

S

News

MEDITY

I° EXPO MEDITERRANEAN SECURITY



WWW.MEDITY.IT



HD

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.

BETACAVI

SEMPRE UN PASSO AVANTI.
www.betacavi.com

I prodotti Beta Cavi sono sviluppati in conformità dei requisiti tecnici richiesti dalle migliori marche:

SAMSUNG

Panasonic



BOSCH

Tecnologia per la vita

MADE IN ITALY

NON PUOI RUBARE QUELLO CHE NON VEDI

La nebbia di sicurezza è il metodo più efficace per impedire totalmente violazioni di proprietà, atti di vandalismo e furti. I nebbiogeni PROTECT possono tenere il ladro a bada fino ad un ora, permettendo alle forze dell'ordine di arrivare. La nostra nebbia è realmente imbattibile, non esistono sistemi per aggirarla, e se installata correttamente, sventa il 97% dei furti!

www.nebbiogeno.it



Il ladro si introduce nel locale. Scatta l'allarme e il nebbiogeno entra in funzione.



Il nebbiogeno in pochi secondi satura il locale e lo mantiene in sicurezza. L'unica soluzione per il ladro è la fuga.



UNBEATABLE FOG SECURITY

PROTECT[®]

IL MONDO STA CAMBIANDO. NOI CON LUI. E TU?

S News è Informazione per la Sicurezza. S News è testata cartacea, è testata on line ed è web tv. Mission di S News è dare informazione, per far crescere la cultura ed il business della sicurezza in Italia, e non solo. S News spazia dalla Security, alla Safety ai Services, quindi ai servizi di Vigilanza e Trasporto Valori.

S News presenta l'attualità del settore, con articoli di scenario, trends ed indagini di mercato a livello italiano ed internazionale, approfondimenti con interviste agli stake holders di un settore in continua evoluzione come quello della sicurezza.

S News è partner delle Aziende, delle Associazioni e delle Istituzioni per essere di supporto e servizio alla loro crescita.

Ed ancora, S News propone presentazioni e reportage delle Fiere Nazionali ed Internazionali, degli Eventi e degli Happenings più significativi, approfondisce tutte le tematiche della sicurezza dalla domotica alla sicurezza bancaria, dalla sicurezza nella GDO a quella nel retail, dalla urban security alla sicurezza nella pubblica amministrazione e delle infrastrutture critiche.

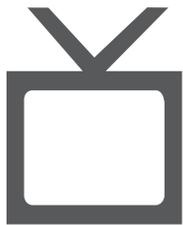
S News è la vetrina delle nuove tecnologie, delle best practices, nonché delle normative e dei contenuti educational.

S News è professionalità e passione nel fare informazione per la Sicurezza

www.snewsonline.com



WEB



WEBTV



RIVISTA



News

**INFORMAZIONE
PER LA SICUREZZA**

Meno preoccupazioni.



Più sicurezza!

DCS-7513



IP Surveillance

Le videocamere **D-Link** sono soluzioni professionali dotate di funzionalità di ultima generazione (Full HD, WDR, ONVIF...) a costi accessibili ad ogni struttura e azienda. Per monitorare l'attività anche oltre l'orario di lavoro.

Un'offerta completa di videocamere di sorveglianza, tra cui:

- ▶ **Fixed Cube:** compatta PoE/Wi-Fi, anche da esterno
- ▶ **Bullet:** outdoor con ottica P-Iris e varifocale motorizzata
- ▶ **Mini Dome:** antivandalica con slot MicroSD, anche PoE

Tutte soluzioni integrabili con la rete esistente e scalabili, grazie al portfolio completo di **D-Link**: switch, storage, wireless...

- ▶ **Switch di rete IP** altamente performanti e affidabili, in grado di creare una rete ASV (Auto Surveillance VLAN).
- ▶ **Network Video Storage** con soluzioni ad alte prestazioni e flessibilità/modulabilità NVR, NAS e SAN iSCSI.



Wireless



Switching



Storage



Security

Connect to More ►►► [Visit dlink.it](http://Visitdlink.it)

D-Link[®]
Building Networks for People

L'ERMENEUTICA DELL'INTEGRAZIONE

Giallo, colore del sole, dell'energia, della positività, della vita: ecco il colore scelto per questa uscita di S News.

Giallo è anche in sintonia con Medity, cover story del numero, che si terrà il 14, 15, 16 giugno a Caserta, nel bacino del Mediterraneo, vicino a Napoli, la città di "O sole mio".

Ed a Medity si parlerà anche di energia, di risparmio energetico, di rinnovabili, in quell'ottica di saper andare "Oltre la Sicurezza", con un'integrazione sempre più completa, spinta e performante, votata al risparmio ed alla gestione intelligente, alla qualità di vita.

E, mai come in questo periodo storico c'è bisogno di energia: da quella di Einsteiniana memoria, a quella psicologica per superare le difficoltà; da quella fisica per "correre il doppio" al fine d'ottenere gli stessi risultati di solo qualche anno fa, a quella creativa, per trovare nuove soluzioni, innovazioni vincenti. Medity, 1° Expo Mediterranean Security, come sottolineano gli organizzatori, rappresenta l'innovazione, sia per le soluzioni, i prodotti ed i servizi di sicurezza che lì saranno presentati, sia per il nuovo modo di presentarli. Medity rappresenta un nuovo modo di fare fiera.

"Integrazione oltre la sicurezza", è il claim della manifestazione ed in questo claim sta l'ermeneutica dell'integrazione stessa, che si basa sulla triade: sicurezza, automazione (ovvero domotica o BMS) e risparmio energetico (riassunto anche nel concetto di Green).

E questa triade è valida in ogni verticalità del mercato della sicurezza: dal residenziale al retail e GDO; dal manifatturiero ai servizi; dalle banche agli uffici pubblici; dal privato al pubblico; dalle infrastrutture critiche all'IT.

Ora, se per fare integrazione nei sistemi e nelle tecnologie, quindi nelle soluzioni, si deve passare da questa triade, perchè non applicare lo stesso approccio nella comunicazione degli stessi, che poi vuol dire nel marketing?

Ecco un'altra risposta che cercherà di dare Medity, una risposta alle esigenze stesse del mercato: un nuovo modo di fare fiera.

Da tempo noi di S News portiamo avanti questi concetti.

Medito non sarà quindi, come gli organizzatori evidenziano, solo esposizione di prodotti e di servizi, nè sola presentazione di contenuti.

Sarà integrazione: laboratori e banchi di lavoro, con corsi tecnici e pratici, con e su vere e proprie realizzazioni, per dimostrare e toccare con mano l'integrazione. Ma sarà anche aggiornamento nei trends di mercato, e formazione ad alto livello.

Sarà ermeneutica dell'integrazione, nella sicurezza e nella comunicazione, per crescere, per guardare sempre avanti, per sviluppare il networking e quindi il business, la cultura e la qualità nel nostro settore, a vantaggio di tutti.

Concetti questi tipici di S News che, con soddisfazione, comunica la Certificazione CSST (quella specifica per l'editoria specializzata e tecnica), ottenuta il 27 febbraio con Certificato n° 2012-2341.

Avanti sempre quindi, con iniziative nuove e con progetti innovativi, con energia e positività.

SOMMARIO

MARZO - APRILE 2013

Cover Story

12. Medity: la fiera innovativa per innovative soluzioni di sicurezza

Internazionalizzazione

16. Grande affermazione di TB forum

Spotlight on

22. Casa Integrata: l'integrazione secondo progettisti ed installatori

Vigilanza

24. Assovalori: l'impegno a supporto della categoria

60. Gruppo Battistolli apre anche a Treviso

Eventi

27. Alleanza tra prodotti, tecnologie e fattore umano

28. FABI: la videosorveglianza nel Settore del Credito: aspetti di Safety, Security e Privacy

38. ADI-Samsung On Tour: insieme per i professionisti della videosorveglianza



40. Security Expo trasforma il Palazzo dei Congressi all'EUR nel palazzo della "Sicurezza"

42. Tutto esaurito al MIPS

44. IFSEC: i programmi per Londra nel 2014

46. Clarion lancia Security Technology Live al NEC di Birmingham

Rassegna

37. I trends per il 2013 by Ims Research

Sicurezza IT

69. Symantec: come si può garantire un commercio on line in totale sicurezza per gli utenti?

Partnership

34. Perché il nebbiogeno Protect? La risposta dell'installatore

Normative

54. Videosorveglianza: privacy, termini di conservazione e dati biometrici

IFSEC International 2013 celebrates 40 years of successfully promoting security excellence to the international security market

REGISTER AT
www.ifsec.co.uk/snews

Bright ideas for security innovation

Bringing together the entire security buying chain to discover the future of security

13-16 MAY 2013 NEC BIRMINGHAM



IFSEC is part of the Protection & Management week uniting business professionals across security, fire, facilities and safety.



Supported by



Organised by



VISION

88



Oltre la notizia

- 26.** D-link: per la scuola e per i giovani
- 32.** Wincor Nixdorf: le soluzioni per banche, GDO e la gestione del contante
- 50.** CIAS Elettronica: passione ed esperienza di generazione in generazione
- 52.** Cia Trading: storia, innovazione, espansione
- 58.** Trolese: espansione e novità
- 64.** Axel: totalmente Made in Italy
- 66.** ASIS: Private Security Contractors e Sicurezza Marittima

Scenari

- 48.** Alimentazione e trasmissione IP su singolo cavo coassiale
- 56.** Telecamere panoramiche con risoluzione megapixel
- 62.** Sicurezza Aziendale: un approccio "globale"

Zoom

- 70.** Axis presenta la progettazione in 3D di sistemi di videosorveglianza con Autodesk® Revit®
- 72.** Termocamere a infrarossi: oltre i confini

della sorveglianza

- 74.** Kaba evolo: il massimo della flessibilità nel controllo accessi
- 76.** AREMA: Cross Point MAXUS AM50 Optima
- 78.** XProtect® LPR: Risparmiare tempo con la rilevazione automatica dei veicoli
- 80.** Wincor Nixdorf: prelevare contanti dal bancomat con lo smartphone

Case

- 82.** Honeywell protegge il Complesso CityCenter negli Stati Uniti
- 84.** La Basilica Palladiana videosorvegliata grazie alla Fondazione Hruby, a Pieffe Sistemi e a Riello UPS
- 86.** Tyco : la nuova Linea 5 di Milano parte in sicurezza



TECNOLOGIE

90 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95 - 96



MEDITY

I° EXPÒ MEDITERRANEAN SECURITY

L'integrazione oltre la sicurezza

Prodotti e Soluzioni per: Azienda, Negozio, Casa, Persona, Hotel, Banche, Città, Infrastrutture Critiche, Logistica e Informatica

14 - 15 - 16 GIUGNO 2013



Registrati Subito su
www.meditry.it

MEXPO
POLO FIERISTICO
Pastoriano (CE) Uscita A1 Capua

CLAAI
LIBERA ASSOCIAZIONE APPRENDITORI CALABRESI

S INFORMAZIONE
PER LA
SICUREZZA
News web | webtv | magazine

MEDITY: LA FIERA INNOVATIVA PER INNOVATIVE SOLUZIONI DI SICUREZZA

incontriamo Antonio Razzano, ideatore e tra gli organizzatori di Medity
a cura di Monica Bertolo

Signor Razzano, lei è, a dir poco, un vulcano di idee. A novembre ha lanciato la Casa Integrata, ed a soli tre mesi di distanza è già operativo con Medity. Da dove nasce Medity e che cosa propone?

Medito nasce dalla necessità più volte manifestata da installatori, progettisti, system integrator, architetti, ingegneri, geometri della mia zona, cioè la Campania, affinché venisse organizzato un evento importante qui al Sud. La richiesta viene quindi direttamente da loro, e anche dalle aziende commerciali e produttive della zona che hanno bisogno di conoscere ed informarsi direttamente in tema di sicurezza, senza dover fare lunghi spostamenti.

Medito è la fusione di Mediterraneo e Security. Medity è il primo Expo nel bacino del Mediterraneo specializzato in sicurezza, e realizzato in modo innovativo, non quindi come una normale fiera.

Cosa intende per “modo innovativo”?

Intendo che Medity non sarà strutturata come un'esposizione di prodotti e di tecnologie ma è nata per portare convegni informativi e formativi, sia tecnici che pratici. Gli stands delle aziende espositrici, prealle-

stati e/o personalizzati, saranno dei laboratori, dei banchi di lavoro, e non semplicemente spazi espositivi.

Ci saranno delle vere e proprie realizzazioni per far vedere e toccare con mano l'integrazione tra i vari prodotti, i vari sistemi, le varie componenti.

Prima lei citava la Casa Integrata. Quel progetto è nato e si è concretizzato per andare “Oltre la Sicurezza”, in ambito residenziale. A Medity ci sarà la Casa Integrata, ma ci saranno anche altre realizzazioni di ambienti e di strutture, di edifici, dove si potrà fare, studiare e realizzare l'integrazione, andando sempre anche Oltre la Sicurezza.

In che modo, signor Razzano?

Nel modo che interessa all'installatore, al system integrator. A Medity gli operatori della sicurezza potranno toccare con mano e fare integrazione.

E non solo tra tecnologie e prodotti diversi. Come si diceva, oltre la sicurezza, perché saranno trattati temi e applicazioni anche sulle chiusure tecniche, coinvolgendo aziende produttrici di serramenti, che garantiscono le chiusure di sicurezza sia per l'abitazione, così come per le attività commerciali, produttive, ricettive, per la PA, etc... Grazie ad un campo esterno adiacente all'area espo-

sitiva saranno messe a disposizione delle aziende espositrici del TVCC, analogico ed IP, dei supporti sui quali è possibile far installare le telecamere e riprendere area di parcheggio e/o spazio fieristico esterno, dando quindi la dimostrazione e la possibilità agli installatori di non vedere delle riprese che vengono fatte solo agli stand, ma nel campo esterno, simulando l'applicazione che ogni giorno l'installatore si trova ad affrontare, a realizzare.

Tutto questo interessa anche ai security manager ed ai responsabili acquisti, sia di aziende che di strutture pubbliche o private, banche, infrastrutture critiche, etc...

In che cosa consisteranno le simulazioni di cui parlava?

Saranno dei veri e propri laboratori, all'interno dei quali gli installatori potranno fare integrazione, guidati dai tecnici delle aziende. Saranno laboratori pratici, secondo la tecnica del "learning by doing", cioè, "imparare facendo", e non semplicemente sentendosi dire le cose o facendosele. Qui lavoreranno sui prodotti, hand-on, potranno anche sbagliare ed avere la correzione da parte del tecnico dell'azienda espositrice.

E CLAAI, che ruolo ha in tutto questo?

La CLAAI, ovvero Libera Associazione Imprenditori Casertani, è una realtà molto dinamica nella nostra regione. Sono per la maggior parte tutti giovani imprenditori, ingegneri, architetti, geometri e periti con esperienza.

Al loro interno hanno creato da poco la divisione tecnologia e ambiente, specializzata per la sicurezza, su tutte le leggi e normative sul risparmio energetico e sulle rinnovabili. Loro fanno formazione per statuto e così, al Mediti, terranno i corsi pratici ai visitatori, in modo che questi ultimi, oltre a venire in fiera per vedere i prodotti, conoscere le



aziende produttrici, fare pratica sull'integrazione, potranno anche ottenere i crediti formativi, partecipando ai corsi.

Quindi, schematizzando, a che target di visitatore si rivolge Mediti?

Mediti si rivolge all'installatore, al system integrator, al progettista, all'architetto, al geometra ma anche al security manager, al responsabile acquisti e quindi all'end-user professionale, sia esso una banca, un retailer,

un esercizio pubblico, un hotel, ma anche in ambito pubblico, oltre che privato. Qui tutti trovano, nel B2B, soluzioni, informazioni, proposte.

E relativamente alle merceologie?

Anche in questo caso, desideriamo coprire tutti i mercati verticali, anche perché a volte alcune soluzioni sono valide per più ambiti. Quindi dall'aziendale al residenziale, dal commerciale al soho, dalla vigilanza all'hotel ed al bar, dalle infrastrutture critiche alla logistica, dall'informatica alle banche ed agli uffici pubblici.

Ha citato anche la Vigilanza. Sarà anch'essa presente a Medity?

Certamente. La Vigilanza Privata sarà presente in duplice veste: sia come offerta e presentazione di servizi armati e non armati, sia come interessata alle tecnologie innovative presentate dai produttori. Sappiamo benissimo come si stia trasformando il settore, sia a seguito dell'entrata in vigore del DM 269, che delle mutate situazioni a livello di mercato.

E sulle tecnologie, che ci dice?

Questa sarà proprio l'anima di Medity. Ecco perché ci sono i laboratori e la scuola professionale. Grande attenzione sarà data a tutto il mondo IP, e a tutte le integrazioni non solo a livello di videosorveglianza ma anche in relazione ai perimetrale; sarà dato ampio spazio alla tecnologia wireless e al cablaggio strutturato; all'approfondimento del controllo accessi, biometrico e relativo alla nuova tecnologia NFC.

E per quanto riguarda la location, perché avete scelto proprio Caserta?

Perché a Caserta c'è questo nuovo e moderno polo fieristico A1EXPO, molto facile da raggiungere e che a sua volta desidera crescere, e quindi propone una politica di pricing molto valida. Inoltre A1 fornisce tutti i servizi necessari ed utili per una fiera come la intendiamo noi. Come l'installatore vuole risparmiare tempo e denaro, anche l'azienda produttrice e quindi espositrice, desidera spendere meno in allestimenti ed in servizi, per investire nell'andare verso il cliente e quindi puntare non solo nelle grandi manifestazioni internazionali, ma anche in quelle regionali o interregionali, come noi proponiamo con Medity.

Si parla molto oggi di networking e di matching. Medity propone anche questo?

Questo viene di default a Medity, è nella sua stessa natura. A Medity le aziende produttrici, tramite i loro tecnici e tecnici commerciali hanno la possibilità per tre giorni di far vedere, istruire e far provare i vari prodotti, soluzioni e servizi in situazioni vere, come la casa, il cantiere, l'hotel, etc... Medity nasce come EXPO con LABORATORIO e con FORMAZIONE RICONOSCIUTA.

Tre giorni, ha puntualizzato, signor Razzano...

Certo e appositamente di venerdì, sabato e domenica, perché dalle nostre parti l'installatore preferisce dedicare il fine settimana per partecipare a questo tipo di eventi. Abbiamo tenuto anche la domenica per dare comunque la possibilità anche al privato davvero "interessato" di poter conoscere i marchi e i prodotti. Sottolineo interessato: ecco perché domenica Medity termina alle 14:30, per non avere i semplici curiosi ed anche per dar modo agli espositori di rientrare a casa.



Certo che una simile organizzazione richiede molto impegno da parte vostra...

Assolutamente sì: è la passione che ci porta a fare tutto questo e il fatto che crediamo in quello che facciamo, con determinazione. Siamo un gruppo di imprenditori e di operatori affiatato e convinto che bisogna cambiare le cose per migliorarle, siamo convinti che ci vogliano idee nuove per far crescere il nostro settore ed il mercato della sicurezza.

E, mi permetta, con voi di S News abbiamo trovato il partner adatto. Per noi la comunicazione è fondamentale, non solo sulla rivista ma anche e sempre più nel web e nella webTV. Anche voi lavorate con passione, con grande professionalità e fate networking in modo trasparente ed a vantaggio di tutti. Qui è il lavoro di squadra che conta, oltre alle specifiche competenze e conoscenze. ■

ABOUT MEDITY...

Meditry is the first Mediterranean Security Expo. It will take place from 14th till 16th June 2013 in Caserta, near Naples in Italy, at the A1 Expo.

Meditry will present the products and solutions for manufactory companies, retails and organized distribution, banks, hotels, home, people, cities, critical infrastructures, logistics and IT.

All the technologies will be present at Medity. home and building automation, green energy, fire, CCTV, Ip Networking, antintrusion systems, safety, private security, energy saving, locks&security systems, and so on.

Expo, Forum, Educational, and Laboratories will help installers, system integrators, desiners, security managers, purchase managers and professional end-users to discover, to use and to become friendly with new products and technologies.

GRANDE AFFERMAZIONE DI TB FORUM

di Linda R. Spiller

In attesa dei dati ufficiali, si può già confermare la forte affermazione di TB Forum, la manifestazione internazionale sulle tecnologie della sicurezza, giunta alla sua 18^a edizione, organizzata da Groteck Business Media, svoltasi dal 12 al 15 febbraio, al Crocus di Mosca, il nuovo polo fieristico, in fortissima espansione, della capitale russa.

Con l'edizione 2013 del TB Forum si è ufficializzata la partnership tra Groteck ed S News, iniziata già lo scorso anno.

Fine di tale partnership è portare, far conoscere e sostenere il Made in Italy della sicurezza sul mercato russo, facendo informazione e promuovendo il prodotto, le tecnologie ed il servizio italiano sia in Russia che nelle ex repubbliche socialistiche sovietiche.

A questa edizione, la nazione espositrice più presente è stata l'Italia, grazie alle aziende: CABLE1, CIA TRADING, CST Europa, ISAT, LOGITAL, TELECOM & SECURITY ed a S NEWS per la comunicazione.

Tangibile la soddisfazione degli imprenditori italiani, per l'affluenza dei visitatori, per il livello professionale degli operatori russi presenti in fiera, per la qualità dei contatti, per il supporto di Groteck e naturalmente di S News, organizzatore della missione in Russia.

A tal proposito, S News desidera ringraziare ufficialmente Groteck Business Media per il supporto e l'organizzazione messa in campo per lo sviluppo del business delle aziende italiane espositrici al TB Forum.

Tale collaborazione ha già dato risultati tangibili a favore sia degli imprenditori italiani che del mercato russo, così in espansione ed in crescita, nonché alla ricerca di partners di qualità con i quali sviluppare relazioni e business.

ANDREY MIROSHKIN, CEO GROTECK BUSINESS MEDIA



TB Forum sta crescendo e sta diventando sempre più international, è corretto?

Esatto. TB Forum sta crescendo come tutti gli altri nostri eventi dedicati alle tecnologie all'avanguardia e la ragione è che il mercato russo si sta espandendo. I russi hanno bisogno di nuovi prodotti, di nuove tecnologie, di scambiarsi esperienze e know how: questa è la prima motivazione della crescita dei nostri eventi.

La seconda è che noi di Groteck Business Media siamo realmente focalizzati a supportare i nostri clienti internazionali, perché crediamo che in questa era di informazione tecnologica, ognuno voglia avere uno stand per partecipare all'evoluzione.

Per questo iniziamo a seguire i nostri clienti mesi prima delle manifestazioni, fornendo supporto di diverso genere.

Queste le ragioni per le quali la partecipazione internazionale sta aumentando.

A livello di espositori, il Paese maggiormente rappresentato è l'Italia. Per quale motivo, dal suo punto di vista?

Questa è una buona domanda. Ci sono due ragioni.

La prima è la collaborazione con S News.

La seconda è che la cultura russa e quella italiana sono molto vicine e quindi russi ed italiani riescono a capirsi a livello di prodotti.

La ragione più importante, però, è che l'Italia è il Paese con i più grandi inventori e imprenditori nelle innovazioni tecnologiche della sicurezza. Per questo gli italiani riconoscono prima, rispetto ai loro competitors di altri Paesi, le nuove opportunità della Russia.

Quali sono i vostri piani ed i vostri progetti per la prossima edizione?

La nostra principale "funzione" è di trovare degli sbocchi nei principali segmenti di mercato per i nostri espositori. Quest'anno, per esempio, abbiamo dedicato particolare attenzione all'homeland security; l'anno prossimo, invece, saremo focalizzati maggiormente nel retail, nel settore finanziario, nelle banche e in alcuni settori promettenti, come quello delle smart home. Nel futuro, quindi, continueremo senza dubbio a far crescere la sezione "homeland security" e altri segmenti, in quanto i clienti russi necessitano le più avanzate tecnologie da tutto il mondo, da implementare a quelle del settore dell'energia, dei trasporti, della difesa.

Quindi buone possibilità per il mercato e per i produttori italiani. In novembre si terrà All-Over IP: rappresenterà anch'esso un'opportunità per l'Italia?

Assolutamente sì. La cultura, le idee e le funzioni di TB Forum e All-Over IP sono diverse. All-Over IP rappresenta un nuovo e diverso trend di convergenza per il mercato IT, il mercato della comunicazione e quello della security. È quindi un'opportunità per trovare nuovi partners in tutti questi settori.

Cos'hanno invece in comune? Le migliori soluzioni IP, senza dubbio. Dunque se si deve proporre qualsiasi tipo di "connection devices", queste manifestazioni sono il posto giusto per farlo.

ALESSANDRO FRANCHINI, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DI GROTECK BUSINESS MULTIMEDIA



Al termine di quest'edizione 2013 del TB Forum, qual è la sua impressione sull'andamento della Fiera e sulla partecipazione di questo gruppo italiano che, grazie alla collaborazione tra Groteck ed S News, è stato presente?

Devo dire che la Fiera è andata molto bene. Io mi occupo principalmente del business internazionale e quindi di seguire le aziende internazionali e, dunque anche italiane, che vogliono approcciare il mercato russo, che al momento è uno dei più interessanti al mondo.

La partecipazione è stata molto soddisfacente, con feedback dalle aziende davvero ottimi.

Ovviamente le aziende italiane, forse anche per la mia nazionalità, hanno una valenza importante: sia per noi organizzatori, che per i visitatori che sono, molto spesso, delle personalità di alto livello nel campo della sicurezza.

Le aziende italiane sono state molto soddisfatte del tipo di contatto avuto: pensiamo quindi di incrementare i servizi a loro disposizione, in modo da aiutarli a penetrare in un mercato molto ricco, ma sicuramente non semplice da affrontare.

Questa, è una particolarità specifica del mercato russo: bisogna sapere come introdursi nella maniera più consona...

Esatto e credo che Groteck, proprio per la sua storia di 23 anni nel mondo della sicurezza, sia il partner perfetto per fare questo ed anche per non spendere budget inutilmente, ma anzi per investirlo, invece, nella maniera più efficace, quindi nei segmenti più interessanti e validi.

IDA MALLARDO, EXPORT MANAGER CIA TRADING



È la prima volta che CIA Trading partecipa ad una fiera russa ed espone, quindi, nel mercato russo. Quali sono le vostre aspettative e quali le vostre impressioni?

TB Forum è sicuramente un'opportunità interessantissima per un'azienda italiana come la CIA Trading che, dal 1978 produce ed esporta in Europa ed ora anche nei Paesi Arabi il design e la qualità del prodotto italiano.

Il TB Forum offre quindi un'opportunità per esplorare il vastissimo mondo della sicurezza nel mercato russo, al momento uno dei mercati che sta crescendo più rapidamente e davvero molto a livello di numeri.

E quindi qual è la proposta che state presen-

tando al TB Forum, dal punto di vista dei prodotti e delle tecnologie?

CIA Trading ha presentato al TB Forum i prodotti di punta, quelli più innovativi.

In particolare, il prodotto "Evolution" un antifurto dedicato principalmente al mercato dell'utente finale, il mercato del privato, quindi. Come dice il nome stesso, questo prodotto è un'evoluzione del canonico sistema antifurto.

Un altro prodotto interessante è il via radio, ovvero l'X Radio, che abbiamo portato al TB Forum per presentarlo ad un mercato così importante, quello russo, che si sta sviluppando anche nell'edilizia.

Questo prodotto, può essere una valida alternativa all'antifurto convenzionale.

Infine, abbiamo portato la TV XM44, che è stato il prodotto che qui al TB Forum ha avuto maggiore successo: si tratta di un video allarme che ha destato interesse soprattutto tra le società di vigilanza che, a quanto pare, qui sono molto presenti. La vigilanza sarà quindi il nostro veicolo con il quale ci introdurremo nel mercato russo.

Qual è il vostro grado di soddisfazione di questa Fiera?

Siamo estremamente soddisfatti, contentissimi di aver partecipato.

Al contrario di altre fiere internazionali, TB Forum raduna gli esperti locali di tutto il mercato russo e regioni limitrofe.

MORENO NOVELLO, DIRETTORE COMMERCIALE ISAT

È la prima volta che ISAT espone a TB Forum e quindi approccia il mercato russo: qual è la vostra impressione di questa Fiera, del mercato e degli operatori?

Il mercato è fondamentalmente molto importante, perché è in crescita e, soprattutto, molto attento alle tecnologie della nostra azienda, con le quali crediamo di poter dire qualcosa, grazie



all'esperienza ventennale.

La maggior parte degli operatori sono security managers e abbiamo così la possibilità di relazionarci in modo interessante, al fine di poter creare delle partnerships a livelli estremamente evoluti.

La Fiera è davvero molto interessante, con aziende espositrici di alto livello ed operatori mirati.

Quali sono le tecnologie ed i servizi che voi come ISAT avete presentato qui, e quale la risposta del mercato?

Abbiamo presentato i servizi ed i sistemi di supervisione e controllo per la gestione di impianti.

Essendo una Fiera fortemente incentrata sulla sicurezza e data la forte esperienza di ISAT in questo settore, abbiamo rivolto l'attenzione anche a questa tecnologia, che fa parte del sistema che fondamentalmente proponiamo.

Crediamo che al giorno d'oggi, non è più sufficiente progettare solo la sicurezza in un edificio. Un sistema per essere completo deve essere integrato con tutte le componenti necessarie, sia che si tratti di una struttura di piccole, medie o grandi dimensioni, così come civile, commerciale o industriale.

Quindi vi potete ritenere soddisfatti?

Sicuramente sì. Siamo molto contenti di aver partecipato, anche in vista della proposta da presentare il prossimo anno.

PAOLO BARBIERI, AMMINISTRATORE DELEGATO LOGITAL



È la prima volta che Logital espone qui a Mosca e sul mercato russo. Quali sono le impressioni di questo mercato, degli operatori e della Fiera stessa?

L'impressione è stata ottima ed è andata aldilà di ogni nostra aspettativa. Il mercato russo si è dimostrato molto ricettivo alle nuove tecnologie, soprattutto quelle che vengono dall'Italia, in quanto il feeling con le aziende italiane è molto buono e questo consente anche di superare l'ostacolo che può rappresentare la lingua.

Quali sono, quindi, le tecnologie che avete presentato e quali le risposte del mercato russo?

Abbiamo portato qui la nostra esperienza, per capire quale sia il modo migliore per penetrare nel mercato.

In particolare, stiamo presentando un prodotto per l'antiscavancamento e l'anti walking su superficie all'aperto. Una tecnologia innovativa,

basata su tecnologia subsonica che stiamo presentando in anteprima a TB Forum.

Quindi grandi novità in Russia e poi anche in Italia?

Certo, questo è un prodotto che contiamo di commercializzare anche in Italia.

GIOVANNI PUGLIESE, MANAGING DIRECTOR TELECOM&SECURITY

Signor Pugliese, è il primo anno che



Telecom&Security partecipa al TB Forum come azienda espositrice. Qual è la vostra impressione di questo mercato, degli operatori russi e della Fiera stessa?

Siamo estremamente contenti di essere venuti al TB Forum, è una fiera molto interessante per noi. Gli operatori sono molto professionali ed il mercato è sicuramente in grande espansione. Sappiamo che la Russia fa parte del Bricks, quindi puntiamo molto su questo mercato per il futuro.

Per quanto riguarda i prodotti che avete presentato al TB Forum?

Noi siamo specializzati in connettoristica coassiale e abbiamo portato un prodotto innovativo, ovvero un nuovo connettore BNC ad alta qualità, per gli impianti HD CCTV.

Abbiamo visto che c'è stato un fortissimo interesse e numerosi contatti raccolti: dal momento che stiamo cercando distributori in Russia, questi risultati ci permettono di essere fiduciosi. **ILYA FATIN, DISTRIBUTORE E SYSTEM INTEGRATOR RUSSO**



Signor Fatin, lei ha partecipato a TB Forum, quest'anno, come visitatore ed ha potuto, quindi, vedere la Fiera ed incontrare alcuni espositori italiani. Qual è l'idea che si è potuto fare della Fiera e dei produttori italiani?

Io personalmente, ma anche l'azienda che rappresento, amiamo molto questa Fiera, in quanto ci sono validi produttori e clienti che cercano soluzioni e applicazioni per le loro esigenze.

Questa è la ragione per la quale prenderemo parte come espositori alla prossima edizione di TB Forum, quella del 2014, per poter offrire le nostre ottime soluzioni ai clienti. Per quanto riguarda gli espositori italiani ho avuto modo di vedere le loro proposte, che devo dire, sono di alta qualità. Per questo per la mia azienda potrebbe essere interessante cooperare con aziende italiane nei prossimi anni. Posso dire, quindi, che la Manifestazione è valida.

Quindi la incontreremo qui l'anno prossimo?
Sicuramente sì. ■

WWW.SNEWSONLINE.COM

3D MEMS FENCE SENSOR SYSTEM

SIUOX

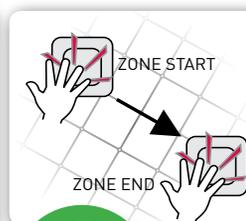
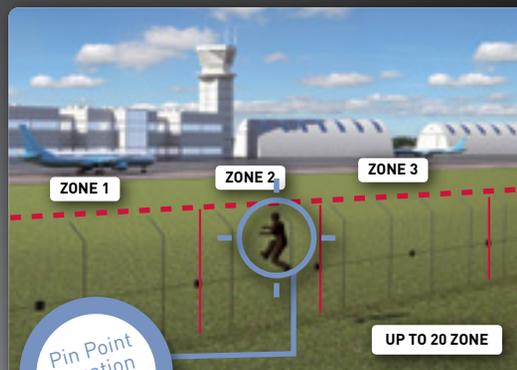
FUZZY LOGIC INSIDE

6 year warranty

PATENT PENDING

IP native

FENCE MOUNTED PERIMETER INTRUSION DETECTION SYSTEM



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

EXTREME SECURITY



CIAS ELETTRONICA SRL
VIA DURANDO, 38
20158 MILANO | ITALY
T +39 02 3767161 |
F +39 02 39311225
WWW.CIAS.IT | INFO@CIAS.IT



CASA INTEGRATA: L'INTEGRAZIONE SECONDO PROGETTISTI ED INSTALLATORI



Dopo aver sentito le aziende che hanno preso parte alla realizzazione della “Casa Integrata” (*ndr S News 9-10, pag 14,15,16*), S News dà ora la parola ad installatori e progettisti.

Durante il talk show, seguito da un attento ed interessato pubblico i partecipanti evidenziano gli aspetti più importanti dell'integrazione ed il ruolo del progettista e dell'installatore all'interno del progetto.

Antonio Pascarella, coinvolto sin dall'inizio del progetto come consulente, esprime tutta la sua approvazione nei confronti del progetto, sottolineando come dal principio l'abbia trovato estremamente innovativo.

Aldilà delle tecnologie impiegate nella Casa Integrata, sottolinea Pascarella, la cosa davvero interessante è dare la possibilità ai visitatori di toccare con mano le soluzioni inserite all'interno, provando ad utilizzarle realmente, con un risultato che va ben oltre a quello che si avrebbe, attraverso un pannello espositivo, di solito impiegato nelle fiere.

L'Architetto **Roberto Cardone**, che ha supportato dal punto di vista grafico e dell'architettura RA ed Antonio Razzano, insieme a tutto il pool delle aziende, nella realizzazione del progetto, evidenzia come sia stato interessante mettere su carta un'idea, che in

pochissimo tempo si è trasformata da ideogramma a vero e proprio progetto in cantiere. Sono stati integrati, puntualizza Cardone, tutti i sistemi che rappresentano l'oggi ed il domani, quindi che non sono ancora conosciuti da tutti. Il progetto è tuttora integrabile, ovvero, aperto a nuovi “sconvolgimenti”, per restare all'avanguardia.

L'Ingegnere **Flavio Mele**, con il ruolo di progettista, ha studiato direttamente il progetto, occupandosi dell'integrazione delle varie aziende, strutture, tecnologie e prodotti, attraverso i vari impianti: quello elettrico, quello idrico, quello del gas, delle reti wireless e delle telecomunicazioni. L'obiettivo, spiega Mele, era quello di fare in modo che i vari sistemi colloquiassero tra loro, perché l'utente finale potesse trarre da questa casa il massimo comfort e la massima sicurezza, in modo da poter vivere tranquillo in un ambiente ben progettato, sia dal punto di vista architettonico, che domotico. **Sergio Merlo Fiorillo**, installatore, sottolinea, invece, la necessità emersa dal gruppo di installatori giunti per la maggior parte dal Sud, di avere, anche nelle regioni del Mediterraneo, la presenza di un evento forte in campo security, poiché poter toccare con mano l'integrazione come nella “Casa Integrata” è di fondamentale importanza per l'installatore. ■



PERIDECT®

Novità

PROTEZIONE PERIMETRALE MISTA : INTERRATO E RETI METALLICHE



**Facile
installazione
con un'unica
traccia
30x30 cm.**

- PERIDECT® è un sistema di protezione perimetrale che rileva le vibrazioni del terreno e/o di recinzioni metalliche.
- Sensibilità di rilevazione 2,5/3 mt. in base alla tipologia del terreno o della rete.
- Rilevazione a zone (10+8) o puntuale (1-4 mt.) grazie a SW di visualizzazione allarmi dedicato.
- Centrale di analisi LIGHT per piccoli impianti residenziali fino a 56 sensori - 170 mt. circa o centrale standard per impianti industriali fino a 246 sensori - 740 mt. circa.
- Taratura di sensibilità e configurazione individuale per ogni sensore.
- Sottile algoritmo di "logica differenziale" per la soppressione di allarmi indesiderati causati da agenti atmosferici quali neve, grandine e vento o da fattori esterni quali strade o ferrovie.
- Integrazione con dispositivi di terze parti grazie a moduli I/O inseribili in qualsiasi punto del BUS.
- Disponibile anche in versioni anti-vandalo ed "invisible" (recinzioni metalliche che permettano l'alloggiamento del sensore all'interno dei pali).

ASSOVALORI: L'IMPEGNO A SUPPORTO DELLA CATEGORIA

incontriamo Antonio Staino, Presidente Assovalori
a cura di Monica Bertolo



Presidente Staino, l'entrata in vigore del DM 269, sta portando alla revoca di alcune licenze, come risulta da cronache recenti. Come vede ed accoglie tali novità Assovalori?

L'entrata in vigore del DM 269, senza dubbi ha modificato il numero dei "players" ed il loro modo di operare.

ASSOVALORI, ha sempre considerato positivamente sia la sua emanazione che la sua introduzione, pur ritenendo che un coinvolgimento diretto in commissione consultiva sarebbe stato di maggiore aiuto e chiarezza al delicato com-

parto del trasporto e custodia dei valori, nella convinzione che regole certe ed uguali per tutti porti vantaggi non solo all'intero settore, attraverso la selezione delle aziende più virtuose ed eliminando quelle che non rispettano le regole, ma anche all'utenza in genere.

Si è tenuta da poco la vostra Assemblea annuale. In questo periodo economico difficile, non solo per la Vigilanza, cosa auspica e su cosa vuole incidere l'Associazione che rappresenta?

Nel 35° anno di costituzione di Assovalori, dall'assemblea è emersa la necessità di riquali-



ficare e dare la giusta dignità al settore, anche in funzione dei grandi sforzi fatti da parte delle Aziende associate per adeguarsi alla nuova normativa. Ecco quindi l'auspicio e l'augurio di realizzare i seguenti punti:

- mantenere ed ampliare il confronto nelle sedi istituzionali al fine di dare il proprio contributo alla predisposizione di normative di settore primarie e secondarie, concorrendo con le proprie conoscenze e garantendo la propria assistenza agli organismi Italiani ed Europei che trattino a vario titolo tutto ciò che riguarda il trasporto valori e le attività ad esso legate;
- continuare sulla linea già tracciata di mantenere ed aumentare rapporti con le Associazioni di Categoria della clientela quali ABI, Fe-

derdistribuzione, Postetutela ecc. per giungere alla definizione di accordi contrattuali standard unificando i diritti e doveri delle parti su tutto il territorio, e definendo standard di erogazione dei servizi aggiornandoli in funzione all'evoluzione tecnologica e di processo, predisponendo capitolati tecnici di fornitura;

- mantenere, consolidare ed espandere i già buoni rapporti con l'Associazione Europea di Categoria, continuando ad essere il referente Italiano di ESTA;

- ampliare la base degli Associati, vagliandone l'adesione sulla base di rigorosi criteri qualitativi e deontologici, perseguendo in ogni sede istituzionale e/o giudiziaria comportamenti di operatori che non rispettino le regole del settore. ■

ANTONIO STAINO RICONFERMATO PRESIDENTE ASSOVALORI

All'Assemblea Nazionale Assovalori, tenutasi martedì 12 marzo, Antonio Staino, di Vigilanza Sondrio, è stato riconfermato Presidente dell'Associazione Professionale delle Aziende Trasporto Valori.

Nel direttivo, riconfermato Vice Presidente Paolo Spollon, del Gruppo Battistolli, e riconfermati anche Fabio Mura di Mondialpol Service Group e Salvatore Fiorentino di Coopservice.

Ci sono anche delle new entry, a partire da una "quota rosa": Cesarina Giani, del Gruppo Civis, che entra in direttivo.

Marco Ricci, Corpo Vigili Giurati, è stato invece nominato revisore dei conti.

E' stata deliberata anche la nuova figura del Segretario Generale, nella persona di Antonio Iannamorelli, con sede operativa a Roma, anche per essere in diretto contatto con i Ministeri e con le Istituzioni romane.

D-LINK: PER LA SCUOLA E PER I GIOVANI

incontriamo Alessandro Taramelli, Direttore Commerciale D-Link
a cura di Alessandra C. Emanuelli

Signor Taramelli, qual è l'offerta di D-Link per la Scuola?

L'offerta per la Scuola, in tema di videosorveglianza, non si discosta moltissimo da altri ambiti business o anche residenziali.

Presentiamo le nostre migliori selezioni di telecamere, sia da interno che da esterno, day&night, ideali anche per l'inserimento all'interno dei luoghi scolastici, sia per la sicurezza degli studenti, che per quella delle attrezzature che oggi si trovano in una scuola, che hanno un valore superiore rispetto al passato.

Abbiamo delle telecamere fish-eye, quindi con ripresa a 360°, che si possono montare a soffitto e rappresentano, quindi, la soluzione ideale per controllare corridoi o aule di informatica, dove ci sono beni di valore.

Durante il workshop "A Scuola di Sicurezza", abbiamo notato una forte attenzione sia da parte degli studenti che dei docenti quando D-Link ha parlato di networking...

Sì. Noi abbiamo partecipato insieme a Telecom Italia al progetto "Scuola Wi-Fi", a cavallo dell'estate: sono quindi abituati a vedere i nostri apparati, soprattutto access point, ovvero la rete wireless all'interno delle

scuole.

La nostra offerta per la rete di network comprende sia switch per la rete cablata che parte wireless, adattissimi alle esigenze di una scuola più moderna, che con buoni investimenti si sta cercando di creare anche in Italia. Il fatto di avere dei computers non è più sufficiente, è necessario che questi siano connessi in rete e ad internet per fruire dei contenuti che sono disponibili online.

Per quanto riguarda i programmi futuri, D-Link continuerà a seguire la Scuola?

Certamente. È uno slogan abusato, ma "I giovani sono il nostro futuro". Dal lato azienda è un business interessante e dal lato umano, collaborare con la scuola, significa per per persone che lavorano in D-Link la possibilità di interfacciarsi con dei ragazzi che magari in futuro

entreranno in contatto con la nostra azienda anche per finalità di lavoro o di collaborazione. I nostri prodotti sono anche disponibili nella grande distribuzione, per una parte del loro listino, quindi i prodotti che i ragazzi stanno utilizzando a scuola, possono essere usati anche a casa, con finalità meno professionali, in quanto adatti anche all'intrattenimento domestico. ■



ALLEANZA TRA PRODOTTI, TECNOLOGIE E FATTORE UMANO

la Redazione

Paola Guerra Anfossi, Security Manager e Fondatrice della Scuola Etica&Sicurezza de L'Aquila, e Giancarlo Valente, Security Manager e Docente della stessa Scuola, approfondiscono, in talk show con S News in Fiera Sicurezza, il tema dell'integrazione, anche dal punto di vista umano.

Paola Guerra Anfossi sottolinea il valore dell'alleanza: un impegno che tutti i professionisti del settore dovrebbero portare avanti nella logica di una gestione responsabile.

Alleanza tra fornitori e managers all'interno di un'azienda, ma anche tra le competenze degli operatori, in continuo aggiornamento.

In questo momento storico, sottolinea Paola Guerra Anfossi, si presenta la necessità per un'azienda di dover rispondere anche economicamente agli investimenti che compie. Come meglio rispondere se non con un progetto? Un progetto che parta dal rischio, permettendo di fare investimenti in modo oculato, indirizzato, a seguito dell'analisi, appunto, del rischio.

La prima competenza, quindi, è data dalla capacità progettuale, che parta da esigenze mappate in modo oggettivo, che spingono a delle risposte integrate, attente alla sicurezza delle informazioni, delle persone, delle sedi, del know how e, quindi, che siano sì risposte tecniche ed organizzative, ma soprattutto che partano dalle persone.

Il vantaggio, quindi, è dato dal fatto di allearsi, imparare dei linguaggi reciproci, che ci permettano di comunicare tra gli attori della sicurezza

e, cosa più importante, con gli utilizzatori delle metodologie e delle tecnologie, ovvero gli utenti finali.

Un'altra parola importante, sottolinea Paola Guerra Anfossi, è l'aggiornamento: è indispensabile continuare a studiare, ad imparare e restare al passo con le conoscenze necessarie.

Giancarlo Valente presenta un esempio reale nel quale la tecnologia si è integrata al meglio, sfruttando al massimo le peculiarità di prodotti, tecnologie, aziende e uomini.

Un caso dove si evidenzia la sinergia tra competenze diverse, evidenzia Valente, è quello delle recenti Olimpiadi. Un lavoro di quattro anni, tra competenze diverse che hanno dovuto lavorare assieme integrandosi per quello che, dopo l'ultimo conflitto mondiale, è stato considerato il più grande investimento in termini di risorse, anche economiche e di uomini.

In questo caso l'integrazione e la convergenza si sono dimostrate la soluzione vincente. ■



FABI: LA VIDEOSORVEGLIANZA NEL SETTORE DEL CREDITO: ASPETTI DI SAFETY, SECURITY E PRIVACY

di Alice Lecis



“**L**a videosorveglianza nel settore del Credito: aspetti di Safety, Security e Privacy”, è stato il titolo della tavola rotonda, organizzata dalla FABI, Federazione Autonoma Bancari Italiani, alla quale ha partecipato l'intera filiera della sicurezza bancaria: dalle aziende produttrici e distributrici di soluzioni di sicurezza, agli esperti di privacy, dai consulenti in materie specifiche, ai rappresentanti della sicurezza delle banche.

Ecco il pannel dei relatori ed i contenuti salienti dei loro interventi.

- Paolo Barbieri AD di Logital e Andrea Pantano, direttore prodotto: “La videosorveglianza integrata nei sistemi di centralizzazione”
- Avv. Monica Belfi, partner ISL, “Videosorveglianza e privacy negli Istituti Bancari”
- Pierluigi Biagiotti - Product Manager Ritar “La piattaforma IP di Security Management di Axxon per gli Istituti di Credito”
- Loris Brizio, Coordinatore Dipartimento Salute e Sicurezza FABI, “La videosorveglianza tra sicurezza ed esigenze dei lavoratori” (nдр. S News 9-10 pag 68)
- Massimo Marrocco - “La videosorveglianza e la gestione delle emergenze nelle B.C.C”, Servizio Sicurezza ICCREA Banca (nдр. S News 9-10 pag 69)
- Michele Messina, vice presidente AIProS, consulente di sicurezza, “Considerazioni sulla videosorveglianza nelle piccole aziende di credito”
- Pietro Tonussi, Resp. Mercato Bancario Sud Europa AXIS Communications: “La soluzione specifica di videosorveglianza per ogni tipologia d'esigenza”.

**PAOLO BARBIERI, AMMINISTRATORE
DELEGATO LOGITAL**

Alla tavola rotonda sulla videosorveglianza nel settore del credito, lei ha approfondito l'aspetto della videosorveglianza integrata nei sistemi di centralizzazione.

È stata evidenziata l'importanza della cooperazione tra questi sistemi, in particolare quelli del controllo accessi, dell'antintrusione e della videosorveglianza.

Questi sistemi possono cooperare scambiandosi dati ed informazioni e, soprattutto eventi: in questo senso, la videosorveglianza è il sistema che ha la maggior rilevanza, in quanto i moderni sistemi di videosorveglianza offrono la possibilità di poter rilevare tanti eventi, attraverso la motion detection, l'anti-manomissione. Stanno diventando, quindi, uno strumento molto importante e con una fortissima integrazione per quanto riguarda la gestione centrale della sicurezza.

Il plus che può fornire Logital in questo processo?

Noi storicamente siamo un'azienda che ha integrato soluzioni di terzi, quindi offriamo una piattaforma che è hardware independent che può, integrare qualsiasi soluzione presente sul mercato.

Inoltre, avendo 30 anni di esperienza, portiamo, da un lato, una referenza al cliente di un'azienda che è sul mercato da così tanto tempo e, dall'altro lato, possiamo offrire un'esperienza importante per poter andare a realizzare un'integra-

zione sempre più spinta.

**AVVOCATO MONICA BELFI, PARTNER
ISL CONSULTING DI MILANO**

Alla tavola rotonda sulla videosorveglianza nel settore del credito lei ha approfondito, specificatamente, gli aspetti che riguardano la privacy.

Ho cercato di delineare quelli che sono i principali adempimenti in materia di privacy.

Ho evidenziato, quindi, le prescrizioni del provvedimento generale del Garante, che si occupa ad hoc della videosorveglianza, anche approfondendo il decreto 2010 che è quello fondamentale, da cui traiamo tutti gli adempimenti, salvo poi analizzare le modifiche e le novità normative, non soltanto nel settore strettamente privacy, ma anche nel settore legato alla tutela dei lavoratori, disciplinato principalmente dall'articolo 4 dello Statuto dei lavoratori.

Ho cercato di delineare gli adempimenti più importanti, ma anche le novità normative e alcuni aspetti peculiari del settore.

Un aspetto molto interessante è quello dell'utilizzo dei dati biometrici da parte degli istituti di credito.

Se andassimo a verificare qualche altra specificità del settore del credito, sempre relativa alla privacy, che cosa potrebbe aggiungere?

Sicuramente è importante il tempo di conservazione delle immagini che, agli addetti, non basta mai, e che crea numerose problematiche,

non solo nel settore del credito, ma in generale. Abbiamo analizzato, a tal proposito, alcuni provvedimenti del Garante che permettono la conservazione delle immagini per tempi superiori.

PIERLUIGI BIAGIOTTI, PRODUCT MANAGER RITAR



Alla tavola rotonda sulla videosorveglianza nel settore del credito, lei ha approfondito il tema della piattaforma IP di security management di Axxon per gli istituti di credito.

Noi come Ritar siamo importatori ufficiali di questo prodotto Axxon, azienda russa nata nel 1993 che oggi vanta circa 250 dipendenti e circa 29 uffici in Russia ed Europa. Axxon è la più grande software house russa, in questo momento, e propone come prodotti una serie di micropacchetti, all'interno del software più grande, che nasce con l'intento di concentrare tutte quelle che sono le attività, nello specifico della videosorveglianza, in un unico punto.

Ha realizzato una piattaforma specifica per le attività bancarie, chiamato Intellect-Atm, che permette non solo di concentrarsi sulle singole attività all'interno della filiale, ma soprattutto quello che può accadere ad un ATM.

Sappiamo che l'ATM può essere esposto ad atti vandalici, a richieste da parte dell'utilizzatore di prelievi a lui non consentiti e a tutta una serie di altre cose.

Axxon ha generato questa piattaforma in grado di gestire, di verificare e di ricevere tutta una serie di informazioni da queste periferiche ed

informare in modo immediato la centrale, fruttando semplicemente il protocollo che normalmente congiunge l'istituto bancario con la filiale, quindi l'X 25 specificatamente dedicato.

Per quanto riguarda, invece, i prodotti che Axxon prossimamente lancerà anche in Italia, che cosa ci può dire?

Una cosa molto importante che Axxon sta portando avanti è sicuramente l'aspetto del rapporto qualità-prezzo.

Axxon ha adottato una politica molto aggressiva nel mercato, volendo trasmettere le potenzialità che ha sul mercato russo in quello europeo, offrendo prodotti free, completamente funzionanti, con delle limitazioni esclusivamente di tempo, con i quali l'interessato può assaggiare quelle che sono le qualità, e a seguito decidere se acquistarli.

Le due piattaforme proposte sono indipendenti, una molto semplice, l'altra addirittura con l'elaborazione facciale o la lettura delle targhe.

PIETRO TONUSSI, RESPONSABILE MERCATO BANCARIO SUD EUROPA AXIS COMMUNICATION.



Alla tavola rotonda sulla videosorveglianza nel settore degli istituti di credito, lei ha puntualizzato che è importante avere una soluzione specifica per ogni esigenza. Che cosa intendeva?

Ogni istituto di credito ha una sua particolarità, quindi la stessa soluzione non può andar bene sia per una BCC che per un grosso gruppo ban-

cario. Anche se la sicurezza viene percepita, poi, allo stesso modo, le soluzioni che si applicano sono completamente differenti, a causa della diversità delle agenzie stesse.

Quindi, quando dico che ogni istituto di credito necessita della propria soluzione, intendo dire che va studiata e proposta, per ogni singola esigenza, la miglior soluzione della quale la banca ha bisogno.

E per quanto riguarda la proposta che Axis può fare a queste diverse tipologie di banche?

Come ho evidenziato durante l'intervento, non si può parlare di una soluzione pacchettizzata, tant'è che nell'intervento mi sono limitato a presentare quelle che sono le tecnologie da tenere in considerazione, nel momento in cui si fanno le valutazioni per un nuovo impianto di videosorveglianza.

Ho accennato, per esempio, come il Wide Dynamic Contrast sia indicato per risolvere il problema della qualità delle immagini delle persone che entrano in agenzia. Ho lanciato il nuovo concetto di osservazione di ciò che succede in agenzia, introducendo le nuove telecamere panoramiche a 360°, o il concetto di una visione più accurata all'interno dell'area self dell'ATM o addirittura della bussola, introducendo la telecamera pinhole, più facile da installare ed in grado di garantire l'immagine anche a breve distanza dal soggetto, in modo da renderlo riconoscibile laddove necessario.

Non ho introdotto, quindi, dei prodotti specifici, ma delle tecnologie adatte ad essere applicate nell'agenzia bancaria. ■



R I V A
VIDEO ANALYTICS IN PERFECTION



*Tutti sanno fare telecamere -
noi sappiamo fare DI PIÙ.*

www.rivatech.de

www.facebook.com/RIVA.IP.Cameras



Government
Buildings University
Protection
Plants Leisure
Financial
Healthcare
Government
Buildings University
Protection
Banking

WINCOR NIXDORF: LE SOLUZIONI PER BANCHE, GDO E LA GESTIONE DEL CONTANTE

incontriamo Daniela Zuccoli, Marketing Manager Wincor Nixdorf
e Laura Scandolara, Communication Manager Wincor Nixdorf
a cura di Monica Bertolo

Signora Zuccoli, chi è Wincor Nixdorf e qual è la sua proposta per il mercato della sicurezza?

Wincor Nixdorf è un'azienda multinazionale con base in Germania e sedi in tutto il mondo, una anche in Italia. La nostra offerta è mirata per il settore banche e quello della GDO, con soluzioni adatte ad entrambi gli ambiti, legate, in gran parte, alla gestione del contante.

Per quanto riguarda le banche, abbiamo un'offerta mirata alle soluzioni in ambito self service quindi, appunto, alla gestione del contante ed alla sicurezza fisica e logica, in quanto, quando si parla del contante, nasce il problema di conservarlo e gestirlo in modo sicuro.

Nel mondo retail abbiamo un'offerta molto articolata, che copre dal punto vendita alla sede. Anche in questo ambito, quando parliamo del punto vendita, ci riferiamo a soluzioni che riguardano il cash management, ma non solo, anche la sicurezza dei dati e molto altro.

Quindi una proposta completa anche a livello di servizio?

Assolutamente sì. Il tema della sicurezza è legato ai processi, ad un'attenzione costante e ad un continuo aggiornamento.

Passando invece al concetto della comunicazione, Signora Scandolara, come Wincor Nixdorf comunica con il suo cliente standard e con l'end user?

Essendo la sicurezza in continuo aggiornamento, noi cerchiamo di vedere preventivamente cosa succede nel mondo, in modo da poter informare i nostri clienti in merito alle ultime tipologie di frodi.

La comunicazione nella sicurezza, un ambito molto delicato, si realizza facendo cultura, informazione e studiando quello che accade nel mondo, in modo da portare i nostri clienti a conoscenza di tutto questo e proporre, nel caso, le nostre soluzioni.

Comunichiamo direttamente con il cliente attraverso newsletters e posizionandoci tra le aziende leader in questo campo.

Un esempio tangibile di come voi comunicate è il Wincor World che si è da poco tenuto in Germania, ma che naturalmente è aperto a tutti i mercati, anche quello italiano.

Wincor World è un evento che ogni anno organizza la casa madre, dove si presentano le ultime soluzioni, non solo in ambito sicurezza, e che rappresenta sicuramente una bella vetrina. ■



Grado 3 ALTA SICUREZZA



CTC1501 • CTC1502
CTC1503



CTC2501 • CTC2502
CTC2503



KCHP01 • KCHP02

Grado 2 DA INCASSO



CTI002



CTI016



CTI030



CTIV020



CTIV001



CTI102



CTI130



CTI122



CTLI002



CTLC002

Grado 2 DA SUPERFICIE



CTE002



CTE045



CTC006



CTC012



CTC046



CTC047



CTC048



CTB020



CTC049MR



CTC401

**Contatti magnetici
a norma EN50131-2-6**



PRODOTTI ITALIANI PER LA SICUREZZA

www.vimo.it • info@vimo.it • tel. +39 039672520

PERCHÉ IL NEBBIOGENO PROTECT? LA RISPOSTA DELL'INSTALLATORE

a cura di **Alessandra C. Emanuelli**

PROTECT, azienda danese che produce innovativi sistemi di sicurezza nebbiogeni, sta portando nel settore della sicurezza una ventata di novità, dal momento che i nebbiogeni soddisfano i clienti sventando i furti.

Giovanni Rega, titolare di Youmedia Technology, è tra gli installatori autorizzati di Protect Italia, la divisione italiana con sede a Bolzano.

S News ha incontrato il signor Rega, per sentire direttamente da chi opera sul campo, quindi dall'installatore, le sue impressioni, le sue considerazioni su questa innovativa tecnologia che si sta diffondendo velocemente.

Signor Rega, prima di raccontarci come ha conosciuto PROTECT, ci presenta brevemente la sua azienda?

Certo. La mia azienda si chiama YOUMEDIA TECHNOLOGY. È nata da un anno, siamo io e mio padre Emilio, entrambi con un'approfondita esperienza tecnica: lui ha lavorato al Ministero delle telecomunicazioni, esperto in interfacciamenti, io sono specializzato in reti Cisco. Abbiamo aperto quest'azienda per dare risposta alla crescente emergenza furti: in questo modo creiamo il giusto connubio tra sicurezza ed informatica.



Perché avete abbracciato con entusiasmo la tecnologia nebbiigena di PROTECT?

Perché siamo un'azienda giovane e sempre aperta alle nuove tecnologie. Dal nostro punto di vista, non deve mai succedere che, se avviene un furto, possa prevalere il ladro. Il nebbiogeno è la soluzione che si affianca e completa il sistema d'allarme, rendendolo efficace al 100%.

Qual è il suo metodo di lavoro nel proporre il nebbiogeno ai suoi clienti?

In realtà è molto semplice: prendiamo appuntamento, andiamo sul posto e facciamo una dimostrazione, sparando la nebbia nell'ambiente del cliente (con lui dentro). La reazione è sempre molto forte.

Può spiegare meglio la reazione dei clienti quando vengono immersi nella nebbia?

Sono sempre sbalorditi e nello stesso tempo molto interessati. Vi faccio un esempio. Un negozio di telefonia ha recentemente subito un furto da 80.000 Euro. Siamo andati a proporgli un sistema avanzato, con videosorveglianza e nebbiogeno. Dopo la dimostrazione con la nebbia, entusiasmato ci ha detto: "Ma perché non siete venuti prima?!" I clienti sono quasi sempre concretamente interessati, specialmente chi ha subito furti. Altri ci pensano un po', ma poi a distanza di tempo ci richiamano.

I suoi clienti solitamente a quali categorie appartengono?

Appartengono a tutte le categorie, anche se la maggior parte sono proprietari di locali dove sono presenti slot machines, di negozi di telefonia, di gioiellerie, tabaccherie e pro-

fumerie.

Lei in qualità di Partner PROTECT, quanti nebbiogeni ha installato?

In pochi mesi, circa una trentina.

Grazie al nebbiogeno ha installato altri prodotti di sicurezza, e se sì, quali?

Assolutamente sì, perché prodotti come i nebbiogeni PROTECT hanno bisogno di un buon condimento! Noi non vendiamo solo il nebbiogeno, ma anche il servizio. Creiamo per i nostri clienti sistemi complessi e su misura comprendenti centrali, videosor-

veglianza e gestione da remoto. Ma è soprattutto grazie al nebbiogeno che il lavoro si finalizza, sventando il furto. L'importante che siano prodotti di qualità e duraturi, quindi niente "cineserie".

Grazie alle sue installazioni, ha sventato qualche furto?

Se sì, i suoi clienti

che reazione hanno avuto dopo il tentativo fallito?

Noi mettiamo sempre fuori dai locali gli adesivi per avvisare della presenza di sistemi antintrusione nebbiogeni. Spesso infatti non provano nemmeno ad entrare. Ci è capitato però un caso singolare: un circolo ARCI di 300 mq, che aveva subito 12 furti in soli tre anni! Una notte dei ladri hanno provato ad entrare e una PROTECT 1100i programmata ad impulsi, ha saturato in pochi secondi l'intero ambiente. Il cliente mi ha chiamato immediatamente dopo il tentativo sventato, ringraziandomi tantissimo. E mi ha chiesto subito una ricarica.

Qual è una caratteristica tecnica che ap-



Partnership

prezza particolarmente nei nebbiogeni Protect?

Non ho mai problemi a interfacciare i segnali: il nebbiogeno Protect si collega con semplicità a qualunque centrale ed è facilmente programmabile. Qualsiasi cosa succeda alla macchina, errori o attività, posso controllarla a distanza. Mi piace poi, ovviamente, la performance: in pochi secondi rende inaccessibile qualunque ambiente.

E con l'azienda Protect Italia, che tipo di rapporto, di partnership ha?

Molto buono. Ho partecipato ad esempio ad una loro bellissima convention in settembre, sul Lago di Garda. Un bel modo di ritrovarsi e informarsi, è stata emozionante. Tutte le grandi aziende dovrebbero fare così.

Per curiosità sulla tecnologia nebbiogenica:
www.nebbiogeno.it ■



I TRENDS PER IL 2013

BY IMS RESEARCH

la Redazione



IMS RESEARCH: IL MERCATO DELLE INFRASTRUTTURE WIRELESS DI VIDEOSORVEGLIANZA RADDOPPIERÀ ENTRO IL 2016

Il mercato delle infrastrutture wireless utilizzate per applicazioni di videosorveglianza è destinato a raddoppiare dal 2011 al 2016, con una significativa crescita sostenuta dalla domanda per sistemi a basso costo nelle economie emergenti come Cina ed India. Le entrate nel mercato di tali apparecchiature salirà a 705 milioni di dollari nel 2017, quasi il 160% in più, rispetto ai 274 milioni nel 2011, secondo un nuovo studio pubblicato da IMS Research, ora parte di IHS Inc. Dopo l'aumento del 11% nel 2012, la crescita accelererà ulteriormente al 15% nel 2013, con un fatturato che raggiungerà i 350 milioni.

“Offrendo una soluzione relativamente economica rispetto al “trenching cable”, l'infrastruttura wireless offre un'opzione a basso costo per coloro che vogliono avvalersi di reti di videosorveglianza”, afferma Josh Woodhouse, analista di videosorveglianza di IHS. “Nelle regioni nelle quali è diffusa l'esistente infrastruttura di videosorveglianza, come gli Stati Uniti o il Regno Unito, l'adozione di una infrastruttura wireless per la videosorveglianza è in costante crescita. Tuttavia, ancora molti Paesi non hanno ancora adottato questo sistema: si genererà, quindi, una fortissima crescita, che causerà un boom durante i prossimi anni”.

Un occhio sulla videosorveglianza in diversi Paesi

Per il mercato globale delle attrezzature di infrastruttura wireless per la videosorveglianza, è prevista una espansione entro il 2017, con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 17%, rispetto al 2011. La crescita globale sarà guidata dalla Cina, con il 28,8% delle entrate CAGR durante il periodo preso in esame. A seguire, il resto dell'Asia, India compresa, che aumenterà del 27,9%. Per il Messico, invece, è previsto il 23,1% CAGR, per il Brasile il 17,4% e per il resto del Sud America il 26,6%.

L'Asia è con la videosorveglianza senza fili

Il mercato asiatico è attualmente il più piccolo e meno sviluppato nelle attrezzature di infrastruttura wireless per la videosorveglianza. Tuttavia, per l'Asia è prevista, nei prossimi anni, la crescita più rapida tra tutte le aree esaminate, grazie alla mancanza nella regione di qualsiasi infrastruttura di videosorveglianza via cavo, combinata con il basso costo del wireless e la domanda in forte espansione nel comparto sicurezza.

Cisco traina il mercato

Cisco Systems Inc., è stato il fornitore leader di attrezzature di infrastruttura wireless per la videosorveglianza nel 2012, con un 11,7% delle entrate nel mercato globale. ■

ADI-SAMSUNG ON TOUR: INSIEME PER I PROFESSIONISTI DELLA VIDEOSORVEGLIANZA

la Redazione



Samsung e ADI, On Tour: l'occasione per presentare tutte le novità Samsung nelle filiali ADI Global Distribution ha appena concluso il secondo appuntamento a Treviso.

La mezza giornata di full immersion ha fornito ai numerosi Clienti ADI, provenienti dall'ampia area Nord Est Italia, un completo aggiornamento professionale di altissimo livello, oltre a una sessione hands-on.

“Siamo molto soddisfatti dei risultati che stiamo ottenendo da questi appuntamenti On Tour: i clienti ADI rispondono sempre con entusiasmo alle nostre attività, segno che il mercato è alla costante ricerca di soluzioni innovative e di prodotti che superino i limiti precedenti, oltre a confermarci come ruolo di riferimento per la qualità del servizio e per il know-how che possiamo trasferire” dichiara

Fabrizio Mollica, Marketing Communications Manager ADI.

E prosegue: “Ora l'appuntamento si sposta in Centro e Centro-Sud Italia, dove abbiamo già raccolto notevoli adesioni per il 19 e 20 Marzo. Torneremo poi nuovamente a Milano il 26 a conclusione del Tour che, siamo certi, avrà portato valore aggiunto in tutta Italia” Questo il calendario completo del Tour ADI-Samsung:

- 12 marzo Milano - Buccinasco**
- 14 marzo Treviso - San Vendemiano**
- 19 marzo Arezzo**
- 20 marzo Roma**
- 26 marzo Milano - Buccinasco**

Gli incontri, della durata di mezza giornata, sono gratuiti e si terranno presso le sedi ADI Global Distribution. ■

Con noi
i tuoi **clienti**
saranno
Sicuramente
Tranquilli



antintrusione - videosorveglianza - antincendio - controllo accessi

SECURITY EXPO TRASFORMA IL PALAZZO DEI CONGRESSI ALL'EUR NEL PALAZZO DELLA "SICUREZZA"

di Alessandra C. Emanuelli

Si terrà dal 22 al 24 marzo al Palazzo dei Congressi, a Roma EUR, Security Expo, la fiera che trasformerà per ben 3 giorni il Palazzo dei Congressi nel palazzo della "sicurezza". Sono oltre cinquanta gli espositori.

Il nuovo format si contraddistingue per la grande attenzione riservata sia al mercato della sicurezza SOHO, che nei confronti del mercato B2B.

Romafiore, organizzatore dell'evento, sottolinea che, la partecipazione di brand prestigiosi del settore, presentati al pubblico attraverso i maggiori distributori, rivenditori ed installatori, renderà questo appuntamento un punto di riferimento per scoprire e provare le nuove tendenze del mercato.

"Security Expo 2013 nasce da una attenta ed accurata analisi del mercato Sicurezza. Ci siamo resi conto che nonostante la situazione economica-finanziaria in cui ci troviamo, questo settore sta crescendo a ritmi notevoli - dichiara Ottorino Duratorre, Presidente della manifestazione. Oltre il 20% delle spese effettuate riguardano dispositivi per la sicurezza, un ampio mercato che comprende la casa, la famiglia, i luoghi di lavoro, ciascuno con i propri bisogni di sicurezza. Basandoci su questa percentuale molto indicativa, abbiamo deciso di presentare al pubblico non solo soluzioni complesse e professionali, ma anche e soprattutto dispositivi accessibili e utilizzabili da tutti"

Durante l'evento, oltre agli stand di aziende nazionali e internazionali, i visitatori e gli addetti ai lavori avranno la possibilità di partecipare ad eventi e workshop dedicati alla presentazione di nuovi prodotti, tecnologie e normative.

Lo spazio espositivo sarà suddiviso in diverse macro-aree: Sicurezza Passiva, Mezzi Forti, Sicurezza Personale, Sicurezza Elettronica, Sicurezza Servizi e Sicurezza Informatica. Questa suddivisione merceologica agevolerà la visita del pubblico.



**ECCO LE AZIENDE
E LE ORGANIZZAZIONI PRESENTI:**

A.I.P.S. ASSOCIAZIONE INSTALLATORI
PROFESSIONALI DI
SICUREZZA
ATS SRL
ADJ INTERNATIONAL SRL
ALLIANCE BROKER
ALLSAT SRL
AMBASCIATA D'AUSTRIA-SEZIONE
COMMERCIALE DI PADOVA
A.S.T. IMPIANTI srl
ASSOCIAZIONE CULTURALE ROTTA-
NUOVA ONLUS
ASSOSICUREZZA
B.D.F. SICUREZZA LATINA SRL
CHECKPOINT SRL
CIA TRADING SRL
CO.ME.V. SNC
COMBAT ADAM KOLODZIEJCZYK
CONSORZIO INTRASECUR GROUP
D.S.T. Distribuzione Sistemi Tecnologici srl
DEATRONIC SRL
DE MASI DOMENICO
EB Elettrotecnica Srl
EFFECI SISTEMI
EPC PERIODICI
ETHOS MEDIA GROUP SRL

F.A.B. SECURITY ITALIA SRL
F.P. INVESTIGAZIONI E VIGILANZA SRL
FAS ANTINCENDIO SRL
FOCELDA
G.A. SERRAMENTI
GIORGIO SANNINO
HIS
I.S.P. Investigazioni Speciali Private
IL SOLE 24 ORE SPA
IMPREBANCA SPA
ITALTEC SRL
KOSMOS SERVICE
MARIO FORCONI S.N.C.
MEDITY
MIVAL WINDOWS FILMS SRL
PERGAM-ITALIA SRL
PRO INFISSI
PULIDEA SERVICE SRL
S NEWS SRL
SC GEYVISION LC SRL
SCUOLA ETICA&SICUREZZA DE L'AQUILA
SECMAN SRL
SECURLINE SRL
SERRATUREROMA
SICUREZZA ROTONI SRL
SICURA
SICURIT ALARMITALIA SPA
STEDEL SRL

(elenco aggiornato al momento di andare in stampa)

SAVE THE DATE 

TRA LE VARIE INIZIATIVE DI S NEWS A SECURITY EXPO:

Venerdì 22 marzo ore 11:00 workshop c/o la Sala Business

“La Sicurezza è un Valore: a Scuola di Sicurezza e la Sicurezza a Scuola”

S News in collaborazione con la Scuola di Alta Formazione Internazionale Etica & Sicurezza de L'Aquila continua l'attività per incontrarsi con gli operatori del settore sia per dialogare con tutto il mondo imprenditoriale, ed in particolar modo con i security managers delle aziende. Gran parte del mondo delle imprese, specialmente PMI, è infatti, ancora troppo lontano rispetto a questo vitale settore della sicurezza, fondamentale per la difesa economica e sociale di ogni sistema.

Venerdì 22 marzo ore 14:00 talk show c/o Security Forum

“Casa integrata: l'integrazione oltre la sicurezza”

Il talk show metterà a confronto produttori, progettisti ed installatori per sviluppare e presentare il nuovo concetto di integrazione nel segmento residenziale, che coinvolge sicurezza, domotica e risparmio energetico. Organizzato da S News in collaborazione con RA, il talk show sarà anche l'occasione per presentare Medity, 1° Expo Mediterranean Security, che si terrà il 14-15-16 giugno all'A1 Expo di Caserta.

TUTTO ESAURITO AL MIPS

la Redazione

Ameno di tre mesi dalla manifestazione, solo il 2% dello spazio espositivo risulta disponibile. MIPS è l'evento chiave per l'industria del settore sicurezza in Russia e permette di scoprire le più importanti novità in ambito tecnologico e lotta contro gli incendi.

Ilya Sobolev, Direttore vendite – Divisione sicurezza, ITE Group Plc: “Siamo molto soddisfatti per l'interesse dimostrato alla prossima edizione di MIPS specialmente dagli espositori internazionali. Molti dei principali fornitori mondiali di tecnologia come Canon, Haverkamp e Schlumberger hanno confermato la loro presenza. Siamo inoltre lieti di annunciare che avremo collettive nazionali provenienti da Canada, Cina, Corea, Inghilterra e Taiwan.”

La 19esima edizione si terrà dal 15 al 18 Aprile 2013 a Mosca, Russia.

Come di consueto, MIPS 2013 verrà supportata da un ampio programma d'incontri, come il MIPS Forum, che consentirà ai partecipanti di incontrare amministratori, dirigenti e professionisti del settore della sicurezza per sviluppare strategie di collaborazione tra imprese.

Gli argomenti del MIPS Forum sono:

- Protezione integrata per i centri commerciali e di vendita al dettaglio
- Sorveglianza cloud-based e video analisi della sicurezza
- Problemi, progetti e soluzioni per lo sviluppo di sistemi integrati a difesa degli edifici chiave

di Mosca e zone limitrofe.

- Sicurezza antincendio e protezione degli edifici.

STATISTICHE MIPS 2012

Visitatori: 15,539

Espositori: 483

Paesi rappresentati: 26

MIPS è ufficialmente patrocinato da:

- Ministro degli interni della Federazione Russa
- Comitato della difesa e della sicurezza russo
- Commissione per la sicurezza della Duma di stato
- Governo di Mosca
- Associazione delle banche russe
- Enigma Enter (partner tecnico)

AZIENDE ESPOSITRICI ITALIANE:

COMELIT GROUP SPA

FTC - FABBRICA TRENTINA CONDUTTORI SRL

GIELLE SRL

SICEP SPA

VANZETTI EQUIPMENT

Per maggiori informazioni:

www.securityshows.com □



VIDEOREGISTRATORE DIGITALE
PER TELECAMERE ANALOGICHE

HVX



960H
REAL TIME

VEDERE PER CREDERE



- ALTA RISOLUZIONE 960H
PER TELECAMERE 700 LINEE
- VISUALIZZAZIONE FULL HD 1080P
- COLLEGAMENTO TELECAMERE
FINO A 900 M
- INTERFACCIA UTENTE
MODERNA E INTUITIVA

H
HESA

www.hesa.com

IFSEC: I PROGRAMMI PER LONDRA NEL 2014

la Redazione



UBM Live ha ufficialmente lanciato il trasferimento all'ExCeL di Londra nel 2014 di IFSEC International e International FIREX.

Mercoledì 6 marzo, oltre 200 partner ed espositori "premier" di UBM hanno avuto l'opportunità di esplorare tutti i vantaggi di ExCeL e la zona circostante che offre. Il trasferimento di IFSEC avviene dopo

16 anni al NEC: la sede all'avanguardia dell'ExCeL di Londra ospiterà tutti i quattro spettacoli sotto lo stesso tetto da 17-19 giugno 2014.

Simon Parker, Managing Director, UBM Live London ha illustrato quali sono i vantaggi che deriveranno dallo spostamento all'ExCeL: "Siamo entusiasti di rivelare più nel dettaglio i nostri piani, questo avrà un effetto positivo.

Dopo approfondite ricerche condotte prima di prendere la decisione, abbiamo raccolto tutti i feedback dai nostri espositori, visitatori e partners in modo da garantire degli eventi su misura, adatti a rispondere esattamente a ciò che vogliono i mercati".

Dall'impressionante suite dell'ExCeL, Parker ha chiarito agli espositori come la prossima edizione diventerà un evento ancora più integrato. La nuova sede è adatta per dare la possibilità ai visitatori di fluire liberamente tra tutte le quattro manifestazioni e offre innumerevoli opportunità di crescita in tutti i quattro settori.

Produttori e distributori, così come i visitatori professionali, avranno maggiore contatto con gli utenti finali, consentendo una migliore comprensione dei prodotti e delle soluzioni disponibili. I mezzi di trasporto che portano all'ExCeL dal resto della capitale permetteranno più accessibilità ai visitatori, sia del Regno Unito che internazionali.

Una delle città più "connesse" al mondo, Londra è facilmente raggiungibile sia a livello internazionale che all'interno del Regno Unito. Il London City Airport dista solo cinque minuti di taxi dall'ExCeL e, l'aeroporto, offre accesso a oltre 40 destinazioni internazionali. Facilmente accessibile anche da tutti gli altri aeroporti, tra cui Heathrow e Gatwick e anche dai treni ad alta velocità,

l'ExCeL assicurerà un'affluenza internazionale.

Ecobuild, il più grande evento mondiale per la costruzione sostenibile organizzato da UBM, ha ricevuto un invito a visitare le Protection and Management Series del 2014: gli ospiti hanno acquisito un'esperienza pratica della continuità da una sala all'altra e sono stati in grado di ottenere un sapore di ciò che la moderna sede offrirà nel 2014.

Partner ed espositori sono stati entusiasti di testare tutti i vantaggi che la nuova sede fornirà. Peter Houlis MSyI, Managing Director 2020 Vision Systems ha affermato: "è una grande notizia sapere che IFSEC si sposterà a Londra. Dato il ranking mondiale del settore della sicurezza del Regno Unito, è naturale che gli eventi più importanti del mondo dovrebbero avvenire nella capitale".

Commentando il lancio ufficiale, Nick Baldwin, Marketing Director di Baldwin Boxall Communications Ltd, ha detto: "UBM ha ascoltato le esigenze degli espositori spostando la sede dal NEC all'ExCeL e Baldwin Boxall è felice dello spostamento. FIREX è stata una mostra chiave per noi e siamo certi che nel 2014 sarà un grande successo grazie alla nuova posizione".

IFSEC ha avuto un forte supporto per lo spostamento a Londra nel 2014 e gli espositori hanno già iniziato a riservare gli spazi. Riconoscere e rispondere al desiderio di mercato, ha aperto nuove opportunità per i visitatori e gli espositori provenienti sia dal Regno Unito che dall'estero.

Per conoscere ulteriori dettagli, visitare www.ifsec.co.uk/londonsupport. Per ulteriori informazioni su IFSEC o per registrarsi gratuitamente all'evento del 2013 visitare www.ifsec.co.uk. ■

CLARION LANCIA SECURITY TECHNOLOGY LIVE AL NEC DI BIRMINGHAM

la Redazione

Clarion Events, uno dei più importanti players nel mercato degli eventi dedicati alla sicurezza, annuncia il lancio di un nuovo evento pensato per installers e channels: Security Technology Live, che si terrà al NEC, Birmingham nel maggio 2014.

Security Technology Live è stata sviluppata attraverso un'ampia consultazione degli organizzatori con gli espositori, le associazioni e gli altri soggetti interessati che ha permesso di individuare la domanda per un servizio che estenda le reti nazionali ad installatori, integrators, rivenditori e distributori.

“Abbiamo lavorato sull'idea di un canale mirato all'installatore di sicurezza e all'integrator market per parecchio tempo, per integrare Security Technology Live agli eventi dedicati all'utente finale già esistenti, come Counter Terror Expo” ha dichiarato Tim Porter, Clarion Events Managing Director.

“Tuttavia ora che UBM (organizzatori di IFSEC) ha deciso di spostare IFSEC dal NEC di Birmingham all'ExCeL di Londra il prossimo anno, crediamo sia il momento migliore per lanciare Security Technology Live proprio al NEC”.

Il portfolio di Clarion nel settore della sicurezza comprende la Biennale DSEI Defence & Security, Counter Terror Expo, fortemente in crescita, con un notevole pubblico privato e del settore pubblico.

“Londra è un'ottima posizione per il nostro evento: offre una platea mista con rappre-

sentanti aziendali, del Governo, della Polizia e visitatori del settore. Tutte le persone interpellate nella decisione, concordano sul fatto che il NEC è la posizione migliore per una manifestazione rivolta alla comunità di installers e integrators della sicurezza domestica e commerciale”, ha specificato Porter.

Security Technology Live si terrà nei padiglioni 6, 7 e 8 del NEC dal 13 al 15 maggio 2014.

Come informano gli organizzatori, i costi per gli espositori saranno inferiori rispetto alle recenti edizioni di IFSEC.

Un tema chiave per Security Technology Live sarà l'aiuto agli installatori UK su come affrontare le sfide di adattamento ad un ambiente sempre più sofisticato di sicurezza domestica e commerciale, dove gli utenti finali richiedono sempre più avanzate soluzioni e tecnologie.

Security Technology Live sarà caratterizzato da una serie di aree di funzionalità interattive, insieme ad un ampio programma educativo gratuito progettato per formare i responsabili con supporto elettronico digitale di ultima generazione e soluzioni integrate basate su IP. ■



THE SECURITY HAS A NEW MEETING POINT

Barcelona April, 17 & 18 2013



International Security Conference & Exhibition

CCTV

Systems integration

Access control

IT Security

IP/Networks

Fire Solutions

Intruder

Physical Security

**Products dynamic exhibition
Innovation and technology forum
New technologies and security solutions**

ALIMENTAZIONE E TRASMISSIONE IP SU SINGOLO CAVO COASSIALE

di Luca Vittorio Cappelletti, Direttore Commerciale & Marketing Beta Cavi



Nella progettazione di un impianto di videosorveglianza, sia questo analogico, HD SDI o IP, spesso non si dà la giusta considerazione ai tutti i componenti che integrano il "sistema".

Eclatante come la tecnologia ed i componenti, anche in questo caso, abbiano rappresentato la chiave di svolta nella realizzazione di un impianto IP FULL HD dove la distanza media tra switch e telecamere è di 700 metri con tratte fino a 850 metri di distanza (non ammessa dal committente l'interruzione del cavo sulla tratta).

CASE HISTORY

Oggetto: Realizzazione di un impianto di video sorveglianza IP FULL HD di uno degli scali aeroportuali italiani più importanti a livello nazionale.

Richiesta del committente: Possibilità di posizionare le telecamere fino ad una distanza di 850 metri dallo switch alimentandole in POE (Power Over Ethernet).

Lo studio di progettazione incaricato del progetto, al fine di esaudire i desideri del committente, ha proposto un sistema EoC (Ethernet

Over Coax) così composto:

- Impiego di telecamere IP FULL HD
Risoluzione 3MP (2048 X 1536)
Risoluzione 16:9 Full HD (1080p)

Motion detection

Analisi video intelligente

Audio bidirezionale

Codec multiplo H.264, MPEG-4 & MJPEG
POE

Mod. SAMSUNG SNB-7000

- Alimentazione delle telecamere da remoto (Power Over Ethernet) e trasmissione IP in grado di supportare tutti i protocolli di rete (UDP, TCP/IP, HTTP, ecc)

Tecnologia avanzata di trasmissione codificata a 128 bit

Trasmette Ethernet Full Duplex 10/100 BaseT
Alimenta telecamere PoE (o su altri dispositivi PoE), fino a 45 watt, 48 VCC sono distribuiti su coassiale a tutte le apparecchiature collegate
Mod. NVT NV-EC1701 Ricetrasmittitore EoC (Ethernet su coassiale) con alimentazione PoE

- Tratte in coassiale cavo fino a 850 metri di distanza (non consentite interruzioni del cavo sulla tratta)

Cavo coassiale 75 Ohm
Bassissima perdita @ 10 MHz 1,8 dB/100 mt
Elevata velocità di propagazione $\geq 85\%$
Valori di SRL 5-30 MHz ≥ 40 dB
1 GHz bandwidth
Diametro esterno 7,5 mm
Cavo bilanciato (resistenza del conduttore interno uguale alle resistenza del conduttore esterno)
Mod. BETA CAVI – EOC14055 Ethernet 10 base T

Se l'impianto fosse stato progettato con metodi tradizionali , ossia con l'ausilio di cavi per ca-

blaggio strutturato es. Cat 6 , non sarebbe stato possibile realizzare tratte senza interruzioni (850 metri) ed anche l'alimentazione in POE avrebbe rappresentato un problema. Inoltre, si evidenzia come l'ufficio tecnico dell'aeroporto , abbia fornito indicazioni precise e perentorie in merito alla stesura di cavi non consentendo interruzioni del cavo sulla tratta.

Si evidenzia inoltre come il cavo coassiale HD 14055 risulti molto più flessibile e dello stesso diametro di un cavo Cat 6.

L'impianto proposto é stato l'unico in grado di soddisfare i rigidi criteri del committente e garantire un sistema a prova di futuro. ■



CIAS ELETTRONICA: PASSIONE ED ESPERIENZA DI GENERAZIONE IN GENERAZIONE

incontriamo Raffaele De Astis, Direttore Generale Cias
a cura di Monica Bertolo

Signor De Astis, “since 1974” recita il vostro pay-off, ed in effetti in questi quasi 40 anni d’attività siete divenuti un punto di riferimento, sia nel mercato italiano che internazionale. Ci risulta che in questo periodo sia in atto un passaggio generazionale in CIAS, a conferma della solidità del marchio e della vostra storia. Esatto?

CIAS è cresciuta dal 1974 ad oggi grazie ai soci fondatori che hanno dedicato tutti loro stessi al bene dell’azienda. Sono frasi, queste, che si sentono spesso ripetere in tanti casi analoghi nell’industria italiana.

In questi anni i soci CIAS hanno saputo fare sacrifici e scelte difficili. Uniti dalla passione comune che si ritrova in tante piccole e medio imprese italiane, si sono avvalsi della collaborazione di risorse umane competenti e altrettanto appassionate.

L’attenzione e gli investimenti sono sempre stati puntati all’azienda, sia in termini commerciali, che di struttura produttiva, che di Ricerca e Sviluppo, e hanno portato CIAS ad essere uno tra i più importanti benchmark tecnologici nel settore sicurezza a livello globale.

Non ultima l’attenzione alle risorse umane. Già 10 anni fa i soci fondatori, il compianto Bruno Gasparini, Giuseppe Leonardi e Vincenzo De Astis, hanno cominciato a progettare il passaggio dell’azienda in seconda Generazione, verificando la bontà della “stoffa”

in casa e cercando anche rinforzi dall’esterno. E’ cominciato così un lavoro di empowerment delle risorse a tutti i livelli, direzionali e non, e si è predisposta la strada per arrivare al momento attuale più che pronti.

Ufficialmente dal 01 gennaio 2013, De Astis e Leonardi Senior hanno lasciato i loro Ruoli Operativi di Direzione Tecnica e Direzione Generale, restando comunque nel Consiglio d’Amministrazione e, ovviamente, anche a disposizione dell’azienda a livello consulenziale.

Nuovo Direttore Generale è Raffaele De Astis e Vice Direttore Generale Fabrizio Leonardi.

Di che cosa avrebbe bisogno questo mercato, specialmente in Italia, secondo la sua esperienza e considerata la vostra profonda conoscenza dei mercati internazionali?

Tra i problemi del mercato Italiano mi viene subito in mente, la non certezza dei crediti e la frammentazione del mercato, il non fare “sistema”, per capirci. Inutile dire che è evidente che sia uno specchio del Paese e che siano 2 problemi presenti in Italia anche a livello macro. Un settore giovane e piccolo come il nostro purtroppo non fa eccezione. Se la questione del credito è un problema che può essere migliorato con una certa incisività solamente agendo a livello di regole da riscrivere da parte dei nostri governanti, come in molti casi è avvenuto all’estero, per quanto riguarda la seconda questione, quella

della frammentazione, si potrebbe agire di più a livello di singole aziende, cominciando a cambiare un po' la mentalità "campanilistica" o da interesse di bottega, che a volte si riscontra nel mercato. Le Associazioni di Categoria potrebbero certamente dare una spinta anch'esse in questa direzione per cercare un dialogo e un'azione congiunta, perlomeno nell'affrontare certi temi.

Sarebbe inoltre auspicabile seguire alcuni esempi positivi che arrivano dall'estero, dove in settori così delicati come la Security, le linee guida imposte per la selezione delle tecnologie e di chi le applica, non sono dettate solamente dal prezzo del bene o del servizio, ma soprattutto dal contenuto tecnologico e dall'affidabilità.

Quali, quindi, le vostre sfide future?

Le nostre sfide, già odierne, più che future, sono volte ad aggiungere al nostro pacchetto d'offerta altre tecnologie di Sicurezza, da offrire al mercato con soluzioni sempre innovative, e ad occupare spazi sempre più importanti sui mercati Internazionali. Integrazione dei sistemi e connettività saranno le parole d'ordine da qui ai prossimi 3 anni. Nel 2013 CIAS porterà sul mercato domestico un nuovo pacchetto di prodotti, in parte già presentati in anteprima a Sicurezza 2012, creando un nuovo catalogo CIAS Dynamic che sarà distinto dallo storico pacchetto CIAS Extreme Security. Fulcro di CIAS Dynamic sarà la nuova centrale Quasar: Quasar sarà una Centrale BUS accoppiata di serie con innovativa ed elegante Tastiera Star-Touch, attestandosi sul mercato con i medesimi livelli delle analoghe centrali accoppiate a tastiere tradizionali. Diversi livelli di configurazione semplificata e automatizzata, renderanno Quasar installabile in pochissimo tempo e diverse soluzioni smart la renderanno utilizzabile dall'utente finale in maniera intuitiva fin dal primo "tocco".

Vi sarà un corredo di accessori che renderà l'offerta completa: dal combinatore alle

espansioni via radio, passando dalla App per iPhone/iPad, alle chiavi d'accesso RFID fino alle interfacce I/O digitali miniaturizzate.

Nell'Offerta classica Extreme Security, ci saranno altre novità, ma soprattutto CIAS tenderà a conquistare notevoli fette di mercato con l'innovativo e pluripremiato SIOUX, il sistema per protezione di recinzioni più evoluto del mercato allo stato attuale.

Proprio di recente, IMS Research (ndr. S News 11-12, Il mercato delle infrastrutture wireless di videosorveglianza raddoppierà entro il 2016, pag 37) ha reso noto i risultati di una loro ricerca, secondo la quale i volumi relativi al wireless nella videosorveglianza raddoppieranno entro il 2016. Dal vostro punto di vista, cosa potrebbe succedere nei perimetrali?

Il comparto delle protezioni perimetrali continuerà ad avere un trend di crescita importante e le soluzioni saranno sempre più ritagliate sull'esigenza della specifica fascia di mercato. L'integrazione dei sensori da esterno sarà sempre più stretta e il digitale coprirà in generale più del 50% del venduto. Dei distinguo ovviamente si possono fare a seconda della fascia di mercato, dove le coperture digitale/analogico, saranno ovviamente differenziate. CIAS già oggi offre soluzioni per la protezione di siti residenziali/commerciali e soluzioni per la copertura di grandi perimetri come ad esempio centrali nucleari, aeroporti, siti militari, grandi industrie e siti petroliferi. Questa esperienza di campo ci ha fatto maturare la convinzione che sia necessario a tutti i livelli, facilitare la connettività e l'integrazione tra sistemi attraverso reti IP per esempio, piuttosto che bus su Fibra ottica, e non ultimo via Wireless. In quest'ultimo caso, soprattutto quando si parla di siti ad alto rischio vanno ben valutate le criticità relative alla sicurezza ponderando adeguatamente la tecnologia da adottare. ■

CIA TRADING: STORIA, INNOVAZIONE, ESPANSIONE

incontriamo Ernesto Crispo, Amministratore Unico CIA Trading
a cura di Linda R. Spiller

Signor Crispo, CIA Trading è una realtà storica sul mercato della sicurezza. Operativa dal 1978, la vede tra i soci fondatori, azionista di maggioranza, nonché CEO.

Che cosa rende il marchio CIA Trading forte, su cosa si basa la credibilità della sua azienda e quali sono i capisaldi di questo progetto che cresce da 35 anni?

Cia Trading è un progetto che ho contribuito io stesso a far nascere e che ho visto crescere negli ultimi 35 anni oltre ogni previsione. Ricordo ancora quando costruimmo la prima centrale antifurto nel nostro piccolo laboratorio: era di legno ed alluminio, realizzata interamente a mano.

Da allora, naturalmente, i progressi tecnologici sono stati enormi, tantissimi i progetti realizzati, e sicuramente inestimabile è l'esperienza che abbiamo avuto la fortuna di acquisire. Sicuramente, durante tutti questi anni, ciò che non è mai cambiato è la nostra filosofia imprenditoriale.

Non abbiamo mai smesso infatti di credere nell'importanza della qualità come valore imprescindibile ed abbiamo continuato a basare la nostra credibilità e la nostra forza essenzialmente su due principi: la grande affidabilità dei prodotti e l'estrema attenzione al cliente.

Chi sceglie il marchio Cia Trading sceglie, in definitiva, la qualità e la tradizione indu-



striale italiana.

Ci risulta che CIA Trading sia in fermento in questo periodo: un nuovo capannone industriale, investimenti in innovativi macchinari per la produzione ed in Ricerca e Sviluppo. Esatto?

Da sempre credo che la ricerca e l'innovazione tecnologica siano alla base della crescita

di qualunque progetto.

Attualmente un serio investimento nello sviluppo di nuove tecnologie e nella selezione di risorse umane altamente qualificate rappresenta lo strumento più efficace che le aziende hanno a disposizione per affrontare la difficile situazione economica che stiamo attraversando.

È per questa ragione che Cia Trading sta effettuando, già dal 2012, una serie di importanti investimenti, sia sul piano prettamente industriale che su quello dell'innovazione tecnologica.

Entro l'estate prevediamo, infatti, di inaugurare la nuova sede produttiva di Marcianise, in provincia di Caserta: un edificio interamente ecosostenibile, con una logistica ottimale ed una innovativa serie di macchinari industriali, che conterà più di 3200 mq tra uffici, produzione e magazzino, ed oltre 4500 mq di spazi esterni.

Abbiamo inoltre creato una nuova divisione aziendale, interamente dedicata alla ricerca ed allo sviluppo delle nuove tecnologie e dei nuovi prodotti, assumendo ben 7 nuovi dipendenti negli ultimi 4 mesi.

Decisioni che sono in completa controtendenza con quanto sta accadendo nel resto del Paese, e che confermano la volontà da parte di Cia Trading di continuare a far crescere il proprio marchio investendo, come fa da 35 anni, nell'innovazione e nelle persone.

Anche sul fronte dell'internazionalizzazione siete, dallo scorso anno, estremamente attivi...

Il marchio Cia Trading è da sempre molto forte al Sud Italia. Grazie, però, ad una radicale riorganizzazione della rete vendite nazionale, avvenuta soprattutto negli ultimi due anni, l'azienda conta attualmente una buona presenza in tutte le regioni Italiane, attraverso una capillare rete di agenzie. Sul piano dell'internazionalizzazione, poi, abbiamo completamente rivoluzionato la nostra strategia commerciale. Dallo scorso anno, infatti, siamo riusciti ad esportare il marchio Cia Trading non solo in molti Paesi europei, come la Svizzera, la Spagna, il Belgio, l'Ungheria, ma abbiamo soprattutto riscontrato enorme interesse nei confronti della nostra azienda da parte dei nuovi mercati, quelli "emergenti", in particolare gli Emirati Arabi ed i Paesi del Golfo, nonché la Russia, e addirittura Singapore.

Attualmente stiamo infatti sviluppando due importanti progetti con il Governo e la Polizia di Abu Dhabi, ed è imminente la sottoscrizione di un accordo di partnership internazionale tra Cia Trading, una società governativa di Abu Dhabi ed una importantissima holding di Singapore.

A Febbraio abbiamo inoltre partecipato per la prima volta al TB Forum di Mosca, che crediamo possa essere una prima interessante vetrina per cominciare ad esplorare le immense potenzialità economiche del mercato russo. ■



VIDEOSORVEGLIANZA: PRIVACY, TERMINI DI CONSERVAZIONE E DATI BIOMETRICI

di **Monica Belfi, Avvocato Partner ISL Consulting**

Come affermato durante l'ultima Conferenza internazionale dei Garanti per la privacy, svoltasi in Uruguay lo scorso ottobre, sviluppo tecnologico e protezione dati non sono in contrasto e devono trovare un giusto equilibrio. Occorre, dunque, porsi come obiettivo quello di individuare approcci e soluzioni che consentano di conciliare il rispetto per la vita privata con lo sviluppo tecnologico e i benefici che da quest'ultimo derivano.

In materia di videosorveglianza l'avanzare della tecnologia e la sempre maggiore integrazione del mondo della videosorveglianza con quello dell'informatica ha permesso la diffusione massiccia del suo utilizzo e portato a una sempre maggiore invasività nella sfera privata delle persone. Si pensi ai moderni sistemi controllabili attraverso Internet e perfino da un cellulare di ultima generazione, in grado di permettere la gestione da remoto di più sistemi da un'unica postazione anche a chilometri di distanza.

Ma non tutto è permesso. Ecco perché risulta indispensabile avere ben chiare le norme che disciplinano la materia, a tutela dei dati personali e dei diritti dei lavoratori.

Per quanto riguarda quest'ultimo ambito, di recente abbiamo assistito ad alcune importanti novità. La prima riguarda la procedura dettata dall'art. 4 dello Statuto dei Lavorato-

ri (L. n. 300/1970), che vieta tassativamente l'utilizzo della videosorveglianza per controllare l'attività dei lavoratori, ma lo permette laddove risulti necessario per specifiche esigenze organizzative e produttive o di sicurezza, prescrivendo, in tal caso, l'obbligo di ottenere un accordo con le rappresentanze sindacali interne o l'autorizzazione dell'Ispettorato del Lavoro (attraverso una procedura di recente semplificata dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, con nota del 16/04/2012). La violazione dell'art. 4 Statuto dei Lavoratori costituisce reato. Sul tema, di grande interesse è la sentenza della Corte di Cassazione penale dello scorso giugno (n. 22611/2012) che ha statuito che non è reato installare un impianto di videosorveglianza, pur in mancanza della procedura prevista dal citato articolo, se vi è consenso chiaro ed espresso proveniente dalla totalità dei lavoratori. La decisione della Cassazione pone numerosi interrogativi: posto che pretende il consenso di tutti i lavoratori, cosa succede laddove un lavoratore dovesse revocare un consenso precedentemente prestato? Ne dovrebbe derivare l'obbligo di spegnere immediatamente il sistema e procedere con la procedura dettata dallo Statuto dei Lavoratori. Oltre a ciò, tale pronuncia non sembra tener conto della tutela che lo Statuto dei Lavoratori e la progressiva giurisprudenza hanno costruito per equilibrare i rapporti datore/dipendenti, e neppure del fatto che la

previsione relativa alle garanzie dettate dallo Statuto dei Lavoratori è espressamente prevista nel Provvedimento del Garante dell'8 aprile 2010 e nel Codice della Privacy.

Un altro aspetto di grande rilievo per tutte le realtà in cui esistono importanti esigenze di sicurezza riguarda i termini di conservazione dei dati. Il Provvedimento del Garante impone alle banche un tempo di conservazione non superiore alla settimana. E', però, possibile sottoporre a verifica preliminare dell'Authority eventuali richieste di prolungamento, nel caso in cui sussistano specifiche esigenze di sicurezza. Di recente, il Garante ha ammesso la conservazione delle immagini registrate per 24 mesi (Prov. n. 286/2011) e 90 giorni (Prov. n. 300/2011).

Infine, è d'obbligo un breve accenno ad un sistema che sta avendo una diffusione sempre maggiore, in particolare negli istituti di credito, ovvero l'utilizzo dei dati biometrici,

anche in abbinamento con il sistema di videosorveglianza. Il Garante ha dedicato a questa delicata tematica, con particolare focus per gli istituti di credito, il Provvedimento del 27 ottobre 2005, in cui ha dapprima ribadito il principio secondo il quale l'utilizzo generalizzato e indiscriminato di sistemi che consentono l'identificazione degli interessati mediante la combinazione di diversi sistemi di rilevazione dati non è consentito, poiché contrasta con il principio di necessità. Ha, poi, ritenuto che tale tipologia di controllo possa essere lecita laddove con essa si debba perseguire la finalità di elevare il grado di sicurezza di beni e persone, a causa del sussistere di concrete situazioni di rischio supportate da specifici elementi riconducibili a circostanza obiettive, disciplinando l'utilizzo dei dati biometrici in modo peculiare e prevedendo adempimenti specifici, stante il fatto che tali dati sono di natura tale da richiedere l'adozione di elevate cautele. ■

MONICA BELFI

Nata a Milano nel 1978 si è laureata in Giurisprudenza presso l'Università di Pavia nell'aprile del 2004.

Nel 2007 ha ottenuto l'abilitazione all'esercizio della professione forense ed è iscritta all'Ordine degli Avvocati di Milano.

Si occupa principalmente di contenzioso civile e attività pareristica stragiudiziale, con particolare riguardo ai contratti di agenzia e d'appalto, negoziazioni e contrattualistica nel settore dei sistemi informativi, consulenza in materia di protezione dei dati personali, aspetti legali della sicurezza, diritto del marketing, videosorveglianza.

Nell'ambito del proprio percorso professionale ha maturato esperienza specifica in materia di diritto dell'informatica e delle telecomunicazioni, nonché del diritto antitrust e della concorrenza.

Svolge attività di docenza ed è autrice di pubblicazioni, principalmente nel settore dell'ICT.



TELECAMERE PANORAMICHE CON RISOLUZIONE MEGAPIXEL

di Scott Schafer, Executive Vice President Arecont Vision

Le telecamere megapixel ad alta definizione sono in grado di coprire grandi aree fornendo una qualità dei dettagli superiore e migliorando le operazioni di sicurezza complessiva. Questo si traduce in una riduzione dei costi di infrastruttura e in un aumento complessivo, invece, sul ritorno dell'investimento (ROI), consentendo agli utenti di utilizzare sistemi video meno costosi con telecamere megapixel, ottenendo prestazioni e funzionalità migliori.

Queste caratteristiche positive aumentano con l'utilizzo delle telecamere megapixel a vista panoramica.

La protezione di grandi aree può essere difficile e l'uso delle telecamere pan-tilt-zoom (PTZ) spesso non è sufficiente per queste applicazioni. La telecamera pan-tilt-zoom può focalizzare una sola direzione alla volta, rischiando di perdere situazioni importanti per la sicurezza o eventi pericolosi che si verificano in un'altra area di copertura. Le telecamere con configurazione panoramica da 180° o 360°, invece, possono coprire una vasta area che richiederebbe molte telecamere tradizionali o più telecamere PTZ.

I seguenti esempi reali dimostrano come le telecamere panoramiche possono semplificare le applicazioni e ridurre i costi di un sistema di videosorveglianza:

- In una stazione di servizio in Sud Africa, tre telecamere a vista panoramica 180° Arecont Vision forniscono immagini dettagliate delle pompe



di benzina, mentre una telecamera Arecont Vision 360° con configurazione panoramica sorveglia l'interno del negozio. Le telecamere sono posizionate strategicamente per aree di copertura, con la possibilità di ingrandire digitalmente singole parti per ottenere un primo piano di dettagli specifici di un'immagine come, per esempio, il viso di una persona o un numero di targa, senza perdere qualità.

- Un supermercato in Colorado, ha scelto una telecamera panoramica Arecont Vision 180°, installandola all'aperto sul lato dell'edificio per sorvegliare l'edificio, le corsie, l'area di parcheggio e di spedizione e ricezione merci. La telecamera panoramica 20Megapixel day/night offre una vista completa dell'area, sostituendo una telecamera PTZ che riusciva a sorvegliare solo un limitato angolo, sia dal vivo, che su registrazione. Al contrario, la 180° panoramica cattura l'intera scena in alta risoluzione. Un ventola di riscaldamento consente alla telecamera di operare a temperature estre-

me.

- Presso un dipartimento di polizia di New York, le telecamere Arecont Vision 8 Megapixel, da 180 ° sono state installate all'entrata anteriore e posteriore per la copertura esterna. L'ampio raggio di vista delle panoramiche elimina i costi di telecamere aggiuntive e pan-tilt-zoom. Le telecamere Arecont Vision passano automaticamente al bianco e nero di notte.

- Una telecamera Arecont Vision da 180 ° fornisce una panoramica completa per consentire alla polizia di controllare il dumping illegale presso un centro di rifiuti in Pennsylvania. Il sistema ha

reso possibile per la polizia di identificare e multare chi scarica oggetti non autorizzati. Il sistema può vedere chiaramente i soggetti mentre scaricano i rifiuti ed identificare i loro volti e le targhe dei veicoli.

Funzionalità delle telecamere da 180 ° e da 360°

Questi esempi dimostrano come le telecamere panoramiche consentono all'utente di visualizzare e registrare in diverse zone, permettendo lo zoom digitale simultaneamente in più aree di interesse, cosa che non può fare una PTZ.

Sono disponibili in configurazione da 180 ° e da 360 °, con risoluzione 8 o 20 megapixel (cifre che aumenteranno nel futuro). Questo permette il controllo di vaste aree e la capacità di catturare dettagli precisi. Una singola telecamera panoramica con risoluzione 20 Megapixel può sostituire molte telecamere IP, analogiche o a definizione standard.

Le telecamere PTZ creano il rischio di perdere delle situazioni di interesse, essendo magari direzionate, in quel momento in un punto diverso.

Le più recenti telecamere a vista panoramica 20 e 8 megapixel sono state migliorate anche con

funzionalità day/night.

Installando una singola telecamera panoramica, invece di molte tradizionali ci si assicura



una riduzione dei costi, un minor numero di licenze software, meno infrastrutture di rete e l'eliminazione di pali supplementari, forniture di cablaggio.

Saldamente mainstream

Le telecamere panoramiche si prestano a delle applicazioni che le rendono adatte alla videosorveglianza mainstream.

La copertura completa e continua di un'area è particolarmente importante per assicurare qualità forense, anche per indagini e casi penali.

Anche la risoluzione è un aspetto fondamentale: che si tratti di un parcheggio o una città, di una via all'aperto o di un auditorium, l'alta risoluzione offre un'ottima qualità nei dettagli per quanto riguarda volti e numeri di targa, per aiutare a migliorare la sicurezza e la protezione. ■

TROLESE: ESPANSIONE E NOVITÀ

incontriamo Romeo Trolese, Direttore Commerciale Trolese
a cura di Alessandra C. Emanuelli

Signor Trolese, la vostra è una realtà consolidata da più generazioni, nella distribuzione di prodotti e soluzioni di sicurezza e, in controtendenza, voi siete in piena espansione, come dimostra anche la recente apertura della nuova filiale Trolese a Bolzano. Che cosa rappresenta tale scelta?

La nostra azienda, grazie alla solidità dimostrata nel tempo ed alla crescente presenza nel settore sicurezza, è diventata un punto di riferimento importante per gli installatori del Triveneto, come partner certo ed affidabile nella distribuzione di prodotti e nella personalizzazione delle soluzioni offerte.

La scelta di aprire una filiale Trolese in Trentino Alto Adige nasce proprio dall'opportunità di poter consolidare la nostra presenza in un'area geografica che da sempre ci interessa, riuscendo a garantire ai nostri clienti la consueta professionalità e competenza Trolese.

La formazione è da sempre un vostro aspetto distintivo, che, negli anni, vi ha sempre visti molto impegnati, consapevoli del valore aggiunto che così potete offrire ai vo-



stri partners e clienti. Anche sotto questo aspetto Trolese sta lanciando una novità...

Da sempre la formazione è una delle aree che più ci sta a cuore. Siamo convinti che, in un settore come il nostro che richiede un elevato livello di professionalità, di specializzazione e di aggiornamento continuo, sia essenziale investire in un forte bagaglio di conoscenze.

Proprio in quest'ottica abbiamo sviluppato un progetto formativo a lungo termine, avvalendoci della collaborazione di docenti del settore che hanno messo a punto una serie di giornate di formazione specifica su temi estremamente interessanti, come la videosorveglianza su IP, protezioni perimetrali, videosorveglianza e privacy.

E per quanto riguarda i marchi che rappresentate e distribuite, ci sono novità?

La volontà di aprire una filiale Trolese in

Trentino Alto Adige e, prossimamente, una anche in Friuli Venezia Giulia deriva anche dall'acquisizione di nuovi mandati di distribuzione.

Per quanto riguarda la Videosorveglianza abbiamo chiuso un accordo con Samsung Italia che ci consente di essere il nuovo punto di riferimento per i clienti Samsung del Triveneto, non solo in merito agli acquisti, ma anche alla formazione ed all'assistenza. Per i settori Fire ed Intrusion, il brand italiano Inim ci ha affidato la distribuzione esclusiva in Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia.

Siamo convinti che l'affiancamento di questi 2 brand ai nostri partner storici e consolidati come Paradox e Bosch potrà assicurare soluzioni maggiormente personalizzate per le esigenze dei nostri clienti. ■



GRUPPO BATTISTOLLI APRE ANCHE A TREVISO

di Monica Bertolo



È stata inaugurata lo scorso 2 marzo la sede di BTV e Rangers di Treviso, a Vacil Breda di Piave. Si tratta di una filiale molto operativa che si occuperà di Trasporto Valori, Contazione e Vigilanza.

Una sede strategica per il Gruppo leader nel trasporto valori e nei servizi di vigilanza, che sta proseguendo un'attività di espansione già avviata da alcuni anni. La struttura è stata ultimata in poco meno di 6 mesi ed è carat-

terizzata da soluzioni tecnologiche e architettoniche assolutamente all'avanguardia.

E' totalmente in cemento armato, antisismica e ovviamente antisfondamento. Nel sito operano due delle principali società del Gruppo: la BTV acronimo di Battistolli Trasporto Valori e la Rangers, realtà dedicata ai servizi di sicurezza, che in questi ultimi mesi ha sviluppato la propria presenza nel territorio trevigiano.

Grande soddisfazione è stata espressa dal Presidente del Gruppo, Luigi Battistolli: “I nostri piani di crescita necessitavano di una sede così importante. La filiale dedicata alla provincia di Treviso, oltre che essere un crocevia strategico nella nostra rete di trasporto valori, è un importante segnale di quanto il Gruppo abbia a cuore la crescita anche nel settore della vigilanza privata, attraverso i nostri operatori della Rangers”.

Con la sede di Vacil, il Gruppo ha realizzato anche un importante intervento in termini di opportunità occupazionali nel territorio. Sono infatti già cento i dipendenti assunti, la maggior parte dei quali svolgono il ruolo di Guardie Particolari Giurate. Il loro numero è destinato a crescere di pari passo con lo sviluppo commerciale nell’area, fortemente voluto dal Presidente e supportato dagli sforzi del management.

Il tema della sicurezza è forse il più sentito dalla comunità. Grazie all’impegno degli uomini e delle strutture della Rangers, privati, attività commerciali e aziende potranno beneficiare di servizi di vigilanza caratterizzati dai più alti standard di sicurezza, superiori a quelli che i competitors operanti nella zona possono garantire.

Alcuni numeri della nuova struttura:

- Oltre 2.500 mq. totali di spazi;
- 2 caveau, costruiti secondo le massime specifiche di sicurezza e dotate di porte “anti-tutto”, del peso di numerose tonnellate;
- impianti elettrici e di climatizzazione dotati di controllo domotico avanzato;
- impianti di sicurezza, realizzati con quanto di più avanzato possa offrire attualmente il mercato, completamente gestibili da remoto e auto adattivi alle situazioni, controllati da microprocessori;
- Coibentazione delle pareti doppia rispetto agli standard richiesti;
- Climatizzazione a pompe di calore, quindi senza emissione di fumi nell’ambiente, e

a gestione automatizzata per il massimo risparmio energetico;

- Oltre 200 tra telecamere, punti di controllo accessi, microfoni sismici, barriere esterne;
- Serramenti esterni ed interni, nelle zone di massima sicurezza, rispondenti ai più alti standard europei e dotati di serrature elettroniche di ultima generazione, che rendono compatibili la security con la safety.

In un periodo di difficoltà per il settore della Vigilanza, una nuova ed importante apertura come quella della sede di Treviso, rappresenta un messaggio molto positivo ed una riprova della solidità del Gruppo Battistolli. ■



GRUPPO BATTISTOLLI: L'IMPEGNO NELLO SPORT

In occasione di Security Exhibition di Vicenza, il Presidente Luigi Battistolli, in un'intervista televisiva ad S News, ha presentato l'impegno del Gruppo anche nello sport, grazie al supporto che i Rangers offrono alla squadra del rugby Vicenza, che in soli tre anni è riuscita così a passare dalla serie C alla serie A.

I Rangers Rugby Vicenza, dice il Presidente Battistolli, rappresentano non solo “la mia squadra del cuore”, ma anche un messaggio di positività e di successo per tutta la collettività, specialmente in questo momento storico.

Per vedere l'intervista: http://www.snewsonline.com/tv/aziende/gruppo_battistolli_e_i_rangers_rugby_vicenza-123

SICUREZZA AZIENDALE UN APPROCCIO “GLOBALE”

(PARTE PRIMA)

di Claudio Pantaleo, Consulente Aziendale, Security & Safety - CSO, MdL

Sviluppo “sostenibile” e tutela del business aziendale

I contesti economici e sociali che stiamo vivendo ed i recenti attacchi informatici portati verso entità commerciali, infrastrutturali e di governo ci aiutano a correlare, comprendere ed assimilare quanto è accaduto, fornendo anche una visibilità sui nuovi trend che dovremo essere in grado di gestire adeguando, in modo preventivo, i nostri sistemi e le nostre organizzazioni a tutela delle informazioni necessarie al business d'impresa. Le Imprese non sono più delle organizzazioni monolitiche/statiche ma sono sempre più sistemi fluidi, nei quali le informazioni aziendali sono pervasive, distribuite e disponibili ovunque: all'interno delle strutture e dei processi aziendali, i quali a volte sono chiamati ad integrare entità esterne all'Impresa e nei quali, dunque, le informazioni vengono a trovarsi al di fuori dell'Impresa stessa. Ciò comporta nuove ed importanti sfide per proteggere in modo adeguato queste informazioni, i servizi che su queste si basano e, alla fine, mission e business dell'Impresa.

Fusioni, acquisizioni, downsizing, esternalizzazioni, logistica distribuita, interdipendenza ed interconnettività, vendor in casa propria,

“week end jobs” rappresentano elementi che, pur nella loro oggettiva necessità, generano una frammentazione estesa dell'organizzazione che deve seguire la propria informazione all'interno di tale sistema per garantirne, in ogni punto di questo “network”, il corretto livello di protezione.

L'informazione rappresenta il valore dell'Impresa, che ha sempre più la necessità di essere condiviso e distribuito in rete. E ciò che ha valore per l'Azienda rappresenta anche un grande incentivo per i cyber-criminali.

Lo sviluppo e la convergenza di nuove piattaforme applicative su Web e su Mobile, le nuove tecnologie come il Mobile e il Cloud Computing ed i nuovi sistemi di social networking hanno cambiato il concetto di “physical boundary” delle Imprese rendendo possibile l'attuazione di un modello “Extended Enterprise”. Tale modello rende ovviamente disponibili interessanti nuove opportunità, ma anche notevoli nuovi rischi per il business poiché tali strumenti innovativi introducono anche vettori innovativi di attacco.

La comprensione di quale possa essere la strategia difensiva che l'Impresa deve adottare passa dunque attraverso una conoscenza approfondita dei contesti interni e di come essi



debbano adeguarsi ai possibili scenari esterni. L'imperativo è avere un approccio duale, fortemente improntato alla qualità delle analisi e dei piani da predisporre, e teso alla prevenzione delle situazioni di rischio e contrasto degli incidenti ed al ripristino delle normali operazioni aziendali. Tutto ciò realizzato avendo cura di analizzare e valutare la protezione delle informazioni dal punto di vista fisico, logico ed organizzativo.

Essendo le informazioni distribuite in tutta l'Impresa, è fondamentale instaurare un approccio olistico, che tenga conto di soluzioni consistenti, integrate nei processi aziendali, e globali, cioè in grado di proteggere le informazioni critiche in ogni punto della catena del valore aziendale.

Le attività trasversali della Security dovranno essere poste in essere mediante interventi organici e con il contributo di personale identificato all'interno delle singole funzioni aziendali, opportunamente formato sulle seguenti tematiche:

- **Information Security:** l'insieme delle misure finalizzate a tutelare il patrimonio informativo dell'Impresa, su qualunque supporto risiedano le informazioni sensibili (informatico, trasmissivo, cartaceo), ed a proteggere i sistemi elaborativi complessi da attacchi di criminalità informatica.
- **Enterprise Security Risk Management (ESRM):** i criteri di identificazione ed analisi del rischio per gli asset tradizionali e non, anche in relazione a tendenze massimaliste.

- **Auditing:** la definizione e la verifica del corretto utilizzo delle procedure e delle norme di Security all'interno dell'Impresa ed all'esterno su direttive aziendali, con correzione di situazioni anomale.

- **Human Resources:** la promozione dell'intelligence interna, l'individuazione di comportamenti anti-aziendali, la predisposizione di politiche combinate su fenomeni di disagio, l'analisi di possibili minacce terroristiche e di conflitti violenti a sfondo contestativo-eversivo.

- **Safety:** l'integrazione di gestione del rischio ed emergenze.

- **Finanza:** la collaborazione con attività di intelligence per l'individuazione di fenomeni di inquinamento di circuiti finanziari.

- **Servizi Generali:** il contributo alla scelta ed al controllo dei fornitori, delle imprese di manutenzione e del personale di vigilanza e custodia (sia interno che in outsourcing); selezione, utilizzo e gestione dei servizi di sicurezza in outsourcing.

Dalla complessità delle operazioni richieste alla funzione di Security, qui sinteticamente delineate, e dalle conseguenti macroscopiche implicazioni, emerge con chiarezza l'esigenza, non più differibile, di adeguare ed estendere l'interpretazione della Security, già significativamente recepita in molti settori industriali nei quali la "parcellizzazione" delle attività di sicurezza e la conseguente mancata unitarietà hanno evidenziato gravi manchevolezze.

Tale sviluppo andrà di pari passo con la crescita della consapevolezza del valore acquisito e del ritorno di investimento e di immagine legato alla maggiore protezione dell'Impresa; il processo potrà inoltre essere ulteriormente potenziato attraverso il perfezionamento degli strumenti già adottati e lo sviluppo di nuove metodologie, con specifica attenzione alla tutela delle performance e dei processi aziendali (business, partnership, opportunità, know-how, immagine, buon nome, etc.). ■

AXEL: TOTALMENTE MADE IN ITALY

incontriamo Patrizio Bosello, Amministratore Delegato Axel
a cura di Linda R. Spiller



Signor Bosello, chi è Axel?
Axel è un'azienda italiana, specializzata in apparati e sistemi per la sicurezza e la domotica. Tutti gli apparati sono progettati interamente all'interno dell'azienda, dalla parte hardware a quella firmware a quella

software.

Questo per garantire maggiore efficienza ed efficacia alla progettazione e alla produzione, ma anche, e non è un aspetto da trascurare, per mantenere la sicurezza e la riservatezza dei dati.

Andando invece a parlare di quelli che sono i vostri campi applicativi, le vostre verticalità, che cosa ci può dire?

Axel, essendo specializzata in unità di controllo, produce tutti i prodotti che servono alla filiera installativa per quanto riguarda il comparto della sicurezza e della domotica. Abbiamo prodotti e sistemi per l'ambito residenziale, per quello commerciale, ma anche per quello industriale, anche di vastissime dimensioni.

Produciamo prodotti specifici anche per il comparto bancario, che è un mondo decisamente particolare e collaboriamo con altre aziende, tipicamente system integrators, per dare soluzioni integrate ed in sinergia per risolvere problemi di grandi dimensioni o di complessità particolare.

Per quanto riguarda le omologhe, cosa può aggiungere per descrivere le qualità e le specificità dei vostri prodotti?

Naturalmente, esistono delle normative specifiche soprattutto per quanto riguarda il comparto sicurezza. I nostri prodotti sono omologati secondo le normative italiane e, in parallelo, secondo le nuove normative europee.

Per fare questo, noi ci avvaliamo dell'Istituto per il Marchio della Qualità, che è un Istituto terzo, indipendente, che garantisce la qualità della produzione, noto anche come IMQ.

Lei ha già puntualizzato in modo approfondito il concetto di avere una Ricerca&Sviluppo interna all'azienda, così come il fatto di assicurare il Made in Italy. Quali sono i vantaggi per un vostro cliente, un vostro partner?

Colloquiare con un'azienda italiana significa avere la possibilità di interloquire direttamente con l'azienda produttrice, senza intermediari, come prima cosa. In secondo luogo, questo permette di avere la possibili-

tà, in caso di progetti particolari o necessità specifiche, di interfacciarsi direttamente con il reparto Ricerca&Sviluppo e l'Ufficio Progettazione.

Questo si esplica, fin dall'inizio del rapporto con il nuovo partner, attraverso i corsi di formazione che vengono tenuti dagli ingegneri del reparto Ricerca&Sviluppo, gli stessi che progettano i nostri sistemi, con i quali si instaura da subito un rapporto di conoscenza diretto.

Tale aspetto è molto importante, perché Axel ha sempre sostenuto che la formazione degli operatori sia essenziale per loro stessi e per l'utilizzo corretto dei prodotti e dei sistemi dell'azienda, quindi il primo rapporto con gli operatori sono proprio i corsi di formazione.

I corsi sono assolutamente operativi: gli installatori lavorano per un giorno o più, a seconda della durata del corso, per apprendere fin nei minimi dettagli, a seconda del livello di corso, le soluzioni possibili date dai sistemi e dai prodotti Axel.

Questo è dimostrato anche dall'attività "Un giorno con Axel", giunta al suo 4° anno, che prevede dei corsi interni in azienda e molti esterni, svolti sul territorio.

Abbiamo presentato a Sicurezza 2012 anche "Axel Accademy", che accompagna gli operatori in corsi di diverso livello, fino all'ultimo, dove il partecipante raggiunge una conoscenza profonda e completa dei nostri sistemi.

Un lavoro sinergico, quindi, tra Axel ed installatore...

Assolutamente sì. Axel dà una mano agli installatori, ma trae anche vantaggio da questi, ricevendo suggerimenti da quelli che sono proprio i primi referenti del mercato. ■

ASIS: Private Security Contractors e Sicurezza Marittima

Incontriamo Luigi Romano, Vice President di ASIS International
a cura di Alessandra C. Emanuelli

Signor Romano, qual è il vero volto di queste figure così discusse e di cui si sente sempre più parlare in maniera anche dispregiativa?

“Il mercato della guerra privata ha fatturato circa 800 miliardi di dollari nell’ultimo anno, una cifra stratosferica che ben rappresenta le reali motivazioni di chi di questo business fa parte. Di solito ex militari, ma non solo, anche perché sono sempre più numerose le persone che per circa 1000 dollari al giorno sono pronti a ricoprire questi ruoli, mettendo a rischio la propria vita, organizzandosi (o facendosi assumere) in società, chiamate Private Military Companies, che forniscono servizi di protezione armata ad organizzazioni pubbliche e private che operano in aree ad alto rischio quali Iraq, Afghanistan e Libia, assistendo e sostituendo sia le forze armate nazionali che internazionali. La più conosciuta tra le PMC è la Blackwater Worldwide (ex Blackwater Usa ed oggi XE Services). I suoi contractors sono di solito assegnati ad operazioni di protezione del personale diplomatico in teatri di guerra. Questa compagnia ha subito pesantissime critiche che hanno riguardato soprattutto le sue politiche operative, che definire molto aggressive e’ riduttivo se pensiamo a quando venne coinvolta nel “caso al-Nisur” ed all’omicidio di 17 civili durante una sparatoria in piazza nel 2007. Ma di omicidi di civili la Blackwater ne può vantare 195 in due anni e aggiungerei anche 200 casi di abusi, torture e violazioni dei

diritti umani...ed a sparare erano sempre e per primi i suoi mercenari, criminali che sono stati puniti con una pena ridicola: l’allontanamento dal paese”.

Qual è la legislazione in materia di contractors?

“Purtroppo siamo ancora indietro, ma un grosso passo è stato fatto proprio in questi giorni grazie anche agli sforzi di ASIS International, la più grande ed importante associazione di professionisti di security nel mondo, rappresentata in Italia da ASIS International - Chapter Italy. E’ bene ricordare che la convenzione di Ginevra ed il diritto internazionale di guerra non regolamentano lo status dei mercenari che pertanto non sono soggetti agli obblighi ed ai diritti previsti per le milizie regolari. Per quanto riguarda l’Italia, è pacifico che l’attivi-



photo by LAIR2007

tà dei Contractors è illegale così come recita l'art.288 c.p. e che le CMP non sono soggette ad un controllo diretto del Parlamento. Non esistendo uno standard internazionale che regolamenti il comportamento professionale ed etico di questi professionisti si è creata grande antipatia ed astio nei loro confronti anche a seguito di alcuni eventi che li hanno visti protagonisti di maltrattamento, violenza ed abuso di potere nei confronti delle popolazioni civili e Jose' Gomez del Prado li ha addirittura definiti "i nuovi pirati" in un articolo di denuncia poco prima della riunione del GdL intergovernativo sulla Convenzione per regolamentare le Compagnie Militari e di Sicurezza Private che si è tenuto a Ginevra nell'agosto scorso".

Diceva che ASIS si sta interessando al problema...

"Esatto. Nel gennaio 2011 il Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti d'America (DoD) ha commissionato ad ASIS International il compito di sviluppare uno standard di gestione che garantisca la qualità del servizio dei Private Security Contractors in tutto il mondo. La Commissione sugli Standards e le Linee Guida (Standards and Guidelines Commission) di ASIS International, rappresentata da Roger Warwick, CPP, Membro Permanente del Consiglio Direttivo del Chapter Italy di ASIS International e rappresentante UNI per gli standards ISO 28007 sulla Sicurezza Marittima, ha radunato un gruppo di esperti proveniente da tutto il mondo ed ha sviluppato lo standard PSC.1 "Management System for Quality of Private Security Company Operations" per la gestione di un sistema per la qualità delle operazioni svolte dalle Società di Sicurezza Privata (PSC). Lo standard è stato strutturato come un documento che può essere applicato a livello internazionale, e non solo negli USA, ed è assolutamente conforme ai principi della ISO, International Standardization Organization, che ha il proprio quartier generale in Svizzera. Lo standard è stato approvato in toto dal Dipartimento della Difesa USA e pubblicato



photo by LAIR2007

nel luglio 2012. Il 17 Dicembre 2012, il FOC, ovvero il Ministero degli Esteri inglese ha ufficialmente approvato lo standard ed ha richiesto a tutte le Compagnie di Sicurezza Privata basate nel Regno Unito di conformarsi ad esso, esprimendo altresì la speranza che anche altri Governi facciano altrettanto, quanto prima. Ad ASIS International è stato nel frattempo richiesto di sviluppare anche lo standard rivolto espressamente ai problemi della sicurezza marittima, in ottica di protezione antipirateria. E' così che dopo tanti anni, ricordo che una prima proposta era stata avanzata nel 2007 ma mai avallata, verranno finalmente prese misure concrete per mettere il settore civile dei servizi di protezione armata su un sentiero legale ed etico che sia altresì riconosciuto a livello internazionale. E' nostro auspicio, di Roger Warwick e del Presidente ASIS International-Chapter Italy, Genserik Cantournet, in primis, che anche il Governo italiano adotti e promuova lo standard PSC così come hanno fatto i Governi americano ed inglese. Ne gioveranno tutti e si eviteranno i noti e spiacevoli incidenti di cui siamo tutti e quotidianamente, nostro malgrado, testimoni." ■



**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/snews

Co-located with



Lead Media Partner



Supported By



SYMANTEC: COME SI PUÒ GARANTIRE UN COMMERCIO ON LINE IN TOTALE SICUREZZA PER GLI UTENTI?



la Redazione

La fiducia è la moneta più importante su Internet. Di recente si sono diffuse molte notizie su conti rubati e siti web vittime di attacchi hacker. Questo è un problema soprattutto per i negozi online perché gli acquirenti, per paura, diminuiscono, con effetti negativi sul business. Ma come si può costruire la fiducia sul web e come si può garantire un commercio on line in totale sicurezza per gli utenti?

La risposta sta nei certificati cosiddetti SSL (Secure Sockets Layer), che consentono un trasferimento dei dati sicuro tra utente e sito web. Questo va a beneficio di entrambe le parti: il browser rileva automaticamente che si tratta di un sito web sicuro e i visitatori possono contare sullo scambio crittografato di informazioni. Allo stesso modo, i venditori di servizi on-line hanno la garanzia che i loro servizi sono protetti, perché oltre al danno fisico che può verificarsi, la loro repu-

tazione è sempre in gioco.

Per stare al passo con le minacce informatiche nuove e sofisticate, l'Istituto Nazionale di Standard e Tecnologie (NIST) raccomanda a tutti i siti web di migrare da certificati RSA a 1024 bit a certificati RSA da 2048 bit entro il 1 gennaio 2014. Symantec ha iniziato la transizione per i propri clienti certificati già lo scorso anno. Con l'annuncio di oggi, l'azienda amplia il suo portafoglio di SSL con nuovi algoritmi di sicurezza per affrontare questa esigenza con una maggiore protezione e prestazioni.

Symantec, inoltre, per prima è in grado di offrire certificati SSL disponibili in commercio che utilizzano Elliptic Curve Cryptography (ECC) e Digital Signature Algorithm (DSA). Queste due nuove tecnologie di crittografia SSL sono approvate dal governo degli Stati Uniti e sostenute dalla National Security Agency. ■

AXIS PRESENTA LA PROGETTAZIONE IN 3D DI SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA CON AUTODESK® REVIT®

Q&A

Chi?

AXIS Communications
(www.axis.com/it)

Che cosa?

Autodesk® Revit®

Che cos'è?

Progettazione in 3D di
sistemi di videosorveglianza

L'innovativa soluzione Axis Revit® Families offre la possibilità di progettare sistemi di videosorveglianza in 3D mostrando la configurazione delle telecamere nella vita reale e le aree effettivamente coperte dal sistema dopo l'installazione. Una soluzione ideale per i progettisti di sistemi di sicurezza che in questo modo possono progettare le installazioni direttamente nei layout degli edifici CAD 3D di Autodesk® Revit®.

Axis Communications, leader mondiale nel settore della tecnologia video di rete, presenta un nuovo strumento dedicato ai progettisti di sistemi di sicurezza. Axis Revit Families, attraverso gli strumenti parametrici della tecnologia BIM - Building Information Modeling - consente ai progettisti di sistemi di sicurezza di visualizzare in maniera interattiva la copertura della telecamera, facilitando la scelta corretta del modello e ottimizzando il layout del sistema.

“La sicurezza deve essere parte integrante del processo di progettazione di qualsiasi nuovo edificio di grandi dimensioni”, spiega Peter Friberg, Direttore dei Sistemi e Servizi di Axis Communications. “Per ottenere il migliore livello di sicurezza ed evitare punti ciechi che potrebbero costituire una falla nella sicurezza, questi sistemi devono essere pianificati insieme ad altri servizi essenziali come l'impianto elettrico e idraulico”.

Con i nuovi modelli 3D di Axis Revit Families, i progettisti di sistemi di sicurezza potranno inserire le telecamere di rete Axis direttamente nei loro progetti CAD e vedere le aree coperte. Il software consente di determinare con precisione in che modo le telecamere si inseriscono nel layout dell'edificio e di stabilire se le viste sono ostruite da colonne o pareti in modo da ridurre inattesi punti ciechi. Questo significa che ora la pianificazione dei sistemi di sicurezza può essere realizzata nell'ambito della progettazione dell'edificio,

inserendosi nella stessa serie di strumenti usata per il resto del fabbricato. Gli utenti del sistema CAD possono inoltre accedere alle informazioni su ogni telecamera come numero di modello, accessori per il montaggio, consumo energetico e risoluzione.

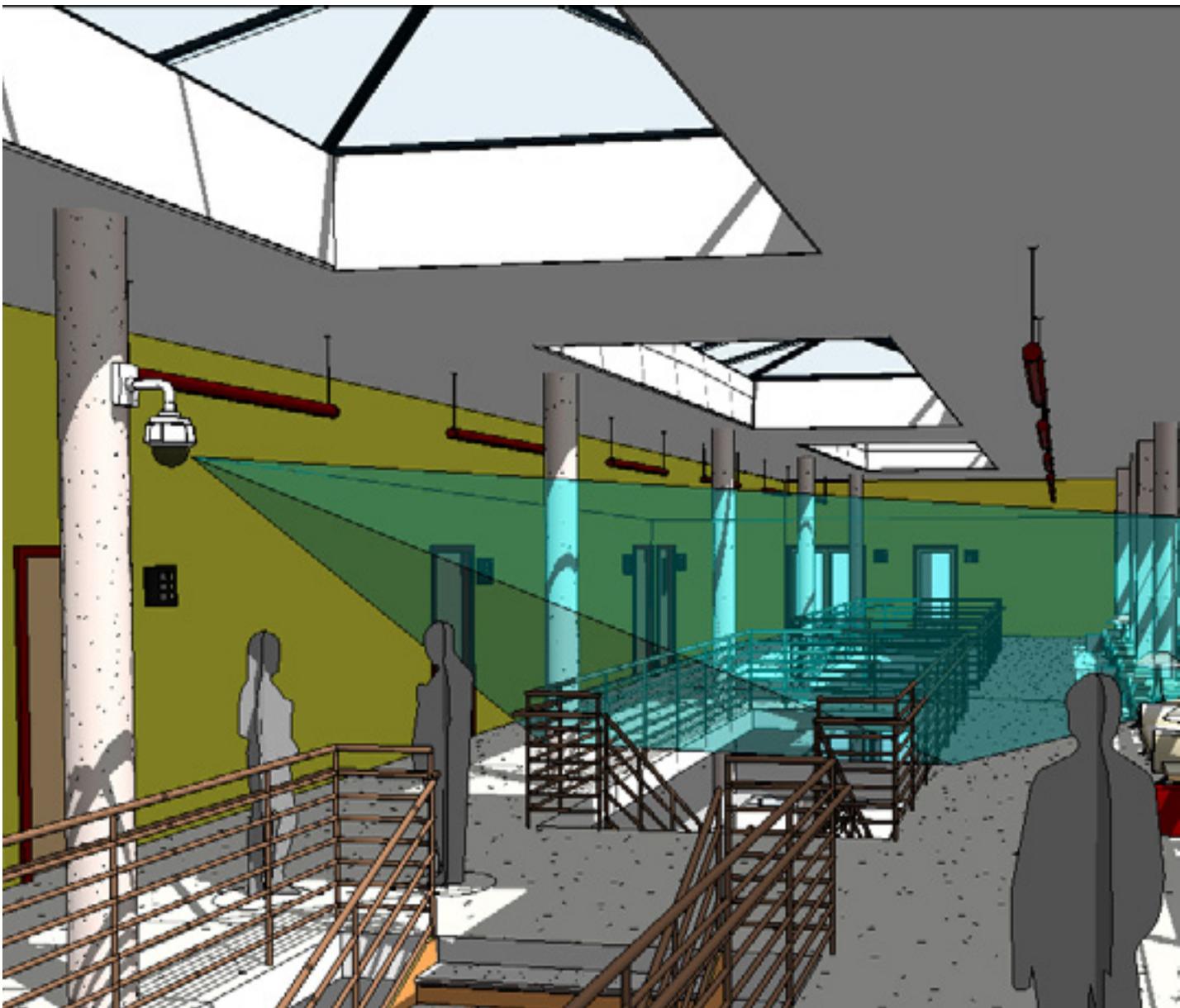
Axis Revit® Families offre modelli di telecamere 3D per mostrare come sarà la configurazione delle telecamere nella vita reale e quali aree saranno coperte dal sistema di sorveglianza dopo l'installazione.

Il BIM è un approccio fondato su un databa-

se CAD di tutti i componenti di un edificio come pareti, porte, impianto idraulico e così via e offre un quadro completo di ogni dettaglio.

Questo database non viene quindi usato solo durante la pianificazione e la costruzione, ma per l'intera vita dell'edificio per pianificarne la manutenzione e la gestione.

Axis Revit Families è offerto gratuitamente ai Partner Axis e supporta la maggior parte delle telecamere di rete Axis. ■



TERMOCAMERE A INFRAROSSI: OLTRE I CONFINI DELLA SORVEGLIANZA

Q&A

Chi?

Celte

(www.celte-srl.com)

Che cosa?

Guide SF series,
guide IR518,
Oppal EyeSec

Che cos'è?

Termocamere a infrarossi

E sistono situazioni in cui la sicurezza diventa prioritaria e luoghi in cui la sorveglianza non può scendere a compromessi. Per questi, e molti altri usi, è nata la tecnologia ad infrarossi. Queste le proposte di Celte per la protezione di spazi commerciali e il monitoraggio di confini e grandi aree.

GUIDE SF SERIES

Le telecamere fisse provviste di un sensore termico appartenenti alla serie SF risultano essere la soluzione ideale per completare e coadiuvare le normali telecamere CCTV in compiti quali il monitoraggio perimetrale e la sorveglianza dei confini.

A questo scopo, anche aeroporti e stazioni ferroviarie, tra gli altri, si stanno attrezzando al meglio per installare termocamere a infrarossi lungo i perimetri di confine, così da garantire la totale sicurezza di addetti ai lavori e persone in transito, soprattutto in seguito alle diffuse minacce di attacchi terroristici.

Le lenti montate sulla serie SF, infatti, sono in grado di rilevare la presenza di una figura umana fino a 3000m e quella di un veicolo a più di 8000m, distanze che risulterebbero impossibili in qualsiasi altro modo differente dall'infrarosso.

GUIDE IR518

La proposta portatile e monoculare di Guide Infrared, invece, si chiama IR518. Con il suo peso di 800 grammi circa e le sue dimensioni ridotte – 182mmx100mmx67mm – è stata progettata per un uso individuale da parte delle Forze dell'Ordine.

Il fatto di affidarsi al contrasto termico piuttosto che a quello visibile permette di giorno e di notte una visione nitida della realtà, anche quando il mimetismo o l'oscurità rendono la visione naturale assolutamente inutile. La nuova IR518, pratica e priva di qualsiasi spia luminosa, consente la massima

discrezione in fase di pattugliamento e ricognizione, con un'autonomia di oltre 4 ore di funzionamento ininterrotto.

Grazie alle sue peculiarità e ad un prezzo vantaggioso, questa termocamera sta ampliando i propri ambiti di utilizzo in attività quali la ricerca e raccolta di prove e la lotta alla diffusione del contrabbando.

OPGAL EYSEC

1.Ambito sicurezza

L'attributo distintivo della termocamera fissa EyeSec è l'ampiezza del campo visivo di cui dispone, potenziato da caratteristiche di ottica avanzata quali lo zoom continuo, lenti motorizzate f1.0 o il campo visivo doppio. È per questa caratteristica che risulta essere il migliore dispositivo di sorveglianza sulle grandi aree aperte.

Perfetta nelle applicazioni di sicurezza nazionale, di infrastrutture critiche e impianti nucleari o petrolchimici, trova il suo maggior utilizzo in tutti quei siti caratterizzati da ampie distese di territorio da sorvegliare. Diffusa è l'installazione all'interno dei porti marittimi per il controllo non solo sulle banchine o sopra i ponti delle navi, ma anche nel monitoraggio di ciò che accade nelle acque antistanti.

2.Ambito Fire Detection

In aggiunta alla funzione di controllo territoriale, la termocamera Opgal EyeSec è predisposta anche per l'esplorazione alla ricerca di focolai mediante il suo peculiare "Sistema di Rilevamento Incendi".

Attraverso l'esamina dei punti caldi con un sofisticato algoritmo che annulla quasi completamente i falsi allarmi, tale termocamera rileva la presenza di fiamme a distanza superiore a 11km entro 5 secondi, o, semplicemente, temperature che superino il livello massimo impostato dall'utente. Ed è proprio la sua doppia natura che permette a questo dispositivo di essere funzionale sia su ampie

distese, sia all'interno di aree produttive e grandi depositi.

Interessanti, inoltre, l'opzione che consente all'utente di escludere dal controllo fino a cinque regioni spaziali e la possibilità di definire in modo puntuale il luogo del focolaio attraverso le coordinate geografiche.

Un'altra importante applicazione è data dall'utilizzo all'interno delle gallerie per il trasporto; qui le termocamere Opgal possono diventare un vero e proprio strumento salvavita. ■



KABA EVOLO: IL MASSIMO DELLA FLESSIBILITÀ NEL CONTROLLO ACCESSI

Q&A

Chi?
Kaba
(www.kaba.it)

Che cosa?
Kaba evolo

Che cos'è?
Sistema di controllo
accessi

La vita di oggi è caratterizzata da continui cambiamenti e ritmi frenetici: i cambi strutturali e/o organizzativi, quali l'ampliamento dei team di lavoro, l'esigenza di nuovi edifici o nuovi locali, tutto ciò è inoltre aggravato dai tempi d'intervento sempre più stretti.

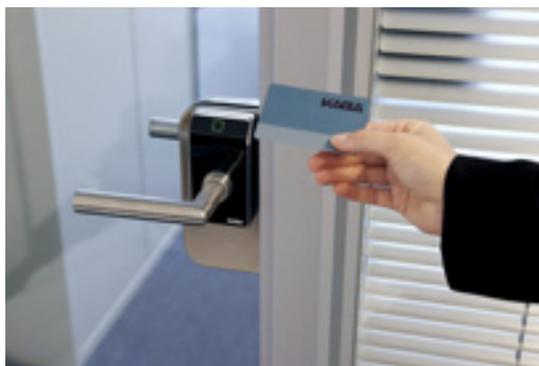
Queste situazioni vanno necessariamente gestite con la massima efficienza, mantenendo un elevato livello di sicurezza e controllando al contempo i costi. Consapevole di queste esigenze, Kaba ha sviluppato un sistema innovativo in grado di offrire una soluzione sicura, affidabile, rapida nell'installazione ed a costo contenuto.

Kaba evolo è un sistema di controllo accessi stand-alone, cioè senza cablaggio, ma con prestazioni assai vicine ai sistemi tradizionali on-line cablati. A definire un eccellente rapporto costi/benefici concorre l'uso della tecnologia RFID, Mifare o Legic, che permette a Kaba evolo di adeguarsi all'eventuale sistema di controllo accessi preesistente.

CardLink: l'innovativa ed esclusiva metodologia di Kaba per la gestione delle abilitazioni all'accesso

Con la funzione CardLink, le autorizzazioni e altre informazioni, come i passaggi sui varchi, vengono memorizzate non più sui lettori o componenti stand-alone, ma sul supporto di accesso (tessera-tag-chiave); in tal modo il dispositivo Kaba evolo consente o nega l'accesso controllando le abilitazioni presenti sul supporto.

Ciò è cruciale anche per ge-



stire l'eventuale smarrimento dei supporti di accesso che, con la funzione CardLink, prevedono una data automatica di invalidazione, oltre a ciò, la sostituzione del supporto perso con il nuovo avviene senza dover riprogrammare i dispositivi installati sui varchi.

I vantaggi di Kaba evolo

- Sicurezza totale all'insegna della comodità e dell'affidabilità, anche in caso di smarrimento del supporto di accesso.
- Elettronica sofisticata che si adatta a diversi sistemi di chiusura stand-alone di Controllo Accessi
- Autorizzazioni all'accesso singolo e di gruppo (con o senza limitazioni temporali).
- Assegnazione rapida e decentralizzata delle autorizzazioni all'accesso.
- Versatilità: il prodotto si adatta ad ogni tipo di porta.
- Il design dei componenti del sistema Kaba evolo è stato oggetto di un prestigioso riconoscimento internazionale, iF product design award.
- Sicurezza dell'investimento nel lungo periodo grazie alla scalabilità e all'integrazione in sistemi superiori.
- Semplice aggiornamento e ampliamento di impianti di chiusura meccanici esistenti.
- L'eventuale smarrimento dei supporti di accesso non rappresenta alcun rischio per la sicurezza poiché le autorizzazioni vengono gestite in modo automatico da Kaba CardLink.

Campi di impiego

- Case, appartamenti e condomini.
- Piccoli esercizi commerciali.
- Banche.
- Edifici industriali e amministrativi.
- Scuole ed Università.
- Hotel e strutture ricettive.
- Ospedali e case di cura.
- Strutture per il tempo libero.



I componenti

- Il cilindro digitale Kaba è stato completamente rielaborato e guida l'utente tramite segnalazioni acustiche e ottiche.
- Kaba c-lever è una maniglia digitale adatta a tutte le serrature in commercio.
- La nuova maniglia Kaba c-lever compact, con serratura e cilindro di chiusura indipendenti, è facilmente installabile anche su porte in vetro.
- Il raffinato lettore Kaba è perfetto per il comando di più dispositivi di chiusura varco quali apriporta, serrature motorizzate, sbarre o porte scorrevoli.
- Con il lettore da tavolo Kaba, la programmazione dei nuovi supporti di accesso viene effettuata in tutta comodità.
- Il nuovo programmatore Kaba comunica in modalità wireless per il set up dei dispositivi sul varco e consente l'importazione o esportazione dei dati più rilevanti relativi agli accessi.
- Con il software di gestione KEM è possibile controllare in modo completo il sistema e avere una panoramica dell'intero impianto di controllo accessi e di tutti gli eventi. ■

AREMA: CROSS POINT MAXUS AM50 OPTIMA

Q&A

Chi?

Arema Security
(www.aremasecurity.it)

Che cosa?
MAXUS AM50

Che cos'è?
Sistema antitaccheggio

A

rema Security presenta il rivoluzionario sistema MAXUS AM50. Costituito da antenne in acrilico, leggere ma robuste, si integra perfettamente all'interno del negozio, svolgendo in modo discreto e non invasivo il proprio compito.

MAXUS AM50 è un sistema antitaccheggio basato su tecnologia AM 58 kHz ed integra il sistema di contapersone. È stato progettato per ottenere la migliore trasparenza, riducendo al minimo l'ostruzione all'ingresso del punto vendita e offrendo la massima rilevazione delle etichette rigide ed adesive, coprendo varchi di rilevazione fino a 300 cm, anche in negozi con difficili situazioni ambientali.

Sensori bidirezionali integrati nelle antenne MAXUS AM50 per contare il numero di persone che entrano ed escono dal negozio aiutano ad effettuare più facilmente verifiche, a meglio calibrare la presenza del personale



e ad ottimizzare le prestazioni del negozio. In caso di allarme, MAXUS AM50 avvisa il personale sullo specifico tipo di evento aiutandolo ad eseguire la corretta procedura. L'integrazione del sistema Metal Scan consente di proteggere le attività commerciali dai furti professionali grazie alla rilevazione delle borse schermate.

Se collegato alla piattaforma CrossCONNECT, le informazioni sul numero di visitatori e sulla gestione degli allarmi saranno disponibili online per ulteriori elaborazioni. I rapporti potranno essere inviati alla propria casella di posta e le informazioni potranno essere integrate in modo flessibile nei sistemi gestionali già esistenti. Inoltre, è possibile attivare il servizio di teleassistenza e supervisione da remoto che garantiscono un'ottima funzionalità degli impianti consentendo un notevole contenimento dei costi.

Grazie alla funzione Green Mode, che rende gli impianti Cross Point i più ecologici al mondo, MAXUS AM50 permette di selezionare automaticamente l'accensione e lo spegnimento del dispositivo ad orari prestabiliti, garantendo così un notevole risparmio energetico al cliente quantificabile fino al 70%.

LE CARATTERISTICHE DI MAXUS AM50

- Rilevazione Premium fino a 300 cm combinato con la massima trasparenza
- Design acrilico trasparente
- Contapersona integrato bidirezionale
- Metal detection integrato per rilevazione borse schermate
- Jammer detection integrato
- Servizio teleassistenza e gestione informazioni remoto attivato
- Bassi costi di gestione. ■



XPROTECT® LPR: RISPARMIARE TEMPO CON LA RILEVAZIONE AUTOMATICA DEI VEICOLI

Q&A

Chi?

Milestone
(www.milestonesys.it)

Che cosa?

Xprotect® LPR

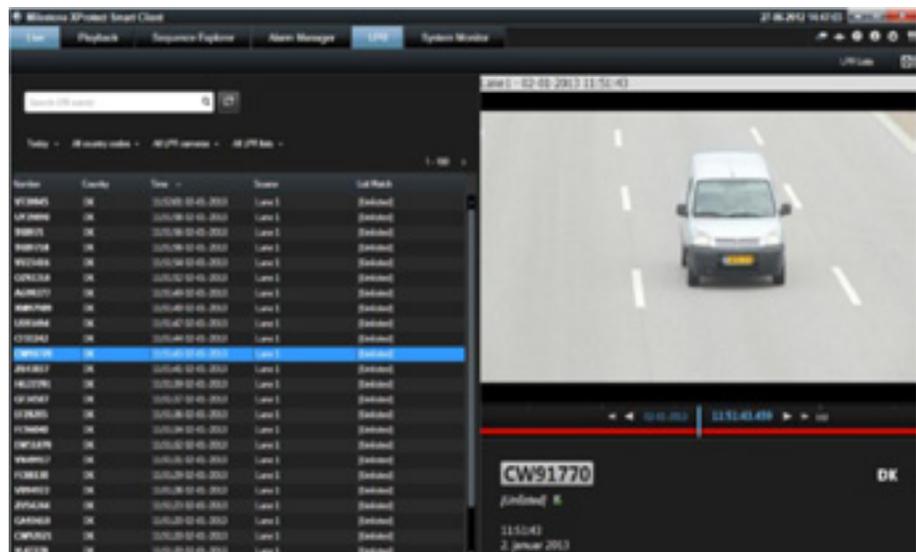
Che cos'è?

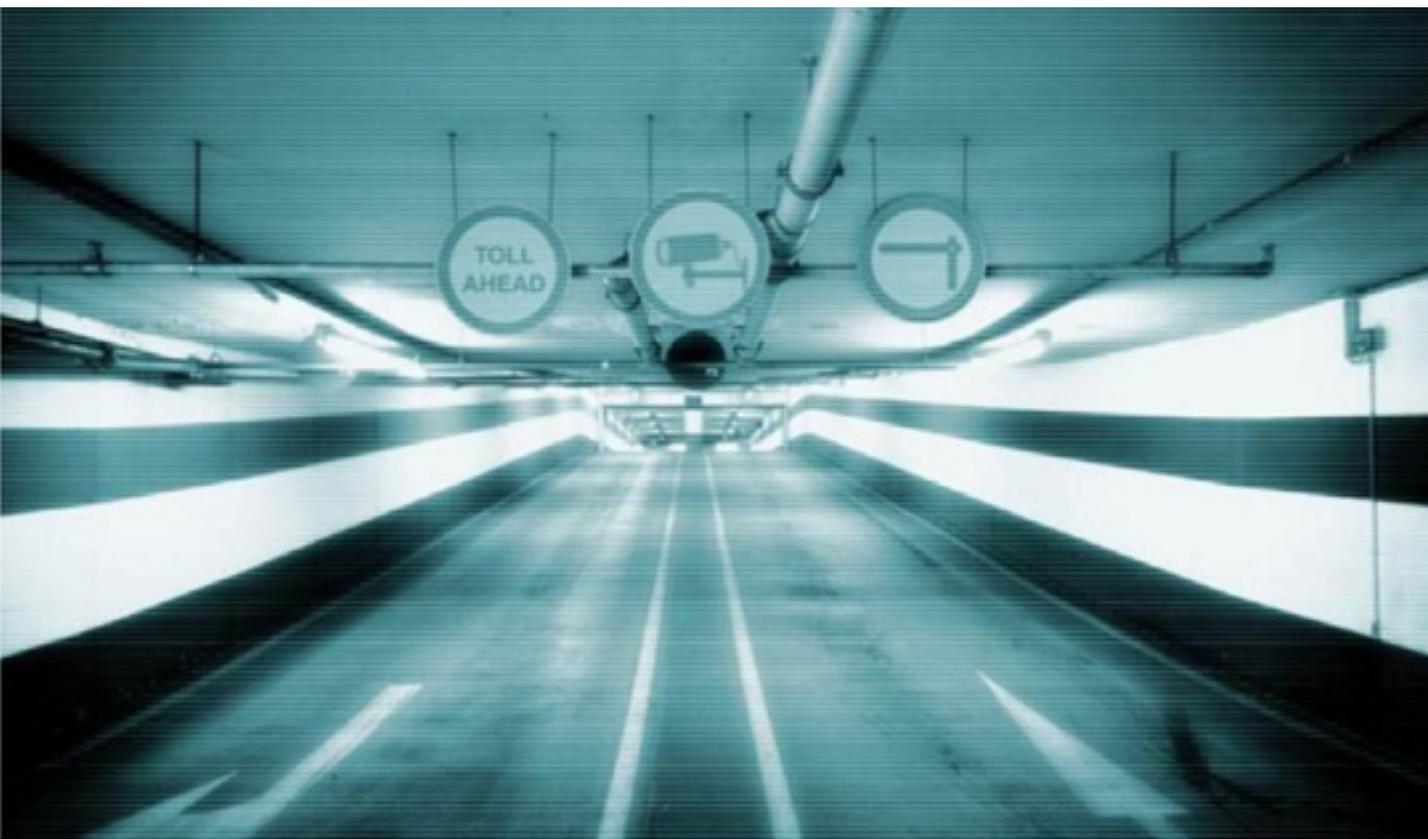
Rilevamento automatico
di veicoli

E' arrivato un nuovo Add-on di Milestone per il rilevamento automatico dei veicoli, con controllo immediato e semplice perché integrato direttamente nell'XProtect® Smart Client. XProtect® LPR rileva informazioni della targa e collega il numero della targa stessa con il relativo video dal software di gestione video XProtect. Il riconoscimento della targa consente il controllo degli accessi, la prevenzione e l'automazione di compiti.

L'accesso dei veicoli, ad esempio alle barriere di ingresso/uscita di parcheggi e caselli, può essere facilmente controllato con il rilevamento di specifiche targhe che possono inviare un avviso (alert), permettendo agli utenti di intervenire rapidamente, come per aprire un cancello e dare l'accesso.

Si possono definire con facilità, liste positive/negative consentendo l'avvio automatico di determinate azioni, limitando la necessità dell'intervento uma-





no e aumentandone la produttività del lavoro.

XProtect® LPR dispone di librerie dedicate per varie nazioni, permettendo la lettura di targhe da diversi paesi del mondo per individuare con precisione la corrispettiva targa/nazionalità.

Il nuovo Add-on Milestone lavora con tutte

le telecamere ed encoder supportati nel VMS XProtect®, vale a dire più di 1500 modelli da 100 produttori, e può essere interfacciato con sistemi e funzioni di Terze Parti dell'Ecosistema Milestone, come il controllo accessi e l'analisi video.

Per ulteriori informazioni visitare la pagina Web cliccando qui su XProtect® LPR. ■



WINCOR NIXDORF: PRELEVARE CONTANTI DAL BANCOMAT CON LO SMARTPHONE

Q&A

Chi?

Wincor Nixdorf
(www.wincor-nixdorf.com)

Che cosa?

PC/E Mobile Cash
per Android e iOS
e iPhone

Che cos'è?

Prelevamento contanti
da bancomat
con lo smartphone

Lo smartphone invece del Bancomat: grazie alla nuova soluzione, i clienti potranno prelevare contanti dagli sportelli automatici utilizzando il proprio dispositivo smartphone invece della tessera Bancomat. Per realizzare questa soluzione, Wincor Nixdorf ha potenziato l'applicazione PC/E Mobile Cash per Android e iOS presentata a ottobre 2012. L'applicazione gestisce l'erogazione del contante in modo sicuro e veloce.

Per iPhone, Wincor Nixdorf è il primo fornitore di sportelli Bancomat a integrare il servizio in Apple Passbook utilizzando i pass di Apple. Una funzione analoga per gli utenti di Android è stata integrata direttamente nell'app Wincor Nixdorf.

LE CARATTERISTICHE DI FUNZIONAMENTO

Il cliente della banca predispose il prelevamento comodamente e velocemente sul proprio smartphone, ricevendo come conferma un codice QR per la transazione. Se necessario, l'app può indicare anche il percorso per raggiungere lo sportello Bancomat più vicino provvisto di servizio Mobile Cash. Altrettanto facile l'operazione di prelevamento allo sportello: il cliente deve semplicemente selezionare la funzione Mobile Cash ed effettuare la transazione predisposta in precedenza sullo smartphone. Il codice QR, memorizzato



in Apple Passbook o nell'app PC/E Mobile Cash di Wincor Nixdorf, viene letto presso lo sportello Bancomat in sostituzione della procedura di autenticazione tramite tessera. Qualora si desideri un ulteriore livello di sicurezza, è possibile prevedere l'inserimento di un PIN per la transazione.

Per quanto riguarda la banca, sono sufficienti poche estensioni per implementare la soluzione. A seconda della configurazione corrente, potrebbe essere necessario aggiungere un lettore di codici a barre per il riconoscimento del codice QR. Dovrà inoltre essere installato un software client sulle macchine per supportare la nuova funzione. PC/E Transaction Safe, un componente server facilmente integrabile in ambienti software

esistenti, gestisce la comunicazione con gli altri sistemi della banca.

ALTRE INFORMAZIONI

“Sempre più consumatori chiedono soluzioni innovative, e non solo per le operazioni di pagamento. In futuro gli smartphone avranno un ruolo fondamentale nell'interazione con gli sportelli Bancomat,” afferma Stefan Wahle, Vice President of Software Solutions di Wincor Nixdorf.

La nuova soluzione è già disponibile in tutto il mondo per progetti pilota presso alcuni istituti bancari. Su richiesta, nell'app per Android il codice a barre può essere sostituito dalla comunicazione NFC. ■



HONEYWELL PROTEGGE IL COMPLESSO CITYCENTER NEGLI STATI UNITI

UN CASE HISTORY RACCONTATO DA ADI GLOBAL DISTRIBUTION

Q&A

Chi?

ADI Global Distribution
(www.adiglobal.com)

Per chi?

Citycenter

Che cosa?

Protezione dell'intero
Citycenter attraverso
un impianto
di videosorveglianza

Il nuovo e imponente complesso CityCenter è il più grande progetto di costruzione con finanziamenti privati degli Stati Uniti. La struttura di 18 milioni di piedi quadrati si espande su oltre 67 acri e include l'ARIA Resort e il Casino con più di 4.000 camere, 10 bar e saloni, una sala giochi da 150.000 piedi quadrati con 145 tavoli da gioco e 1.940 slot machine basate su server.

L'ARIA necessitava telecamere IP con rotazione a 360° per coprire l'intera pianta del casinò, nonché telecamere megapixel in grado di realizzare nitide istantanee per identificare le persone che si spostano tra le diverse aree.

Inoltre, chiedeva di poter acquisire dati dal parcheggio e dalle zone commerciali di CityCenter.

Consentire al personale della sicurezza di esaminare la manipolazione del denaro da qualunque punto della struttura e condurre analisi posteriori agli eventi e in tempo reale, era un altro obiettivo, così come consentire al personale di recuperare e visualizzare velocemente i video da qualunque telecamera per segnalare e risolvere eventuali problematiche in tempo reale.

LA REALIZZAZIONE

Da un punto di vista dell'installazione, la configurazione di rete del sistema consente di risparmiare spazio sull'hardware, nonché tempo e denaro sul personale, poiché elimina la necessità di trasmettitori e ricevitori.

La nuova telecamera IP fissa mini-dome HD3MDIP di Honeywell è l'ideale per i casinò grazie alla superiore qualità di risoluzione e alla capacità di catturare immagini ad alta definizione in condizioni variabili, inclusa la scarsa illuminazione. Inoltre, può ridurre il numero di telecamere necessarie per monitorare i tavoli da gioco.



I BENEFICI

Sebbene in un sistema di videosorveglianza qualunque aggiornamento da un sistema analogico a un sistema digitale mostrerà immediatamente sicuri vantaggi, questo sistema ha apportato ad ARIA performaces che altrimenti non si sarebbero potute ottenere con un sistema CCTV digitale meno efficiente.

MAXPRO VMS consente di recuperare e visualizzare velocemente i video da qualunque telecamera, indipendentemente dal modello o dal produttore, in modo da poter arrestare eventuali tipi sospetti.

Da un punto di vista dell'installazione, la configurazione di rete del sistema consente

di risparmiare spazio sull'hardware, nonché tempo e denaro del personale, poiché elimina la necessità di trasmettitori e ricevitori.

“La maggior parte dei casinò ha una scarsa illuminazione, il che ha sempre rappresentato un problema per i sistemi CCTV. La telecamera Honeywell HD3MDIP è in grado di gestire la scarsa illuminazione meglio di qualsiasi altra telecamera io abbia mai visto con una risoluzione fantastica. Anziché utilizzare due telecamere per monitorare i tavoli da gioco in cui i pagamenti vengono effettuati, possiamo ora utilizzare una sola telecamera per decifrare tutte le carte”, ha detto Ted Whiting, Direttore della sorveglianza. ■

LA BASILICA PALLADIANA VIDEOSORVEGLIATA GRAZIE ALLA FONDAZIONE HRUBY, A PIEFFE SISTEMI E A RIELLO UPS

Q&A

Chi?

Fondazione Hruby,
Pieffe sistemi e
Riello UPS

Per chi?

Basilica Palladiana,
Vicenza

Che cosa?

Impianto di
videosorveglianza

La Basilica palladiana, simbolo e cuore della città di Vicenza, restituita alla città nell'ottobre scorso dopo un lungo e complesso intervento di restauro che l'ha trasformata in un moderno contenitore culturale di eventi ed esibizioni ad alto livello, necessitava di un sistema di protezione che garantisse sicurezza sia a quanti vi accedono, sia agli operatori commerciali attivi sotto il loggiato e nelle immediate vicinanze.

All'appello dell'amministrazione comunale aveva generosamente risposto la Fondazione Enzo Hruby, la prima in Italia e in Europa ad impegnarsi nella salvaguardia e protezione dei beni culturali attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie, in collaborazione con una società vicentina, la Pieffe Sistemi, che ha offerto la manodopera e a Riello UPS che ha donato un efficiente sistema di supporto che consente di alimentare l'impianto 24 ore su 24.

LA REALIZZAZIONE

Sotto i portici e nel perimetro della Basilica è stato installato un avanzato sistema di videosorveglianza costituito da 22 telecamere di ultima generazione e da un sistema digitale di videoregistrazione, funzionante e telegestito 24 ore su 24.

La società Pieffe Sistemi di Vicenza, che ha realizzato il progetto offrendo anche un proprio contributo concreto, ha utilizzato telecamere Day&Night antivandalo che permettono la visibilità anche di notte passando dalla modalità a colori a quella in bianco e nero e che, utilizzando il protocol-





lo IP, consentono la trasmissione delle immagini su rete digitale tramite connessioni in fibra ottica e in rame (cavo dati), in base alle necessità tecniche.

Al fine di ottenere una completa copertura dell'area esterna e interna della Basilica, sono state installate 16 telecamere IP fisse e 5 telecamere Speed Dome IP orientabili.

All'interno dei porticati al piano terra le 16 telecamere fisse ad alta risoluzione sono state collocate in modo da garantire una copertura completa dell'area senza zone d'ombra al fine soprattutto di prevenire eventuali atti vandalici e di assicurare i cittadini e i commercianti che hanno la propria attività nei locali della Basilica.

Le 5 telecamere Speed Dome IP orientabili sono state invece collocate in punti strategici sopraelevati per sorvegliare tutto il perimetro esterno dell'edificio. Con riprese a 360 gradi anche molto ravvicinate grazie al potente zoom (da 18X a 36X), questo tipo di telecamere permette alla centrale operativa del comando della Polizia Locale e alla sala di controllo della Polizia di Stato, cui tutto il sistema è collegato, di scegliere la migliore inquadratura possibile per visualizzare l'area. E' stata inoltre installata una particolare telecamera che permette una visione panoramica a 180 gradi sulla Basilica Palladiana e su piazza Dei Signori per garantire una supervisione di tutta l'area soggetta a control-

lo video. Le immagini trasmesse da questa telecamera potranno essere visionate tramite Internet, costituendo quindi un ottimo strumento di valorizzazione per la città di Vicenza.

L'impianto sarà alimentato giorno e notte da uno dei più affidabili ed efficienti sistemi UPS, Riello UPS Sentinel Dual 5000, ospitato in un locale adiacente, offerto dalla società Riello UPS di Legnago (VR).

I BENEFICI

“La donazione delle 22 telecamere da parte della Fondazione – ha affermato l'assessore alla sicurezza della città di Vicenza, Antonio Dalla Pozza – accresce sensibilmente il già alto numero di telecamere presenti in città. Attualmente siamo a oltre 70 occhi elettronici, di cui quasi 50 con specifica funzione di sicurezza, e con una crescita record dal 2008, quando ce n'erano solo 13. Ora buona parte del centro storico è coperta, ma stiamo lavorando ad un altro progetto che porterà presto ulteriori telecamere, facendo così diventare Vicenza una delle città guida dal punto di vista della videosorveglianza e della sicurezza, grazie anche all'ottima collaborazione con le altre Forze dell'Ordine, in particolare la Polizia di Stato, che ha la possibilità di visionare dalla sua sala di controllo, con le medesime modalità, le stesse immagini a nostra disposizione”.

“L'importante – ha precisato il comandante Cristiano Rosini – non è solo il numero di telecamere, ma soprattutto la loro qualità: devono infatti consentire l'effettiva individuazione di eventuali fenomeni criminosi, grazie al loro posizionamento strategico, ai dettagli che la qualità delle immagini possono offrire e all'integrazione con le altre telecamere della videosorveglianza urbana. Ringraziamo quindi la Fondazione Hruby perché ci consente di impiegare meno agenti, ma di controllare di più”. ■

TYCO : LA NUOVA LINEA 5 DI MILANO PARTE IN SICUREZZA

Q&A

Chi?

Tyco Integrated
Fire & Security
(www.tycofs.it)

Per chi?

Metro Milano
Linea 5

Che cosa?

Sistema di
videosorveglianza

Dopo Brescia, Tyco realizza gli avanzati sistemi di videosorveglianza e diffusione sonora della nuova linea M5 della metropolitana milanese

Dopo aver partecipato attivamente alla realizzazione della nuova metropolitana di Brescia, Tyco Integrated Fire & Security, azienda di riferimento nella progettazione e fornitura di soluzioni Fire & Security, ha preso parte al progetto di Metro Milano Linea 5 - inaugurata di recente - attraverso la fornitura e l'installazione dei sistemi a supporto delle comunicazioni di emergenza al pubblico e di servizio (Public Address & General Alarm) e di videosorveglianza.

LA REALIZZAZIONE

Il progetto, partito diversi anni fa ha previsto l'inserimento dei sistemi di videosorveglianza e di quelli di informazione al pubblico tramite diffusione sonora, nell'ambito del sistema integrato di telecomunicazioni fornito per il lotto funzionale Bignami - Garibaldi del Progetto Metro Milano Linea 5.

Il tutto nasce dalla volontà di soddisfare un'esigenza di sicurezza per 9 stazioni sotterranee e per un deposito a servizio esclusivo dell'impianto.

Tyco è stata scelta per le significative esperienze di successo a livello nazionale e internazionale in ambito

traffico e trasporti con progetti di ampio respiro quali la metropolitana del Cairo, il Cityringen di Copenhagen, il treno Light Rail a Dublino e le metropolitane di Brescia, Genova e Napoli.

Il sistema di videosorveglianza è basato su una architettura di tipo client/server distribuita su IP, con la parte centrale di controllo e visualizzazione delle immagini costituita dai decoder video, dai server del sistema di gestione integrato e dai monitor di visualizzazione localizzati nel centro di controllo e nella centrale di soccorso. Sono state installate circa 400 telecamere.



Quello di Public Address & General Alarm comprende invece il sistema di evacuazione sonora di emergenza e di servizio, con i messaggi provenienti da una stazione di controllo centrale sviluppata da Tyco che conta oltre 130 amplificatori per la fornitura di circa 2000 altoparlanti per le aree pubbliche, locali tecnici e gallerie. Impiegato in questo contesto metropolitano, il sistema ha lo scopo di inviare messaggi audio di due tipi: di sicurezza, mediante la diffusione degli allarmi/annunci, e di informazione, tramite comunicazioni di servizio al pubblico e ai passeggeri, allo staff e agli addetti ai lavori.

“Tyco è orgogliosa di avere preso parte a un progetto importante come quello della Metro Milano Linea 5”, afferma Ivan Mazzoni, Sales Manager Fire & Security di Tyco Integrated Fire & Security. “E’ stato premiato il nostro impegno nel progettare e offrire soluzioni tecnologiche altamente performanti ed affidabili, così come la nostra capacità di garantire servizi di assistenza e supporto dagli standard qualitativi elevati. In ambienti ad alta frequentazione come la metropolitana di Milano, è essenziale che tutti i sistemi funzionino alla perfezione in caso di necessità o pericoli”. ■

COMUNICARE LA SICUREZZA

la Redazione

Sul set televisivo a Sicurezza 2012 S News ha tenuto un talk show dal tema innovativo per il settore: "Comunicare la Sicurezza". Condotto da Monica Berolo il talk show ha visto tra i partecipanti: Responsabili di Agenzie di Comunicazione, Communication Managers all'interno di aziende e in Federazioni. Scopriamo chi sono e quali sono le loro idee, con abstracts dei loro interventi.

Gabriella Del Signore, Responsabile della Ghenos, agenzia di Milano, apre con uno slogan: se non comunichi, non esisti. Anche nella sicurezza, quindi, la comunicazione è fondamentale. In questo settore, è necessario comunicare su più livelli: se ci rivolgiamo all'installatore o al system integrator dobbiamo comunicare in un certo modo, se ci rivolgiamo al progettista in un altro e se parliamo, invece, con l'utente finale, la comunicazione cambierà ancora una volta. Sicuramente, sono stati fatti molti passi avanti, ma ce ne sono ancora molti da fare.

Lucia Casartelli, di Key4Media, agenzia milanese, spiega che ancora oggi ci sono molte aziende che non comunicano. Sicuramente, questo è dovuto anche all'attuale situazione economica non favorevole, che quindi porta ad una riduzione degli investimenti, ma, a volte, anche a causa della modalità con la quale le agenzie presentano la comunicazione, facendola risultare poco creativa e scarsamente attraente. Questo fa sì che spesso il cliente non

capisca il risultato del proprio investimento.

Renato Toffon, titolare dell'Agenzia Toffon di Bassano del Grappa, precisa che il settore della sicurezza è un settore in continua evoluzione e che, quindi, necessita di molta comunicazione, perché si ha sempre bisogno di far conoscere agli utenti finali le novità e le evoluzioni, rispetto ai prodotti precedenti. Toffon sottolinea anche che, dall'altro lato, questo è un settore nel quale ancora non si è abituati a leggere ed ad informarsi molto. L'ambizione è quella che l'utente finale una volta venuto a conoscenza attraverso la comunicazione, di un prodotto, decida poi di acquistarlo.

Daniela Duranti, Responsabile Comunicazione&Marketing di GSG International, spiega che il suo ruolo consiste nel comunicare il valore e l'identità dell'azienda che, essendo una PMI, rappresenta l'ossatura del tessuto economico italiano. Da un lato, la comunicazione per un'azienda di questo tipo, consiste nel far conoscere le strategie imprenditoriali, dall'altro, il know how tecnico. Il settore della sicurezza, precisa la Duranti, non ha utilizzato la comunicazione in modo continuativo e sistematico. La Duranti suggerisce che, sebbene si parli di tecnologie, si possa inserire una componente emotiva nella comunicazione per meglio arrivare al cliente finale.

Rosalba Convertino, Communication&Marketing Specialist Sud Europa di Axis Communications, sottolinea come, per l'azienda che rappresenta, comuni-



Da sinistra: Monica Bertolo, Loris Brizio, Rosalba Convertino, Daniela Duranti, Renato Toffon, Lucia Casartelli

care spesso significati condividere. Axis ha lanciato sul mercato, ormai 16 anni fa, la prima telecamera di rete e, da allora, si è resa conto che comunicare significava educare il mercato, portarlo a conoscenza dei benefici del video IP e di una tecnologia nuova. Ad oggi, questo compito, in parte, compete ancora ad Axis, con l'aggiunta che ora si tende a verticalizzarsi. I clienti danno stimoli e, con la loro sete di conoscenza, portano l'azienda a lavorare per soddisfarla.

Loris Brizio, Responsabile Salute&Sicurezza della FABI, spiega che l'Organizzazione che rappresenta si è posta, come coscienza critica, rispetto alle modalità di formazione, informazione e comunicazione interna alle aziende di credito. Nei grandi gruppi di credito, si fa spesso una buona comunicazione a livello commer-

ciale, ma ci si dimentica di fare lo stesso, in modo curato, a livello interno per comunicare la sicurezza. È essenziale, evidenzia Brizio, che ognuno faccia il suo mestiere, quello che sa fare bene. La reale esigenza del settore del credito è quella di riuscire a modulare le necessità che si presentano. Si dovrebbero introdurre degli esperti che possano imporre determinate scelte di comunicazione.

In collegamento telefonico, interviene anche **Alberto Carlo Anfossi**, Docente della Scuola Etica&Sicurezza de L'Aquila, che sottolinea l'importanza del dialogo e della condivisione della comunicazione della sicurezza con le nuove generazioni, in modo che, specialmente in questi periodi critici, i giovani non vengano coinvolti nella criminalità. Anche per questo comunicare la sicurezza è importante. ■

TELECAMERA PANORAMICA 12 MEGAPIXEL CON WDR



Arecont annuncia la disponibilità della prima telecamera panoramica 12 Megapixel con WDR 180°. La telecamera a cupola panoramica con WDR assicura prestazioni superiori in condizioni di illuminazione difficili ed è più piccola della precedente del 25%. La tecnologia Wide Dynamic Range Arecont Vision, assicura fino a 100dB a piena risoluzione e senza abbassare i frame rate. WDR massimizza la quantità dei dettagli sia in condizioni luminose che nelle aree scure di una scena. Le prestazioni di WDR nelle

telecamere Arecont Vision rappresenta la possibilità di avere fino a 50dB di miglioramento (300 X) rispetto alle telecamere non-WDR. La tecnologia megapixel Arecont Vision offre immagini di qualità superiore e riduce i costi di sistema coprendo aree più grandi con meno telecamere. I sensori all'interno della telecamera a 180° SurroundVideo® WDR forniscono ognuno 2.048 x 1.536 pixel, per una risoluzione totale di 8.192 x 1.536 pixel. SurroundVideo® WDR 180°. La custodia della cupola della telecamera panoramica 12 Megapixel con WDR 180° è IP66 e IK10, assicura quindi, attenzione all'ambiente ed è antivandalismo. La fotocamera è conforme ad ONVIF e a PSIA.

ARECONT VISION

www.arecontvision.com

TELECAMERA PANORAMICA A 360° AXIS M3007-P



Axis Communications, leader mondiale nel settore del network video, presenta le telecamere a mini-cupola fissa a 360° dotate di sensore da 5 megapixel che permette una vista panoramica dettagliata e di alta qualità di ampie aree, a 360 o 180 gradi.

Resistenti alle manomissioni ed alla polvere, le telecamere di rete per ambienti interni AXIS M3007-P, offrono a punti vendita, scuole e uffici soluzioni economiche in grado di garantire immagini panoramiche più ampie, utili per rilevare le attività e tracciare il flus-

so di persone. Le telecamere, le ultime arrivate nella serie AXIS M30, possono essere montate a soffitto per panoramiche a 360° o a parete per viste a 180°. Estremamente discreta, può essere scambiata per un rilevatore di fumo.

Le AXIS M3007-P, supportano diverse modalità di visualizzazione, tra cui una panoramica a 360° con una risoluzione di 5 megapixel e viste panoramiche orizzontali e Quad View con correzione dell'aberrazione sferica per una visualizzazione agevole. La modalità Quad View è adatta, per esempio, quando la telecamera è posizionata a un incrocio di corridoi.

AXIS COMMUNICATIONS

www.axis.com

+39 011 8198817

NUOVA TELECAMERA IP 2 MEGA PIXEL CON ANALISI VIDEO A BORDO BS-8072



- 3D Noise Reduction
- Supporto all'audio bidirezionale
- Video Analisi Intelligente
- Supporto al 3GPP
- Slot per micro SD card integrato (fino a 32GB)
- IP 68 Water e Vandal Proof

Borinato presenta la telecamera Cube IP 2Mega-pixel H.264/720P Real-Time

Sensore 1/3" CMOS 2 Megapixel ad elevate prestazioni con qualità e definizione di immagine di alto livello

Supporto dei protocolli H.264 e MJPEG per la trasmissione delle immagini via rete

Supporto al dual streaming

Sensore PIR e led illuminazione

Obiettivo pinhole 4.3mm

BORINATO SECURITY

www.borinatosecurity.it

+39 0444 868678

NUOVA TELECAMERA DINION HD 1080P



La telecamera di videosorveglianza DINION HD 1080p Day/Night di Bosch Security Systems riceverà il German Design Award e il Dutch Good Industrial Design Award, due importanti riconoscimenti a livello internazionale nell'ambito del design del prodotto industriale. Entrambe le giurie, composte da esperti del settore, hanno apprezzato la grande attenzione ai dettagli di progettazione, nonché l'eccellente riproduzione dei colori in alta definizione (HD), in tutte le condizioni di illuminazione. La nuova tele-

camera DINION HD 1080p, completamente riprogettata, dispone di un'avanzata tecnologia digitale dell'immagine che assicura un range dinamico ampio. Consente, inoltre, l'acquisizione di dettagli come il riconoscimento facciale, l'individuazione di piccoli oggetti o il rilevamento di elementi e soggetti in ombra. La telecamera supporta pienamente funzioni quali il multicasting, lo streaming internet e la registrazione su iSCSI, oltre alla possibilità di definire aree d'interesse e ingrandire alcuni dettagli. Infine, per specifiche esigenze è possibile scegliere tra obiettivi grandangolari e telezoom.

La telecamera HD 1080p, disponibile anche in versione FlexiDome, è ideale per installazioni esterne e interne come stazioni di servizio, centri commerciali e piccoli esercizi.

BOSCH SECURITY SYSTEM S.P.A.

www.boschsecurity.it

+39 0236961

VIDEOCAMERA D-LINK DCS-7513 DA ESTERNO DAY&NIGHT FULL HD CON WDR



Una videocamera di sorveglianza da esterno in grado di bilanciare le immagini in base alle diverse condizioni di luce, grazie ad un'equilibrata combinazione tra risoluzione HD, lenti Precision-Iris (P-Iris) e Wide Dynamic Range (WDR). La D-Link DCS-7513 è infatti in grado di regolare la dimensione delle lenti in conseguenza alle condizioni di luce e ridurre gli effetti di contro-luce. Ideale quindi per registrazioni in aree con grande profondità di campo - ad esempio, lunghi corridoi o parcheggi - o zone con numerose fi-

nestre o luce irregolare.

La D-Link DCS-7513 è in grado di registrare anche in completa oscurità con un raggio d'azione fino a 9 metri, poiché dotata di LED infrarossi (IR), che massimizzano la poca luce disponibile o illuminano a LED la zona da sorvegliare.

Dotata di tecnologia 802.3af (PoE) facilita inoltre l'installazione: un unico cavo per alimentazione e connettività di rete, riducendo la necessità di praticare fori e cablaggi extra.

D-LINK MEDITERRANEO

www.dlink.com/it

+39 02 29000676

"CONFIGURATORE UPS MOBILE", LA NUOVA APP DI EMERSON NETWORK POWER



Emerson Network Power presenta la nuova App di configurazione per gruppi di continuità Configuratore UPS Mobile. Gratuita e semplice da usare online e offline, permette in soli 3 touch di individuare la soluzione più adeguata ad ogni installazione e velocizzare la scelta del sistema fin dalla fase di progettazione.

Pensata per soddisfare le crescenti esigenze di dinamicità di tecnici e progettisti, l'applicazione supporta i principali sistemi operativi per dispositivi mobili - iOS 4 o superiori, Android 3 o superiori, BlackBerry 6 e

superiori, Windows Phone 7 e superiori - e può essere consultata in ogni momento anche in modalità offline.

Definiti i parametri di base in 3 touch - fasi in ingresso e uscita, potenza e tipologia di UPS - per ogni configurazione vengono visualizzate immediatamente le informazioni più importanti: una breve descrizione dell'UPS, una scheda tecnica dinamica, la documentazione di approfondimento sul prodotto.

Semplice da consultare online e offline, la App da 1 Mb è costruita in HTML5 ed è disponibile gratuitamente alla pagina <http://m.csconline.it/ups>.

EMERSON NETWORK POWER

www.emersonnetworkpower.eu

LE CENTRALI NX-7 / NX-9 / NX-11



Le centrali NX-7 / NX-9 / NX-11, espandibili fino a 96 zone cablate o senza fili, vanno ad ampliare la famiglia di centrali NetworX distribuite da HESA, mantenendo la piena compatibilità con i moduli NetworX e fornendo inoltre le prestazioni senza fili del sistema 868MHz Gen2. Il doppio ricetrasmittitore bidirezionale NX-848E-BO innestato direttamente in centrale gestisce la gamma di articoli senza fili bidirezionali (sirene, tastiere, modulo I/O) oltre a tutti i rivelatori 868MHz Gen2. Il combinatore digitale PSTN a innesto può essere utilizzato

come dispositivo di rapporto primario o di riserva e un'interfaccia opzionale TCP/IP (NX-590E) è disponibile per la connessione su rete TCP/IP. La scheda opzionale a innesto NX-7002N-V3 fornisce un modem GSM/GPRS che permette il rapporto di eventi usando la comunicazione vocale e GPRS. Esso consente anche la tele gestione remota via GPRS o una connessione dati. L'utente finale può ricevere SMS in caso di eventi e può gestire il sistema usando la prestazione di comando remoto, di nuovo tramite SMS. Le centrali NX-7 / NX-9 / NX-11 risultano conformi alla normativa EN50131 grado2.

HESA

www.hesa.it

+39 02 380361

SOFTWARE MXANALYTICS



La telecamera Hemispheric Q24M-Sec di MOBOTIX non offre più solo immagini panoramiche di un ambiente. Piccoli negozi di commercio al dettaglio, strutture pubbliche, musei e aeroporti possono da oggi contare anche sulle funzionalità integrate di video analisi del nuovo software MxAnalytics, uno strumento efficiente finalizzato all'ottimizzazione dei processi. Grazie alla cosiddetta Heatmap, una vera e propria mappa dei movimenti, è in grado di registrare e analizzare gli spostamenti all'interno dell'immagine live ri-

presa. La porzione di immagine più frequentata in un dato momento è evidenziata in rosso, il colore blu identifica invece la zona in cui il numero di movimenti è stato inferiore. MxAnalytics offre anche la possibilità di determinare esattamente il numero delle persone che gravitano all'interno dell'area di ripresa della telecamera. MxAnalytics può essere scaricato gratuitamente dal sito Web MOBOTIX nella versione firmware 4.1.4.11, per l'ultimo modello di telecamera Q24M-Sec. Grazie al semplice aggiornamento del software, l'applicazione può essere integrata anche su tutti i modelli precedenti. A breve, l'applicazione sarà disponibile anche per altri modelli di telecamera MOBOTIX.

MOBOTICS AG

www.mobotix.com

+49 6302 98160

LA SERIE DI TELECAMERE FISSE E DOME WV-CF/CW300



La serie di telecamere fisse e dome WV-CF/CW300 sono dotate di funzionalità avanzate, tra cui l'elevata sensibilità alla luce derivante dalla funzione day/night; inoltre, è possibile impostare l'intensità d'illuminazione minima a soli 0,08 lux nei modelli WV-CF314L/WV-CW324L e a soli 0,15 lux nei modelli WV-CF304L/WV-CW304L. Queste caratteristiche si aggiungono alla capacità d'irradiazione dei LED a infrarossi fino a 20 metri nella telecamera WV-CF314L, 10 metri nella telecamera WV-CF304L, fino a 50 metri

per la WV-CW324L e fino a 20 metri per la WV-CW304L.

Inoltre, le cinque telecamere sono dotate di un cut filter a infrarossi che automaticamente entra in funzione in modalità bianco/nero per una maggiore sensibilità, garantendo immagini nitide anche in condizioni di scarsa illuminazione (0 lux). La luce a infrarossi entra in funzione per illuminare la scena così da favorire la funzionalità day/night insieme alla funzionalità auto back focus (ABF), che riduce i tempi di installazione e offre immagini nitide.

La funzione day/night, combinata con il grado di protezione IP 66, rende la linea WV-CW300 la scelta ideale per le applicazioni esterne.

PANASONIC

www.panasonic.it

+39 02 67072556

PROTECT 2200i: IL NEBBIOGENO PIÙ POTENTE AL MONDO



Con un getto di nebbia in grado di raggiungere i 12 metri di distanza, il modello PROTECT 2200i è il sistema nebbiogeno più performante mai progettato fino ad ora. Ideale per coprire grandi superfici commerciali e industriali, come magazzini di stoccaggio e shopping center, grazie alla modalità pulsativa questo modello è in grado di produrre nebbia per oltre 10 minuti in continuo.

Alcune caratteristiche:

- Performance: protezione fino a 2700 metri cubi in soli 60 secondi. E' il più potente nebbiogeno al mon-

do. In 70 secondi eroga fino a 2875 metri cubi.

- Funzione ad impulsi per una erogazione di nebbia fino a 10 minuti, saturando ambienti fino a 3700 metri cubi (il sistema provvede in autonomia a mantenere il locale protetto per un periodo di tempo prolungato oppure in situazioni di correnti d'aria causate da vetrate infrante o vetrine sfondate)

- Fluido e contenitore fluido: PROTECT 2200i utilizza lo speciale fluido XTRA+, esclusiva di PROTECT, che produce una nebbia completamente bianca, asciutta e impenetrabile; la speciale formula studiata presso i laboratori PROTECT è in grado di rimanere in sospensione per un periodo di tempo ancora più lungo rispetto alla media. Solo per il modello 2200 il serbatoio ha un formato di 3 litri, ovvero 13200 metri cubi protetti.

PROTECT ITALIA

www.protectglobal.it

+39 0471 509360

TEL600INF



TEL600INF è una telecamera discreta la cui elettronica è alloggiata in un involucro del tutto simile a quello di un sensore volumetrico all'infrarosso. Nasconde al suo interno 24 led IR per una visione ottimale anche in condizioni di buio completo. Il sensore da 1/3" SONY SUPER HAD II con 600 linee di risoluzione orizzontale è in grado di offrire immagini a colori e in bianco e nero di ottima qualità. La funzione NR - Digital Noise Reduction - migliora la qualità delle immagini in notturna riducendo il disturbo nelle aree scure. TEL600INF mi-

gliora le immagini all'infrarossi grazie alla funzione IR SMART che elimina l'effetto di sovraesposizione del soggetto.

- Sensore: 1/3" Sony Super HAD II
- Area sensore: 752 x 582 px. effettivi
- Risoluzione orizzontale: 600 linee
- S/N: oltre 50 dB
- Bilanciamento bianco automatico
- AGC automatico
- Sensibilità: 0 Lux con LED IR accesi
- Lente: Conica Pin-hole 3,7 mm.
- Uscita video: connettore BNC
- Shutter elettronico: 1/50~1/120,000
- Alimentazione: 12Vcc

SICURIT ALARMITALIA S.P.A.

www.sicurit.com

+39 02 33405231

SIRENE D'ALLARME HOLA E MINI HOLA



Hola è una sirena d'allarme dalle linee semplici, eleganti, che lascia spazio a qualsiasi tipo di personalizzazione e logo, e offre al mercato un prodotto dalla tecnologia innovativa, capace di soddisfare qualsiasi richiesta di customizzazione. Hola è autoalimentata e autoprotetta, possiede un sofisticato circuito a microprocessore, lampeggiante a LED e un performante sistema antischiama-antishock brevettato a doppia tecnologia contro i falsi allarmi, applicabile direttamente sulla tromba. Possiede 4suoni e 4tem-

porizzazioni, la possibilità di programmare gli allarmi, un innovativo tamper con microswitch brevettato a doppia funzione anti-apertura e anti-strappo, segnalazione dello stato dell'impianto, test automatizzato della batteria ed un'elettronica tropicalizzata in resina per garantire una totale protezione, anche da difficili condizioni climatiche. La bolla di centratura e il comodo gancio di sicurezza presenti sul fondo della sirena favoriscono un'installazione agevole e precisa. Disponibile nella versione da interno, Mini Hola, che può possedere fino a 2 suoni di alta potenza per allarme e 2 di bassa potenza per preallarme; è disponibile anche nella versione LUX, dotata di LED ad alta luminosità che le permettono di funzionare da comoda lampada di emergenza.

VENITEM

www.venitem.com

+39 041 5740374

CUSTODIA HIPOE IPM PER TELECAMERE IP



Videotec, specializzata nella produzione di accessori professionali e certificati per la videosorveglianza, ha creato una nuova generazione di custodie, contraddistinte da un'innovativa tecnologia di controllo intelligente e da funzionalità avanzate per la protezione e il funzionamento ideale delle telecamere IP. Grazie all'avanzato sistema IPM (Intelligent Power Management) queste custodie sfruttano in maniera ottimale la tecnologia POE e Hi-POE, utilizzando la potenza resa disponibile dal cavo ethernet come

unica fonte di alimentazione per tutti i dispositivi gestiti. Ne conseguono una maggiore affidabilità e flessibilità dell'impianto network e una semplificazione nelle operazioni d'installazione. Il sistema Hi-POE IPM rileva in automatico tutte le opzioni presenti, come riscaldamento, ventilatore e illuminatore, effettua poi autonomamente un bilanciamento della potenza e quindi un'adeguata distribuzione della stessa ai dispositivi collegati.

Viene così assicurato un funzionamento ottimale della telecamera IP da -30°C a 60°C, con termoregolazione e cold start (avvio a basse temperature). La tecnologia IPM sarà applicata alla serie di custodie HOV e VERSO HiPoE.

VIDEOTEC S.P.A.

www.videotec.com

+39 0445 697411

RIVA: SPEED DOME RC4202/4602HD-6416-20



Speed Dome di Riva è una telecamera IP Full HD ad alte prestazioni con compressione H.264 e offre un frame rate fino a 30 fps con una risoluzione di 1080p. Speed Dome, con rotazione completa di 360 gradi, è dotata come standard di analisi video intelligente; grazie alla potenziata dalla tecnologia VCA può essere integrata con ulteriori filtri VCA.

La telecamera con zoom ottico 20x e zoom digitale 8x offre una velocità di pan/tilt, adeguata per entrambi gli zoom.

La Speed Dome RC4202/4602HD di Riva garan-

tisce un'elevata precisione meccanica di sistema. Grazie alla tecnologia Stealth Spin® integrata, questa telecamera è una delle più silenziose PTZ Dome attualmente presenti sul mercato. La telecamera comprende molte altre funzioni quali supporto per 2 canali audio, WDR, 4 ingressi digitali e 2 uscite digitali e supporto per il protocollo ONVIF. Inoltre, è possibile memorizzare fino a 255 posizioni di Preset e programmare 8 sequenze programmabili e 8 zone private. È dotata inoltre di un filtro meccanico IR-cut che, grazie all'illuminazione a raggi infrarossi, la rende ideale per l'utilizzo di giorno e di notte. Assieme all'involucro esterno, dotato di ventola e riscaldamento, la Speed Dome Full HD è ideale per applicazioni esterne a temperature tra -40 °C e +50 °C.

VIDICORE KG

www.vidicore.com

+49 2433 4469 1000

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

MARY SAS
VIA CARACCILO, 3
80011 ACERRA (NA)
081 8850236

ORION
VIA FIUMARA, 137
81034 MONDRAGONE (CE)

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 BUCCINASCIO (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 ALARMITALIA 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 TIERNO D'ISOLA (BG)
0354940055
www.blondelsrl.com

Marche

SICURIT
MARCHE - 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, 45/1
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/

IN QUESTO NUMERO...

ADI	38 - 82
ARECONT	56 - 90
AREMA	76
ASSOVALORI	24
ASIS	66
AXEL	64
AXIS	70 - 90
BATTISTOLLI	60
BETA CAVI	II COP - 48
CELTE	72
CIAS	21 - 50
CIA TRADING	18 - 52
CLARION	46
COUNTER TERROR	68
D-LINK	26 - 92
ESSEGIBI	III COP
FABI	28
FONDAZIONE ENZO HRUBY	84
GROTECK BUSINESS MEDIA	16
HESA	43 - 93
IFSEC	7 - 44
ISAT	19
ISL CONSULTING	29 - 54
ITE GROUP	42
KABA	74
LOGITAL	20 - 29
MEDITY	COP - 11 - 12
MILESTONE SYSTEMS	39 - 78
PROTECT ITALIA	3 - 34 - 94
RITAR	IV COP - 30
RIVA	31
SAMSUNG	38
SCUOLA ETICA E SICUREZZA	27
SECURIT	23
SECURITY EXPO	40
SECURITY FORUM	47
SIMANTEC	69
TELECOM&SECURITY	20
TROLESE	39 - 58
TYCO	86
VIMO	33
WINCOR NIXORF	32 - 80

Seguici su

www.snewsonline.com
www.facebook.com/SNewsOnline
www.twitter.com/SNewsOnline

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST
Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica
Per il periodo 1/1/2012-31/12/2012
Tiratura media: 6.000
Diffusione media: 5.980
Certificato CSST n. 2012-2341 del 27/02/2013
Società di Revisione: PKF ITALIA



S News S.r.l. è associata ad

A.N.E.S.
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA



WWW.SNEWSONLINE.COM

ISSN 2281-1222 S News
ANNO II - NUMERO 11-12
MARZO - APRILE 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

SEGRETERIA DI REDAZIONE
Francesca Bedendo
segreteria@snewsonline.com

GRAFICA E IMPAGINAZIONE
S News

UFFICIO ESTERO
international@snewsonline.com

PUBBLICITÀ
marketing@snewsonline.com

ABBONAMENTI
abbonamenti@snewsonline.com

AMMINISTRAZIONE
amministrazione@snewsonline.com

SEDE
S News Srl - Via Trieste, 6
36061 Bassano del Grappa (VI)
+39 0424 383049 - +39 0424 391775
info@snewsonline.com
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.

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



LG
Life's Good



SISTEMI DI SICUREZZA LG

FIT YOUR SUCCESS

**NON TI OFFRIAMO SEMPLICI SISTEMI DI SICUREZZA,
MA INTELLIGENZA AL TUO SERVIZIO.**

www.lgtvcc.com