offerta da questa pubblicazione. ■

# DIGITRONICA.IT: SCENARI INEDITI PER LA SICUREZZA AZIENDALE

incontriamo Massimo Beccherle, Direttore Commerciale  
Digitronica.it  
a cura di Alice Lecis

**S**ignor Beccherle, Digitronica.IT ha di recente promosso a Milano, assieme ad ASIS International - Chapter Italy, la tavola rotonda "Executive Head

Hunting & Security". Perché questa attenzione da parte vostra su tali temi?

"Riteniamo necessario costruire una sinergia di intenti e collaborare concretamente tra professionisti del settore sicurezza ed esperti di gestione delle risorse umane, perché lo scenario globale e di mercato propone aspetti molto delicati: le minacce cambiano, quindi bisogna affrontare in modo nuovo la ricerca e la selezione delle figure chiave nel campo della sicurezza aziendale.

**Quali competenze richiedere, secondo lei, ai futuri managers del settore?**

"Sullo sfondo la crisi economica impone di salvaguardare il livello di sicurezza nonostante la riduzione dei costi. Noi di Digitronica.it abbiamo capito che la security deve adottare nuovi criteri formativi, portando il Security Manager ad interpretare una realtà complessa, fatta di informatica ma anche di orientamento al business e all'intelligence economica".

**Il focus di Digitronica.IT è sul fronte dell'integrazione tra la parte fisica e la parte logica. Quali sono attualmente le principali richieste del mercato?**

"Le aziende si chiedono se i sistemi oggi in uso possano sostenere una sfida a due facce: minac



ce alla sicurezza fisica, come accesso di persone e di merci, e logica, intrusione nelle reti e sottrazione di dati. La risposta preoccupante è che questo ambito oggi, nelle aziende, non possiede l'agilità e la flessibilità necessarie per affrontare l'aumento e la crescente complessità dei pericoli. Inoltre richiede costi di installazione e di esercizio sempre più elevati e non può peraltro garantire che i sistemi siano in grado di eliminare i rischi di frodi, penetrazioni o furti. Uno scenario critico che non riguarda solo le aziende di piccole dimensioni, ma anche i grandi gruppi e, addirittura, le istituzioni”.

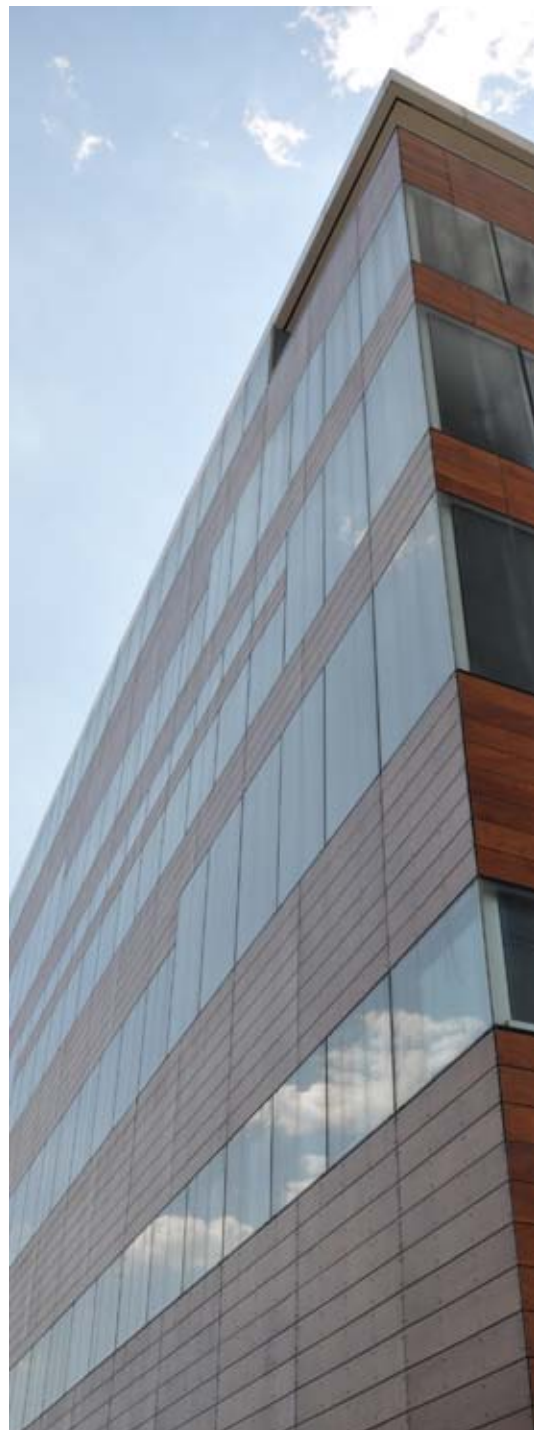
**Qual è il ruolo di Digitronica nello scenario della sicurezza e del security management? E quale il vostro apporto al business del comparto?**

“Cerchiamo di essere creativi e innovativi, di essere sempre un passo avanti rispetto alle sfide. Digitronica.it si propone come il partner che risolve i problemi di sicurezza fisico-logica al centro dell'attenzione di tutti. Perciò, non ci limitiamo a fornire solo hardware, prodotti, software o sistemi gestionali: proponiamo idee e soluzioni su misura, scegliendo applicazioni che assicurino la massima serenità. Nel gestire gli accessi remoti aiutiamo ad abbattere i costi della vigilanza e, nel controllo accessi, offriamo soluzioni software che non richiedano di sostituire gli apparati hardware di produttori diversi, ma li integrano sotto un unico controllo e gestione”.

**In prospettiva, quali saranno le proposte che vi apprestate a presentare al settore? Come vede il futuro della security a breve-medio termine?**

“Ancora una volta, il tema più “caldo” è integrare la sicurezza fisica e logica. Accumulare strati di hardware e software non garantisce la tranquillità, anzi apre pericolosi buchi nella protezione perché ogni pezzo aggiunto rende il sistema più debole. Puntiamo a unificare i vari sistemi sotto la guida di un'unica rete di software applicativo, potendo così integrare i sistemi informatici, automatizzare i processi, contenere i costi e semplificare i controlli.

L'altra nuova frontiera sulla quale stiamo lavorando è la diffusione delle applicazioni NFC (Near Field Communication), che permettano di sostituire il classico badge per l'accesso alle sedi o altre funzioni con uno smartphone. Una rivoluzione destinata in breve a cambiare il volto della sicurezza aziendale”. ■



# SECURITY EXHIBITION: LA SICUREZZA SU MISURA

la Redazione

A Security Exhibition, la fiera dedicata alla sicurezza a 360°, rivolta prevalentemente all'operatore professionale, quindi ad installatori e rivenditori di sicurezza, ma anche alle aziende ed agli esercizi commerciali, con particolare attenzione per quelli a rischio, come gioiellerie, tabaccherie, farmacie, stazioni di servizio, tenutasi a Vicenza dal 23 al 25 novembre 2012, S News ha incontrato alcuni dei protagonisti del settore, raccogliendo presentazioni prodotte, anticipazioni sulle novità e progetti per il 2013, e molto altro ancora.

Qui di seguito una carrellata di interviste realizzate durante la Manifestazione.

## PLINIO CAROLLA, DIRETTORE CIVIS VERONA



**Ci risulta che Civis stia portando avanti un progetto unico in Italia, in collaborazione con**

## ATV, l'Azienda Trasporti Verona, in che cosa consiste?

Innanzitutto, vi ringraziamo per la possibilità che ci date di manifestare questo nostro progetto che abbiamo ideato circa due anni fa, in collaborazione con ATV.

Si tratta dell'inserimento di Guardie Giurate sulle linee dei bus ad alta densità e particolarmente orientate su fascia serale/notturna.

Questa esigenza nasce dalla necessità di ATV, che con lungimiranza ha portato avanti con noi, di dare maggiore serenità alle persone che viaggiano sul bus, specialmente alle fasce più deboli, come donne ed anziani, che con la presenza di una Guardia Giurata, si sentono più rassicurate. L'evoluzione importante è che ora il nostro personale agisce anche da certificatore: può chie-

dere il biglietto ed elevare sanzioni amministrative.

Questo rappresenta un esempio unico in Italia di saving aziendale, di come un servizio si può autoalimentare.

### **Ci risulta che ci sia un incremento della domanda in tal senso.**

È vero, recentemente c'è stato un incremento della domanda da parte di ATV, in quanto la presenza delle Guardie Giurate nel bus va a soffocare quel fastidioso fenomeno detto "dei portoghesi", ovvero chi viaggia senza biglietto. Questo, in tema di spending review e di saving aziendale, è molto importante.

### **Considerando il periodo storico che stiamo vivendo, che è proprio di ristrettezze economiche e di spending review, avete delle richieste particolari?**

In questo momento, abbiamo delle richieste sicuramente preoccupanti di aziende e di imprese importanti che ci stanno chiedendo di poter ridurre i costi, specialmente dove abbiamo le Guardie Giurate, con un costo orario, in presidio fisso. Le aziende hanno bisogno di sicurezza, ma vogliono comunque risparmiare.

Con l'Ufficio Tecnico di Progettazione Civis, abbiamo ideato un nuovo pacchetto che va inserito sulle nostre piattaforme, ovvero le portinerie remotizzate.

In questo modo, non abbiamo più la persona, ma remotizziamo a distanza, dalle nostre centrali, l'apertura e la chiusura dei cancelli, identificando la persona tramite telecamera.

### **E quindi c'è anche un aumento di richiesta dal punto di vista delle tecnologie?**

Certo, perché la tecnologia può essere, in questo particolare momento economico, uno spunto per trovare soluzioni diverse e, soprattutto per contenere i costi, dalle portinerie remotizzate, alle nuove soluzioni di domotica, che si stanno affacciando sul mercato in modo sempre più pressante, dove abbiamo tanti sistemi integrati che uniscono tante funzioni della casa e che

possono essere collegati, con costi modesti, ad un istituto di vigilanza che può controllarli a distanza.

### **Quindi la domotica per una maggiore sicurezza?**

Sì, la domotica per una maggiore sicurezza, con un occhio di riguardo al costo economico, quindi sostituire, dove si può, l'abbinata uomo macchina, con un controllo a distanza centralizzato dalle nostre piattaforme.

### **ALESSANDRO TARELLI, DIRETTORE COMMERCIALE D-LINK**



### **Signor Tarelli, D-Link sta presentando importanti novità prodotto: di che cosa si tratta?**

A Security Exhibition, ed anche a Sicurezza a Milano, abbiamo portato le ultime novità in campo "mydlink cloud", con delle telecamere sia da interno, la fisheye a 360°, sia le prime due telecamere da esterno basate su cloud, una adatta ad essere posizionata, per esempio, sotto ad una tettoia, e l'altra, invece, una bullet da 1mega pixel, totalmente da esterno ed antivandalica.

Abbiamo presentato queste soluzioni cercando di integrarle all'interno di una realizzazione vera e propria, e quindi abbiamo collaborato con il progetto "casa integrata", inserendo le nostre telecamere e l'infrastruttura di rete all'interno della stessa.

In questo modo l'utente può apprezzare la nostra soluzione in una casa vera e propria.

A Sicurezza a Milano, abbiamo ricreato un doppio ambiente: da una parte, a rappresentare i piccoli negozi, un bar vero e proprio, e dall'altra un parco pubblico, quindi un contesto da proteggere con una soluzione di fascia business e non residenziale.

**ROBERTO SACCHI, DIRETTORE COMMERCIALE ESSEGIBI E ULDERICO D'ALESSANDRO, AGENTE ESSEGIBI LAZIO**



**Signor Sacchi, cosa avete presentato qui a Security Exhibition?**

A questa manifestazione abbiamo presentato la centrale OR: una centrale multiutenza che permette di creare fino a cinquanta utenze, all'interno della stessa.

Per "utenze" intendiamo una sorta di "centrali virtuali" all'interno della stessa centrale, che consentono di allarmare strutture, come, per esempio degli uffici, ai quali hanno accesso persone diverse, con codici e controlli differenti tra loro.

**Oltre alla centrale OR, presentate altre novità prodotto?**

Abbiamo una nuova sirena da esterno autoalimentata, realizzata completamente in acciaio verniciato, che assicura una maggiore resistenza rispetto alle sirene in plastica. Di questa sirena, prossimamente, sarà disponibile anche la versione antischiuma.

**Per quanto riguarda, invece, la strategia commerciale?**

La nostra strategia commerciale prevede la rete di una serie di agenzie sul canale del materiale elettrico.

All'interno della nostra sede stiamo creando delle figure che saranno di supporto sia alle agenzie che ai centri di assistenza tecnici, permettendoci, così, di offrire all'utente finale, ovvero l'installatore, un servizio migliore, completo sia dal punto di vista tecnico che commerciale.

**In merito alla rete di agenzie, passiamo la parola ad Ulderico D'Alessandro, Agente Essegibi Lazio.**

Io ho conosciuto la famiglia Sacchi sei mesi fa e da allora ho deciso di prendere parte a questo progetto, per diverse ragioni.

La prima è l'età dell'azienda: Essegibi è un'azienda giovane, nella quale l'età media non supera i 38 anni. Questo fa sì che l'azienda possa avere un percorso lungo e costruttivo.

La seconda motivazione è il ritorno alle origini: Essegibi è un marchio italiano con un prodotto Made in Italy, che sono molto orgoglioso di rappresentare.

Un'altra motivazione è l'aspetto tecnologico dell'azienda. Essegibi è un'azienda di progettazione e di distribuzione e questo permette di offrire un prodotto "custom", che può essere personalizzato a seconda delle necessità e delle richieste del cliente.

Essegibi è un'azienda all'avanguardia dal punto di vista tecnologico, che riesce a conciliare gli impianti di nuova generazione con impianti già esistenti.

Queste le motivazioni per le quali sono orgoglioso di rappresentare questa azienda.

**Per quanto riguarda i targets specifici di clientela?**

Noi lavoriamo su tre fronti.

Il primo fronte è rappresentato dalla progettazione, quindi tutti gli uffici di progettazione; un altro fronte è quello della distribuzione, quindi siamo a diretto contatto con i distributori e con



i banconisti perché siano preparati nei confronti della terza fascia, rappresentata dagli installatori.

**MAURIZIO BARBO, AREA SALES MANAGER NORD ITALIA MILESTONE**



**La vivacità del mercato è Milestone?**

Direi di sì e la vivacità del mercato la si percepisce anche qui a Security Exhibition, dove ho voluto essere presente, invitato da diversi nostri partners.

Noi di Milestone puntiamo molto sulla formazione, soprattutto in questo momento in cui la transazione da analogico a digitale è fondamentale.

Porteremo avanti questa linea, a favore dell'installatore e del mercato per tutto il 2013.

Uno dei nostri slogan è "The power of choice", ossia la libertà di scelta, quello che il nostro mercato oggi deve senza dubbio avere, con il potere nelle vendite e nelle installazioni.

**Per quanto riguarda il 2013, quali saranno le novità che Milestone presenterà in occasione dei vari eventi, delle varie situazioni?**

Su questo non posso anticipare molto, ma posso rimarcare che Milestone ha creato un incubation center in Silicon Valley, dove diversi protagonisti mondiali dell'hardware e del software si uniscono e sfornano prodotti strategici, delle vere e proprie novità che smuoveranno il mercato.

Direi che questa è vivacità assoluta.

S News ha incontrato Carlo Hruby, Vice Presidente Fondazione Enzo Hruby con il quale ha fatto il punto sui progetti passati, futuri ed attualmente in corso della conosciuta ed affermata Fondazione.



**Siamo ormai alla fine del 2012, un anno estremamente importante per la Fondazione.**

**Che cosa ci possiamo aspettare dalla Fondazione Enzo Hruby per il 2013?**

Innanzitutto, nel 2013 ci saranno i 5 anni della nostra Fondazione, quindi stiamo già pensando di preparare un'adeguata festa di compleanno.

Sono stati 5 anni vissuti molto intensamente: abbiamo realizzato molti progetti e tanti altri sono ancora in cantiere.

Sicuramente porteremo a compimento alcuni di quelli che stiamo sostenendo attualmente.

Dovrebbero partire due progetti su Bologna: la protezione della Torre degli Asinelli e della Basilica di San Luca.

Stiamo valutando anche altri progetti da sostenere, con particolare attenzione al Sud, un'area dove ancora non siamo riusciti a portare l'impegno della nostra Fondazione.

Allo stesso tempo crediamo che, dopo 5 anni, sia giusto dare una rinfrescata, magari rivedendo alcuni strumenti di comunicazione: per questo stiamo già lavorando ad un restyling della nostra rivista, che ormai ha raggiunto una notevole diffusione anche presso gli operatori del settore e quindi pensiamo sia giusto regalare loro qualcosa di nuovo.

## E per quanto riguarda la focalizzazione sulle aree di interesse?

Dobbiamo richiamarci a quello che è lo Statuto della nostra Fondazione, che fa proprio riferimento alla diffusione della cultura della sicurezza, in termini abbastanza generici. C'è un inciso, però, nello Statuto che prevede particolare attenzione ai beni artistici, storici e monumentali del nostro Paese, ossia i beni culturali.

Devo dire che in questi cinque anni c'è stata una naturale evoluzione della nostra Fondazione, verso l'area, appunto dei beni culturali: prima di tutto perché è un terreno su cui c'è molto da lavorare e molto da comunicare. E' importante far conoscere ai responsabili delle strutture che seguono con i beni culturali, musei, chiese, etc.. quelle che sono le tecnologie oggi disponibili.

In secondo luogo perché è un campo privilegiato d'azione e, dunque, come fondazione, abbiamo deciso di concentrare in particolare la nostra attività sui beni culturali, anche sull'onda della recente pubblicazione del volume "Uomini e tecnologie per la protezione dei beni culturali". Credo che sia responsabilità di tutti noi italiani, che abbiamo la fortuna di vivere in un Paese che ha avuto, grazie alla sua storia e alla sua cultura, un patrimonio unico al mondo, preservare tale patrimonio per le generazioni future.

Noi ci occupiamo di sicurezza e la nostra Fondazione si occupa di protezione e tutela, in particolare: per questo ci viene naturale pensare di unire questi due aspetti per la tutela del nostro patrimonio.

**Una delle prime iniziative della Fondazione Enzo Hruby in planning per il 2013 è il seminario dal titolo "LA VALORIZZAZIONE DEI BENI UNESCO ATTRAVERSO LA LORO PROTEZIONE" che si terrà a Vicenza a Palazzo Bonin Longare il 18 febbraio dalle ore 15.00.**

## SICUREZZA E COMFORT DOMESTICO: IL CONVEGNO DI MARSS A SECURITY EXHIBITION



Si è tenuto a Security Exhibition, in Fiera di Vicenza, presso lo stand di S News, il convegno curato da Marss "Sicurezza e comfort domestico: soluzioni di gestione remota centralizzata, via Apps, dei sistemi antifurto e degli impianti installati in ambiente domestico e non solo".

L'incontro, presentato da Daniela D'Amico, Marketing Manager Marss, è stato l'occasione per presentare la visione IP dell'azienda, con il progetto IP Controller System: diffondere e sviluppare gestioni di domotica basate sulla tecnologia IP, questa la finalità.

Durante il convegno sono stati presentati i nuovi "Moduli IP Controller", basati su tecnologia TCP/IP di tipo stand alone che abilitano l'utente al controllo via Apps di qualsiasi impianto di antifurto o di sistemi installati in un edificio, anche di vecchia generazione.

Per presentare i Moduli IP Controller è stato riportato il case history dell'applicazione legata alla gestione degli Store 3, dove il proprietario aveva bisogno di avere il controllo diretto degli stores e poter intervenire in caso di necessità, anche attraverso smart phone.

Marss ha soddisfatto totalmente l'esigenza del cliente, apportando anche un valore aggiunto permettendo di gestire, oltre agli impianti di sicurezza anche, per esempio, il sistema di illuminazione. ■

# FABI

## IL QUARTO CONVEGNO NAZIONALE PER LA SICUREZZA NELLE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO E NELLE PICCOLE AZIENDE DI CREDITO

di Monica Bertolo



**L**a F.A.B.I., Federazione Autonoma Bancari Italiani, ha tenuto il 23 Novembre a Security Exhibition a Vicenza, il “Quarto Convegno Nazionale per la sicurezza nelle Banche di Credito Cooperativo e nelle piccole aziende di credito”.

Dopo i saluti di **Giuliano Xausa, Segretario Coordinatore della FABI di Vicenza e Delfo Azzolin, Coordinatore Regionale B.C.C.**, si sono susseguiti gli interventi di: **Massimo Marrocco, ICCREA Banca e componente del Consiglio Direttivo di AIPROS** su “La Business Continuity nelle Banche di Credito Cooperativo”; **Antonio Staino, Presidente Assovalori** su “La sicurezza nella movimentazione del contante”; **Patrizio Bosello, Amm. Delegato AXEL** sui “Metodi di frode: sensoristica perife-

rica, unità di controllo, metodi d’informazione e di trasmissione dati”; **Pietro Tonussi, Resp. Mercato Bancario Sud Europa AXIS Communications** su “Il 2.0 della videosorveglianza nelle banche”; **Alessandro Barbieri - responsabile sicurezza ENEL** su “La tutela dei dipendenti del Terziario nei casi di aggressioni fisiche e verbali”; **Roberto Grassi - Socio Reconsult, partner di Federazione Lombarda e Friuli Venezia Giulia delle BCC** - “Sistema Gestione Sicurezza: benefici per tutti?”.

Gli interventi sono stati coordinati da **Loris Brizio, Coordinatore del Dipartimento Salute e Sicurezza FABI**, che ha anche approfondito il tema “RLS ed RSA: apporto delle rappresentanze dei lavoratori nella dialettica e nella cultura della prevenzione nelle Banche di Credito Cooperativo”. ■

Al termine del Convegno S News ha incontrato alcuni tra i partecipanti, per approfondire i loro interventi. Qui di seguito le interviste.

**PATRIZIO BOSELLO, AMMINISTRATORE DELEGATO AXEL E VICEPRESIDENTE CENTRO STUDI ITASFORUM**



**Durante il Convegno, lei ha toccato un tema particolarmente importante, vale a dire quello dei metodi di frode.**

L'intervento del convegno era finalizzato a specificare che ogni singolo apparato tecnologico se ben conosciuto da parte dell'intruso, del malvivente, è frodabile.

È la sommatoria dei singoli metodi tecnologici e, soprattutto, del piano di emergenza messo in atto dai security managers bancari che ha come risultato ultimo la non frodabilità del sistema.

**Andando a specificare quali sono questi sistemi, dalla sensoristica periferica all'unità di controllo.. Cos'altro ancora?**

Le unità di campo si compongono dalla parte di rivelazione, quindi la sensoristica in senso lato, la parte di elaborazione controllo, che è la centrale antintrusione, e la parte fondamentale, che è quella di controllo verso il mondo esterno. Tutto questo è legato con il macromondo della centralizzazione delle informazioni e all'azione di feedback affidata all'intervento umano, che può essere un Istituto di Vigilanza o le Forze di Polizia.

**LORIS BRIZIO, COORDINATORE DEL DIPARTIMENTO NAZIONALE SALUTE E SICUREZZA DELLA FABI**



**Quali i temi, quali le esigenze che sono emerse in modo particolare durante il Convegno?**

Innanzitutto una maggiore necessità di approfondimenti tecnici, la necessità pratica di poter veramente avere quanto la tecnologia oggi offre in merito ai sistemi di sicurezza ed alla gestione degli stessi.

Inoltre la necessità di una nuova buona programmazione dei sistemi di sicurezza previsti dalla 81/2008.

L'esigenza dell'introduzione di sistemi organizzativi e gestionali all'interno delle aziende, che tengano conto delle necessità di tutte, e poi, naturalmente che si possa lavorare per costruire una comune cultura della prevenzione e della sicurezza, condivisa tra tutti coloro che partecipano all'interno dell'azienda.

**MASSIMO MARROCCO,  
RESPONSABILE LOGISTICA ICCREA  
BANCA E COMPONENTE DEL DIRETTIVO  
DI AIPROS**



**Alla tavola rotonda, lei ha puntualizzato i vari aspetti dell'attuale utilizzo degli impianti di videosorveglianza.**

L'attuale mercato che ci offrono i sistemi di videosorveglianza, ci permette di gestire sia gli eventi nel momento in cui avvengono, ma soprattutto di gestire i dati registrati, che sono un elemento fondamentale per la ricostruzione degli eventi e per poter avere una logica d'insieme che ci porti poi a modificare le procedure ed implementarle nel miglior metodo possibile per evitare il ripetersi di situazioni ed accadimenti.

La videosorveglianza è anche importante nella difesa dei luoghi, perché ci permette di anticipare eventi e di ricostruire a posteriori le situazioni che hanno creato danni o possibili situazioni di pericolo, anche per i lavoratori.

Sono sistemi in continua evoluzione, chiaramente legati alla richiesta che noi utenti rivolgiamo al mercato di fornirci sempre nuovi strumenti in grado di aiutarci nello svolgimento delle nostre quotidiane mansioni di attiva sicurezza e di protezione, sia per la tutela del patrimonio, che per la tutela della salute dei lavoratori sui luoghi di lavoro.

Abbiamo visto che i nuovi sistemi sono sempre più improntati nell'analisi digitale delle immagini e, quindi, nella condivisione dei risultati che ci portano sempre più a gestire e a gover-

nare una situazione in tempo reale e in linea diretta con i vari obiettivi, che non sono soggetti ad interpretazione personale, in quanto gestiti a livello automatico e, quindi, altamente affidabili nell'interpretazione.

**ANTONIO STAINO,  
PRESIDENTE ASSOVALORI**



**Dai dati di ABI, recentemente presentati in occasione del Convegno Banche e Sicurezza, risulta che le rapine negli istituti di credito siano in calo, ma risulta anche che altre rapine siano invece in crescita...**

Dai dati di ABI troviamo un calo delle rapine alle agenzie bancarie e presso gli uffici postali, grazie all'aumento di sistemi di sicurezza.

Troviamo, invece, un aumento di furti nelle attività come farmacie, tabaccherie, distributori di benzina e, dalle statistiche che noi come Assovalori abbiamo in mano, anche gli assalti ai furgoni per il trasporto valori.

Tali assalti sono la conseguenza della sempre maggiore difficoltà a sottrarre il contante alle banche: abbiamo registrato, infatti, quasi il doppio di rapine rispetto al 2010.

Gli assalti ai furgoni per il trasporto valori sono spesso realizzati con l'utilizzo di armi da fuoco e diversi tipi di esplosivo, mettendo ad elevato rischio l'incolumità delle persone e questo è il problema che si antepone alla sottrazione del denaro.

**Per quanto riguarda la movimentazione del contante che cosa ci può dire? Qual è il momento più delicato?**

Cito un vecchio modo di dire: “Carro fermo, carro morto”.

Quando un mezzo è fermo, se pur blindato, è molto più facile da assalire: abbiamo visto che addirittura i carri armati possono essere espugnati quando sono fermi. Lo stesso vale per i furgoni blindati.

L'altro momento di pericolo è quello del prelievo o della consegna dei valori negli uffici postali, nelle agenzie bancarie o nei centri commerciali: noi lo chiamiamo “rischio marciapiede”. In questi momenti, infatti, è più facile sottrarre il denaro, in quanto non è più protetto, ma è nelle mani della guardia.

Il vero problema, ipotizziamo il caso di un centro commerciale, è consegnare o ritirare il denaro dovendo passare tra la gente, senza avere la possibilità, in caso di attacco, di difendersi, in quanto si potrebbe rischiare di mettere a repentaglio l'incolumità dei passanti.

Quando viene effettuata la consegna presso le agenzie bancarie, l'equipaggio si allontana ed i valori non sono ancora messi in sicurezza: in quel momento sono in pericolo gli impiegati dell'agenzia bancaria.

**PIETRO TONUSSI, RESPONSABILE MERCATO BANCARIO SUD EUROPA – AXIS COMMUNICATIONS.**



Facendo riferimento al Convegno che si è tenuto in ABI, possiamo dire che le rapine in banca sono nettamente diminuite, questo, dicono, anche grazie alle tecnologie...

Le rapine, sia tentate che portate a buon fine, stanno diminuendo e questo è un dato molto buono e che sicuramente dipende anche dall'utilizzo delle tecnologie.

Voglio però ricordare una cosa: l'Italia presenta un numero di furti che è ancora molto elevato, se paragonato a quello di altri Paesi europei, come la Spagna, la Francia o la Svezia.

Abbiamo, quindi, ancora molto da fare in questa direzione, molto da migliorare.

La Banca, anche dal punto di vista storico, è sempre stata utilizzatrice di nuove tecnologie e il dato positivo nella diminuzione delle rapine, non può che portarla a perseverare in questa direzione.

**Dagli ultimi dati di ABI, risulta anche che, assieme al calo delle rapine in banca, si registra un pericoloso aumento, anche nei confronti della collettività stessa, degli assalti ai blindati e quindi al trasporto valori. Axis potrebbe proporre delle soluzioni anche in questo senso?**

Certo, con una soluzione di prodotti ben specifici.

Abbiamo una linea di prodotti specificatamente pensata e certificata con omologazione ministeriale per il mondo dei trasporti.

Proponiamo delle telecamere realizzate per i trasporti e quindi installabili a bordo mezzo, con sistema di registrazione a bordo mezzo anch'esso certificato.

Quindi per rispondere alla domanda posso dire che siamo pronti, con le nostre soluzioni, anche su questo fronte. ■



# SCOPRIAMO SECURITY FORUM A BARCELONA IL 17 ED IL 18 APRILE

la Redazione

**L**a registrazione gratuita per la partecipazione a SECURITY FORUM 2013 è aperta.

SECURITY FORUM è patrocinato dalle Forze di Polizia Spagnole – Cuerpo Nacional de Policía, Guardia Civil y Mossos d'Esquadra, nonché da importanti media, comprese le riviste professionali di settore italiane, portoghesi, coreane e spagnole, e dai più importanti utenti finali ed associazioni aziendali per la Spagna ed il Portogallo: ACAES, ACPJT, ADESYD, ADSI, ADSP, AECRA, AES, AESET, AEDS, AESPRI, AJSE; ANTPJI, ASEFOSP, ASES, APDPE, APROSER, CEPREVEN, FES, OSICH, PESI, TECNIFUEGO-AESPI ed UAS.

Gli espositori a Security Forum presenteranno le loro più recenti novità in merito a prodotti e tecnologie, nonché un'esposizione completa di innovazioni per la prevenzione e la protezione in campo di sicurezza.

I visitatori avranno la possibilità di scoprire gli ultimi progressi tecnologici attraverso i seminari gratuiti che si terranno nella "conference area" ed approfondire le novità legislative e tecniche più importanti per la prevenzione e la sicurezza grazie al fitto programma di attività previsto.

I campi d'interesse di Security Forum, spaziano nelle seguenti aree: CCTV, IP/Network, Controllo accessi, Antintrusione e allarmi, Sicurezza Fisica, Antincendio, Counter Terror, Systems Integration, Logic Security, Consulenza

## Chi visita Security Forum?

I professionisti, con capacità di decisione, di ac-

quisto diretto o di investimenti in attrezzature, prodotti, servizi e soluzioni per le loro aziende, imprese o strutture. Direttori generali, responsabili acquisti, responsabili della prevenzione, proprietari e responsabili specializzati nella protezione di: aziende industriali o commerciali, hospitality, Istituzioni bancarie, aziende di sicurezza, aziende di trasporti e logistica, compagnie assicurative, protezione civile, ambasciate e consolati, imprese operanti nell'edilizia, centri commerciali, vigili del fuoco, esercito, ospedali ed istituzioni sanitarie, musei, istituti penitenziari, produttori, importatori, distributori e installatori, organismi pubblici, università.

## Un nuovo spazio per il networking

I partecipanti avranno accesso a quattro diverse aree: Forum, spazio di discussione per i professionisti tra esperti riconosciuti, con conferenze in diversi format; Display, prodotti, idee, innovazione, progetti e servizi in esposizione, presentati in spot dinamico che permetterà ai partecipanti di scoprire le nuove tendenze e le opportunità di business; Forum Talks, angoli in cui discutere idee, un luogo per nuovi sviluppi, idee ed innovazioni; Start, spazio di interazione e feedback attraverso i social media durante tutta la manifestazione. A Security Forum, si riuniranno esperti di prevenzione e protezione sia nazionali che internazionali, per questo si distingue come punto d'incontro, così come piattaforma commerciale di condivisione e partecipazione. Per ulteriori informazioni su SECURITY FORUM, visitare [www.securityforum.es/en](http://www.securityforum.es/en). ■

# VIGILANZA PRIVATA: FIRMATO L'ACCORDO PER IL RINNOVO CCNL

la Redazione



**L**a vigilanza privata ha un nuovo contratto di lavoro a distanza di quattro anni dalla scadenza del precedente contratto. L'intesa per la firma del nuovo CCNL (CCNL per i dipendenti da Istituti e Imprese di vigilanza privata e servizi fiduciari) è stata siglata dalle organizzazioni di categoria Assiv/Confindustria, Lega Coop Servizi, Federlavoro e Servizi -Confcooperative e AGCI - Servizi, in rappresentanza della parte datoriale, Filcams Cgil, Fisascat Cisl, in rappresentanza dei lavoratori. Il contratto, di durata triennale, scadrà il 31 gennaio 2016 e riguarda 48 mila addetti del settore vigilanza, di cui 45 mila con qualifica di guardia giurata armata (dati INPS). Per la prima volta nel perimetro contrattuale sono compresi anche i servizi fiduciari forniti da personale non armato.

“La firma del nuovo contratto sostenibile – sottolineano le parti- è stata condizionata dalla situazione di crisi che negli ultimi anni ha colpito l'intero settore della vigilanza privata. Ci auguriamo che l'accordo di prospettiva, raggiunto con responsabilità delle parti, sia il primo passo per il rilancio economico delle aziende e per la creazione e tutela dell'occupazione, così come l'entrata a regime delle nuove regole fissate dal decreto ministeriale n. 269 è il passaggio indispensabile per la qualità professionale delle aziende e la correttezza del mercato”.

I punti qualificanti del nuovo contratto riguardano il cambio appalto, come strumento per la salvaguardia dei livelli occupazionali del settore, la classificazione del personale, l'orario di lavoro e l'emersione di una serie di attività riconducibili alla filiera della sicurezza, attraverso la disciplina dei servizi fiduciari e la previsione della bilateralità anche per quest'ultimi.

Il settore della vigilanza privata è stato interessato negli ultimi anni da un calo della redditività e dei margini operativi, ridotti rispettivamente del 62% e del 6,5% in due anni secondo una recente indagine condotta da una società specializzata. La crisi si è riflessa anche sull'occupazione, con un eccezionale ricorso alla Cig straordinaria che è cresciuta ad un tasso tendenziale del 167% in quattro anni, mentre i dati più aggiornati del 2012 indicano un raddoppio delle ore di Cig e del numero di aziende beneficiarie nel primo trimestre dell'anno.

Il rispetto della contrattazione collettiva di settore è anche espressamente contemplata dal Decreto ministeriale n. 269 del 2010 che ha visto protagonisti le organizzazioni sindacali e datoriali, attraverso la partecipazione ai lavori della Commissione Consultiva Centrale in seno al Ministero dell'Interno per l'emanazione del parere, decreto che ha introdotto requisiti minimi di qualità per le aziende e i servizi offerti, e requisiti professionali per le guardie giurate impiegate.



Matteo Balestrero, presidente dell'ASSIV, l'associazione delle imprese di vigilanza aderente a Confindustria, ha espresso soddisfazione per la firma del nuovo contratto nazionale di lavoro: "La firma del nuovo contratto del comparto della vigilanza, - ha dichiarato Matteo Balestrero - è la dimostrazione del forte senso di responsabilità delle parti sociali che hanno inteso dare certezze ai lavoratori e alle imprese. Tale aspetto assume ancora maggior valore in considerazione della forte compressione dei margini di redditività che le aziende subiscono ormai da anni. Un contratto che servirà da "puntello" per il settore con l'augurio di uscire quanto prima da una situazione di grave crisi quale quella attuale. Dopo la firma del nuovo contratto - ha aggiunto Balestrero - continueremo a lavorare, per dare ulteriori certezze normative all'intero settore, costretto ad operare in un mercato caratterizzato da fenomeni distorsivi della concorrenza come quello della intermediazione e

del subappalto.

Di grande rilievo alcune novità introdotte con il CCNL quale la più stringente norma in materia di cambio di appalto e l'ampliamento della sfera di applicazione, con una sezione dedicata al portierato fiduciario, in un'ottica di emersione di tale settore" conclude Balestrero. ■



## IVRI CERCA NUOVI SOCI

Ivri, marchio leader in Italia nella sicurezza privata, accusa il peso del debito, come ha recentemente pubblicato Il Messaggero. Banca Leonardo, 21 Investimenti e gli spagnoli di Prosegur, azionisti al 77% del Gruppo tramite la newco Capitolotre, avrebbero avviato una ristrutturazione del debito con le banche, propedeutica alla cessione. Capitolotre - di cui il 23% è in mano alla famiglia Zanè ed al management - controlla Ivri Direzione, esposta per circa 110 milioni nei confronti di Unicredit e Bpm.

Le due banche, a fine 2006, sottoscrissero al 50% a testa un finanziamento destinato all'acquisizione, avvenuta in due tempi: dapprima sono intervenuti Banca Leonardo e la società di Alessandro Benetton tramite i fondi Idea Industria e Giada, a fine 2007, si è aggiunto Prosegur in sede di aumento di capitale, finalizzato all'acquisto di Vigilanza Città di Milano e delle sue attività italiane. Il prestito è stato rinnovato a fine 2011, con un allungamento della scadenza al 2017 e rate di rimborso semestrali: la prossima scade ad aprile prossimo, quando in occasione dell'approvazione dei conti 2012, si dovrebbe accertare uno sfioramento dei covenants, cioè del rapporto debiti-margine lordo, da sanare con il nuovo accordo con i creditori.

I tre soci con quote paritetiche, sono disponibili a farsi carico di un aumento di capitale di 15-20 milioni a fronte, però, di un sacrificio chiesto agli istituti che dovrebbero accettare uno stralcio di circa la metà delle rispettive esposizioni. Quindi il debito dovrebbe dimezzarsi a 55-60 milioni.

In parallelo, come conclude Il Messaggero, si procederebbe alla ricerca di nuovi assetti. I soci avrebbero dato un mandato allo studio Gianni Origoni Grippo Cappelli e a Rothschild di trovare qualche nuovo socio. Tra gli interessati ci sarebbero la famiglia Zanè che potrebbe tornare in sella, e alcuni concorrenti: All System, Sicurglobal, Sicuritalia. I venditori potrebbero accontentarsi di 60-70 milioni, cioè più o meno della somma necessaria per ripagare i debiti. ■ *fonte Il Messaggero*

# POSSONO I SISTEMI DI VIDEO ANALISI SOSTITUIRE I SENSORI DA ESTERNO?

di Vincenzo De Astis, Amministratore Delegato CIAS

**L**a grande evoluzione di componenti delle telecamere, delle reti di interconnessione delle stesse, ma anche quella delle tecniche di analisi, hanno consentito negli ultimi tempi di realizzare svariate implementazioni della così detta "Video Content Analysis" (VCA), conosciuta anche come "Intelligent Video Analytics" (IVA).

Si tratta dell'analisi automatica delle immagini CCTV, al fine di estrarre informazioni utili circa il contenuto delle stesse. VCA ha svariati campi di applicazione tra i quali ricordiamo a titolo di esempio alcune di esse:

- Rivelazione dell'intrusione
- Rivelazione dell'asportazione di oggetti
- Conteggio di persone che entrano ed escono da ambienti
- Riconoscimento facciale delle persone "Facial Recognition" (FR)
- Riconoscimento targhe degli autoveicoli "Automatic Number Plate Recognition" (ANPR)

L'altissimo interesse che questo tipo di applicazioni suscita, ha portato allo sviluppo repentino di una importante richiesta di mercato che spesso, però, è rimasta delusa dalla modestia dei risultati ottenuti. Si pensi, a tale proposito, al riconoscimento di movimento basato sulla semplice analisi della variazione dei pixel, la così detta "Video Motion Detection" (VMD) che oggi è comunque presente su quasi ogni telecamera digitale. Questo metodo è un primo

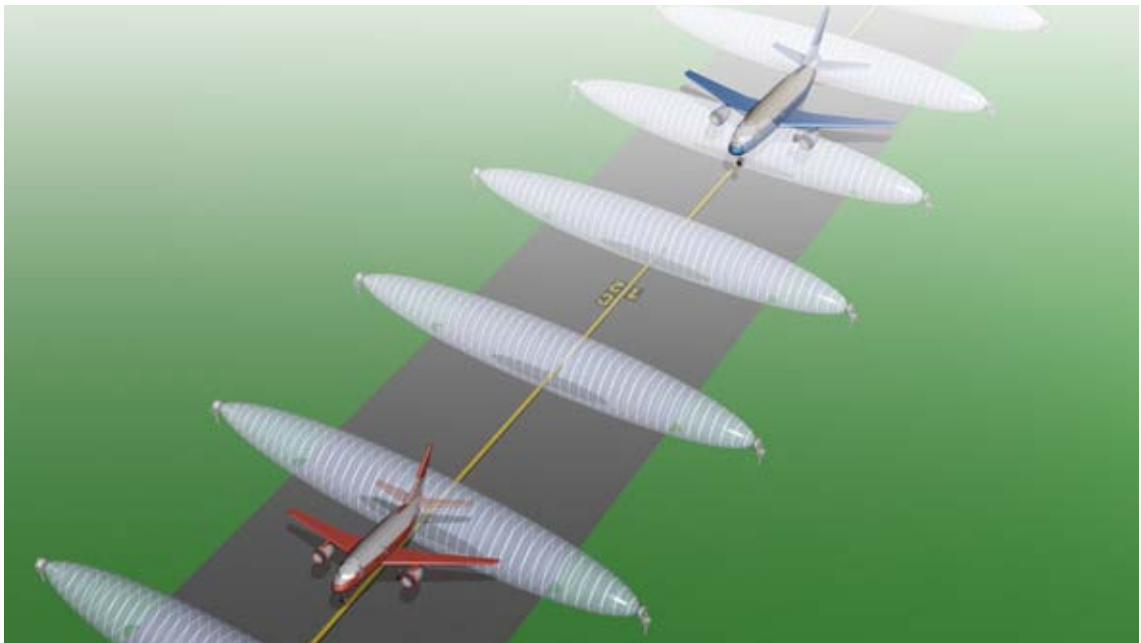
approccio, le cui limitazioni però, lo relegano ormai ad un uso molto marginale. Come detto in precedenza, diverse tecniche sono state alla base dello sviluppo di nuove applicazioni, ciascun produttore usa proprie varianti al tema, ma sostanzialmente la tecnica di analisi è quella che viene, molto sinteticamente, descritta di seguito. Le immagini CCTV vengono scomposte nelle loro due componenti fondamentali:

- Sfondo o parte statica dell'immagine (background)
- Oggetti (blobs) che si muovono in primo piano (foreground)

Il SW applicativo estrae da ciascun oggetto: la sua posizione, la sua dimensione, la direzione del movimento, il tempo durante il quale resta visibile ecc. Questi dati sono detti "Metadati" e variano notevolmente, in numero e tipo, a seconda del prodotto e della specifica applicazione. In funzione della applicazione e delle condizioni al contorno, i metadati sono vagliati attraverso una serie di regole che sono in grado di produrre uno stato automatico di allarme.

Da questa prima analisi si potrebbe dedurre che telecamere, dotate di video analisi a bordo o collegate ad un sistema di video analisi centralizzato, possano sostituire bene se non addirittura meglio i sensori, basati su altre tecnologie, usati nei sistemi automatici antintrusione.

Ciò è solo parzialmente vero, come sempre, dipende da numerosi fattori accessori. Un esempio banale ma facilmente comprensibile è dimostrar-



to dal fatto che se la protezione antintrusione è realizzata in un ambiente a luminosità controllata, privo di disturbi, con piccole escursioni termiche, cioè un tipico ambiente interno, la video analisi può fornire eccellenti risultati.

Molto diverso, invece, è il dover affrontare la protezione di perimetri e/o aree esterne, dove ci sono variazioni di luminosità estreme, basti pensare alle condizioni di illuminazione di una scena notturna o della stessa scena quando il sole è basso e diretto verso la telecamera che la inquadra. Che dire poi delle consistenti variazioni termiche che si possono presentare in un ambiente esterno? E la pioggia che effetti può avere sulla analisi dei segnali video? Ed ancora, la nebbia, le ombre prodotte da nuvole che si spostano rapidamente, e le luci improvvise dei fari di automobili che irrompono repentinamente nella scena? Per non parlare poi delle condense in zone molto umide, e tutto ciò considerato, quale potrà essere la distanza, coperta da una telecamera utilizzata in una simile protezione valida nelle più svariate condizioni ambientali?

La sfida che un sensore, costituito da una telecamera con video analisi (a bordo o centralizzata), deve vincere per poter costituire una alternativa ad altri sensori adottati nelle protezioni perimetrali esterne, è quella di ottenere

una alta Probabilità di Detezione (PD) con una bassissima Probabilità di generare Falsi Allarmi (FAR), senza dimenticare la possibilità di essere “acceccato” artificialmente, perdendo completamente la capacità di produrre alcunché, né più né meno, quindi, di quanto richiesto a qualsiasi altro sensore. È necessario ricordare, inoltre, che deve poter essere verificata in qualunque momento ed automaticamente dal sistema di protezione, la capacità di produrre un evento di allarme e la capacità, al suo verificarsi, di comunicarlo (long loop test).

Al momento attuale, a causa delle limitazioni fisiche che l'applicazione in ambiente esterno presenta, la video analisi costituisce un buon complemento ad altre tecnologie dedicate alla rivelazione delle intrusioni in perimetri esterni, ma non può sostituirsi ad essi, in quanto le prestazioni in termini di PD, FAR e insabotabilità sono stimabili ancora da 2 a 3 ordini di grandezza, inferiori rispetto ai migliori sensori dedicati a questo scopo.

Concludendo possiamo affermare che, solo un'integrazione profonda tra i migliori sensori ed i migliori sistemi di video analisi può, sin da ora, dare risposte esaustive alla richiesta di sicurezza laddove il compito è più difficile ma le esigenze sono maggiori, cioè nelle protezioni perimetrali esterne. ■

# MYWEB: SOLUZIONE WEB SERVER DI AXEL

## Q&A

### Chi?

Axel  
(www.axelweb.com)

### Che cosa?

Soluzione web server

**C**osì giovane e già si evolve, integrando funzionalità concomitanti con OberoNET4 e con Oberon7. MyWeb è la soluzione di webservice configurabile di Axel. Axel ha sempre privilegiato l'integrazione e l'interoperabilità dei propri sistemi.

Ecco quindi che, neanche a un anno dalla sua introduzione nel mercato, il MyWeb, sistema web server per la gestione delle centrali Atlantis, evolve.

## VANTAGGI, SEMPLIFICAZIONE OPERATIVA E INSTALLATIVA

Tre software, tre funzionalità autonome, interagiscono attraverso la rete in diverse modalità e attraverso un unico item di interscambio dati.

Per chi conosce il mondo Axel, ora MyWeb, OberoNET4 e Oberon7 utilizzano in modo concomitante la medesima scheda di rete, la W-LAN2.0 con vantaggi indubbi di semplificazione operativa, facilità installativa e di configurazione ma soprattutto permettono una operatività a 360° da postazioni fisse e in mobilità universale da parte degli utenti.

Andiamo per ordine: MyWeb, lanciato meno di un anno fa con intensi roadshow nel territorio nazionale, già presentava funzionalità, configurabilità, personalizzazioni decisamente innovative nel mondo della gestione delle centrali di sicurezza attraverso web server.

La completa configurabilità in relazione alle esigenze individuali dell'utente, la universalità degli apparati mobili utilizzabili (tutti compatibili grazie al web server), la sicurezza dello scambio dati in https, l'accattivante disponibilità della libreria di icone appositamente studiate da un team di sociologi e di esperti in comunicazione hanno reso il MyWeb, da subito, la soluzione ideale e più avanzata per il controllo di sistemi di sicurezza in mobilità.

Oggi MyWeb2.0 significa libreria di icone ulteriormente arricchita, accessibilità in mobilità attraverso il web server alla memoria eventi di centrale, gestione delle funzioni di controllo e comando per le temperature ambientali ai fini del comfort.

Ma, e la cosa si fa ancora più interessante, lo sviluppo per MyWeb2.0 della scheda di rete W-LAN2.0 ha permesso la innovativa funzionalità concomitante del software di interfaccia grafica per l'utente OberoNET4. OberoNET4 è la piattaforma di gestione della centrali Atlantis su rete LAN/WAN in protocollo TCP/IP, che ha visto realizzate diverse centinaia di progetti in ambito residenziale, commerciale, industriale in sistemi che vedono più centrali, anche dislocate in aree geografiche differenti, essere gestite in rete con interfacce grafiche e funzionali create e progettate in modo individuale attorno alle specifiche necessità dell'utente stesso. Pensiamo ad esempio ad un network di supermercati, o ad una catena di negozi in franchising, o ad una struttura industriale o ad un centro commerciale molto vasti con migliaia di zone, così come ad una residenza di pregio con necessità di gestione complessa ma resa semplicissima e visuale per l'utente. Bene: ora grazie alla scheda di rete W-LAN2.0 l'utilizzo di OberoNET4 è concomitante all'utilizzo del web server di MyWeb. E azioni fatte in mobilità attraverso il web server compaiono interattivamente nelle schermate di OberoNET4, e viceversa. L'impianto, o gli impianti, sono completamente nel controllo dell'utente, da ogni postazione client di OberoNET e in completa mobilità su web server MyWeb.

Non basta ancora. Oberon7 è il software di configurazione, programmazione, telegestione delle centrali Axel. Con Oberon7 l'installatore, in locale o a distanza, è in grado con la massima efficienza e rapidità, di intervenire da remoto sugli impianti (se il suo profilo programmato ne ha la facoltà, beninteso). Da anni questo tipo di gestione vede per le centrali Atlantis tra i vettori disponibili, oltre alla rete telefonica PSTN, anche la rete Ethernet in protocollo TCP/IP. Vale a dire che l'installatore ha la possibilità di telegestire le centrali utilizzando la rete dati.

Attraverso la medesima scheda W-LAN2.0, installata in una centrale Atlantis, che si utilizza per MyWeb e per OberoNET4 è possibile anche la telegestione installatore attraverso la rete dati TCP/IP, senza la necessità di installare ulteriori schede di rete specifiche.

Tre software, tre piattaforme (una per l'installatore e due per l'utente) accedono alla centrale e al sistema attraverso una unica scheda di rete assolutamente innovativa: W-LAN2.0.

Intuibili la praticità, l'interoperabilità, l'efficienza di un sistema costruito attorno a queste notevoli potenzialità, senza trascurare l'aspetto razionalizzante e competitivo dell'abbattimento dei costi.

W-LAN2.0, la rete dati TCP/IP, OberoNET4, MyWeb, Oberon7: soluzioni integrate e interagenti, create da Axel per proposte di soluzioni vantaggiose di installatori e system integrator attenti e preparati alle nuove esigenze di un mercato rapidamente mutevole ed evoluto come quello della sicurezza attiva. ■



# NV-500: IL RIVELATORE PASSIVO D'INFRAROSSI DIGITALE AD ALTE PRESTAZIONI

## Q&A

### Chi?

Dias  
(www.dias.it)

### Che cosa?

Nv-500

### Che cos'è?

Rivelatore passivo  
d'infrarossi digitale

Il rivelatore di movimento NV-500 di Paradox distribuito da DIAS fa parte della linea ENVY Paradox e si avvale di una tecnologia avanzata di elaborazione del segnale, ottica accurata e facilità di installazione. Con una rilevazione precisa ed equalizzata, una stabilità superiore di rilevazione, una copertura completa dell'area e una protezione totale dai falsi allarmi, NV500 è il rivelatore digitale di infrarossi passivi più avanzato e innovativo nella sua categoria.

NV-500 incorpora le ottiche sviluppate da Paradox – una combinazione ibrida di lenti sferiche/cilindriche da 25 mm con segmenti Fresnel di 3ª generazione 3D Lodiff® - la prima e più avanzata lente nell'industria della rilevazione passiva di movimento. Questo abbinamento offre la migliore rilevazione possibile dell'energia infrarossa passiva, ottimizzata per i fasci più lontani (lente cilindrica) e per quelli a media/breve distanza (lente sferica). Questa lente possiede lo schema Paradox di rilevazione "equalizzata", che assicura una sensibilità uniforme su tutta l'area protetta. Il rivelatore NV500 dispone inoltre di ottiche opzionali con immunità agli animali domestici fino a 16 kg o, alternativamente, con protezione superiore antistrisciamento, per una protezione estesa fino al suolo. Questo rivelatore dispone inoltre di doppia elaborazione automatica del segnale digitale a due livelli, di immunità superiore alle interferenze RF, di elaborazione a fronte singolo o doppio a scelta e di riscontro a LED per ciascuna impostazione.

Gli algoritmi e le analisi digitali del rivelatore NV500 assicurano prestazioni precise e accurate di rilevazione, gestite dal comando elettronico digitale. A seconda delle condizioni ambientali in cui viene installato, il rivelatore NV500 può essere facilmente configurato con le sue esclusive impostazioni pre-programmate di profilo (4 livelli: normale, moderato, immune agli animali domestici e condizioni difficili).

L'abbinamento ibrido cilindrico/sferico della lente Paradox offre la migliore possibile rilevazione dell'energia passiva infrarossa per i fasci lontani (1. Cilindrica) e quelli a media/breve distanza (2. Sferica). Questo disegno di

lente consente l'acquisizione dell'estremo fascio perpendicolare. L'acquisizione superiore e uniforme di energia si traduce in una migliore qualità dell'immagine dell'obiettivo, che fornisce una precisione e una stabilità incomparabile di rilevazione.

## CARATTERISTICHE TECNICHE

Altezza di fissaggio: m 2 – m 3. Per ottenere una portata maggiore di m 10, il rivelatore deve essere fissato ad un'altezza di m 2.4 o superiore

Sensore: Elemento rettangolare doppio, a basso rumore, alta sensibilità, con immunità a interferenze RF

Lente: Lente ibrida cilindrica/sferica Paradox da mm25 con segmenti Fresnel di 3<sup>a</sup> generazione 3D Lodiff<sup>®</sup>, con sensibilità uniforme (brevetto in corso)

Elaborazione: Elaborazione digitale del segnale ad alta risoluzione. Quattro profili (normale, medio, immunità agli animali domestici, alto). Effettiva compensazione digitale della temperatura

Zona antistrisciamento: Opzione aggiunta di specchio per una migliore zona antistrisciamento fino a cm 10 dalla parete (nessuna immunità agli animali domestici)

Regolazione della portata: 5 livelli di regolazione della portata (da 50% a 150%)

Tempo di riscaldamento: 10 secondi

Velocità di rilevazione: da 0.2m a 3m/s

Alimentazione: da 10V a 15Vc.c.

Assorbimento di corrente: 10.5mA in stand-by, 11.3mA in allarme

Copertura: m 10x10, angolo 90°, m 0.5 in basso con la zona antistrisciamento opzionale

Immunità agli animali domestici: fino ad un peso di 16kg

Indicatore di allarme: LED rosso per 3 secondi

Uscita di allarme: a stato solido, N.C., 150mA



Contatto antiapertura: N.C. 0.15A@28Vc.c.

Temperatura di funzionamento: da -10°C a +50°C

Umidità: 95% max

Dimensioni (LxAxP): mm 56x89x41

Immunità a RFI: Conforme a EN 50131: 10V/m da 80MHz a 2GHz

Standard ambientali: Conforme a EN 50131 grado di sicurezza 2 / Classe ambientale. ■

# KLISBOX 2: LA PRIMA PERIFERICA DI REGISTRAZIONE VIDEO IP66 COMPATIBILE ONVIF

## Q&A

### Chi?

GSG International  
([www.gsginternational.com/](http://www.gsginternational.com/))

### Che cosa?

KILSBOX 2

### Che cos'è?

La prima periferica  
di registrazione video  
IP 66 compatibile ONVIF

Con l'introduzione della KLISBOX 2, Euklis by GSG International offre al mondo della videosorveglianza professionale la prima periferica di archiviazione video completamente conforme allo standard ONVIF. Non un semplice Network Video Recorder ma il primo vero e proprio dispositivo archiver periferico compatibile ONVIF.

## LE CARATTERISTICHE

La versione 1.0 del prodotto, già in commercio dal 2011, costituisce ancora l'unico prodotto del suo genere sul mercato. Nella versione 2 si è reso il prodotto ancora più competitivo, grazie all'implementazione dell'hardware e all'incremento delle funzionalità software.

Una particolare attenzione è stata posta infatti nella caratterizzazione del prodotto dal punto di vista dell'interoperabilità, in modo da renderlo un dispositivo realmente plug&play grazie anche al discovery automatico compreso nell'applicazione client. Tutto ciò significa che è sufficiente collegare fisicamente la macchina alla rete affinché questa proceda automaticamente alla propria configurazione e sia così in grado di comunicare con gli altri dispositivi. Inoltre la conformità completa allo standard ONVIF permette la connessione automatica ad ogni telecamera e ad ogni network video recoder che adotta tale standard.

La KLISBOX è dotata di gruppo di continuità integrato ed è conforme allo standard IP66, lavora su range di temperatura estesi garantendone il corretto funzionamento anche in ambienti estremi. Di ridotte dimensioni, la periferica è installabile direttamente a palo o parete velocizzano il montaggio e la manutenzione. Il corpo scatolare modulare che contiene i componenti elettrici ed elettronici, e il relativo sistema innovativo di montaggio con staffa è stato progettato e brevettato da GSG International (patent pending) e offre elementi di indubbio vantaggio per il corretto montaggio, una messa in opera con minore sforzo e maggiore velocità, ed il rapido accesso all'area interna per le operazioni di manutenzione.



## APPLICAZIONI A SICUREZZA INTRINSECA

KLISBOX è stata progettata secondo una particolare sicurezza intrinseca mantenendo standard di sicurezza ottimali con lo scopo garantire una protezione realmente efficace grazie all'installazione in area sicura (fig. 3). Tutto ciò fa di KLISBOX 2 la soluzione ideale per gli ambienti più vulnerabili al furto (come installazioni in esterno, magazzini, negozi, abitazioni). In particolare, questo prodotto è la soluzione ideale per chi ha la necessità di controllare molti siti remoti e centralizzarli, come, ad esempio, gli istituti di vigilanza.

### L'APPLICAZIONE KLISBOXCLIENT

E' possibile accedere alla KLISBOX in qualunque luogo e momento via rete, tramite applicazione Client connessa via LAN o WAN per pc, smartphone o Ipad.

KLISBOXCLIENT è l'applicazione per PC Windows che gestisce, secondo lo standard ONVIF, sistemi video di rete con dispositivi integrati ONVIF. KLISBOXCLIENT è una soluzione totalmente licence free e l'aggiunta di nuove telecamere non richiede nessun costo aggiuntivo. KLISBOXCLIENT è stato sviluppato con una particolare attenzione alla



facilità d'uso anche per l'utente occasionale e non richiede la conoscenza della tecnologia IP. Oltre all'interfaccia semplice e intuitiva è infatti presente un wizard per l'attivazione e la configurazione guidata del sistema di videosorveglianza in pochi minuti.

Le funzioni di base disponibili su ogni versione includono anche la funzionalità Discovery per la configurazione automatica dei dispositivi di rete, la gestione allarmi ed l'esportazione con watermarking. In aggiunta KLISBOXCLIENT offre una serie di funzionalità e opzioni più adatte a realizzare una soluzione completa. Ad esempio, grazie all'integrazione con Object Video che permette la gestione degli algoritmi di analisi video intelligenti è possibile interpretare alcune informazioni presenti nelle immagini e ampliare le funzioni del sistema KLISBOX. Inoltre si può ottenere il supporto alla funzione di dewarp per poter visionare le telecamere fish eye. KLISBOXCLIENT infine può gestire telecamere per lettura targhe grazie alla possibilità di interfacciarsi con Klis City&Cars, l'innovativo software Euklis per la gestione di varchi, zone a traffico limitato ed infrazioni semaforiche. ■



# URMET ATE: SENTINEL, COLONNINA SOS PER LA VIDEOSORVEGLIANZA PUBBLICA

## Q&A

### Chi?

Urmel ATE  
([www.urmet-ate.it](http://www.urmet-ate.it))

### Che cosa?

Sentinel

### Che cos'è?

Colonnina SOS  
per la videosorveglianza  
pubblica

**U**rmel ATE è una Società specializzata in prodotti per gli Istituti di Vigilanza ed è parte di un Gruppo italiano presente sul territorio nazionale e nel mondo con oltre 50 Aziende, specializzate in vari settori.

In un'ottica di ottimizzazione delle risorse e ricerca costante di nuove possibilità di business da offrire ai propri clienti, Urmel ATE ha arricchito la sua proposta commerciale con un nuovo prodotto che ben si abbina ai servizi tipicamente svolti dagli Istituti di Vigilanza.

Si tratta della colonnina SOS denominata "Sentinel", ovvero un prodotto-servizio da proporre a Enti Pubblici o privati per la sorveglianza e la protezione di aree urbane e non, quali: piazze, aree mercatali, cimiteri, autostrade, parcheggi, parchi, fermate degli autobus.

L'ambito di attività è dunque la sicurezza e le modalità di erogazione sono quelle solite degli Istituti di vigilanza: servizio chiavi in mano con canone periodico ed intervento h24.

È un prodotto che Urmel propone da anni come testimoniano le varie installazioni in numerose città italiane ed estere, dall'esperienza maturata nasce il nuovo modello che si ispira ad una visione più moderna e tecnologica, Sentinel è installabile in qualsiasi situazione (sono possibili collegamenti cablati o wireless) e, può funzionare come stazione di ricarica per veicoli e biciclette elettriche.

## LE CARATTERISTICHE

A livello di immagine garantisce un notevole impatto, vista anche la possibilità di personalizzarla con il logo dell'Istituto o dell'ente appaltante con conseguente ritorno pubblicitario e/o politico.

Ecco le principali caratteristiche:

- Pulsante SOS per effettuare la chiamata di emergenza;
- Sintetizzatore vocale per confermare all'utente l'invio dell'allarma SOS;
- Comunicazione vivavoce
- Accesso da remoto
- Tre telecamere nella "testa"
- Una telecamera frontale
- Illuminatore a led per una perfetta illuminazione del soggetto inquadrato
- Compatibile con le tecnologie esistenti sul mercato
- Gestione allarmi tecnici: batteria bassa, allarme vibrazioni, allarme aperture, allarme mancanza rete, allarme temperatura
- Protezione atti vandalici con sensore di vibrazione e tamper apertura cassa
- Registrazione audio e video in locale e in remoto, da Centrale Operativa
- Struttura in acciaio resistente agli atti vandalici e agli agenti atmosferici
- Compatibili con numerosi vettori di trasmissione PSTN, ISDN, ADSL/HDSL, GSM, GPRS, fibra ottica

Sentinel inoltre è:

Scalabile: il progetto può crescere nel tempo, incrementando ad esempio il numero di colonnine, salvaguardando l'investimento inizialmente sostenuto

Flessibile: si adatta alle diverse tecnologie di trasmissione presenti sul mercato (cablate e wireless)

Affidabile: mantiene inalterate le prestazioni nel tempo

Compatibile: il sistema TVCC è studiato per essere compatibile con gli standard attualmente in uso presso le Forze di Polizia

Semplice: i comandi operativi e le interfacce sono user friendly, basati su tecnologia drag and drop e semplice click di mouse, permettono di eseguire tutte le funzioni del sistema.

Sentinel può essere installata ovunque, l'unico vincolo è l'alimentazione elettrica che deve essere permanente sulle 24 ore, vi è comunque una batteria tampone che permette il normale funzionamento anche in assenza di rete per un tempo massimo di 12 ore. La nuova colonnina si presenta con un moderno design metropolitano ed è personalizzabile nei colori e nella grafica.

Con Sentinel Urmet ATE arricchisce la propria offerta di soluzioni e prodotti dedicati agli Istituti di Vigilanza, un'ampia proposta per soddisfare ogni necessità: sistemi evoluti di centralizzazione allarmi, periferiche di teleallarme, prodotti antintrusione, videosorveglianza pubblica e privata. ■



# ARECONT VISION SURROUNDVIDEO: COPERTURA DI 180° E 360° CON RISOLUZIONE FINO A 20 MEGAPIXEL

## Q&A

### Chi?

Arecont Vision  
([www.arecontvision.com](http://www.arecontvision.com))

### Che cosa?

SurroundVideo

### Che cos'è?

Telecamera  
per la sorveglianza  
di ampie aree

**L**e telecamere Day/Night H.264 MegaPixel della serie SurroundVideo® forniscono una soluzione all-in-one per la videossorveglianza di ampie aree sia in ambienti outdoor che indoor, disponibili in configurazione panoramica da 180° e 360° e con risoluzione di 20 MegaPixel e 8 MegaPixel, doppio encoder H.264 e MJPEG, dome antivandalo IP66 predisposta per installazioni in esterno. Una singola telecamera panoramica SurroundVideo® permette di rimpiazzare fino a 65 telecamere tradizionali grazie alla funzione digital zoom in più zone di interesse.

Un'area che tipicamente richiede più telecamere PTZ o fisse, può essere coperta con una sola telecamera della serie SurroundVideo®. Fornisce una copertura completa con livello di dettaglio forense, il tutto senza necessità di un operatore umano o di un software di controllo; le telecamere panoramiche di Arecont Vision garantiscono un eccezionale rapporto qualità/prezzo e rendono virtualmente obsoleta le necessità e i relativi costi di una soluzione standard PTZ meccanica. Per applicazioni che richiedono un livello di dettaglio critico, come ad esempio il riconoscimento di targhe, è possibile combinare una sola telecamera SurroundVideo® per la visione globale dell'ambiente, combinata ad una sola telecamera con singolo sensore Megapixel Arecont Vision per monitorare il varco d'ingresso o d'uscita.

## LE CARATTERISTICHE DI FUNZIONAMENTO

La serie SurroundVideo® garantisce una risoluzione di 20 o 8 MegaPixel in configurazione panoramica da 180° e 360°, ottenuti combinando 4 sensori con risoluzione rispettivamente di 5MP (5MP x 4 sensori = 20MP totali) o 2MP (2MP x 4 sensori = 8MP totali). Le telecamere SurroundVideo® sono la soluzione più completa disponibile sul mercato, grazie alla flessibilità garantita oltre che da un ampio campo visivo, anche al funzionamento sia in modalità Day a colori che Night in bianco&nero, al doppio codec H.264 e MJPEG con 21 livelli di qualità e compressione, alla cupola antivandalo in policarbonato e

allo chassis in alluminio pressofuso disegnato per installazioni in ambienti esterni e con livello di protezione IP66 per le intemperie, garantita per funzionamento da -30° C fino a +60° C, grazie alla ventola per il raffreddamento e al riscaldatore aggiuntivo (opzionale). Oltre all'impareggiabile alta definizione, la serie SurroundVideo® garantisce inoltre il più elevato framerate disponibile sul mercato: fino a 3.5 frame al secondo a 20 MegaPixel e 6 frame al secondo a 8 MegaPixel; è possibile orientare in modo estremamente semplice i sensori su 2 assi con rotazione di 360° pan e 90° tilt, è possibile inoltre regolare meccanicamente l'inclinazione di ogni singolo sensore di +/- 10° sui modelli 360° o +/- 5° sui modelli 180°, per garantire il perfetto allineamento dell'immagine e la taratura fine di ogni ottica con quella adiacente. La risoluzione totale dell'immagine raggiunge livelli incomparati: fino a 10240 (H) x 1920 (V) per i modelli da 20 Megapixel e 6400 (H) x 1200 (V) per i modelli da 8 Megapixel. Le prestazioni in condizioni di scarsa luminosità sono eccezionali, grazie al sensore CMOS da 1/2" e alla funzione "binning" che assicurano un corretto funzionamento fino ad un livello minimo di illuminazione di 0.15 Lux @ F1.8 in versione Day a colori (binned) e 0 Lux in versione Night (sensibile a illuminazione IR). Numerose sono le feature software integrate nelle telecamere SurroundVideo®: l'Extended Motion Detection mette a disposizione una griglia con elevata granularità fino a 1024 zone distinte di motion con riconoscimento in tempo reale, la privacy mask permette di selezionare più regioni di privacy di forma arbitraria e bloccare il video in tali zone, sono supportati entrambi i protocolli HTTP e TFTP ed è disponibile un'interfaccia web-based integrata a bordo. L'implementazione del protocollo di compressione H.264 consente di avere pieno framerate e piena risoluzione senza sacrificare la qualità dell'immagine stessa, è possibile

inoltre utilizzare entrambi i protocolli H.264 e MJPEG contemporaneamente su flussi video diversi in termini di codec, compressione e qualità (fino a 8 stream differenti contemporanei), la compatibilità con la compressione H.264 permette di controllare il bitrate per mantenere la larghezza di banda e lo spazio per lo storage sotto controllo e allo stesso tempo riduce il carico della CPU da entrambi i lati della connessione di rete: lato client per la decompressione e lato server per storage ed elaborazione dei flussi; il protocollo Real Time Streaming Protocol (RTSP) garantisce piena compatibilità con media player come Apple QuickTime®, VLC ed altri.

### OPZIONI DI MONTAGGIO

Le telecamere della serie SurroundVideo® grazie ad una serie completa di accessori forniscono diverse opzioni per il montaggio: a soffitto, a parete, pendente, in controsoffitto, a palo e ad angolo. ■



# HONEYWELL: SOLUZIONI DI SICUREZZA PER L'ESCLUSIVO EDEN SHOPPING CENTRE (UK)

UN CASE HISTORY RACCONTATO DA ADI GLOBAL DISTRIBUTION

## Q&A

### Chi?

ADI Global Distribution  
(www.adiglobal.com)

### Per chi?

Eden Shopping Centre

### Che cosa?

Sistema di sicurezza integrato che include video, controllo accessi e rilevamento intrusioni

**I**l centro commerciale Eden Shopping Centre, situato a Nord-Ovest di Londra, è uno dei complessi commerciali per il tempo libero del Regno Unito. Esso comprende diversi negozi di marchi importanti, un cinema con 12 sale, una sala da bowling, una biblioteca e alcuni ristoranti esclusivi. Sono disponibili 1580 posti auto in aree di parcheggio sicure e una stazione per gli autobus diretti in città.

Plurime le esigenze del cliente: da una soluzione integrata di semplice utilizzo in grado di fornire una sorveglianza discreta in questo prestigioso centro commerciale, ad una soluzione integrata all'avanguardia di controllo degli accessi e TVCC digitale che garantisca la videosorveglianza in tutti i principali passaggi pedonali pubblici, nei parcheggi multipiano, nelle zone di servizio e presso la stazione degli autobus, per arrivare alla gestione centralizzata degli accessi alle porte dislocate nell'intera area, che offrissero al contempo un processo sicuro ma anche più efficiente e gestibile per l'accesso del personale a tutte le aree autorizzate.

## LA REALIZZAZIONE

Honeywell ha fornito una soluzione d'eccellenza: un sistema di controllo degli accessi WIN-PAK™ con controller Honeywell, circa 30 lettori Omni-Class™ integrabili con le oltre 200 telecamere TVCC, il videoregistratore digitale Fusion, il sistema di gestione video Fusion (FVMS), una matrice MAXPRO e monitor Honeywell per il video wall della sala controllo. Tutti prodotti Honeywell, totalmente integrati tra loro. Nello specifico:

- Le telecamere wide dynamic Honeywell sono state installate nelle aree caratterizzate da condizioni di contrasto elevato, ad esempio la stazione degli autobus o un cortile di servizio.
- Sono state inoltre installate telecamere PTZ Honeywell Orbiter, minidome antivandalismo e telecamere compatte day/night (tutte con tecnologia NVT integrata) per ottenere angolazioni di sorveglianza ottimali, in modo da non lasciare scoperta alcuna area.



- Tutte le telecamere Orbiter sono collegate mediante una matrice MAXPRO e le immagini vengono registrate e memorizzate su 14 videoregistratori digitali Fusion, ciascuno dotato di visualizzazione in tempo reale, per permettere tempi rapidi di reazione in caso di necessità.
- Grazie al software di gestione FVMS, il personale addetto alla sicurezza ha il pieno controllo delle informazioni che vengono inviate attraverso il sistema e può servirsi di alcune utili funzionalità di FVMS tra cui: importazione di mappe, monitoraggio di video in modalità live, controllo degli allarmi, esportazione dei video salvati e gestione semplificata degli utenti per monitorare specifiche aree e attività di loro competenza.
- L'accesso attraverso gli ingressi "non pubblici" viene gestito mediante il sistema WIN-PAK, i controller Honeywell e i lettori OmniClass. Tutte le uscite di emergenza sono dotate di allarme e collegate alle telecamere in modo tale che, in caso di attivazione dell'allarme, sulla schermata di controllo di WIN-PAK venga visualizzata una notifica, permettendo al personale addetto alla sicurezza di localizzare la zona di provenienza dell'allarme e visualizzare le immagini live della telecamera dislocata nell'area mediante il videoregistratore digitale Fusion.

## I BENEFICI

Grazie a tale intervento, gli addetti alla sicurezza che lavorano all'interno dei negozi pos-

sono quindi contare sul fatto che l'eventuale attività criminale potrà continuare a essere registrata al di fuori dell'esercizio commerciale. Con il risultato di una riduzione dei crimini e un maggiore senso di sicurezza da parte dei clienti.

Se si perde un bambino, le immagini TVCC permettono di localizzarlo rapidamente e il personale di assistenza del centro commerciale, immediatamente allertato, si prende cura del piccolo fino al suo ricongiungimento con i genitori. Grazie all'integrazione del controllo degli accessi con la tecnologia TVCC, è stato eliminato il rischio di accesso non autorizzato e, in caso di eventi di allarme come l'apertura di una porta antincendio, è possibile mettere in atto una risposta rapida e precisa.

Chiara la soddisfazione di Daniel Tomkinson, direttore dell'Eden Shopping Centre, che ha così commentato il risultato: "Ora disponiamo di una soluzione di sicurezza sofisticata ma caratterizzata da un buon rapporto qualità/prezzo, che risponde alle nostre esigenze attuali ma che offre anche la flessibilità necessaria a garantire la possibilità di espansione in futuro".

I prodotti Honeywell sono distribuiti da ADI Global Distribution. ■

# AXIS PER TUTELARE IL BENESSERE DEI CLIENTI DELL'ALPINA DOLOMITES LODGE

## Q&A

### Chi?

Axis  
(www.axis.com)

### Per chi?

Alpina Dolomites  
Gardena Health  
Lodge & Spa

### Che cosa è?

Sistema  
di videosorveglianza

**I**l complesso alberghiero dell'Alpina Dolomites Gardena Health Lodge & Spa sorge a 1860 metri d'altitudine e gode di una posizione panoramica offerta dall'altopiano dolomitico dell'Alpe di Siusi, tra i più belli e vasti d'Europa. Incastonato in un parco naturale di circa 7.000 ettari è un esempio di architettura perfettamente in armonia con l'ambiente che offre un'ospitalità di charme a clienti alla ricerca di relax e attenti al benessere. Alla possibilità di fruire di un comprensorio sciistico che può vantare più di 60 km di piste, l'hotel abbina infatti un'ampia gamma di servizi quali la Spa, la piscina panoramica, le aree saune, il centro fitness e la beauty farm.

L'Alpina Dolomites Lodge, struttura turistica di recente costruzione e frequentata da una clientela di alto profilo, aveva la necessità di dotarsi di un impianto di videosorveglianza che tutelasse la sicurezza dei suoi ospiti senza risultare invasivo e che si integrasse perfettamente con la modernità dell'architettura e il design degli arredi. Sorgendo all'interno di un Parco Naturale di circa 7.000 ettari a bassa densità di popolazione e poco frequentato fuori stagione, l'Albergo aveva l'esigenza di monitorare, oltre agli ambienti interni, anche l'area circostante.

## LA SOLUZIONE

La soluzione sviluppata da Aviscon si avvale di 46 telecamere Axis collegate ad un server Milestone che consentono di monitorare sia gli interni che gli esterni in maniera efficace. Parte dell'installazione è stata effettuata durante la fase di costruzione dell'albergo per garantire la sicurezza del cantiere che vedeva la presenza quotidiana di oltre 100 addetti.

Per permettere un monitoraggio in remoto su dispositivi mobili e su stazioni fisse presenti in un'altra struttura situata a 27 km di distanza, parte dell'architettura IP è di tipo WiFi 2x Punto Punto ridondante, capace di supportare flussi video di alta qualità anche sulle lunghe distanze.





La scelta delle telecamere è ricaduta su modelli compatti e poco ingombranti, dalla presenza discreta e dalle ottime prestazioni capaci di assicurare immagini video con risoluzione megapixel e HDTV ricche di dettagli. I nove corridoi interni sono stati dotati ciascuno di due telecamere a cupola fissa AXIS 209FD appositamente dotate di teleobiettivi. Il loro design ultracompatto e la profondità di soli 4 cm ne ha consentito una facile installazione a soffitto, mentre le ottiche spinte hanno permesso di coprire efficacemente i 45 metri di estensione dei corridoi.

Per il garage e parte degli esterni si è preferito ricorrere alle fixed dome AXIS P3344 che grazie al Wide Dynamic Range e alle funzioni per le riprese diurne e notturne, sono in grado di produrre immagini nitide sia durante le ore del giorno che in assenza di luce. Le telecamere fisse AXIS P1344 hanno completato le necessità di videosorveglianza delle aree esterne. Forniscono immagini di qualità eccellente con compressione H.264, sono protette da polvere, pioggia, neve e sole e possono funzionare con temperature fino a -40 °C.

Per consentire il monitoraggio in remoto da parte della proprietà tramite dispositivi mobili e fissi presenti in un'altra struttura alberghiera situata a 27 km di distanza è stata sviluppata un'architettura di rete di tipo WiFi con dorsale posizionata sulla vetta della montagna che fisicamente separa le due strutture.

L'alimentazione delle telecamere tramite Power over Ethernet e la gestione degli allarmi tramite server Mile-stone hanno ridotto la necessità degli interventi di manutenzione, mentre l'allarme anti -tampering permette di rilevare eventuali tentativi di manomissione come il reindirizzamento della telecamera, il defocus e la copertura dell'obiettivo. Attualmente è in fase di sperimentazione la funzionalità di lettura targhe che a breve garantirà un ulteriore servizio per la sicurezza degli ospiti che si avvalgano del garage dell'hotel.

## I BENEFICI

La soluzione adottata ha permesso di ottenere una video-sorveglianza estremamente affidabile e discreta, la cui presenza non arreca disturbo alla clientela e all'estetica complessiva della struttura. La proprietà può fruire di immagini ad alta risoluzione e operare un monitoraggio continuativo dal proprio smartphone e da una postazione di lavoro non in loco.

“Le telecamere Axis hanno soddisfatto pienamente le nostre esigenze. E' sorprendente la differenza di prestazioni rispetto sia alle telecamere analogiche installate presso una seconda struttura alberghiera della stessa proprietà, sia rispetto ai prodotti della concorrenza che abbiamo avuto modo di conoscere” afferma Oberhofer Roland, Direttore amministrativo Alpina Dolomites Gardena Health Lodge & Spa. ■

# HESA PROTEGGE UN GIGANTE GRANDE COME UN PALAZZO DI 8 PIANI

## Q&A

### Chi?

HESA  
(www.hesa.com)

### Per chi?

Gruppo GE Oil & Gas

### Che cosa?

Protezione di un'area

**I**l modulo industriale costruito dal gruppo GE Oil & Gas nel cantiere di Avenza e diretto in Australia per il progetto Gorgon, prima della lunga traversata ha sostato nel porto di Carrara per quattro giorni con la protezione di quattro Redscan forniti da HESA.

## LA REALIZZAZIONE

Il modulo industriale, un colosso tecnologico del peso di 2300 tonnellate, alto 28 metri, lungo 50 e largo 21, è uno dei cinque moduli destinati alla generazione di energia elettrica necessaria all'impianto di estrazione e di liquefazione del gas naturale (GNL) dalle riserve di gas situate al largo delle coste occidentali dell'Australia. Prima della partenza, il modulo industriale ha dovuto sostare in quarantena per evitare di danneggiare con batteri nocivi la flora dell'isola di Barrow, sulla quale verrà installato, una riserva naturale incontaminata da 8000 anni.

L'obiettivo di una protezione assoluta in questa fase estremamente delicata, in cui qualunque intrusione nell'area di bonifica avrebbe determinato un grave danno all'intera operazione, è stato raggiunto con successo grazie all'impiego di quattro Redscan forniti da HESA, potenti e precisi scanner laser per applicazioni di massima sicurezza.

Redscan è un dispositivo della grandezza di soli 30 centimetri e di facile installazione, in grado di creare un vero e proprio "muro elettronico" di assoluta affidabilità. Esegue una scansione incessante dell'area da controllare e tramite un algoritmo particolarmente sofisticato riesce a rilevare distanza, dimensione, forma, velocità e direzione di un soggetto in movimento, riconoscendo con precisione animali domestici, persone e oggetti.

Se montato in orizzontale, un unico dispositivo Redscan è in grado di controllare una superficie di ben 30 metri di raggio per 190° di ampiezza, corrispondente ad oltre 1.400 metri quadrati. Montato in verticale, crea invece un vero "muro elettronico" lungo ben 60 metri. Grazie al software Redscan

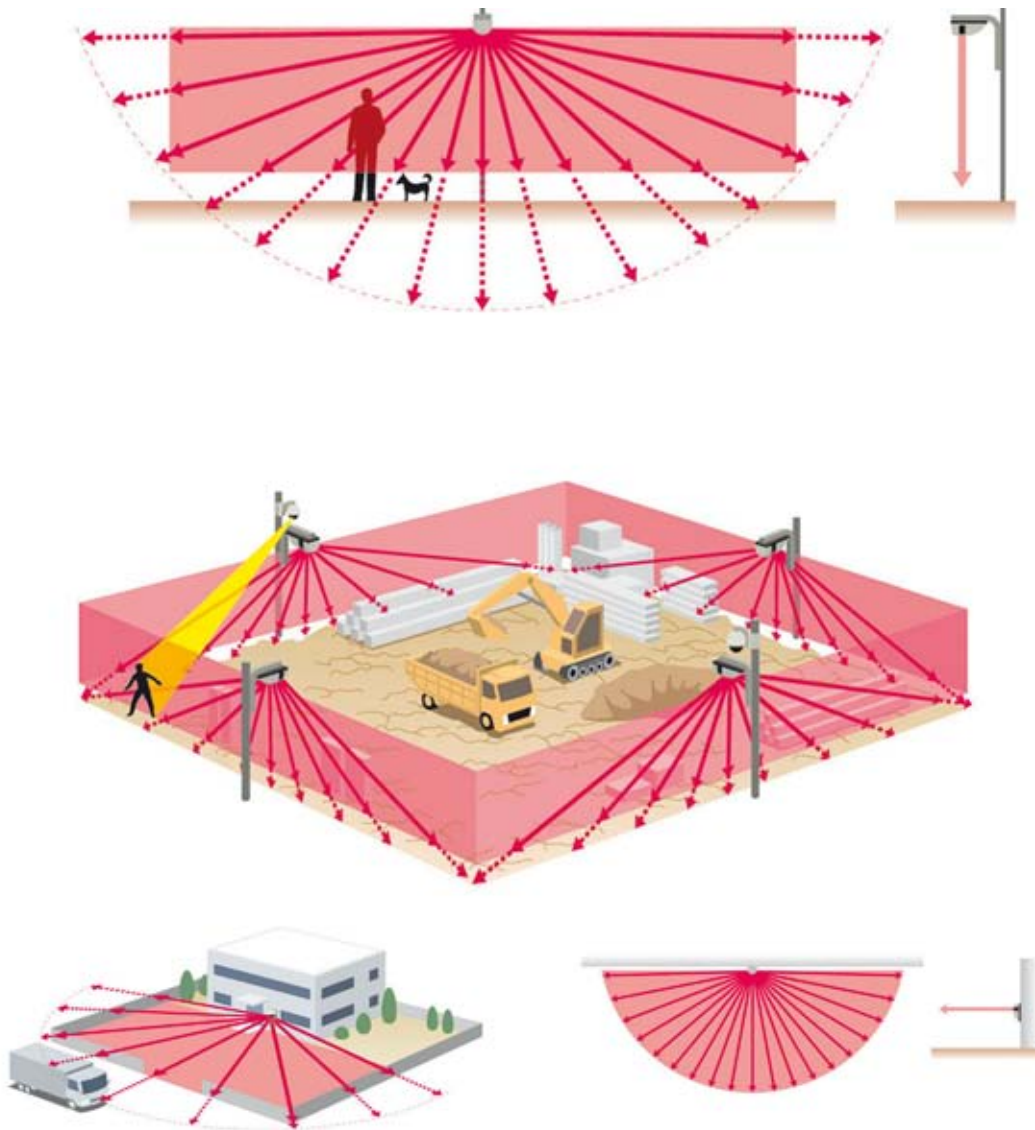
Manager è possibile delimitare con estrema precisione, all'interno dell'area di rilevazione, lo spazio da proteggere, che può anche avere una forma complessa, "ritagliando" situazioni critiche come alberi, cancelli o altri oggetti che muovendosi potrebbero determinare falsi allarmi.

## I BENEFICI

I rivelatori Redscan offrono una particolare flessibilità ambientale. Nel caso delle enormi turbine, con soli quattro dispositivi, uno

per ogni lato, è stato possibile garantire una protezione totale su una superficie estremamente estesa e ad elevato rischio. Nelle stesse condizioni, sarebbe stato necessario utilizzare un numero decisamente maggiore di rivelatori di tecnologia convenzionale, con meno sicurezza e molti più problemi installativi e ambientali.

HESA festeggia il risultato ottenuto dal gruppo GE Oil & Gas con Redscan, addirittura superiore alle aspettative. E' stata riscontrata, infatti, una capacità di rilevazione molto maggiore rispetto a quella nominale, oltre all'assoluta immunità ai falsi allarmi. ■



# TECNOIMPIANTI PIZZOLORUSSO PER IL PALAZZO VESCOVILE DI ANDRIA

## Q&A

### Chi?

Tecnoimpianti  
Pizzolorusso S.r.l.  
(www.pizzolorusso.it)

### Per chi?

Diocesi di Andria

### Che cosa?

Sistema di  
videosorveglianza

**T**ecnoimpianti Pizzolorusso, premiata con l'H d'Oro nei Beni Culturali per la realizzazione del sistema di videosorveglianza nella Cattedrale di Andria (*ndr. S News 7/8, pag 59*), è risultata tra i finalisti, per la realizzazione del sistema di videosorveglianza nel Palazzo Vescovile di Andria. Il Palazzo Vescovile si affaccia sulla piazza principale della città e si compone di diversi corpi di fabbrica tenuti assieme da una vasta corte. Il nucleo centrale del Palazzo è del XVII secolo: al piano terra sono presenti gli uffici di Curia, mentre al piano primo la segreteria, gli ambienti pubblici e la residenza privata del Vescovo. In questi ultimi tempi, specie nel cortile interno così come negli ambienti di Curia, sono avvenuti dei furti che hanno minato la tranquillità del luogo. Il Palazzo è esso stesso un bene culturale meritevole di tutela, ed ospita, specie negli ambienti al primo piano, diverse opere e mobili di pregio.

## LA REALIZZAZIONE

La possibilità di accedere da diverse parti del Palazzo direttamente in Cattedrale ha reso necessaria la videosorveglianza in tutti gli spazi comuni del Palazzo. L'impianto di videosorveglianza installato vede la presenza di 13 telecamere fisse ad alta risoluzione HD. L'impianto consente l'archiviazione di tutti i dati inerenti la videosorveglianza, in un apposito server gestito da software NVR "Milestone Essential 2.0". Il server è equipaggiato con n. 03 dischi rigidi fissi di varie capacità, configurati in modalità Raid. E' altresì possibile la gestione e la visione da parte del personale autorizzato tramite l'utilizzo di Smartphone o Tablet.

## I BENEFICI

L'intervento eseguito con particolare attenzione al sito, si è servito dei cavidotti presenti utilizzando prevalentemente cavi ottici e cavi speciali Cat. 6. L'opera ha permesso un duplice beneficio: assicurare la videosorveglianza a tutela dei beni culturali e l'integrazione dell'impianto del Palazzo con quello della Cattedrale Santa Maria Assunta in Cielo. ■

# LA SOLUZIONE DI BLONDEL PER UN HOTEL DI LUSO

## Q&A

### Chi?

Blondel  
(www.blondelsrl.com)

### Per chi?

Hotel Rocca delle Tre  
Contrade (Catania)

### Che cosa?

Building automation,  
gestione impianto elettrico,  
integrazione e gestione  
impianto anti-intrusione,  
integrazione e gestione  
videosorveglianza,  
gestione delle temperature

**B**londel, tra i finalisti dell'H d'Oro per la realizzazione di un impianto di home automation integrata, si è aggiudicata anche la Menzione Particolare per l'impianto di building automation all'Hotel Rocca delle Tre Contrade (Catania). Si tratta di uno splendido hotel di lusso, nato dalla trasformazione di un'antica villa padronale siciliana.

La necessità per il committente era quella di rendere l'hotel gestibile in automation, cioè senza personale, ed anche di consentire un risparmio nelle opere murali e nei costi di gestione.

Il sistema doveva essere intuitivo e di semplice gestione per i clienti, spesso stranieri. Un esempio pratico dell'estrema funzionalità gestionale dell'impianto è la precisa e costante supervisione degli avvenimenti importanti riguardanti ad esempio gli scatti termici o blocchi all'impianto di riscaldamento, acqua sanitaria e rinfrescamento. In questi casi, grazie all'integrazione, il gestore viene avvisato tramite, e-mail o sms del malfunzionamento e può intervenire nell'immediato, senza creare disservizio agli ospiti.

## LA REALIZZAZIONE

È stato creato un sistema integrato che, partendo dalla sicurezza, arriva ad un impianto di building automation, in grado di gestire tutte le tecnologie presenti. Gli scenari audio-video personalizzati e l'assoluta integrazione estetica delle apparecchiature negli ambienti, rendono questo impianto altamente tecnologico, elegante, conservando al contempo la sua storicità originaria.

## I BENEFICI

I proprietari dell'immobile possono gestire il sistema anche a distanza: luci, allarme, telecamere, scatti termici e gestione riscaldamento e condizionatori nelle singole camere. Possono anche gestire tramite scenari i check-in e check-out dei clienti oltre al risparmio energetico. I singoli ospiti possono gestire autonomamente i sistemi delle proprie suite. ■

# ALLARM SUD: IL SISTEMA DI PROTEZIONE COMPLETO ED INTEGRATO PER UN'AZIENDA PUGLIESE

## Q&A

### Chi?

Allarm sud  
(www.allarmsud.it)

### Per chi?

Gemitex s.r.l.

### Che cosa?

Sistema antintrusione,  
di videosorveglianza  
e antincendio

# A

llarm Sud è risultata finalista al Premio h d'Oro nella categoria Attività Produttive e Servizi, grazie alla realizzazione di un sistema antintrusione, di videosorveglianza ed antincendio per un'azienda di Andria, la Gemitex.

Gemitex Srl, azienda pugliese, necessitava di un sistema completo di protezione che rispondesse all'esigenza di programmare in diverse zone gli impianti per permettere di gestire le aree comuni e quelle singole dai vari operatori.

## LA REALIZZAZIONE

Allarm Sud ha creato una struttura "a mosaico", integrando il sistema antintrusione, quindi barriere per il perimetro e volumetrici interni, con le telecamere di videosorveglianza, che inquadrano la zona dove scatta l'allarme.

## I BENEFICI

La struttura così integrata permette di non avere nessun altro tipo di controllo interno, affidando ad un istituto di vigilanza esterno tutto il controllo da remoto. All'occorrenza l'operatore, oltre ad un controllo dell'impianto, può interagire con i sistemi attraverso delle delimitazioni su alcuni parametri. ■





La Sicurezza inizia con DAB.

**Prevedere.  
Analizzare.  
Progettare.  
Realizzare.  
Gestire.  
Proteggere.**

**La Sicurezza a Sistema.**

**[www.gruppodab.it](http://www.gruppodab.it)**  
info@gruppodab.it

Da **40** anni il Gruppo DAB è al vostro fianco con le migliori soluzioni per la Sicurezza Integrata. Una lunga storia di tecnologia, efficienza, flessibilità e competenza. E di passione, quella che ogni giorno ci spinge a cercare nuovi modi per farvi sentire sempre più sicuri.

**Gruppo DAB, il tuo Security Partner**



**POLO  
TECNOLOGICO  
SICUREZZA**

# CONVEGNI CEI 2013

10 GIORNATE DI FORMAZIONE GRATUITA

PER PRESENTARE LE NOVITÀ

IN MATERIA DI IMPIANTI,

DOMOTICA, SICUREZZA E ALLARMI

la Redazione



**A**nche per il 2013 il CEI ha pianificato una serie di convegni di formazione gratuita: in dieci città italiane, che coprono l'intero territorio nazionale, saranno organizzati convegni su temi di grande interesse per coloro che operano nel settore elettrotecnico ed elettronico.

Le giornate vengono inaugurate da una relazione dedicata alla realizzazione di impianti domotici e ai sistemi di allarme intrusione: verranno approfonditi gli aspetti che vanno dalla predisposizione degli spazi entro una struttura edile a quelli progettuali e realizzativi degli impianti stessi.

Le giornate proseguono con una panoramica sulle novità tecniche dedicate alla protezione contro i fulmini, introdotte dalla seconda edizione della serie di norme CEI. Il secondo intervento verrà chiuso da un esempio applicativo tratto dall'uso della versione aggiornata del software Flash by CEI di recente pubblicazione.

La terza relazione riguarda la nuova edizione della Norma CEI 0-16 e fornisce un aggiornamento sulle prescrizioni normative contenute nella Norma CEI 0-21.

Il pomeriggio verrà aperto da un intervento di un rappresentante del Corpo Nazionale dei Vigili del Fuoco che illustrerà la preparazione

della documentazione riguardante le attività soggette al controllo di prevenzione incendi.

Le giornate si concluderanno con una relazione sui contenuti della nuova guida CEI 100-7, per fare chiarezza sulla sicurezza elettrica e meccanica: l'intervento sarà chiuso da un accenno alle novità introdotte nelle nuove Legislazioni Ministeriali che disciplinano gli impianti condominiali centralizzati d'antenna riceventi del servizio di radiodiffusione, terrestre e satellitare. I periti industriali partecipanti alle giornate potranno richiedere il riconoscimento dei crediti ai fini della formazione, tutti i partecipanti potranno usufruire di particolari sconti per l'acquisto della nuova normativa CEI presentata dal programma dei convegni. ■

#### Calendario appuntamenti:

Milano – 28 febbraio

Trento – 7 marzo

Firenze – 18 aprile

Roma – 9 maggio

Bari – 11 giugno

Catania – 24 settembre

Torino – 9 ottobre

Bologna – 17 ottobre

Napoli – 29 ottobre

Padova – 7 novembre

Per informazioni sui corsi: [www.ceiweb.it](http://www.ceiweb.it)



## ROME: LA TASTIERA DAL DESIGN MODERNO ED ELEGANTE



La tastiera Rome, dal design moderno e lineare, è dotata di tecnologia a sfioramento, senza tasti in rilievo, che permette la visualizzazione immediata di funzioni e controlli. L'idea vincente è l'integrazione dei diversi sistemi di controllo in un unico sistema polifunzionale, semplice da gestire per l'utente e adattabile alle diverse situazioni d'installazione: dai piccoli interni residenziali, commerciali, industriali fino agli edifici di vaste dimensioni.

Nate per garantire il perfetto controllo delle centrali di sicurezza le tastiere Axel, sono ergonomiche e fa-

cili da utilizzare e sono adattabili ad ogni situazione architettonica ed ambientale. Rome è compatibile con tutte le centrali Axel, ed è alternativa a Venice, Florence e X-PAD: una offerta diversificata per soddisfare ogni esigenza.

Si distingue per il gusto minimal e hi-tech, con un fronte cristallino e trasparente, di grande impatto, che mette in risalto il pannello LCD, con tutti i comandi ben visibili. I tasti non sono in rilievo e, oltre a rappresentare un aspetto estetico innovativo questo garantisce anche una minore formazione di polvere e sporco.

Mediante le tastiere è facile e veloce gestire accensioni e spegnimenti del sistema, ed attivazioni di funzioni speciali.

### AXEL SRL

[www.axelweb.com](http://www.axelweb.com)

+39 049 8840819

## TELECAMERA DI RETE AXIS M1143-L



AXIS M1143-L Network Camera è una telecamera fissa compatta e dal prezzo contenuto, perfettamente adatta per boutique, ristoranti, alberghi e uffici o altri luoghi in cui è richiesta la sorveglianza sia di giorno che di notte.

Offre illuminazione IR integrata per una sorveglianza ottimale sia di giorno che di notte. Grazie all'integrazione degli IR-LED, efficiente e discreta, fornisce un'illuminazione automatica di una scena in condizioni di completa oscurità, ad un evento o quando viene richiesto da un utente. Permette

un'illuminazione IR a LED regolabile, ed è ideale per scoprire gli oggetti in un raggio d'azione fino a 15 metri.

Offre supporto per l'archiviazione su dispositivi edge consentendo di registrare i video direttamente su un dispositivo di archiviazione come una scheda SD/SDHC, creando così un sistema di sorveglianza video affidabile e flessibile.

Power over Ethernet consente di alimentare la telecamera direttamente dalla rete, eliminando così la necessità di usare cavi di alimentazione e abbattendo i costi di installazione.

La porta Ingresso/Uscita può essere utilizzata per la notifica a un pannello di allarme o di controllo di un relè o simili. L'ingresso è ideale anche, per esempio, utilizzando un sensore PIR.

### AXIS COMMUNICATIONS

[www.axis.com](http://www.axis.com)

+39 011 8198817

## NUOVA TELECAMERA IP 5 MEGAPIXEL BS-N3011



Borinato Security presenta Minidome IP 5Megapixel con IR/H.264/1080P Real-Time/ Vari-Focal/Auto-IRIS.

Queste le principali caratteristiche tecniche del prodotto:

- Sensore 1/3" CMOS 5 Megapixel ad elevate prestazioni con qualità e definizione di immagine di alto livello
- Supporto dei protocolli H.264 e MJPEG per la trasmissioni delle immagini via rete

- Supporto al dual streaming
- Auto-IRIS
- Obiettivo varifocal 3.3-12mm F1.6
- I/O digitali per sensori esterni ed allarmi
- Filtro meccanico
- Funzione digitale WDR
- 3D Noise Reduction
- Led IR con portata fino a 15mt
- Supporto all'audio bidirezionale
- Video Analisi Intelligente Supporto al 3GPP - Slot per micro SD card integrato (fino a 32GB)
- IP68 Water and Vandal Proof.

## BORINATO SECURITY

[www.borinatosecurity.it](http://www.borinatosecurity.it)  
+39 0444 868678

## TELECAMERE PTZ MIC612



L'ultima versione della serie MIC612, le telecamere PTZ a doppio spettro termico/ottico, la nuova serie MIC612 è dotata di versione firmware 1.1 e dispone dell'innovativa funzionalità di allarme al cambiamento della temperatura termica. In caso d'installazioni critiche, questa funzionalità migliora la sicurezza attraverso il processo di monitoraggio, allarme automatizzato e la video verifica.

L'allarme s'innesca se la temperatura di un oggetto è fuori dalla soglia definita. È possibile impostare soglie multiple di bassa temperatura dell'esposimetro

e attivare l'uscita relè per un allarme esterno o un segnale audio. Così, il personale è avvisato tempestivamente su eventuali guasti dell'apparecchiatura e può attivarsi per identificare il problema e la posizione tramite video.

La serie MIC612 Thermal combina una telecamera day/night con uno zoom ottico 36x di alta qualità con un sensore termico non raffreddato e un obiettivo 35 o 50 mm.

Resistente alla corrosione e agli atti di vandalismo (IK10), presenta un alloggiamento in alluminio certificato IP 68/NEMA 6P con un tergovetro in silicone a lunga durata. Tutte le telecamere della serie MIC possono essere montate in verticale o capovolte senza compromettere la classificazione IP/NEMA 6P.

## BOSCH SECURITY SYSTEMS S.P.A.

[www.boschsecurity.it](http://www.boschsecurity.it)  
+39 02 36961

## NANOGATE: ANTENNA CON TECNOLOGIA AM



ALpha High Theft Solutions®, divisione di Checkpoint Systems, lancia NanoGate® AM (Acustico-Magnetico), una soluzione di sicurezza in grado di fornire protezione tra le varie aree del negozio per i grossi punti vendita retail e protezione completa per i punti vendita più piccoli. Questa versione va ad aggiungersi a quella RF (a Radio Frequenza) lanciata in precedenza.

NanoGate è una piccola antenna in grado di offrire grande protezione contro il taccheggio. Innovativa, flessibile e dalle dimensioni ridotte, può

essere installata facilmente all'interno delle zone non protette dei punti vendita. NanoGate funziona esclusivamente in combinazione con la tecnologia 3 Alarm di Alpha, garantendo un raggio d'azione maggiore e ponendosi come soluzione di sicurezza ideale per gli articoli ad alto rischio di furto.

L'installazione di NanoGate è semplice e plug-n-play, non ha bisogno di fili, regolazioni o contratti di assistenza e prevede la possibilità di avere una batteria di back-up. NanoGate attiva la tecnologia 3 Alarm di Alpha, impedendo che la merce ad alto rischio possa essere portata all'interno dei bagni, attraverso le uscite di emergenza, negli ascensori, nei camerini e in tutte le aree del punto vendita in cui i retailer desiderano che la merce non arrivi.

## CHECKPOINT SYSTEMS ITALIA

[www.checkpointsystems.com](http://www.checkpointsystems.com)  
+39 02 903551

## DCS-6010L: TELECAMERA FISHEYE



La videocamera di sorveglianza IP D-Link DCS-6010L è una mydlink con obiettivo fisheye e sensore 2 megapixel, che la rende ideale per il monitoraggio di vaste aree, in quanto dotata di una lente fisheye a copertura grandangolare. Infatti, se fissata ad un muro fornisce una panoramica di 180° di un'intera stanza, se fissata a soffitto garantisce una visione completa a 360° senza punti ciechi.

Una lente fisheye è una grandangolare che produce di norma un'immagine panoramica

convessa, ma grazie alla correzione della distorsione delle immagini, che prevede il taglio, la conversione e la ricomposizione della stessa, la DCS-6010L produce immagini tradizionali a linee rette di una visualizzazione estesa a 180° o panorama a 360°.

La tecnologia Fisheye è di norma utilizzata per gli spioncini delle porte e dà all'utente un ampio campo visivo, ma è anche utile per sorvegliare incroci stradali, aeroporti, centri commerciali, parcheggi e uffici.

Nelle modalità di visualizzazione panoramica gli utenti possono utilizzare la funzione ePTZ (Pan / Tilt / Zoom) per zoomare con facilità e ingrandire un'area d'interesse.

## D-LINK MEDITERRANEO SRL

[www.dlink.it](http://www.dlink.it)  
+39 02 29000676

## CONVERTITORE VIDEO SERIE FVX



Il convertitore video serie FVX converte e trasmette su Fibra Ottica Plastica M-Fiber il segnale analogico proveniente da una qualsiasi telecamera o sorgente video.

Si compone di:

- un'unità trasmittente (mod. FVX-300T) interfacciabile con qualsiasi telecamera analogica;
- un'unità ricevente (mod. FVX-150R e FVX-300R) per visualizzare l'immagine su qualsiasi monitor, su PC (tramite apposita scheda), DVR, etc..

L'immagine a colori in standard PAL/NSTC viene acquisita dalla telecamera attraverso l'unità trasmittente ed inviata via fibra ottica plastica all'unità ricevente, collegabile con qualsiasi monitor, PC, DVR.

La Fibra Ottica Plastica M-Fiber garantisce la massima qualità delle immagini e quindi l'efficacia e l'efficienza di un qualsiasi sistema video e di videosorveglianza. La totale immunità alle interferenze elettromagnetiche consente di ottenere un flusso di immagini nitido, senza interruzioni o rischi di disconnessione improvvisa.

La semplicità di installazione e di terminazione della Fibra Ottica Plastica M-Fiber offre un notevole risparmio di tempo, oltreché un vantaggio economico.

### MARSS SRL

[www.marss.eu](http://www.marss.eu)

+39 0833 790387

## QUMULUS™: IL NEBBIOGENO PER LA CASA



QUMULUS è stato progettato da zero con l'obiettivo di essere la tecnologia più efficace per mettere in sicurezza le abitazioni private o gli uffici di pregio, o spazi commerciali dove l'eleganza è una priorità, senza sottovalutare gli elevati standard qualitativi di tutti i nebbiogeni PROTECT.

Utilizza il fenomenale fluido XTRA+, contenuto all'interno di pratiche sacche "usa e getta", capace di garantire una fittissima nebbia impenetrabile che satura gli ambienti per lungo tempo. Con una sacca di fluido sono possibili ben 4 erogazioni

complete da 60 secondi e la sostituzione del fluido è più semplice che mai, l'utilizzatore stesso è in grado di effettuarla velocemente, e questo si traduce in un risparmio notevole.

QUMULUS® è anche risparmio energetico. Infatti i consumi di energia sono confrontabili a quelli di una semplice lampadina.

Caratteristiche:

- Protezione fino a 400 metri cubi in 60 secondi
- Sistema autonomo in caso di mancanza di rete elettrica grazie alle batterie d'emergenza per garantire 1ora di funzionamento continuo
- Protezione mirata: è possibile proteggere sia superfici ampie oppure specifici oggetti come cassaforti, mobili, quadri.
- Il prezzo è accessibile a tutti.

### PROTECT ITALIA

[www.protectglobal.it](http://www.protectglobal.it)

+39 0471 509360

## AXXON INTELLECT ENTERPRISE



Ritar presenta Axxon Intellect Enterprise. Immagina un sistema che non ha più bisogno di personale che controlli le telecamere, i monitor o i sensori in modo da cogliere comportamenti impropri o reagire prontamente quando capita un incidente.

Immagina una piattaforma che integri tutti i sistemi aziendali e di sicurezza – dai sensori antincendio alle tessere di accesso e ai rilevatori infrarossi.

Immagina un sistema abbastanza intelligente da interpretare le persone, azioni ed eventi e applicando azioni veloci ed automatiche in caso di necessità.

Un sistema che aiuta il personale ad essere più efficiente, più vigile e più efficace a ridurre e ad impedire frodi, atti di vandalismo, incidenti e altri problemi. Immagina tutto questo con estrema semplicità e flessibilità.

### RITAR SPA

[www.ritar.com](http://www.ritar.com)

+39 055 322021

## SRD-1640/840: DVR STANDALONE 8/16 CANALI



L'SRD-1640/840 è un DVR standalone a 8/16 canali che offre la possibilità di effettuare la registrazione video con risoluzione CIF di alta qualità in tempo reale in tutti i canali e la registrazione audio a 4 canali, anche se è possibile registrare fino a 4CIF nei canali selezionati.

Le impostazioni relative alla qualità di registrazione e alla zona privacy possono essere configurate separatamente per ogni canale.

Sono inoltre disponibili opzioni versatili per l'accesso Web e il monitoraggio remoto tramite PC o

smartphone, rendendo possibile il monitoraggio in ogni momento e luogo.

- DVR real time CIF a 8/16 canali
- Possibilità di registrazione in tempo reale con risoluzione CIF  
(Disponibilità della registrazione 4CIF)
- Ingombro compatto
- Velocità di registrazione massima 480(NTSC) / 400(PAL)fps: SRD-1640  
Velocità di registrazione 240(NTSC) / 200(PAL) fps: SRD-840
- 4 canali ingressi audio e 1 canale uscita audio
- Supporto HDD SATA I/F (max. 1 HDD interno)
- Supporto per smartphone

### SAMSUNG TECHWIN ITALIA

[www.samsungcctv.com](http://www.samsungcctv.com)

+39 02 89656.410

## DOR50, DISPOSITIVO INTELLIGENTE



Per la realizzazione di sistemi per il controllo accessi snelli e flessibili, Selest Ingegneria presenta DOR50, dispositivo intelligente che può essere collegato direttamente alla LAN Aziendale.

DOR50 è un terminale estremamente versatile, compatibile con le tecnologie di lettura più diffuse: magnetico, 125Khz, HID, Legic, ISO (14443A – 1444B – 15693), equipaggiabile anche con un lettore esterno Data & Clock o Wiegand.

L'apparato integra una sofisticata applicazione

configurabile, che permette di attivare le più comuni funzionalità tipiche del controllo accessi, utilizzando DOR50 come un vero e proprio terminale.

DOR50 può essere configurato attraverso l'apposito software di controllo oppure operando direttamente dal terminale tramite l'interfaccia web in dotazione.

La tastiera per l'introduzione di PIN, il display ad alta leggibilità per la consultazione di messaggi di servizio e le tante features opzionali (dispositivo antimanomissione, calotta di protezione per esterni, remotizzazione dei contatti) rendono questo terminale uno strumento estremamente duttile ed efficace per numerose soluzioni di controllo degli accessi.

## SELESTA INGEGNERIA SPA

[www.seling.it](http://www.seling.it)

+39 010 6454548

## PERIDECT: SISTEMA DI PROTEZIONE PERIMETRALE



PERIDECT®, sistema di protezione perimetrale, rileva le vibrazioni meccaniche su reti metalliche o sul terreno, causate da tentativi di intrusione all'interno di aree delimitate. I sensori per reti metalliche sono disposti tra 2 imposte, su ogni pannello di rete. Ogni sensore contiene un elemento piezoelettrico collegato a un microprocessore per l'elaborazione del segnale. Il sistema utilizza una logica differenziale in grado di distinguere le vibrazioni causate da agenti atmosferici da quelle di reali tentativi di intrusione, riducendo al minimo la

casistica di falsi allarmi. La versione interrata sfrutta lo stesso principio di rilevazione e offre la possibilità di avere una protezione perimetrale "invisibile" permettendo una più accurata gestione dei sistemi ad esso integrati. La flessibilità del sistema permette applicazioni miste (rete + interrato) sullo stesso BUS e con la stessa unità di analisi. Fornisce una rilevazione accurata consentendo ad ogni sensore di essere visto dall'unità di controllo come fosse una singola zona e potendone in questo modo specificare i parametri funzionali in modo indipendente. Ogni unità di controllo può coprire fino a 700 metri considerando un sensore ogni 2,5 metri circa. E' totalmente autonomo e configurabile, ma può essere facilmente integrato e collegato a sistemi di gestione per impianti complessi (CSM) o direttamente a centrali di controllo.

## SICURIT ALARMITALIA S.P.A.

[www.sicurit.com](http://www.sicurit.com)

+39 02 3340 5231

# PUNTI DI DISTRIBUZIONE DI S NEWS

## Abruzzo

DIME SRL - DIV. SICUREZZA  
VIA ATERNO, 11  
66020 S. GIOVANNI TEATINO (CH)  
085 4463759  
www.dimesrl.it

AGV DIST. SICUREZZA  
VIA PIETRO NENNI, 75  
66020 S. GIOVANNI TEATINO (CH)  
085 8423855  
www.agvsicurezza.it

ITS ITALELETTRONICA SRL  
VIA PO, 72  
66020 S. GIOVANNI TEATINO (CH)  
085 4460662  
www.italelettronica.it

## Campania

CIA TRADING SRL  
VIA PROV. DI CASERTA, 218  
80144 NAPOLI (NA)  
081 3722343  
www.ciatrading.it

DANTE FESTA SRL  
VIA DUE PRINCIPATI, 31s  
83100 AVELLINO (AV)  
0825 74673

DSPRO SRL  
VIA LIMA, 2/A2  
81024 MADDALONI (CE)  
082 3405405  
www.dspro.it

ELETTRO INN  
VIA MADONNA DEL CARMINE  
84043 AGROPOLI (SA)  
0974 826927

## Emilia Romagna

SICURIT EMILIA ROMAGNA  
VIA DEL SOSTEGNO, 24  
40131 BOLOGNA (BO)  
051 6354455  
www.sicurit.net

AREMA SECURITY SYSTEM  
VIA QUINGENTI, 30/A  
43123 PARMA (PR)  
0521 645118  
www.aremasecurity.it

ADI RICCIONE  
VIA DELL'ECONOMIA, 5  
47838 RICCIONE (RN)  
0541 602316  
www.adi-gardiner.com

ETER SRL  
VIA CARTESIO 3/1, 3  
42122 BAGNO (RE)  
0522 262 500  
www.eter.it

## Lazio

ADI ROMA  
VIA PRENESTINA, 16  
00176 ROMA (RM)  
06 70305380  
www.adi-gardiner.com

A&A SICUREZZA  
VIA MURA DEI FRANCESI, 26  
00043 CIAMPINO (RM)  
06 79365465  
www.essegibi.eu

A&A ANTIFURTI E AUTOMATISMI  
VIA FRATELLI WRIGHT, 7  
00043 CIAMPINO (RM)  
06 7915939  
www.antifurtiaea.it

CHECKPOINT SRL  
VIALE DELLA MUSICA, 20  
00144 ROMA (RM)  
06 5427941  
www.checkpointroma.com

CHECKPOINT SRL POMEZIA  
VIA DEI CASTELLI ROMANI, 10  
00040 POMEZIA (RM)  
06 9171031  
www.checkpointroma.com

ETA BETA  
VIA MURA DEI FRANCESI, 26  
00043 CIAMPINO (RM)  
06 79365465  
www.betaone.it

HESA SPA - ROMA  
VIA A. DE STEFANI, 42/56  
00137 ROMA (RM)  
06 82059373  
www.hesa.com

SICURIT LAZIO  
VIA LUIGI PERNA, 37  
00142 ROMA (RM)  
06 5415412  
www.sicurit.net

## Liguria

RICORDA ALESSIO  
VIA MILANO, 164 LR  
16126 GENOVA (GE)  
010 6450819  
www.ricorda.biz

CM CASA SICURA  
VIA PIACENZA, 556  
16043 CHIAVARI (GE)  
0185 1871805  
www.cmcasasicura.it

## Lombardia

ADI HQ E BRANCH MILANO  
VIA DELLA RESISTENZA, 53/59  
20090 BUCCINASCO (MI)  
02 4571791  
www.adi-gardiner.com

EUROGROUP SRL  
VIA MAGENTA, 77-EDIFICIO 13H  
20017 RHO (MI)  
02 931 62 272  
www.eurogroup-srl.com

HESA SPA - MILANO  
VIA TRIBONIANO, 25  
20156 MILANO (MI)  
02 38036.1  
www.hesa.com

MESA NORD SRL  
VIA DELL'EDILIZIA, 25/27  
20026 NOVATE MILANESE (MI)  
02 3565755  
www.mesa-nord.com

SICURIT ALARMI ITALIA SPA  
VIA GADAMES, 91  
20151 MILANO (MI)  
02 380701  
www.sicurit.net

SICURTEC BRESCIA SRL  
VIA BERNINI, 14  
25010 SAN ZENO NAVIGLIO (BS)  
030 3532006  
www.sicurtecbrescia.it

BLONDEL  
VIA MEDOLAGO, 5  
24030 TERNO D'ISOLA (BG)  
0354940055  
www.blondelsrl.com

## Marche

SICURIT  
MARCHÉ - ABRUZZO - MOLISE  
VIA GUIDO ROSSA, 12  
60020 ANCONA (AN)  
071 804514  
www.sicurit.net

SATEL ITALIA SRL  
VIA ISCHIA PRIMA, 280  
63013 GROTTAMARE (AP)  
0735 588713  
www.satel-italia.it

ITS ITALELETTRONICA SRL  
FILIALE PESARO  
VIA DEGLI ABETI, 286  
61100 PESARO (PU)  
0721 405618  
www.italelettronica.it

ITS ITALELETTRONICA SRL  
FILIALE ANCONA  
VIA ACHILLE GRANDI, 45/I  
60131 ANCONA (AN)  
071 2901043  
www.italelettronica.it

## Molise

ITS ITALELETTRONICA SRL  
FILIALE CAMPOBASSO  
VIA XXV APRILE, 31 M/N  
86100 CAMPOBASSO (CB)  
0874 481762  
www.italelettronica.it

## Piemonte

ELCA SRL  
VIALE INDIPENDENZA, 92  
14053 CANELLI (AT)  
0141 831303

SICURIT PIEMONTE  
VIA LESNA, 22  
10095 GRUGLIASCO (TO)  
011 7701668  
www.sicurit.net

## Puglia

HESA SPA - BARI  
S.S. 96, KM 119,874  
70026 MODUGNO (BA)  
080 5057.044  
www.hesa.com  
MARSS SRL  
VIA CAVALLO, 73  
73030 TIGGIANO (LE)  
0833 790388  
www.marss.eu

TECNOIMPIANTI PIZZOLORUSSO  
VIA SOFIA, 92 -  
76123 ANDRIA (BT)  
0883 557360  
www.pizzolorusso.it

ALLARM SUD  
VIA CATULLO, 99  
70031 ANDRIA (BT)  
0883 596120  
www.allarmsud.it

## Sicilia

SICURIT SICILIA  
VIA G. CASTORINA, 11/13/15  
95128 CATANIA (CT)  
095 7167423  
www.sicurit.net

## Toscana

ADI FIRENZE  
VIA SIENA, 45 - INTERNO 31  
50142 FIRENZE (FI)  
055 7324440  
www.adi-gardiner.com

ADI AREZZO  
VIA EINSTEIN, 45/47/49  
52100 AREZZO (AR)  
0575 91411  
www.adi-gardiner.com

ADI PISA  
VIA DI MEZZO - ZI I. MORETTI  
56012 CALCINAIA (PI)  
0587 488220  
www.adi-gardiner.com

HESA SPA - FIRENZE  
VIA ILIO BARONTINI, 22/24 A  
50018 SCANDICCI (FI)  
055 73105.49  
www.hesa.com

MESA SRL  
LOCALITA' INDICATORE, 60/G  
52100 AREZZO (AR)  
0575 968011  
www.mesa-sic.com

SICURIT TOSCANA  
VIA DI PORTO, 17/19/21/25/27 LOCALITA' BA-  
DIA A SETTIMO  
50010 FIRENZE (FI)  
055 7310214  
www.sicurit.net

## Veneto

ADI TREVISO  
VIA TREVISO, 2/4  
31020 SAN VENDEMIANO (TV)  
0438 3651  
www.adi-gardiner.com

SICURIT VENETO E FRIULI  
VIALE DELL'INDUSTRIA, 23  
35100 PADOVA (PD)  
049 7808387  
www.sicurit.net

TECNOSICUREZZA SRL  
VIA CESARE BATTISTI, 276  
37057 SAN GIOVANNI LUPATOTO (VR)  
045 8230450  
www.tecnosicurezza.it

TROLESE SRL  
NONA STRADA 54/56 ZI  
35129 PADOVA (PD)  
049 8641940  
web.trolese.it/web/

ADI	3-86
AIPROS	58
ARECONT	19-84
ASSOVALORI	34
ASSIV	72
AVIGILON	55
AXEL	37-76-97
AXIS	4-39-88-97
BETA CAVI	28
BORINATO	17-98
CIAS	74-45
CIVIS	62-34
COUNTER TERROR	54
D-LINK	II COP-14-63-99
DAB	95
DAITEM	39
DIGITRONICA	60
ESSEGIBI	21-14-64
ETA BETA	14
FABI	67
FLIR	41
FONDAZIONE ENZO HRUBY	65
GPS STANDARD	42
GROTECK BUSINESS MEDIA	20
GSG INTERNATIONAL	38-80
HESA	42
ISAT	24
KABA	56
LOGITAL	22
MARSS	66-100
MILESTONE SYSTEMS	33-65
MOBOTIX	46
PELCO	19
PROTECT ITALIA	7-52-100
RITAR	III COP-50-101
SECURITY EXHIBITION	62
SECURITY EXPO	18
SECURITY FORUM	71
SELESTA	44/104
SICUREZZA	33
SONY	44
TECNOSICUREZZA	COP-9-10
TROLESE	55
URMET	27-82

Seguici su

[www.snewsonline.com](http://www.snewsonline.com)  
[www.facebook.com/SNewsOnline](http://www.facebook.com/SNewsOnline)  
[www.twitter.com/SNewsOnline](http://www.twitter.com/SNewsOnline)

**Testata in fase di certificazione secondo  
il Regolamento CSST**

S News S.r.l. è associata ad

**A.N.E.S.**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA



ISSN 2281-1222 S News  
**ANNO II - NUMERO 9-10**  
**GENNAIO - FEBBRAIO 2013**

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
 Monica Bertolo

**COMITATO SCIENTIFICO**  
 Loris Brizio, Paola Guerra Anfossi,  
 Claudio Pantaleo, Giancarlo Valente

**REDAZIONE**  
 Monica Bertolo, Francesca Bedendo,  
 Marco Cuoghi  
[redazione@snewsonline.com](mailto:redazione@snewsonline.com)

**SEGRETERIA DI REDAZIONE**  
 Francesca Bedendo  
[segreteria@snewsonline.com](mailto:segreteria@snewsonline.com)

**GRAFICA E IMPAGINAZIONE**  
 S News

**UFFICIO ESTERO**  
[international@snewsonline.com](mailto:international@snewsonline.com)

**PUBBLICITÀ**  
[marketing@snewsonline.com](mailto:marketing@snewsonline.com)

**ABBONAMENTI**  
[abbonamenti@snewsonline.com](mailto:abbonamenti@snewsonline.com)

**AMMINISTRAZIONE**  
[amministrato@snewsonline.com](mailto:amministrato@snewsonline.com)

**SEDE**  
 S News Srl - Via Trieste, 6  
 36061 Bassano del Grappa (VI)  
 +39 0424 383049 - +39 0424 391775  
[info@snewsonline.com](mailto:info@snewsonline.com)  
[www.snewsonline.com](http://www.snewsonline.com)

**REGISTRAZIONE**  
 Registrazione al Tribunale di  
 Bassano del Grappa n. 3/2012

**ISCRIZIONE AL ROC**  
 S News S.r.l. è iscritta al ROC  
 (Registro Operatori di Comunicazione)  
 al n. 22328 del 24/04/2012

**STAMPA**  
 Peruzzo Industrie Grafiche SpA

**PRIVACY**

Il trattamento dei dati dei destinatari del Periodico ha la finalità di assicurare informazioni tecniche e specializzate a soggetti che per la loro attività sono interessati ai temi trattati.

I dati sono trattati nel rispetto del D.Lgs. 196/2003. Responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è il direttore responsabile a cui, presso S News Srl - Via Trieste, 6 - 36061 Bassano del Grappa (VI), gli interessati potranno rivolgersi per i diritti previsti dal D.Lgs. 196/2003.



# Telecamera Wireless Intelligente LW130W

l'intelligenza e l'amore di un'amica fedele



*Non affidare  
ad un estraneo  
le cose a te piu' care.*



Distributore esclusivo per l'Italia: Ritar S.p.A.

Via Maragliano, 102/d 50100 Firenze Italy

Tel. +39 055 322021 [www.ritar.com](http://www.ritar.com)





# Diamo più valore ai dettagli.

**HD VIDEO  
CABLES**

Nuova generazione di cavi per videosorveglianza.

I cavi HD sono progettati per l'impiego con sistemi analogici tradizionali e HD SDI. Consultare la documentazione tecnica per verificare le distanze massime percorribili in funzione della larghezza di banda impiegata.

I prodotti Beta Cavi sono sviluppati in conformità dei requisiti tecnici richiesti dalle migliori marche:

**BETACAVI**

SEMPRE UN PASSO AVANTI.  
[www.betacavi.com](http://www.betacavi.com)

**MADE IN ITALY**



**BOSCH**  
Tecnologia per la vita

**SAMSUNG**

**Panasonic**