

IP Megapixel vs. HDcctv

- ➔ Cosa vuole l'utenza?
- ➔ Il controllo accessi in Italia
- ➔ Scuole sicure: l'opportunità



Tutta la sicurezza a portata di mano.



ADI Global Distribution è il vostro unico punto di riferimento nella Security, perché in una sola realtà potete trovare i **migliori prodotti di Videosorveglianza tradizionale e IP, Antintrusione, Controllo Accessi, Rilevazione Incendio e Gas, delle marche più affermate** sul mercato globale.

Esperienza, servizio, puntualità. Un solo partner nel vostro business, più semplice il vostro lavoro. **Non avete bisogno di cercare altrove.**

ADI Global Distribution è in tutta Italia, contattateci per conoscere la sede più vicina.



L'impegno, il Servizio, le Persone.
www.adicatalogo.it



Dove ci puoi trovare:



Headquarter Milano

Via della Resistenza, 53/59
20090 Buccinasco (MI)
T. +39 02 457179.1 - F. +39 02 45701034



Branch Treviso

Via Treviso, 2/4
31020 San Vendemiano (TV)
T. +39 0438 3651 - F. +39 0438 370471



Branch Arezzo

Via Einstein, 45/47/49
52100 Arezzo (AR)
T. +39 0575 9141 - F. +39 0575 914127



Branch Roma

Via Prenestina, 16
00176 Roma (RM)
T. +39 06 70305380 - F. +39 06 70305476



Filiale di Pisa

Via di Mezzo - Zona Industriale I Moretti
56012 Calcinai (PI)
T. +39 0587 488220 - F. +39 0587 488220

e nelle nuove filiali:

Filiale di Firenze

Via Siena, 45 - Interno 31
50142 Firenze (FI)
T. +39 335 6359548



Filiale di Riccione

Via dell'Economia, 5
47838 Riccione (RN)
T. e F. +39 0541 602316



ADI Global Distribution
www.adicatalogo.it

L'impegno, il Servizio, le Persone.





NOTIFIER[®]
by Honeywell

Immaginatevi
un mondo senza incendi.

Sarebbe bello, vero?

www.notifier.it

Io Vorrei...

Un'alto livello di
sicurezza aziendale, che
sia affidabile e a prova di
esigenze future

HID offre soluzioni...

Voi potrete realmente colmare il gap tra
sicurezza e convenienza

350 Milioni credenziali di sicurezza vendute nel mondo garantiscono una indiscussa affidabilità, non per niente siamo il marchio di fiducia del nostro settore. HID Global incontra la vostra maggiore richiesta di sicurezza odierna e futura.



Per richieste su soluzioni affidabili e a prova di esigenze future, visitate hidglobal.com/corporatesolutions

HELP POINTS: Aiuto e sicurezza nelle città.



Crescono le città, crescono le persone, cresce la paura. TOWN CENTER INTERCOM è la risposta di Commend alla richiesta di sicurezza urbana.

Grazie ad un design sobrio e rassicurante, il terminale SOS viene riconosciuto come un valido strumento per le richieste di soccorso.

Tecnologia, robustezza, flessibilità: questi ed altri elementi caratterizzano le stazioni interfoniche antivandalo TOWN CENTER INTERCOM.

Il tutto in connessione IP per una facile installazione nei punti critici, a garanzia di conversazioni di altissima qualità integrate ad una trasmissione video verso un centro di controllo remoto.

COMMEND ITALIA S.R.L.

Via L. da Vinci 3 · 24060 Carobbio Degli Angeli (BG)
T +39-035-95 39 63 · www.commend.it



SECURITY AND COMMUNICATION



www.wolfsafety.it
Tel. +39 0331 767355



JOLLYBluLight

IL SENSORE DELLA SICUREZZA
SENSORE AD INFRAROSSO DA INCASSO


1° livello di prestazione

Inventiva

Italiana

La TVCC in Italia nasce nel 1973



ERD

Produzione, Importazione e Distribuzione
prodotti per la Videosorveglianza

ASSISTENZA TECNICA
Pre e Post Vendita

ERD Elettronica S.r.l.

Via Lambro 7/11
20068 Peschiera Borromeo (Mi)
Tel. 02.51.650.570 - 02.55.30.10.99
Fax. 02.54.75.297
E-mail: info@erdelettronica.it

SOMMARIO

FEBBRAIO 2010 - ANNO I - n. 1

a&S ITALY

LE INDAGINI

IP Megapixel e Hdcctv:
RISCOSSA dei nerd
o ritorno al futuro?

14

PARLIAMO DI BUSINESS

10 | I perché di una scelta
VINCENTE
la parola a Parson Lee e Andrea Sandrolini

24 | **Associazionismo
di SETTORE: le novità**
la parola a Nicola Scotti, Franco Dischi
e Aldo Coronati

RIFLESSIONI

40 | **BODY SCANNER
tra pregi, difetti e mode**
Gianfranco Bonfante

LE INDAGINI

44 | Cosa vuole
l'utente finale?

LE INDAGINI

Il controllo
ACCESSI in Italia:
i numeri, i player, i trend

30

CHIEDI ALL'ESPERTO

50 | **II NETWORK
nei sistemi IP CCTV**
di Pietro Cecilia

NEW BUSINESS

56 | **Scuole SICURE:
un'opportunità di business?**
La Redazione

CHIEDI AL LEGALE

60 | **Videosorveglianza
NELLE SCUOLE: sì o no?**
di Valentina Frediani

APPLICATION CASE

64 | **Un sistema IBRIDO
per la Sagrada Familia**

GREEN IMPACT

68 NVR “ecologici”
per ridurre i costi dello
storage del video IP

di Barry Keepence

DA NON PERDERE

74 InnovAZIONE!
CCTV & IP Security Forum

La Redazione

84 Crescono i visitatori
a Intersec Dubai

La Redazione

88 SecuTech Expo 2010:
anticipazioni

La Redazione

VENDERE SICUREZZA

78 Vendere, vendere,
VENDERE!
Fair play, please

di Ilaria Garaffoni

PRODUCT EXPLORATION

92,93,94,95

NEWS

38,39,76,86,90,91



Why be normal?

Statisticamente, “normalità” significa maggior frequenza con cui certe modalità espressive vengono ripetute. Lo stesso atteggiamento, reiterato da più individui, diventa fonte di un’aspettativa comportamentale da parte del gruppo, diventa un pensiero condiviso. Un pensiero convenzionale.

Quando invece si propongono modelli espressivi inediti, quando non ci si cura di apparire bizzarri ma solo di essere coerentemente se stessi, quando non si teme di portare avanti un pensiero controcorrente purché etico, allora si entra nel regno della diversità. Se per molti può essere un tratto penalizzante, per altri la differenza può diventare fonte di ispirazione profonda, luogo privilegiato per la detonazione di idee, spazio libero all’intuizione.

Proprio al grido di *why be normal?* si è presentata al pubblico e alla stampa l’effervescente squadra di A&S Italy: una rivista che nasce oggi, ma che associa i vent’anni di esperienza del suo management all’autorevolezza e alla capacità di penetrazione del brand leader a livello globale per l’editoria specializzata in security.

A&S Italy, il brand globale della security con l’anima tutta italiana, è una rivista *glocal* che sa parlare agli operatori come agli utenti finali, che fa lobbying mediatico e che non ha paura di dire la verità. A&S Italy è una rivista che sta dalla parte del mercato, dalla vostra parte. Ed è diversa da tutte le altre, perché è nella differenza che fiorisce l’innovazione.

So, why be normal?

Grazie di cuore ai moltissimi operatori, lettori ed amici che hanno detto il loro entusiastico sì all’appuntamento con la *nuova era* per il mercato italiano della sicurezza.

Il team di Ethos Media Group.
Diversi, naturalmente.

www.ethosmedia.it

MURANO

SIRENA

IL FUTURO DELLA
SICUREZZA
È GIÀ NELLE
TUE MANI.



DESIGN E
PRODUZIONE
IN ITALIA 

La migliore tecnologia incontra l'inconfondibile gusto del design italiano. Nasce Murano, la sirena con le più alte prestazioni, capace di garantire sicurezza e affidabilità, con un carattere deciso, elegante e facilmente abbinabile allo stile della tua casa o della tua azienda.



Vincitrice del premio
design al Security &
Safety Award 2008



Prova la nuova tecnologia

Registratore DVR in Real-time H.264 D1

IFSEC 2010

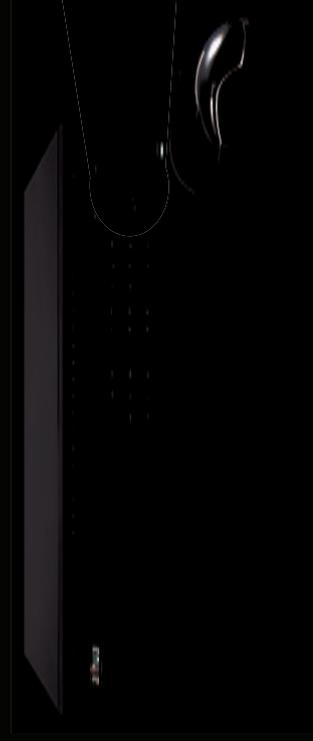
May 10-13, 2010

NEC, Birmingham, UK

Booth: Hall 5, B40

DH-DVR1604HE-T

- 16 canali full D1 DVR stand alone
- 16 canali di playback simultanei
- Sorveglianza mobile su cellulare multi-platform (Symbian, Windows CE, iPhone, Blackberry)
- Fino a 16.000GB (20,000 ore di registrazione D1)
- 1 porta eSATA, 2 porte USB
- Compressione H.264 con doppio encoding
- Output simultanei HDMI, VGA e TV



Frame Rate



Risoluzione



Display



Playback



Encoding

Dahua Technology Co., Ltd.

1187 Bin'an Road, Binjiang, Hangzhou, Zhejiang 310053, China

Tel: (86-571) 8768 8883, 2893 9666

E-mail: overseas@dahuatech.com

Website: www.dahuatech.com



ISO 9001:2000

I perché di una scelta VINCENTE



Messe Frankfurt New Era Business Media e Ethos Media Group.

Due realtà operative apparentemente molto diverse, due latitudini lontanissime anche per una società globale, due mercati che vivono di logiche ben definite e mature nelle loro specifiche individualità. Eppure un'unica concezione editoriale, un unico approccio al mercato, una sola filosofia aziendale ed un unico pensiero comunicativo: porsi in posizione di partnership con gli operatori del settore, produrre contenuti altamente qualificanti e professionali; mettere a frutto tutte le combinazioni offerte dalla comunicazione integrata. Il tutto mettendo sempre al centro la relazione tra imprese e clienti. Ecco come due visioni apparentemente lontane si sposano nell'eccellenza contentistica.



la parola a Parson Lee

Managing Director di Messe Frankfurt New Era Business Media

I brand A&S non richiede presentazioni. Ripercorriamo però le tappe più significative che hanno portato un piccolo editore di buyer's guide a diventare un colosso presente su oltre 166 paesi, capace di far gola anche ad un gigante come Messe Frankfurt.

Nei primi anni '90, quando siamo nati, si vendevano prevalentemente prodotti stand alone e la piattaforma di ricerca di A&S colmava il gap informativo di allora in materia di sicurezza elettronica. Negli ultimi 19 anni A&S si è però trasformata, da buyer's guide locale, in un network di riviste professionali B2B con distribuzione globale, che collegano tutti gli operatori della supply chain (progettisti, produttori, distributori e system integrator). Con l'arrivo dei colossi dal mondo dell'informatica e delle telecomunicazioni, il mercato richiedeva infatti modalità di comunicazione e canali di vendita più robusti. L'allora Gruppo A&S cominciò a diversificare l'offerta attraverso i canali web + eventi specializzati. Per globalizzare e localizzare simultaneamente tutta la nostra produzione editoriale, i canali web ed eventi sono poi divenuti un must. Nel luglio 2009 è stata siglata una partnership tra il Gruppo A&S e Messe Frankfurt (Hong Kong) per unire le forze, accelerare la crescita del settore e rafforzarne il riconoscimento a livello globale. Così tutti i nostri brand – le riviste A&S, asmag.com, SecuTech Expo, GDSF e CompoSec – continuano a crescere e a consolidarsi.

Qual è la filosofia editoriale di un brand leader per la stampa tecnica mondiale destinata alla security?

Un buon editore deve saper guidare il mercato. Fornire ciò che davvero serve agli operatori è infatti il solo modo per portare reale beneficio ai nostri clienti

e partner. Bisogna quindi seguire con attenzione ogni cambiamento ed essere presenti in loco per percepire dal vivo l'andamento dei mercati locali. A&S si è concentrata sui mercati emergenti (Cina, Russia, India e Sudest Asiatico, Sudafrica, America Latina, Europa dell'Est, Medio Oriente): ovunque inviamo dei giornalisti a raccogliere dal vivo impressioni e materiali. Essere semplici osservatori non ci interessa.

È stato uno dei primi a cogliere il valore aggiunto della comunicazione integrata nel comparto sicurezza. Quali sono le chiavi per sviluppare oggi un progetto di comunicazione realmente evoluto?

Carta stampata, web ed eventi sono tre leve parimenti cruciali per dare visibilità e promuovere il business.

Essendo complementari, svolgono compiti e portano benefici diversi. La stampa tecnica permette di leggere, toccare con mano e conservare il materiale più rilevante, oltre a garantire una copertura capace di lasciare il segno. Il web è invece sinonimo di grandi volumi, semplicità di ricerca, aggiornamento quotidiano, interattività. Ma sono gli eventi specializzati il luogo privilegiato dove concretizzare le partnership, stringere le mani, guardarsi negli occhi, sentire come pulsano i mercati.

SecuTech Expo è la più importante finestra sul mercato asiatico della sicurezza. Quale contributo darà la potente egida di Messe Frankfurt (www.messefrankfurt.com) sulla vostra proposta fieristica?

L'impronta globale di Messe Frankfurt, la sua esperienza e professionalità proietteranno i nostri eventi in uno scenario ancor più internazionale. I produttori locali e i player mondiali potranno capitalizzare le nuove piattaforme per comunicare meglio tra loro, per formare partner ed utenti e per promuovere l'industria della sicurezza. Tutti i nostri clienti, partner, visitatori e lettori potranno usufruire di iniziative di marketing diversificate in un ricco portafoglio di opzioni. Con l'integrazione delle fiere sulla sicurezza già esistenti di Messe Frankfurt (a Dubai e in Argentina), gli eventi regionali di A&S e la rete vendite mondiale, la nuova realtà **Messe Frankfurt New Era Business Media (www.mfnwera.com)** intende raggiungere nuove sinergie in termini di visitatori ed espositori.

La rete A&S cresce di anno in anno: dall'Asia vi siete allargati in diversi paesi emergenti e ora approdate in UE. Quale vantaggio può trarre un inserzionista di A&S Italy dall'appartenenza ad un network globale?

A&S è un brand estremamente forte e consolidato. I nostri reporter, la nostra rete vendite, i contatti e i partner che vantiamo in tutto il mondo sono gli elementi più preziosi del nostro knowhow. A&S Italy offrirà ai lettori e agli inserzionisti informazioni aggiornate su innovazioni tecnologiche, new business, applicativi evoluti, e farà da ponte verso tutti i mercati della rete A&S. I contatti e il knowhow del gruppo a livello globale permetteranno alle riviste e ai player locali di godere di maggiore visibili-

tà sul piano internazionale. Lo scambio e la condivisione di informazioni verrà rinforzato per capitalizzare qualsivoglia area di business.

Ha creduto sin da subito nella solidità e nell'esperienza del management di Ethos Media Group: vuole dire ai nostri lettori perchè ha scelto il nostro team come volano editoriale verso l'Europa Unita?

la parola a Andrea Sandrolini

Managing Director di Ethos Media Group

Nasce A&S Italy. Sogno nel cassetto, opportunità inattesa o coincidenze?

Diciamo che una serie di coincidenze hanno cominciato a convergere verso un'opportunità inattesa, che rappresentava un sogno inespresso. Ho sempre guardato al gruppo A&S come ad un network vincente per la promozione della security, ma per lungo tempo il mercato italiano non sembrava maturo per una svolta così importante. Ora è invece il mercato stesso a chiedere una sferzata propositiva, un'idea dirompente che permetta al settore di ingranare la quinta e manifestare tutto il suo potenziale non solo a casa nostra, non solo in Europa, ma su tutti i mercati più interessanti. In questo processo, un editore che sta dalla parte degli operatori - un partner - deve saper preparare il terreno al proprio mercato, deve, con una metafora ciclistica, tirargli la volata per fargli tagliare traguardi sempre nuovi. Ecco perché ci siamo affiancati all'editore più forte per promuovere il mercato della sicurezza a livello globale.

Qual è la filosofia editoriale di A&S Italy (www.asitaly.com)?

La capacità di penetrazione e l'autorevolezza di un brand leader si sposano nella rivista **A&S Italy** con quella miscela di passione, esperienza e fantasia

Conosco Andrea Sandrolini da oltre 10 anni e credo che i risultati da lui raggiunti parlino da soli. Persona conosciuta e stimata, Andrea ha raccolto la fiducia dei brand leader del settore. La sua personale dedizione e l'impegno di Ethos Media Group nei percorsi comunicativi integrati si sposano perfettamente con i nostri obiettivi. Siamo convinti che Ethos Media Group abbia tutte le carte in regola per perfezionare le offerte di A&S in Italia: esperienza, professionalità, relazioni. Con queste credenziali, siamo certi che A&S Italy guiderà gli operatori della sicurezza verso traguardi sempre nuovi.

che possiede soltanto un team fortemente consolidato sul mercato italiano, l'anima pulsante che si cela dietro a un grande brand. L'approccio alle tematiche globali della sicurezza viene calato nella nostra realtà in una visione del mercato che non è né global né local, ma *glocal*. La partnership con Messe Frankfurt New Era Business Media permette inoltre agli inserzionisti italiani di promuoversi su oltre 166 mercati esteri. Questa è la nostra ricetta per conquistare la *readership*.

Che concezione avete della comunicazione integrata per il comparto sicurezza?

Ethos Media Group si propone come partner per lo sviluppo di progetti di comunicazione evoluta: la vendita degli spazi tabellari è solo un tassello di un modello integrato che coinvolge le potenzialità di internet (dal quotidiano di informazione on line **www.secsolution.com** alla webtv), gli eventi verticali, la penetrazione sui mercati esteri, ma anche la personalizzazione di percorsi formativi e comunicazionali. Le aziende del settore troveranno in un unico interlocutore tutte le risposte.

Ha accennato agli eventi. Cosa propone Ethos Media Group per il 2010?

Il 26 maggio 2010 a Milano avrà luogo **CCTV & IP Security Forum**, un evento dal format assolutamente inedito che va oltre la fiera, oltre la convention, oltre i confini, oltre la stessa TVCC.

La parola chiave è *innovAzione*: nell'offerta tecnologica, nelle scelte scientifiche, nella chiave espositiva, nella stessa proposta formativa, rivisitata in una sorprendente chiave "entertainment".

Dunque il triangolo della comunicazione di Ethos Media Group è in realtà un rettangolo con ai vertici la carta stampata, il web, gli eventi e anche la formazione....

Dice bene. Sul fronte formativo, dove operiamo con il marchio **Ethos Academy**, abbiamo stretto una partnership con Fortimpresa Group per somministrare formazione in materia di security e safety e per fornire consulenze multidisciplinari.



Video Sorveglianza in **Alta Definizione**

VideoSphere MegaPX HD MiniDome assicura un livello eccezionale di dettaglio e definizione:

- Qualità video HD (1280x720p e 1920x1080p) a 30ips con compressione H.264
- Funzionalità True Day/Night con filtro IR rimovibile
- Slot SDHC con tecnologia Shadow Archiving™
- Cupola in policarbonato resistente ad acqua, umidità e polvere



Soluzioni Video IP per: Finanza - Trasporti - Ospitalità e Industria - Scuola ed Enti Pubblici - Commercio

VideoSphere

Intelligent Video Management

MARCH
networks

www.marchnetworks.com

Ilaria Garaffoni

IP Megapixel e HDcctv: RISCOSSA dei nerd o ritorno al futuro ?

Pur essendo opinione diffusa che le telecamere IP megapixel possano dare nuovo impulso all'affermazione dei sistemi network based, la pluriannunciata migrazione IP è ancora lontana.

La severità della crisi ha inoltre riaperto il dibattito sul costo complessivo e sul valore aggiunto dei sistemi IP, posticipandone l'ipotetico sorpasso e lo stesso punto di break even.

Nel contempo, si affaccia un potenziale competitor delle telecamere IP megapixel: l'HDcctv, ossia telecamere ad alta definizione che viaggiano su cavo coassiale. Chiari i vantaggi: semplificazione tecnologica e formativa rispetto ai sistemi network based, ma soprattutto riutilizzo delle infrastrutture analogiche e quindi probabile riduzione del TCO.

Le reazioni del mercato? Interesse, ma altrettanta cautela sugli aspetti tecnologici e soprattutto sullo scarso tempismo dell'HDcctv, che arriva in ritardo di quasi un decennio per poter essere presa seriamente in considerazione da quanti hanno investito pesantemente in direzione dell'IP.

Non è una novità: IP, megapixel e alta definizione sono i temi al centro del dibattito.

Non a caso la "top ten" 2010 per la videosorveglianza di IMS Research (www.imsresearch.com)

indica al 7° posto le telecamere a risoluzione HD quali elementi imprescindibili di un'offerta di successo, e all'8° posto ipotizza una forte crescita dell'algoritmo H.264 dovuta ad un uso sempre più massiccio di telecamere IP megapixel e ad alta definizione. Del resto, sempre secondo gli analisti britannici, a fronte di una stagnazione del mercato analogico, la videosorveglianza IP dovrebbe crescere anche in questo 2010 ad un tasso medio superiore al 15%, e questo grazie soprattutto ad una concentrazione di interesse sulla tecnologia megapixel, eletta dagli operatori come "fattore di crescita ed elemento di motivazione più convincente per passare definitivamente ai sistemi di rete". Anche in Italia si sente dire da tempo che l'IP megapixel si è affermato come tecnologia di frontiera, come "driver per eccellenza nell'evoluzione tecnologica della videosorveglianza", tuttavia il mercato non sembra sempre procedere nella stessa direzione. All'entusiasmo per la tecnologia espresso dall'utenza finale non pare infatti corrispondere un indice di vendita altrettanto entusiastico. Vediamo cosa hanno risposto gli operatori, partendo proprio dalle telecamere IP megapixel e dal loro ruolo di "key driver per eccellenza" della videosorveglianza.

A proposito: è veramente così?

UNO SGUARDO AI NUMERI

Sul fronte di chi non rileva indici di vendita consistenti, annoveriamo essenzialmente gli operatori di low e middle end, oppure i grandi distributori.

Maggiore entusiasmo, invece, per **Renato Nordera (GPS Standard)**: “nell’ultimo quadrimestre 2009 il mercato IP si è ripreso molto bene e più velocemente del sistema analogico. Il trend, soprattutto sui nuovi impianti, è proprio l’IP megapixel”. Analogamente **Claus Rønning (Milestone Italia)**, che quantifica nel megapixel circa il 20% del venduto: “un valore in crescita grazie ad un’offerta sempre più ampia, che porta ad una conseguente discesa dei prezzi”. Per **Danilo Contini (PSNE - Panasonic System Network Europe)**, “nella sfera delle vendite di IP, che presentano un trend in crescita, le telecamere megapixel sono indiscutibilmente l’elemento trainante. Contiamo di chiudere l’anno con un venduto di tecnologia analogica al 65% e un 35% di IP”. Anche per **Carlo Grilli (ADI Global Distribution)** la discesa dei prezzi, e soprattutto una maggiore comprensione delle potenzialità e dei vantaggi della tecnologia megapixel, hanno generato un indice di vendite più che soddisfacente, “benché le telecamere IP megapixel siano presenti nei nostri sistemi in percentuale inferiore rispetto ad altre realtà europee o agli USA”. Per **Giampaolo Sabbatani (Arteco IVS)** “negli scorsi anni le vendite della tecnologia Megapixel erano frenate da una generale diffidenza nei confronti di unità molto esigenti dal punto di vista dello storage e del consumo di banda. Durante il 2009 è iniziato però un trend, in corso di consolidamento per il 2010, che ha visto evolvere in positi-

vo le performance delle telecamere megapixel”. Anche **Alfredo Donadei (Sony Italia)** rileva una richiesta crescente di telecamere megapixel, dovuta ad una maturazione del mercato e alla maggiore disponibilità di banda, “che permette di gestire un traffico di dati superiore alle classiche telecamere IP senza grosse difficoltà”.

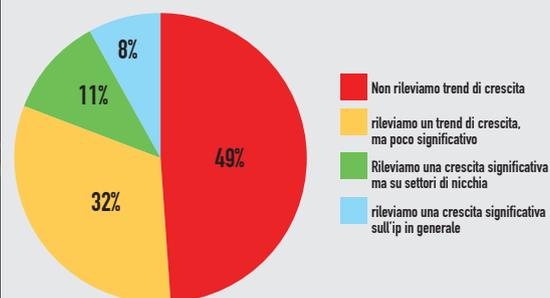
Alessandro Marcon (Pelco), pur con la cautela dovuta in un momento in cui le previsioni sono sempre azzardate, fissa la quota di mercato delle telecamere megapixel “tra un realistico 5% e un ottimistico 10%, escludendo dalla forchetta il business derivante dall’hardware di gestione”.

INTERESSANTE, MA DI NICCHIA

Circoscritta agli ambiti dove occorre dettagliare la ripresa (riconoscimento della persona in aeroporti, porti, siti a rischio; stadi) è invece la percezione di **Maurizio Nicoletta (GSG International)** relativa al reale recepimento del megapixel: “le vendite sono ancora relativamente basse, ma negli ultimi due anni sono aumentate”. Anche per **Pietro Vacirca (Promelit)** si tratta di un mercato di nicchia: “siamo all’inizio di una rivoluzione, ma ad oggi non possiamo parlare di indici di vendita entusiastici”. Analoga la posizione di **Mauro Repposi (Gamma Commerciale)**: “la crescita è esponenziale ma stiamo sempre parlando di piccole riserve”.

GRAFICO 1

IP megapixel: si vende o no?



© A&S Italy

al mercato TVCC tradizionale." Per **Diego Tajani (Indigo-Vision)**, la TVCC over IP vivrà una naturale evoluzione verso le risoluzioni HD, tuttavia "il passaggio avverrà soltanto in casi particolari dove la risoluzione HD è necessaria, mentre la maggioranza delle telecamere continuerà a presentare risoluzione standard D1."

Per **Ely Maspero (March Networks)** "possono essere validi *device* per applicazioni specifiche (a risoluzioni molto elevate), ma sono state rimpiazzate dalla tecnologia HD per quanto riguarda la sostituzione di telecamere di vecchia generazione. La crescita esiste, ma è molto limitata dalla specificità delle applicazioni e dalla prudenza dovuta al momento economico."

Più spostato sul fattore "costo" **Marco Lazzaroni (Videoline TVCC)**, che rileva che molto spesso, anche "quando ci si trova nelle condizioni adatte per la realizzazione di un sistema con telecamere megapixel, i costi connessi raffreddano interessi ed entusiasmi".

ANCORA LA QUESTIONE CULTURALE

Sembra tuttavia che alla base del tuttora scarso assorbimento delle telecamere IP megapixel da parte del mercato si ritrovi la consueta e mai completamente risolta "questione culturale" relativa alle tecnologie over IP. I benefici e i vantaggi di strumenti innovativi come le telecamere IP megapixel, ma ancor prima delle network cameras standard, sembrano ancora poco assimilati dalle figure che operano nella filiera. Per **Mario Conedera**

(Mesa), infatti, "ai limiti tecnologici, spesso già superati o in fase di superamento, si stanno sostituendo soprattutto limiti culturali da parte dei possibili utilizzatori e attori del settore". "Le soluzioni megapixel sono affidabili nella misura in cui chi le sviluppa ha conoscenza e competenza specifica" - rincara **Elia de Cicco (EL.MO)**. Del resto, ricorda **Maurizio Nicotera (GSG International)**, "se il problema si affronta in fase progettuale, ogni limite si può gestire senza particolari problemi". Per **Alessandro Lombardini (Videotecnica)** "si registra una scarsa capacità di qualificarsi nella progettazione e nella realizzazione di soluzioni IP megapixel, che non

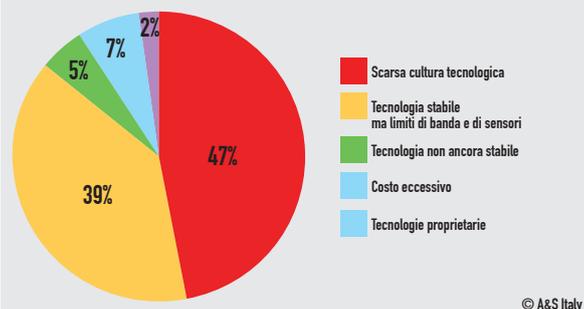


vanno forzate per sostituire quelle analogiche: si tratta di tecnologie molto diverse tra loro che in molti casi devono coesistere".

E' chiaro che i limiti cosiddetti "tecnologici" sono spesso conseguenza di un uso improprio dell'IP megapixel, concorda **Nicola Bartesaghi (Tattile)** - e aggiunge: "nel paniere delle soluzioni ci sono prodotti di fascia bassa come di fascia alta, che sono efficientissimi ma non per tutte le tasche. Il fulcro del problema è sempre conoscere le proprie esigenze". Anche **Carlo Scarpati (Comelit Security)** rileva che le richieste cominciano ad affiorare, ma poi si scontrano con la capacità di chi installa di dimensionare una corretta struttura IP. "Tuttavia - prosegue Scarpati - "riteniamo che nel 2010 ci sarà una svolta importante nelle vendite, anche perché l'utente finale si sta abituando alla tecnologia digitale attraverso il canale consumer". Analogamente **Marco Biancardi (Anteklab)**: "le vendite sono in costante cre-

GRAFICO 2

IP megapixel: perché si vende ancora poco?



scita, ma non le definirei entusiasmanti. Del resto il settore sta ancora metabolizzando il passaggio da analogico ad IP: "Anche per **Aldo Punzo (Bettini)** "le telecamere a risoluzione megapixel sono tra le tecnologie video in crescita negli ultimi 2 anni, anche se rappresentano ancora una piccola percentuale rispetto al venduto". C'è ottimismo, però, sul futuro: "è intuibile che nei prossimi 3 anni anche in Italia si assisterà alla crescita dei volumi richiesti e venduti dal mercato, anche se in percentuale inferiore rispetto al mercato mondiale, per le consuete ragioni culturali ed economiche" – conclude Punzo.

una telecamera è in grado di elaborare non è direttamente proporzionale alla qualità delle immagini visualizzabili. Gli utilizzatori sono ricettivi e preparati, ma non stanno sposando l'integralismo dei produttori di tecnologie over IP, che nella maggior parte dei casi non hanno alternative nel portafoglio prodotti".

Ma proprio secondo un "integralista IP" come **Andrea Sorri (Axis)** il megapixel è solo uno dei driver esistenti, insieme a qualità dell'immagine, accesso remoto, intelligenza, scalabilità e consistenza, PoE, integrazione, wireless e infrastruttura, software applicativi: "all'inizio del processo d'acquisto gli utenti sono fortemente attratti dal megapixel, ma al termine sono anche altri i



E LA PROGRESSIONE TECNOLOGICA?

Ma non mancano nemmeno i limiti tecnici a rallentare la penetrazione tecnologica delle telecamere IP megapixel. Secondo **Celestino Gheoni (Avigilon)** "il limite dettato dalla compressione delle immagini non porta qualità nel risultato concreto. Gli investimenti sono frenati anche per questo: investire per proteggere il patrimonio aziendale e non avere dati attendibili mette a disagio tutti". Avverte in proposito **Alberto Patella (Videotecnologie)**: "anche se le vendite sono cresciute, bisogna sempre fare i conti con le infrastrutture di rete: se non sono realizzate a regola d'arte possono creare notevoli inconvenienti alla committenza".

Inoltre la tecnologia megapixel non è ideale per tutte le applicazioni, questo è un dato di fatto. Come ricorda **Luca Cappellini (ADT Italy)**, "il numero di pixel che



vantaggi che vengono apprezzati”- conclude Sorri. Per **Franco Valentini (Selea)** “il mercato va in quella direzione anche se sono pochi i brand che vantano vendite significative. La richiesta più consistente si rileva per le megapixel da esterno, che si pongono come alternativa più economica alle Speed Dome”. Ma il problema principale – continua Valentini – è che le IP megapixel sono utili in applicazioni specifiche e limitatamente a pochi punti visione, mentre alcuni installatori propongono impianti integralmente realizzati con telecamere megapixel, deludendo poi sul piano concreto le aspettative dell’utenza. Anche **Marco Lazzaroni (Videoline TVCC)** insiste sulla necessità di una proposta “etica”: “occorre proporre le IP megapixel laddove siano veramente necessarie, operando le scelte tecnologiche più adatte al cliente per ottimizzare prestazioni e costi”.

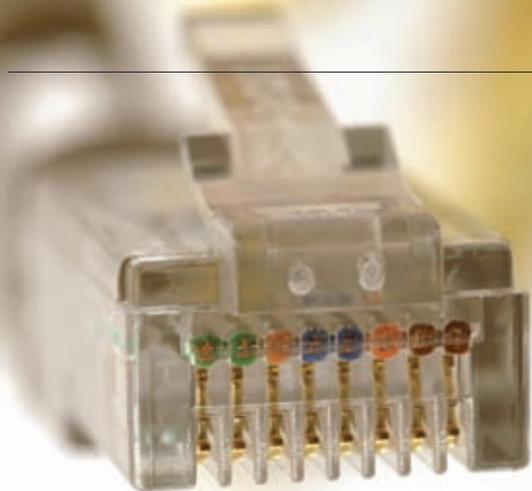
Sembra quindi di poter dedurre che gli elementi frenanti derivino più da un cattivo impiego delle telecamere IP megapixel, piuttosto che da vizi genetici insiti nella tecnologia. Se negli ultimi anni il mercato italiano contestava, infatti, oltre al costo eccessivo, alcuni limiti delle telecamere IP megapixel, lo stato di progressione tecnologica sembra aver superato le problematiche più comuni per limitarsi ad alcuni punti chiave: dispendio di banda e debolezza dei sensori.



Secco, però, **Marco Biancardi (Anteklab)**, che ritiene i cosiddetti limiti dell’IP Megapixel “creati ad arte dai detrattori dell’over IP: è ovvio che una telecamera IP occupi banda, ma spesso basta una doppia scheda di rete sull’NVR per risolvere gran parte dei problemi”. Per **Alessandro Marcon (Pelco)** la velocità di sviluppo delle prestazioni ha “rapidamente ridotto le obiezioni e le resistenze sulle questioni frame rate (possibilità di immagini real-time anche con telecamere oltre 2 megapixel di risoluzione), consumo di banda (compressione H.264 High Profile) e sensibilità (sensori CMOS di ultima generazione e disponibilità di sensori CCD megapixel)”. Di diverso avviso, **Giovanni Novelli (Ascani Elettrocomm)**, che non ritiene che i prodotti abbiano raggiunto un buon livello di affidabilità e, soprattutto “un buon rapporto qualità/prezzo”. Per **Redo Bezzo (Honeywell Security Group)** “il problema sono le prestazioni non eccezionali in condizioni di bassa luminosità e la non piena compatibilità dei DVR per la registrazione, oltre all’ottica, che deve essere di altissima qualità”.

Per **Walter Riva (Tecnosens)** “permangono i rilevanti problemi di scarsa sensibilità, mentre l’efficienza della codifica H264 consente frame rate elevati con un limitato utilizzo di banda. Ma l’affidabilità è un problema non tanto delle telecamere IP, quanto piuttosto dell’infrastruttura di rete”. Anche secondo **Carlo Scarpati (Comelit Security)** “il limite consiste soprattutto nel corretto dimensionamento della struttura dove viaggeranno i segnali digitali. Il problema della banda di trasmissione si può ovviare facendo confluire i segnali su appositi DVR (NVR) che sono in grado di gestire correttamente i segnali”.

Celestino Gheoni (Avigilon) però rammenta che il limite è legato “più alla sicurezza dell’impianto che ai limiti dell’infrastruttura. L’utente deve dedicare una rete alla sicurezza, come del resto si è sempre fatto con le soluzioni analogiche, e non sfruttare l’infrastruttura esistente”. Sulla stessa linea **Paolo Azzani (Notifier Italia)**, che ricorda che “il problema non sta nella rete dati in sé, bensì in tutta la catena di dispositivi necessari affinché il dato multimediale sia acquisito, trattato, inviato, elaborato ed archiviato”. Stiamo parlando - ricordiamolo - di reti che non nascono per far passare dati video in tempo reale – conclude **Azzani**. Per **Carlo Grilli (ADI Global Distribution)** la tecnologia IP megapixel è affidabile e garantisce consistenti risparmi economici rispetto a quella analogica: “è però evidente che il supporto ot-



timale della tecnologia IP megapixel debba essere effettuato con infrastrutture di rete (cablaggio strutturato ed apparati attivi) correttamente dimensionate. L'utilizzo di soluzioni di cablaggio strutturato UTP di categoria 6, unitamente a switch non bloccanti in grado di garantire un throughput adeguato, permette la realizzazione di impianti in grado di garantire elevate prestazioni."

Comunque sia, e aldilà delle posizioni personali (ovviamente e legittimamente influenzate dalla specifica collocazione sul mercato), sul fronte tecnologico sono stati fatti molti passi avanti.

Per **Giampaolo Sabbatani (Arteco IVS)** "con l'avvento di encoder di rete con migliori performance (MPEG-4 e soprattutto H.264) la tecnologia megapixel è andata progressivamente migliorando. Si è notata inoltre un'unificazione, all'interno del mondo IP, di telecamere megapixel e HD, che permette di avere telecamere ad elevato frame rate e risoluzione, ma con basso consumo di banda". **Alberto Lossani (PSNE)** ritiene che a livello tecnologico le telecamere IP megapixel siano ormai perfettamente stabili, "soprattutto se all'uso dell'algoritmo H264 viene abbinato anche un sensore CCD". Lapidario, invece, **Alberto Patella (Videotecnologie)**: "l'introduzione di telecamere con compressione H264 ha migliorato sia la qualità che il frame rate, ma se il cliente vuole un'alta definizione il consumo di banda resta". **Renato Nordera (GPS Standard)** ricorda in tal senso che "una soluzione interessante è legata ad un sistema a doppia o tripla codifica (MJPEG, H264, MPEG4) dove è possibile 'registrare' in modalità MJPEG ad alta qualità le immagini localmente su dispositivi tipo SD card trasferendo la stessa ad una modalità più bassa (CIF) utilizzando un sistema di codifica più prestante come

l'H264". Anche **Pietro Vacirca (Promelit)** suggerisce di incrementare l'intelligenza "dal server alle telecamere, in termini di analisi intelligente, in modo da inviare in rete solo i dati prioritari". Sulla stessa linea **Claus Ronning (Milestone Italia)**, come pure **Luca Cappellini (ADT Italy)**, che ricorda che "la capacità delle schede di memoria digitale raggiunge i 32 GB, soddisfacendo anche i requisiti del Provvedimento Generale sulla videosorveglianza espressi dal Garante per la privacy". **Robotix** - dichiara **Marco Pili**, Business Development Manager Italia - "ha superato alcuni limiti della tecnologia IP megapixel sia creando un algoritmo di compressione personalizzato, sia ottimizzando la rete (decentralizzando il punto di conservazione delle immagini): le telecamere Robotix infatti consentono la registrazione a bordo." Per **Mauro Repposi, Gamma Commerciale**, tutto sommato l'occupazione di banda non è così determinante per una buona parte degli impianti privati (con 8 o 16 telecamere, per intenderci): "preoccupa di più il proliferare di soluzioni megapixel ciascuna con software proprietario di registrazione. L'impossibilità di selezionare le telecamere più adatte alle proprie necessità, senza dover cambiare anche la piattaforma di registrazione, è il primo problema da superare per aumentare la diffusione della tecnologia". Se poi i nuovi algoritmi di compressione video, la diffusione di reti Ethernet Gigabit ed il corrispondente calo dei costi degli Hard Disk stanno superando i limiti principali alla diffusione delle telecamere IP megapixel, permane però un problema: le scarse prestazioni in bassa condizione di luce, ovvero la scarsa sensibilità che i sensori impiegati nelle telecamere possono offrire - aggiunge **Aldo Punzo (Bettini)**. In proposito, **Franco Valentini (Selea)** ricorda che si stanno affacciando sul mercato dei componenti sensori CMOS di soli 1,3 megapixel ma ad alta sensibilità e con ottimi colori. Un passo avanti, quindi, sul fronte della qualità.





LIMITI DI BANDA? CI PENSA L'H264

Dalle posizioni finora espresse, sembra emergere che il problema più sentito resta quello dell'esigente carico di banda richiesto dall'IP megapixel. In questo senso sono tutti d'accordo sul fatto che l'algoritmo H264 giocherà un ruolo importante - benché non risolutivo - nello sviluppo del mercato non solo delle telecamere IP megapixel, ma in generale dei sistemi network based. Anche se è ben chiaro che non si tratta della panacea a tutti i mali e che per un problema che si risolve con l'H26, un nuovo problema si aggiunge. Soprattutto in termini di costi.

Per **Marco Lazzaroni (Videoline TVCC)** l'H.264 ha portato parecchia confusione, essendo acronimo di una famiglia di algoritmi di compressione con numerose implementazioni, anche molto diverse tra loro: "il mercato non capisce bene di cosa si parli e il rischio è che tale acronimo diventi la discriminante per la scelta di un prodotto, indipendentemente dalle caratteristiche funzionali dello stesso e da eventuali limitazioni o esigenze necessarie per trarre vantaggio dall'innovazione stessa". Per **Axis, ADI Global Distribution, GPS Standard, Sony, Ascani Elettrocom, El.Mo e Promelit** l'H264 gioca un ruolo fondamentale nel decollo dell'IP megapixel, poiché supera i limiti di risoluzione dell'MPEG4 e permette di "utilizzare le IP megapixel in contesti dove la larghezza di banda richiesta è cruciale e realizza un buon compromesso tra alta qualità dell'immagine ricevuta e basso consumo delle risorse, anche in termini di occupazione di memoria" (**Mesa**). **Claus Ronning (Milestone Italia)** ricorda che l'H264 ha "un'incidenza fondamentale sullo storage, che scende a un quarto in

dimensioni e quindi in costi, rispetto a quanto richiesto per l'MPEG4 e ad un decimo rispetto all'MJPEG". **Redo Bezzo (Honeywell)** ritiene che l'H264 raggruppi i pregi dell'MPEG4 (banda ridotta) e dell'MPEG4 (maggiore risoluzione): "presto quindi decollerà perché riduce il consumo di banda del 30/40%". **Alessandro Marcon (Pelco)** sottolinea che si tratta di un passaggio fondamentale per il successo applicativo delle piattaforme megapixel, soprattutto se implementato a livello di High Profile, che ottimizza ulteriormente risoluzione e compressione rispetto al Base Profile comunemente più utilizzato nel primo periodo". Per **Arteco IVS** l'H.264 risulta vincente soprattutto quando si abbina alle risoluzioni HD ed allo standard PoE". **Luca Cappellini (ADT Italy)** rammenta però che la diffusione di questo algoritmo di compressione si deve alle potenzialità del mercato consumer. Non rappresenta il punto di arrivo per la sicurezza e le prestazioni dei sistemi di videovigilanza, ma è sicuramente oggi il più gradito". **Maurizio Nicotera (GSG International)**, avverte che, peraltro, sono "attualmente pochi i marchi in grado di fornire tecnologie totalmente affidabili e compatibili con i software di gestione più usati". Rincarà **Alberto Patella (Videotecnologie)**: "non tutti i produttori sono pronti a modificare l'hardware. Per farlo - e bene - occorre sviluppare una piattaforma elettronica all'interno della periferica di acquisizione completamente diversa e molto più potente, dato che la compressione H264 è più complessa da calcolare per la CPU". Per **Celestino Gheoni (Avigilon)** l'H264 presenta già parecchi limiti, "uno tra i quali è che mette sotto stress i processori, sia in codifica che in decodifica, quando le immagini dovranno essere visionate. Il Jpeg2000, invece, pur trasferendo file estremamente più corposi, non presenta queste problematiche".

Aldo Punzo (Bettini), pur riconoscendo i pregi dell'H264, ritiene che i vantaggi (qualità delle immagini ed ottimizzazione delle risorse banda/storage) siano apprezzati solo in parte e spesso presentino costi elevati. Ricorda infatti **Franco Valentini (Selea)** che elaborare l'algoritmo H264 richiede maggiori risorse computazionali rispetto all'Mpeg4 e quindi Chip di codifica più costosi: "per questo le megapixel superiori ai 2 megapixel vengono realizzate in Mpeg4. Sicuramente l'evoluzione porterà a superare questi limiti, ma ci vorrà ancora qualche anno" - conclude Valentini. Dello stesso avviso **Ely Maspero (March Networks)**, che ricorda i pesanti

“effetti collaterali” dell’H.264 sul fronte della decompressione: “al costo delle telecamere megapixel si aggiunge pertanto il costo del PC di decodifica. Anche se è altrettanto vero che la curva dei prezzi è in discesa”.

UN ALLEATO VINCENTE MA NON RISOLUTIVO

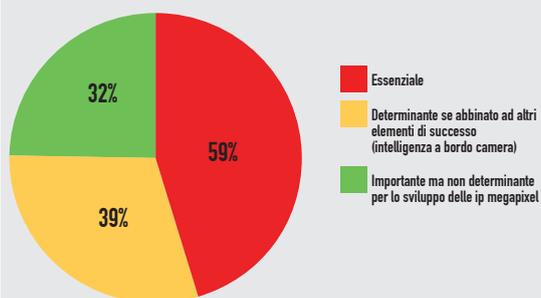
In verità quello che gli operatori ritengono difficile è stabilire un nesso causale tra la diffusione dell’H264 e lo sviluppo del mercato delle telecamere IP: sebbene infatti queste ultime non potranno che trarre vantaggio da un algoritmo così performante, sarebbe erroneo identificare in un solo elemento migliorativo un fattore chiave per il decollo delle telecamere IP megapixel.

Anche perché, secondo **Walter Riva (Tecnosens)**, “il problema principale di queste ultime resta tuttora la scarsa sensibilità”. Per **Alessandro Lombardini (Videotecnica)** l’H.264 ha trovato apprezzamento soprattutto grazie alla spinta pubblicitaria. Il risparmio dell’occupazione di banda e dell’archivio sono però andati in controtendenza rispetto ai costi soprattutto degli storage. Questo algoritmo ha molti aspetti da considerare in fase di progettazione, quindi non giocherà un ruolo trainante nel decollo dell’IP megapixel”.

Per **Nicola Bartesaghi (Tattile)**, infine, “la sfida non riguarda né l’alta risoluzione dei sensori, né gli algoritmi di trasmissione, quanto l’efficienza dei sistemi e i programmi di analisi delle immagini a bordo telecamera o del sistema di codifica”. Il focus andrebbe spostato, in sintesi, sull’intelligenza dei sistemi di ripresa e sulla capacità di trasmettere informazioni solo quando serve e a chi serve, e soprattutto sull’archiviazione del solo materiale critico.

GRAFICO 3

H264: alleato decisivo per l’IP megapixel?



© A&S Italy

MEGAPIXEL SU CAVO COASSIALE?!



L’IP è roba da nerd? Chiedetelo a Bill Gates

E mentre il mercato si sta ancora interrogando su vari aspetti delle telecamere IP megapixel, ecco affacciarsi un potenziale competitor: l’alta definizione su cavo coassiale. In un sistema HDcctv, i segnali HDTV sono trasmessi in digitale su supporti tradizionali TVCC senza compressione e senza tempo di latenza percettibile. Come? Rimpiazzando le telecamere a definizione standard e i DVR con apparecchiature in grado di supportare l’alta definizione e utilizzando il cavo coassiale per la trasmissione e i ripetitori per distanze superiori ai 100 metri. Preservando l’interfaccia utente (il DVR), si dovrebbe minimizzare il training, che è stato sempre un punto di debolezza dei sistemi over IP, infatti “un DVR, per quanto diverso possa essere dentro, è sempre un DVR, cioè roba da installatori di security, mentre firewall e tutto il resto sono *cose da nerd*” - ha dichiarato in un’intervista il Presidente dell’HDcctv alliance, consorzio industriale che promuove l’HDTV nella videosorveglianza.

Posto che si potrebbe stilare una lista dei dieci nerd più ricchi del mondo (con Bill Gates in testa), resta da capire se davvero l’HDcctv corrisponde a ciò che promette, ossia se davvero conserva la base installata, utilizza il cavo coassiale per upgradare le telecamere da vecchie e obsolete PAL a magnifiche HD con qualità blue ray e permette che le immagini 780p e 1080p si possano trasmettere su cavo coassiale o su cavo a coppia incrociata senza compressione. Se così fosse, questi sistemi potrebbero davvero essere degni concorrenti dei sistemi IP megapixel, quanto meno per piccoli esercizi – ma anche, su scala più larga, per tutte le strutture che presentano un’importante infrastruttura analogica e vaste necessità di monitoraggio. Ma sarà proprio così?

**CONTINUA SUL
PROSSIMO NUMERO**

Cerchi una soluzione di videosorveglianza...

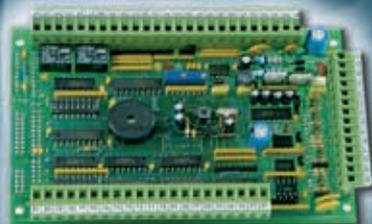
- Per la centralizzazione video
di 100 DVR/NVR gestiti da 100 utenti
- Per l'archiviazione di 50 telecamere da
3 Megapixel a 12 fps l'una su un singolo server
- Per la registrazione
IP Megapixel
plug and play
a costi vantaggiosi
- Per sistemi ad elevate prestazioni, multi site,
con mappe grafiche dinamiche,
failover server e ridondanza dei dati
- Per la protezione perimetrale
e la prevenzione alle intrusioni
basata su analisi video intelligente



Trova le risposte su www.Videotecnica.net

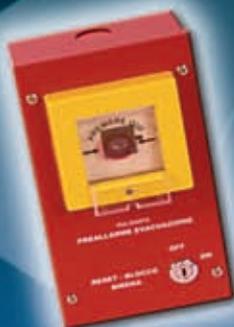
EVACUAZIONE?

Abbiamo la risposta



SISTEMA EV-COM

Conforme
D.M. 10 marzo 1998



 **AVOTEC**[®]
DA SEMPRE SICUREZZA

Sede Operativa: Via G. Pascoli, 16/b - 20036 Meda - (Mi) Italy - Tel. +39 (0) 362.347.493 - Fax +39 (0) 362.759.522
Sede Legale: Via B. Luini, 73 - 20036 Meda - (Mi) Italy - www.avotec.it - info@avotec.it

ASSOCIATO



FEDERAZIONE NAZIONALE
IMPRESE ELETTRICHE E
TD ELETTRONICHE



CONFININDUSTRIA

Associazionismo di SETTORE: le novità



Corteggiamenti, abbandoni, ritorni di fiamma, chiarimenti, triangoli e quadrangoli. La storia dell'associazionismo del comparto italiano della sicurezza non risparmia i colpi di scena. Tre gli attori chiave: i produttori, i distributori e gli installatori professionali di sicurezza. Ma facciamo un passo indietro. Per chi ha memoria, nel 2004 si siglava una convenzione tra Anciss e A.I.P.S nell'ottica di un'integrazione all'interno di Federazione ANIE/Confindustria. Due anni dopo, nel 2006, Assosicurezza firmava con ANIE un'analoga convenzione, a preludio di un'integrazione completa da concretizzarsi nel 2008. Ma già a gennaio 2007 A.I.P.S. si sfilava per confluire in Assistal, associazione che raggruppa gli impiantisti ad ampio raggio e che opera sotto l'egida di Confindustria. A fine 2009, il destino degli installatori aderenti ad A.I.P.S. si è intrecciato nuovamente con quello dei costruttori di Assosicurezza, che lo scorso novembre hanno formalizzato la loro adesione ad Assistal. *Un plein.*

ASSISTAL: un *plein* della filiera di sicurezza

la parola a Nicola Scotti

Presidente di Assistal - Associazione Nazionale Costruttori di Impianti



Prima gli installatori rappresentati da A.I.P.S., ora i costruttori aderenti ad Assosicurezza: Assistal sta facendo *l'un plein della filiera della sicurezza*. Ritieni che questo comparto possa rappresentare un'opportunità qualificante di diversificazione professionale per i vostri impiantisti?

Il percorso che Assistal ha intrapreso va chiaramente nella direzione dello sviluppo costante di relazioni che possano accrescere sempre più la forza e la funzione di rappresentanza della nostra Associazione. Sono assolutamente convinto del ruolo fondamentale che il

settore della sicurezza ha all'interno del nostro comparto, soprattutto perché si tratta di un mercato in costante evoluzione, che si sta sviluppando rapidamente e che si muove verso un ampliamento delle competenze anche in virtù del legame sempre più stretto con il comparto dell'information technology.

La nostra Associazione annovera tra i propri valori-guida proprio la "capacità aggregativa" e la possibilità di includere all'interno di Assistal un'Associazione come Assosicurezza, quale soggetto aggregato, rappresenta un importante risultato che mette in evidenza, in modo ancor più marcato, la rilevanza di un sistema forte, coeso e organizzato come quello che Assistal (www.assistal.it) rappresenta.

Quale valore aggiunto potranno portare in Assistal le competenze e le professionalità raggruppate in Assosicurezza?

Assosicurezza è un'associazione importante perché rappresenta la componente manifatturiera: queste imprese, infatti, producono le tecnologie che i soci di Assistal impiegano per le loro attività.

L'obiettivo è quello di fornire alle imprese che rappresentiamo un supporto sempre maggiore e, attraverso la condivisione degli interessi, di rafforzare ulteriormente la rappresentanza dell'intero settore. Il valore aggiunto della collaborazione, infine, si esprime attraverso un significativo supporto all'attività formativa dedicata alle nostre imprese, oltre che con una cooperazione finalizzata allo sviluppo normativo e legislativo.

Quale valore aggiunto potranno invece portare le competenze e le professionalità raggruppate in Assistal per il mondo dei costruttori di sicurezza?

Certamente le esperienze di chi opera sul campo sono preziose per chi si occupa della produzione di manufatti. Sono convinto che questa collaborazione fornirà supporti concreti nello scambio di informazioni utili allo sviluppo di entrambe le realtà, proprio alla luce delle esperienze empiriche acquisite.

Nel comparto sicurezza, come in molti altri comparti, uno dei problemi più sentiti resta quello delle gare al massimo ribasso e dell'attribuzione degli appalti ai General Contractor. Quale apporto può dare Assistal agli operatori della sicurezza, sia in termini di attività di lobbying sul decisore, sia in termini di servizi agli associati?

Sotto questo profilo, Assistal è sempre stata molto attenta alla tutela delle imprese in riferimento alle problematiche legate ai rapporti contrattuali, con uno speciale occhio di riguardo agli appalti pubblici. Non dimentichiamo, per esempio, che la stessa categoria OS5 (impiantistica pneumatica e antintrusione, ndr) relativa al sistema di qualificazione per la partecipazione ad appalti pubblici è stata voluta e garantita da Assistal, che ha

sempre difeso il carattere specialistico di questa categoria - per la quale, come è noto, vale il divieto di subappalto quando il valore di questi lavori supera il 15% del totale dell'appalto. Sicuramente l'impegno dell'Associazione va nella direzione di continuare a favorire e garantire la specificità di questo mercato legato alla sicurezza.

Dall'indagine congiunturale di Assistal emerge un 2009 da dimenticare, anche se nel secondo semestre dell'anno appena concluso la maggioranza degli impiantistici elettrici, TLC e di sicurezza sembrerebbe aver registrato un lieve aumento di fatturato. Si può parlare di timidi venti di ripresa per il 2010?

Al momento gli elementi positivi che possano far pensare ad una vera e propria ripresa, purtroppo, sono ancora esigui. I timidi segnali che si intravedono, infatti, sono ancora troppo deboli per fornire delle previsioni certe per l'anno che è appena iniziato, questo anche a causa di un contesto in cui, non posso negarlo, regna ancora un pessimismo diffuso.

La nostra preoccupazione più grande, però, è che il 2010 possa essere un anno ancora più difficile, se possibile, del 2009 e che i primi segnali di un andamento positivo non potranno essere registrati prima della seconda metà di quest'anno.

ASSOSICUREZZA in Assistal: i perché di una svolta

la parola a Franco Dischi

Presidente di Assosicurezza, Associazione Nazionale Costruttori e Distributori di Sicurezza



Vi abbiamo lasciato lo scorso anno che militavate assieme ad Anciss sotto l'egida di Anie/Confindustria; vi ritroviamo ora nell'ombrello Assistal. Quali motivazioni vi hanno indotto a prendere questa decisione?

La collaborazione instaurata con Anciss nei 2 anni di "prova" non verrà a mancare neanche in futuro. La confluenza in Anie attraverso Anciss è un percorso che abbiamo esplorato e che non è per ora fattibile per ragioni statutarie. Rimangono comunque in essere gli ottimi rapporti a livello di associazione e la volontà di fare sinergia in tutte le occasioni possibili.

L'adesione ad Assistal, invece, è per Assosicurezza strategica: abbiamo infatti la possibilità di rapportarci direttamente con molti clienti dei nostri associati e il privilegio di poter dialogare con oltre un migliaio di potenziali clienti che frequentemente od occasionalmente hanno a che fare con sistemi di sicurezza.

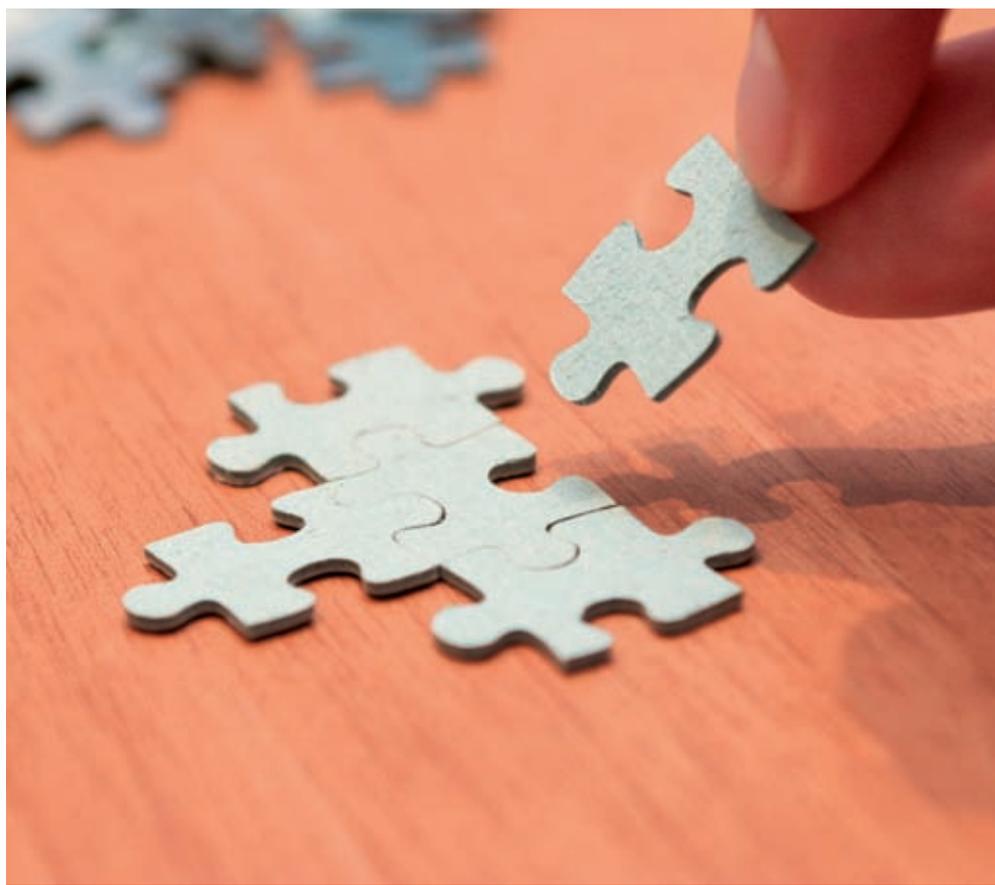
Cosa vi aspettate da questo nuovo e importante sodalizio?

Il vantaggio per Assosicurezza (www.assosicurezza.it) è quello di poter dialogare con un uditorio molto vasto, che copre tutto il territorio nazionale e che comprende tutto il meglio dell'universo installativo, in termini di qualità e di potenzialità, anche al fine di affrontare a qualsiasi livello le gare anche per le installazioni più impegnative.

Quale valore aggiunto possono portare al mondo Assosicurezza le varie figure professionali rappresentate in Assisital? Non diventeranno un po' troppi gli installatori che fiutano il business della sicurezza, mettendo a rischio la professionalizzazione del settore?

Credo che poter contare su professionalità variegata sia un vantaggio per il settore.

Ormai gli appalti, in genere, non sono più così frazionati, ma si parla spesso di parte meccanica, di parte elettrica ecc. Sia nella parte meccanica che nella parte elettrica, spesso risiedono tutte le tecnologie di sicurezza: dalle telecamere, che sono apparati elettronici, allo spegnimento degli incendi, che sono in genere apparecchiature di tipo meccanico. Le grosse aziende installatrici, anche per non dare spazio ai propri concorrenti, preferiscono acquisire i lavori "chiavi in mano", essendo spesso dotate al proprio interno di strutture che possono facilmente gestire gli impianti nel loro complesso. Un altro vantaggio è che attraverso queste aziende, che operano anche all'estero, i costruttori e i distributori possono avere anche una panoramica di sfondo internazionale. E trattandosi mediamente di impianti grandi, la cosa è senz'altro interessante. In ogni caso, quando i sistemi sono particolarmente complessi, gli impianti-



sti possono sempre ricorrere ai fornitori per un aiuto nelle fasi di messa in marcia e di collaudo dell'impianto.

Il primo problema, nelle relazioni tra operatori della filiera, è quello culturale, comunicazionale e formativo. Avete già definito alcune iniziative congiunte con Assisital in questa direzione?

Nella prima riunione interassociativa abbiamo già evidenziato la necessità della formazione, con particolare riferimento alle normative. In particolare è di questi giorni la nuova normativa sulla rivelazione automatica d'incendio, che avrà necessità di essere divulgata e compresa in modo tempestivo.

Un auspicio per questo 2010?

Un auspicio molto positivo, anche oltre il 2010: ci aspettano infatti gli anni della ripresa economica. E ci aspettano anni utili per riflettere, anche insieme alle istituzioni, sulle ragioni profonde della grande capacità di tenuta della piccola e media impresa italiana, sul suo ruolo sociale e sulla centralità delle persone che vi operano internamente.

Ancora, occorre riflettere sulla fattiva collaborazione con un sistema bancario che troppo spesso è lontano dai problemi fondamentali dell'impresa: è necessario quindi ricreare una finanza che sia strumentale all'economia reale.

A.I.P.S. in Assital: bilancio di un sodalizio

la parola a Aldo Coronati

Presidente di A.I.P.S - Associazione Installatori Professionali Sicurezza



Atre anni dall'ingresso di A.I.P.S. (www.aips.it) in Assital, quale bilancio potete dare di questo sodalizio, sia in termini di iniziative congiunte, sia in termini di azioni di lobbying sul decisore?

Con assoluta schiettezza, non abbiamo avuto finora il risultato che speravamo di poter ottenere entrando in Assital, cioè la costituzione di una categoria specifica di installatori professionali di sicurezza, anche se dobbiamo riconoscere che qualcosa è stato fatto. Con l'avvento del DM n. 37/08, infatti, proprio per merito di Assital si citano per la prima volta anche gli impianti di allarme. Inoltre in diverse occasioni

abbiamo collaborato nello sviluppo di seminari e incontri formativi per installatori di sistemi di sicurezza e progettisti di impianti. Purtroppo il concomitante impegno nel riordino associativo di Assital ha catalizzato tutta l'attenzione del Direttivo e della Giunta, di cui peraltro faccio parte, rendendo un po' più difficoltoso il percorso verso il Legislatore per ottenere l'auspicato riconoscimento della nostra categoria.

L'ingresso in Assital non ha creato una forma di osmosi tra categorie di installatori tra loro concorrenti? O al contrario si è risolta in un rafforzamento delle specificità e delle competenze nell'installazione professionale di sicurezza all'interno del vasto contenitore Assital?

Il motivo fondamentale per cui abbiamo aderito ad Assital è stato quello di poter creare all'interno delle varie categorie di installatori un comparto ben definito tra quegli operatori che si riconoscano nella specificità del nostro lavoro, proprio per qualificare chi si dedica a questo settore specialistico, già abbondantemente squalificato da improvvisatori e fai-da-te.

Dall'indagine congiunturale di Assital emerge un 2009 da dimenticare, anche se nel secondo semestre dell'anno appena concluso la maggioranza degli impiantistici elettrici, TLC e di sicurezza sembrerebbe aver registrato un lieve aumento di fatturato. Concordate con questa visione? Si può parlare di venti di ripresa per il 2010?

E' vero che in molti settori si è riscontrata una crisi, più o meno forte. Anche nel nostro ambiente alcuni hanno lamentato una, sia pur contenuta, flessione del lavoro. Direi però che in complesso chi si è impegnato, aumentando gli sforzi rispetto ad altri anni, ha mantenuto le proprie posizioni e in alcuni segmenti qualcuno ha pure incrementato il fatturato. Non so se si potrà sperare in una ripresa per questo 2010, però spero che la caparbietà che si incontra nel nostro settore saprà far fronte anche alle difficoltà di questi tempi.



*Better Italian
Style*

Security Video Recorder Video Analysis

DVR "no Pc Based" Embedded, Easy to Use per un immediato e facile utilizzo.

32 Ingressi video IP Megapixel e/o analogici e fino a 26 uscite video composito. Supporta centinaia di modelli di IP Cam e supporta EN50132/5 (ONVIF-GENELEC) per compatibilità di telecamere IP non in lista.

Supporta Iphone, tutti i PDA e cellulari disponibili.

Matrice virtuale fino a 384 telecamere contemporanee.

Nuovo protocollo compressione video Mpeg4 e H264 e capacità di archiviazione fino 40 T.b.

Completo adeguamento alle normative vigenti su Privacy e Dlgs 196. Conforme EN 50132 grade 3 / grade 4.

Funzioni antiterrorismo, antimanomissione telecamera, inseguimento oggetti, contatore oggetti, motion detect avanzato, mappe grafiche, face detect e molte altre funzioni...



VIDEOTECNOLOGIE

La Redazione

Il controllo ACCESSI in Italia: i numeri, i player, i trend



Il mercato italiano del controllo accessi: un ecosistema fatto di cifre e numeri, ma anche di trend, di tecnologie, di player che si avvicinano tra loro cambiando continuamente la scacchiera competitiva. A&S Italy ha deciso di indagare il segmento “professionale” del controllo accessi. Un business che vale 60 milioni di euro, con un centinaio di imprese in campo e 800 dipendenti. La bella notizia è che nel 2008 le prime 15 aziende hanno sostanzialmente tenuto, anche se i margini si sono assottigliati...

Quanto vale in Italia il business del controllo accessi? Secondo le ultime stime Anie/Anciss (Associazione Nazionale della Sicurezza e Automazione degli Edifici), il fatturato nazionale del settore nel 2008 si sarebbe attestato attorno a 218,74 milioni di euro (poco più dell'11% del giro d'affari complessivo del comparto sicurezza) registrando una crescita del 2,7% rispetto all'anno precedente. Sarà anche così, ma sta di fatto che i dati che ci forniscono periodicamente i vari istituti di ricerca (italiani ed esteri) variano sensibilmente da sondaggio a sondaggio e lasciano più dubbi che certezze. Perché mettere a fuoco questo segmento di mercato e scattarne una foto-

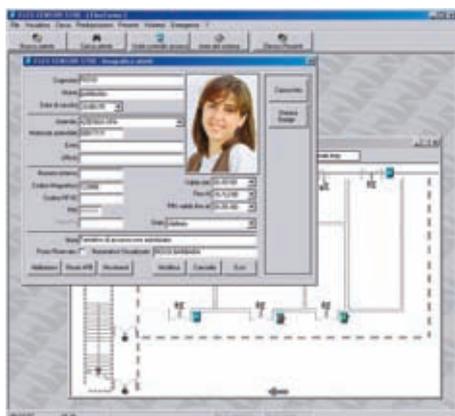
Un'unità elettronica di identificazione e controllo accessi basata sulla verifica dell'impronta digitale installata davanti all'ingresso di un'area sensibile (Foto Kaba).



grafia abbastanza nitida, a differenza di quanto avviene ad esempio per la security nel suo complesso, è ogni volta un'impresa così ardua? Le ragioni sono molteplici. Il comparto controllo accessi comprende una gamma troppo variegata di prodotti e sistemi: dalla porta al tornello, dalla semplice serratura a scrocco al sofisticato lettore di impronte digitali, dal piccolo sistema per accedere alla palestra al complesso impianto centralizzato e integrato con altre soluzioni. Di che tipo di controllo accessi parliamo? Fisico, elettronico, integrato? Professionale o consumer? L'offerta in Italia è estremamente frammentata ed eterogenea; ne consegue che risulta assai difficile districarsi tra circa un migliaio di imprese e artigiani che hanno, per un verso o per l'altro, le mani in pasta nel settore e individuare quali di essi effettivamente producono, vendono, rivendono, installano, assistono controllo accessi e qual è l'incidenza sul loro complessivo giro d'affari. Tutti (o quasi) i produttori "certificati", oltre a occuparsi di controllo accessi, fanno anche altro:



La tecnologia Rfid prenderà il posto degli attuali badge barcode, magnetici, wiegand ecc. La strisciata va in pensione e arriva il "touch and go" (Foto CrossPoint).



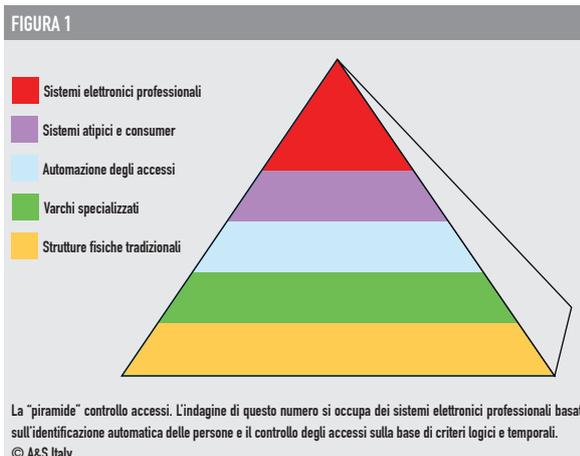
Il software è spesso la carta vincente nei sistemi elettronici di controllo accessi professionali (Foto Elex).

rilevazione presenze, gestione mense, raccolta dati di produzione ecc. E questo più per necessità di far quadrare i conti che per capriccio. Qual è l'incidenza della quota accessi sul loro fatturato? Spesso non lo sanno neanche loro. Si dirà: è così importante distinguere la rilevazione presenze (gestione del personale) dal controllo degli accessi (sicurezza) o, ancora, dalla raccolta dei dati di produzione? Forse sì, visto che queste soluzioni, rivolte al management delle risorse umane, così come i filoni data collection e avanzamento produzione, hanno poco a che vedere con la security e occupano una nicchia specifica nel mondo dell'Information & Communication Technology. Come si fa allora ad avere una stima attendibile del mercato senza confondere capre e cavoli? A&S Italy ha deciso di indagare il settore sezionando l'offerta per strati (i più significativi) e di saggiarne una fetta per volta.

LA PIRAMIDE DEGLI ACCESSI

Il mercato italiano del controllo accessi può essere raffigurato come una piramide.

La base, lo zoccolo duro, è costituita senza dubbio dalle *strutture fisiche tradizionali* (porte, portoni, cancelli ecc.); seguono poi i *varchi specializzati* (bussole, tornelli, girelli, portelli, hidden gate, sbarre, dissuasori ecc.), ossia barriere fisiche in grado di esercitare un controllo accessi più efficace e puntuale rispetto alle strutture tradizionali. Abbiamo quindi un consistente strato dedicato all'*automazione degli accessi* costituito da una gran varietà di apparati quali, ad esempio, gruppi di motorizzazione, apricancelli, apriporta, dispositivi di interblocco, contapassaggi ecc.



Scalando la piramide incontriamo poi i *sistemi di controllo atipici* (in quanto non esclusivamente dedicati agli accessi) e quelli di tipo *consumer*. Rientrano in questa categoria le soluzioni destinate a controllare l'ingresso al ginnic club o alla piscina, all'impianto di risalita di una stazione sciistica o a un parcheggio pubblico, ma anche alle camere d'albergo e alle porte di casa.

In cima, infine, troviamo i *sistemi di controllo accessi professionali*, un mercato business to business costituito da soluzioni hi-tech dedicate al mondo industriale e al terziario avanzato, alla pubblica amministrazione locale e centrale.

Non è detto che questo sia il modo più corretto di osservare e stratificare il settore. Per quanto opinabile, questo è il metodo che abbiamo scelto per indagare il mercato... sperando di prendere meno granchi possibili.

ASPETTANDO LA RIPRESA

Il nostro viaggio inizia proprio dal vertice della piramide, ossia dai sistemi elettronici di controllo accessi professionali. Un sistema di questo tipo è uno "strumento" che, avvalendosi di un mix di tecnologie (soprattutto elettroniche e informatiche), consente di *identificare* le persone (e i veicoli) e *controllare* i movimenti attraverso i varchi fisici che delimitano il perimetro di un edificio o di un'area. Parliamo, dunque, di soluzioni "professionali", on-line (centralizzate), basate su tecniche di riconoscimento individuali e automatiche (card, transponder, impronte biometriche) e in grado di gestire gli accessi attraverso verifiche logiche e temporali. Sistemi, inoltre, capaci di operare 24 ore su 24, rilasciare badge e gestire visitatori, segnalare anomalie e criticità di funzionamento, registrare tutti gli eventi e, sempre più spesso, in grado di integrarsi con altri impianti (antintrusione, videosorveglianza, rilevazione presenze, gestione mensa ecc.).

Tra produttori e importatori, software house e system integrator, in Italia a spartirsi la torta sono un centinaio di aziende. Si tratta per lo più di microimprese elettroniche-informatiche molto specializzate, spesso a vocazione regionale e con un volume d'affari contenuto. Un piccolo firmamento, insomma, nel quale (pioggia di meteore a parte) è possibile scorgere alcune decine di stelle più luminose (meno di una cinquantina) e qualche astro decisamente più brillante.

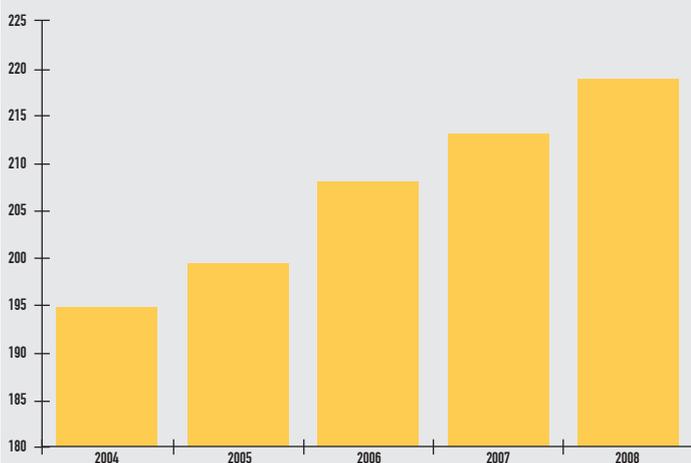
Di questo microcosmo, A&S Italy ha selezionato quindici aziende, quelle che, secondo opinione diffusa, rappresentano i principali player del settore, e ha spulciato i loro ultimi bilanci (2007-2008). (figura 2)

La top 15 comprende aziende il cui giro d'affari annuale oscilla tra poco più di 500 mila euro e 22 milioni. Si tratta naturalmente di società di capitali (3 SpA e 12 srl); nove vivono sotto l'ala di gruppi industriali o finanziari mentre sei sono "indipendenti".

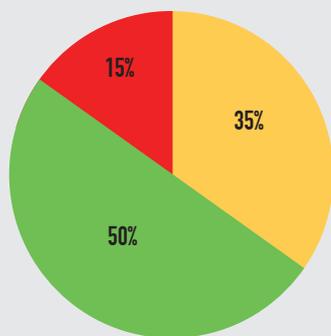
La maggior parte di queste società è localizzata al Nord e quasi tutte operano sull'intero territorio italiano attraverso proprie filiali o in collaborazione con partner locali (distributori, installatori ecc.).

Tredici imprese producono in Italia; due importano e distribuiscono i prodotti dalle rispettive case madri estere. Le top 15 di A&S Italy sono presenti su Internet con un proprio sito. Ogni web site è una vetrina (più o meno ben allestita) di prodotti e servizi; la metà parla anche in inglese mentre solo tre sono multilingua. Otto siti di-

FIGURA 2



L'andamento del fatturato nazionale negli ultimi 5 anni relativo al settore controllo accessi nel suo complesso (Fonte: ANIE/ANCISS)



In Italia i produttori e gli importatori di controllo accessi (tipo elettronico-professionale) sono un centinaio. La metà, tra cui le prime 15 aziende prese in esame da A&S Italy, opera a livello nazionale mentre per il resto, quasi tutte microsocietà, il raggio d'azione è limitato a livello locale. © A&S Italy.



Oltre alle persone, il controllo degli accessi riguarda anche i veicoli. Le soluzioni più avanzate prevedono il riconoscimento a distanza tramite un minitelepass applicato sul parabrezza o sul telaio (Foto Hid Global).

spongono di una "area riservata" ai clienti (con accesso tramite User ID e password), sei di un motore di ricerca interno; nessuno offre ancora servizi e-commerce.

A&S ITALY DÀ I NUMERI

Quanto fattura l'azienda Italia nel controllo elettronico degli accessi professionale?

L'andamento degli affari nel 2008 è stato fortemente condizionato dalla congiuntura negativa che si è abbattuta sui mercati causata principalmente dalla crisi del mondo creditizio e immobiliare Usa, nonché da altri eventi politici ed economici negativi, petrolio in testa. (figura 3)

Nel valutare i dati occorre perciò tenere presente che nel 2008, secondo dati Istat, in Italia si è registrata una riduzione del PIL dell'1%, il tasso di inflazione è stato del 3,3% (il più elevato dal 1996) e la disoccupazione è volata in alto attestandosi al 6,7% (rispetto a 6,1% del 2007).

La crisi dei mutui subprime e tutto il resto hanno influito sui risultati di questa nicchia della security, abituata da un decennio a una crescita costante.

Il valore totale della produzione delle top 15 fotografato al 31 dicembre 2008 è stato di **circa 73 milioni di euro**, di cui il 95,25% costituito da ricavi delle vendite e delle prestazioni e il 4,75% da altri ricavi e proventi.

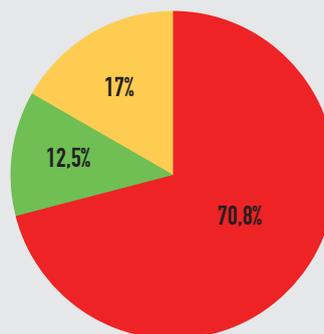
Rispetto all'anno precedente le vendite di prodotti e servizi hanno registrato una lieve flessione pari a **circa 0,82%** (-0,14% se raffrontato al valore totale del fatturato).

Questa sostanziale tenuta non deve indurre a facili ot-

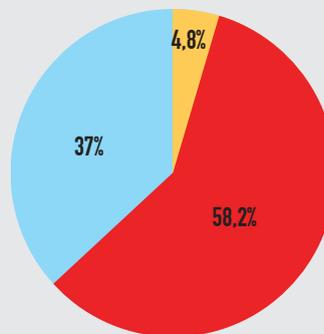
timismi. Ben cinque aziende su 15, infatti, hanno venduto meno dell'anno precedente (anche fino al 14%) e altrettante sono rimaste sostanzialmente sulle stesse posizioni del 2007. Soltanto un terzo delle società ha incrementato il volume d'affari. La flessione è ancora più accentuata se si tiene conto dell'elevato tasso di inflazione registrato nello stesso periodo. Altro che le rosee previsioni degli analisti e l'atteso boom del settore grazie alla tanta sbandierata "maggiore esigenza di sicurezza" sentita da tutti gli italiani!

Ma non basta. Con la flessione delle vendite si sono assottigliati in modo preoccupante i margini di guadagno, già ridotti all'osso. Nel 2007 le 15 aziende hanno ricavato, in media, circa cinque centesimi di utile netto per ogni euro di fatturato; nel 2008 appena 3,2. Un crollo del 35%. Oltre la metà delle imprese ha chiuso l'esercizio in perdita oppure ha registrato un utile netto irrisorio. Altro particolare da non trascurare: molte società (e tra queste quelle più in difficoltà) dichiarano rimanenze di

FIGURA 3



Il business italiano del controllo accessi elettronico professionale può essere stimato attorno a 60 milioni di euro di cui 42,5 realizzati dalle prime 15 società e il restante da un centinaio di microaziende del settore e big internazionali della security e dell'ICT. © A&S Italy.



Il valore totale della produzione 2008 realizzata dalla top 15 ammonta a circa 73 milioni di euro di cui 42,5 di solo controllo accessi, 27 di altre produzioni (rilevazione presenze, gestione mense, raccolta dati ecc.) e 3,47 milioni derivati da altri ricavi e proventi. © A&S Italy.



La commedia degli equivoci, parte 1 Controllo accessi fisico o logico?

Spesso si fa una gran confusione tra il controllo accessi fisico (oggetto della nostra indagine) e quello *logico*. Il primo, come si sa, fa riferimento a un luogo, il secondo a una risorsa informatica.

Il controllo accessi fisico si esercita davanti a un varco (porta, tornello, bussola ecc.) che protegge un'area sensibile; quello logico presso una stazione di lavoro (PC) per poter accedere a un programma di elaborazione, base di dati ecc. Nel primo chi impedisce l'accesso è una barriera fisica (hardware), nel secondo una barriera immateriale (software). La tecnica d'identificazione oggi più usata nel controllo accesso fisico è il badge, mentre in quello logico la coppia User Id (nome utente) e password (parola chiave). Il futuro - già cominciato - vedrà a medio-lungo termine i due sistemi convergere verso un unico metodo di riconoscimento basato sulla biometria. L'IT manager che, ad esempio, dovrà entrare nel centro elaborazione dati si farà riconoscere dall'unità di controllo accessi vicino alla porta avvicinando una contactless smart card personale e poggiando l'indice su un sensore ottico. L'impronta digitale rilevata al momento verrà confrontata con quella registrata all'interno della carta. Una volta entrato, per accedere alle risorse del server, eseguirà una ulteriore autenticazione dalla propria stazione di lavoro utilizzando la stessa procedura (card e impronta).

La sicurezza logica, hardware e software (controllo accessi incluso), è un importante segmento tecnologico dell'ICT, ha un giro d'affari molto consistente ed è destinata a crescere notevolmente nei prossimi anni. Essa è appannaggio delle software house e delle società di servizi specializzate in IT security. Salvo poche eccezioni, quindi, il business del controllo accessi logico è tagliato fuori dal mondo della sicurezza fisica. Ma non è detta l'ultima parola.

magazzino troppo elevate rispetto a quelle che dovrebbero essere una produzione just in time e una corretta gestione delle scorte. Solido, invece, lo stato patrimoniale: il patrimonio netto 2008 ammonta complessivamente a **circa 39 milioni di euro**, il 9% in più del 2007. Alcune imprese operano anche all'estero, sia direttamente sia attraverso partecipazioni in altre aziende o in collaborazione con partner locali; la quota di esportazione, tuttavia, non è ritenuta degna di menzione da parte dei produttori e si aggira attorno a qualche punto percentuale.

Le prime due società fatturano più del 51% del volume d'affari della top 15 nel suo insieme e rappresentano, secondo alcune stime, un terzo del mercato nel suo complesso. Questo dà un'idea di quanto l'offerta sia frammentata (con tutti i problemi che ne conseguono).

Sebbene questi dati siano da prendere con le molle (si sa quante sottigliezze e trappole nascondono i bilanci) essi rappresentano, tuttavia, una fotografia abbastanza nitida

di come vanno gli affari nelle aziende prese in esame. E veniamo alla stima complessiva. Tutte le 15 imprese esaminate attuano una politica di diversificazione (accessi, presenze, mense, produzione, building automation ecc.); il "controllo accessi", secondo i dati forniti dalle stesse aziende o stimati, oscilla tra il 30% e il 90%. Ne consegue che, secondo A&S Italy, il volume d'affari in solo controllo accessi registrato dalle top 15 italiane nel 2008 ammonta attorno a **42,5 milioni di euro** (il 58% dell'intero valore della produzione). La cifra di 42,5 milioni di euro, tuttavia, non rispecchia il reale volume d'affari del mercato italiano del controllo accessi professionale. Manca all'appello, infatti, il fatturato realizzato dalle rimanenti aziende del settore non prese in esame, il gruppo più folto del cast, costituito (come si è detto) da microsocietà con un giro d'affari in controllo accessi non superiore a 100 mila euro ciascuna. Mancano, ancora, i big internazionali della sicurezza, dell'automazione e dell'informatica (una decina) che, insieme a una sterminata gamma di prodotti, espongono in vetrina anche alcune soluzioni di controllo accessi. Difficile fare una stima globale attendibile. Con tutte le cautele del caso, il volume d'affari complessivo nazionale del segmento controllo accessi professionale potrebbe attestarsi attorno ai **60 milioni di euro**.

LE AZIENDE LE FANNO LE PERSONE

Nelle aziende tipo quelle della top 15 sono le risorse umane che fanno, come si dice, la differenza. Le società esaminate occupano circa **600 dipendenti**, per lo più personale tecnico altamente specializzato, diplomati e laureati, spesso con un'invidiabile esperienza alle spalle. Complessivamente (considerando anche le risorse impegnate a tempo pieno o part time nelle altre aziende non prese in esame) il settore occuperebbe attorno agli **800 lavoratori**. (figura 4)



Il controllo accessi professionale in numeri

60	milioni il fatturato
100	i principali produttori e importatori
15	le aziende leader
800	i dipendenti impiegati

La crisi economica non ha influito più di tanto sulla situazione occupazionale. Anzi: nel 2008 alcune aziende hanno registrato un incremento dell'organico (in tutto circa una decina di unità).

Nelle imprese del settore il clima lavorativo e le relazioni sindacali sono buoni. Nel corso del 2008 non sono stati denunciati infortuni mortali, malattie professionali o casi di mobbing. Al contrario: alcune aziende hanno chiesto all'Inail una riduzione dei premi assicurativi in seguito agli interventi effettuati per migliorare le condizioni di sicurezza dei lavoratori. Il decreto legislativo 81/2008 (sicurezza nei luoghi di lavoro) così come quello riguardante la privacy (196/2003) sembra proprio che abbiano trovato piena applicazione e diffusione in tutte le aziende prese in esame.

Il costo del personale costituisce, in quasi tutte le società, una delle voci più importanti del passivo. Nel corso del 2008 la top 15 – tra salari, stipendi, oneri sociali, quota TFR e simili – ha speso poco più di **25 milioni di euro** con un aumento del **4,9%** rispetto all'esercizio precedente. L'incremento dei costi è frutto di effetti contrapposti: da un lato l'aumento dell'organico e l'incremento del costo medio degli stipendi derivante dal rinnovo del contratto di lavoro (in quasi tutte le aziende è applicato il CCNL metalmeccanici), dall'altro una riduzione delle ore di straordinario e, in alcuni casi, un minor premio di produzione legato ai risultati. Il costo per dipendente varia sensibilmente da azienda ad azienda; in media è di circa **42 mila euro** all'anno per persona. La forbice è molto ampia: in alcune imprese il costo annuale è di poco superiore a 27 mila euro mentre in altre raggiunge addirittura 62 mila euro. Anche il fatturato pro capite (valore delle vendite diviso il numero medio di dipendenti) varia notevolmente tra impresa e impresa: in media **116 mila euro** a testa.

RICERCA E SVILUPPO

Il calo delle vendite e le previsioni tutt'altro che rosee per il futuro hanno inciso sensibilmente anche sui progetti di ricerca e sviluppo, sebbene le società tengano ad assicurare che gli investimenti nel corso dell'esercizio siano stati "cospicui e continui". Assicurazioni, queste, in gran parte veritiere in quanto nelle aziende elettroniche di questo tipo i costi R&S sono essenzialmente costituiti dagli stipendi degli addetti (che non hanno, in pratica, subito tagli significativi) mentre gli investimen-

ti in attrezzature e beni strumentali sono spesso assai contenuti. Per questa ragione le spese R&S iscritte a bilancio non sono indicative in quanto quasi sempre non tengono conto del costo del personale e delle spese inferiori a 500 euro ammortizzabili nell'esercizio di riferimento.

Nella maggior parte delle aziende prese in esame l'at-



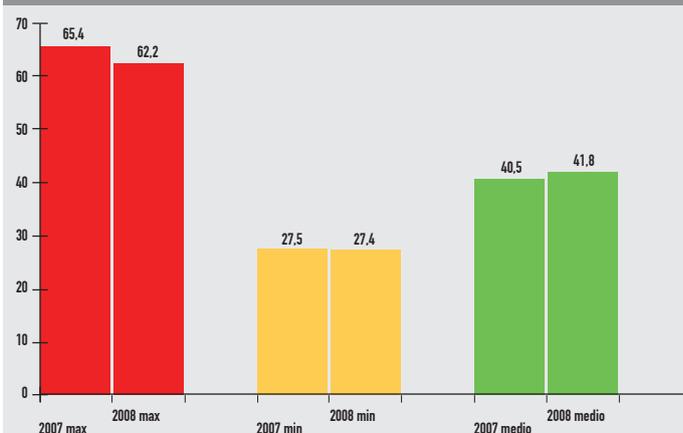
La commedia degli equivoci, parte 2 Controllo accessi o rilevazione presenze?

Un altro equivoco che nasce spesso, anche tra gli addetti ai lavori, è fra i termini "controllo accessi" e "rilevazione presenze", quasi mai viceversa. Eppure c'è una bella differenza.

Il controllo degli accessi attiene alla sicurezza fisica: chi, dove, quando, come e perché un utente può accedere a un edificio o a un'area interna riservata, pericolosa ecc. La rilevazione delle presenze riguarda la gestione "fiscale" del personale: si registrano gli orari di entrata e di uscita per calcolare le ore lavorate, suddividerle per classi retributive e passare poi i dati al programma paghe che sforna ogni mese i cedolini dei salari e degli stipendi. La confusione nasce proprio dall'uso inappropriato delle parole "controllare" le persone per impedire l'accesso e "registrare" gli orari per determinare le ore di lavoro (ma anche per "controllare" il comportamento, la puntualità, la presenza dei dipendenti). Vero è che, in alcuni casi, le due funzioni sono integrate. Il dipendente, ad esempio, accede al posto di lavoro attraverso un tornello; l'unità elettronica che presidia il varco verifica se la persona è autorizzata ad entrare (e a uscire) attraverso quel passaggio e in quella fascia temporale e nel contempo registra l'orario di entrata (o di uscita).

Molte aziende che producono sistemi elettronici di controllo accessi offrono anche soluzioni per la rilevazione delle presenze e viceversa. Le due applicazioni richiedono competenze specifiche molto diverse fra loro (soprattutto nel software) anche se hanno diverse cose in comune (la tecnica d'identificazione, le unità elettroniche, la trasmissione dei dati ecc.). Una confusione giustificata?

FIGURA 4



Il costo del personale nella top 15. Il grafico mette a confronto il costo pro capite (massimo, minimo e medio) sostenuto dalle aziende negli anni 2007 e 2008. Nel settore sono impiegati circa 800 dipendenti (di cui i due terzi nelle prime 15). Nel 2008 il costo del lavoro è cresciuto del 4,9% rispetto all'anno precedente. © A&S Italy.



Top 15 A&S Italy (dati 2008)

73	milioni il valore totale della produzione
58%	la quota controllo accessi
42,5	milioni il fatturato in solo controllo accessi
-0,82%	la variazione di fatturato rispetto al 2007
-35%	il calo dell'utile netto d'esercizio rispetto al 2007
600	i dipendenti impiegati
25	milioni il costo del personale
42	mila euro il costo medio annuale
+4,9%	l'aumento del costo del lavoro rispetto al 2007
39	milioni il valore dello stato patrimoniale

tività R&S nel 2008 si è in realtà limitata al "miglioramento" dei prodotti hardware e software in portafoglio, ossia all'aggiornamento tecnologico e allo sviluppo di nuove funzionalità. Occorre aggiungere, inoltre, che in seguito all'entrata in vigore del Libro Unico del Lavoro, molte aziende hanno dovuto investire risorse per rendere alcuni dei loro pacchetti applicativi conformi alle nuove disposizioni legislative.

In un periodo in cui molti progetti sono stati tagliati o rinviati a tempi migliori, non sono mancate, tuttavia, iniziative di sviluppo con uno "spiccato carattere di addizionalità rispetto alla routine," azioni rivolte ad ampliare e diversificare l'offerta al fine di ottenere ricadute positive a medio-lungo termine.

STATO DELL'ARTE E TREND TECNOLOGICI

Lo stato dell'arte e il trend del controllo elettronico degli accessi sono abbastanza chiari. A livello hardware le attuali tecniche d'identificazione basate su badge (barcode, magnetico, wiegand ecc.) si stanno orientando decisamente verso la RfId (Radio Frequency Identification) e la biometria. Questa evoluzione porterà notevoli benefici a livello di sicurezza e precisione di riconoscimento (impronte biometriche) e in termini di facilità d'uso e riduzione dei costi di manutenzione (RfId). L'interfaccia di comunicazione verso l'unità centrale di elaborazione (un tempo RS232, 422/485, modem asincrono ecc.) è ormai nativa LAN e guarda con curiosità al mondo wireless. L'interfaccia uomo-macchina è sempre più evoluta e confidenziale.

A livello software, invece, si sta cercando di superare le attuali limitazioni imposte dalle architetture tradizionali basate su tanti piccoli sistemi separati per migrare verso soluzioni integrate (capaci di fornire una risposta più ampia con costi di gestione e manutenzione accettabili). I sistemi elettronici di controllo accessi saranno sempre più integrati negli impianti di antintrusione, videosorveglianza, rilevazione presenze ecc.

IERI, OGGI E DOMANI

La flessione del mercato non è un fenomeno solo italiano. Secondo la nostra rivista gemella A&S International (11/2009), tra le prime 50 aziende mondiali della sicurezza ve ne sono cinque specializzate in controllo accessi (la prima di esse, Assa Abloy, occupa addirittura il quinto posto in classifica). Il fatturato complessivo 2008 di queste cinque regine indiscusse del settore è calato in media del 5,6% rispetto all'anno precedente. Stando così le cose, cosa ci riserverà il domani?

In mancanza di dati oggettivi a disposizione (la maggior parte delle aziende chiude i bilanci a metà anno) è difficile dire come sia andato il 2009 (almeno per le nostre prime 15). Riteniamo di non sbagliare affermando, anche sulla scorta delle prime indiscrezioni, che quello che ci siamo lasciati alle spalle è stato un *annus horribilis*. Tutto sommato il 2007 e il 2008 non sono stati poi gli anni peggiori, ammettono ora molti operatori.



Un'unità elettronica di identificazione e controllo accessi basata su badge magnetico (ed eventuale PIN) installata di fianco alla porta di un'area riservata (Foto Elex).

Gli effetti negativi della crisi economica nazionale si avranno proprio nel biennio 2009-2010 con crolli del fatturato che, in molti casi, potrebbero essere anche a due cifre. D'altronde tutte le aziende esaminate, nelle note integrative al bilancio erano state molto caute a fare previsioni. Alcune di loro pronosticavano il 2009 come un anno "complesso" o "complicato", altre come un "anno difficile con alcuni aspetti di imprevedibilità". Sta di fatto che, con una crisi economica tutt'altro che alle spalle, si è continuato a registrare un calo degli ordinativi. Il taglio degli investimenti (e, in particolare, di quelli non prioritari) da parte dell'industria e del terziario, difficilmente può essere stato compensato da una domanda più vivace della pubblica amministrazione. Le società "storiche" sono impegnate a difendere con i denti le proprie quote di mercato, allargare il portafoglio prodotti per migliorare la competitività, controllare i costi e cercare di mantenere l'equilibrio finanziario, non esporsi più di tanto a rischi e incertezze di natura esterna. Purtroppo la concorrenza è sempre più agguerrita, scaltra e impreparata; sforna una dopo l'altra soluzioni low cost e poco professionali, spesso in contrasto con le disposizioni legislative vigenti. La clientela, con i tempi che corrono, resta abbagliata da queste "novità", cade nella rete dei "saldi" di fine stagione, quando non si lascia addirittura convincere dalle mirabolanti offerte via Internet, come se il controllo accessi fosse un libro o un DVD.

Come in molti altri settori economici, insomma, anche nel piccolo mondo del controllo elettronico degli accessi la nave presenta alcune falle, ha iniziato a imbarcare acqua e naviga a vista aspettando i soccorsi. Riprendere il cammino della crescita e migliorare i margini di guadagno non sarà facile.



Vendor List

Azienda	Sede	sito web
A.da.co srl	Remenzacco (UD)	www.adaco.it
ADI Global distribution	Buccinasco (MI)	www.adi-intl.it
ADT Italy	Assago (MI)	www.adtitaly.com
Apice srl	Empoli (FI)	www.apice.org
Apromix srl	Bassano del Grappa (VI)	www.apromix.com
ArTech srl	Zola Predosa (BO)	www.artechitalia.com
Automa srl	Monsano (AN)	www.automaonline.com
Axess TMC srl	Cerro Maggiore (MI)	www.axesstmc.com
BAS Italia snc	Barzanò (LC)	www.basitalia.com
Boa elettronica srl	Milano	www.boaelettronica.com
C.D.V. Italia srl	Castelletto Ticino (NO)	www.cdvi.it
Codarini snc	Torino,	www.codarini.com
Cotini srl	Corsico (MI)	www.cotini.it
Cronos sr	Lecco	www.cronos.eu
DBL sas	Udine	www.dblsas.it
Elex srl	Torino	www.elex.it
El.MO SpA	Campodarsego (PD)	www.elmo.it
EMK srl	San Bernardo d'lvrea (TO)	www.emk.it
Generale Sistemi srl,	Galciana (PO)	www.generalesistemi.it
GE Security SpA	Cinisello Balsamo (MI)	www.ge-security.it
GPS Standard SpA	Arnad (AO)	www.gps-standard.com
Hesa SpA	Milano	www.hesa.com
HID Global	Milano	www.hidglobal.com
Honeywell Security Italia SpA	Buccinasco (MI),	www.adi-intl.it
Hugnot Automation srl	Milano	www.hugnot.it
Infodata Sistemi srl	Trieste	www.iguardsystem.it
Kaba Door Automation Spa	Castel Maggiore (BO)	www.kaba.it
Kronotech (Zucchetti SpA)	Campoformido (UD)	www.kronotech.it
Linear Italia srl	Castelletto Sopra Ticino (NO)	www.linearitalia.it
Mesa srl	Arezzo	www.mesa-sic.com
Microntel SpA	S. Mauro Torinese (TO)	www.microntel.com
Oltremare srl	Udine	www.oltremare.net
Osti Sistemi	Bologna	www.ostisistemi.it
PC Sistemi snc	Villafranca di Verona (VR)	www.pcsistemi.it
Plexa srl	Sasso Marconi (BO)	www.plexa.com
Primec sr	Torino	www.primec.net
Proietti Tech snc	Ascoli Piceno	www.proietti.it
Saet Impianti Speciali srl	S. Maurizio C.se (TO)	www.saet.org
Seal srl	Santorso (VI)	www.sealsrl.net
Selesta Ingegneria SpA	Genova	www.seling.it
Siemens SpA Div. Building Technologies	Milano	www.siemens.it/sbt
Sintel Italia SpA	Pomezia (RM)	www.sintelitalia.com
Softer Bologna sr	Zola Predosa (BO)	www.softer.info
Solari di Udine SpA	Udine	www.solari.it
Spazio Italia srl	Padenghe sul Garda (BS)	www.spazioitalia.it
S.V.A.R. 1951 snc	Mestre (VE)	www.sva1951.it
Teledata snc	Milano	www.teledata-i.com
Trexom srl	Tarcento (UD)	www.trextom.it
ZTF sas	Torino	www.ztf.it
Zucchetti Axess SpA	Cerro Maggiore (MI)	www.axesstmc.com/it
Zucchetti Italia SpA	Lodi (MI)	www.zucchetti.it

VIDEO RILEVAZIONE FUMO E INCENDIO

doingsecurity
COSTRUIRE SICUREZZA

- **POTENTE e innovativo software di monitoraggio video per la rilevazione AUTOMATICA e in tempo reale di presenza fumo**
- **affidabile algoritmo di rilevazione adatto ad un utilizzo in ESTERNO - anche con immagini notturne o in condizioni di scarsa visibilità**
- **soluzione di rilevazione fumo usata e testata in SITI INDUSTRIALI, INFRASTRUTTURE CRITICHE, per la protezione di edifici pubblici e per la protezione forestale**

Scopri i vantaggi delle soluzioni DOINGSECURITY, software unici nell'industria professionale della Sicurezza e della TVCC, disponibili sia in versione OEM che embedded per sistemi operativi Windows® o Linux®



www.doppioclick.it

doingsecurity
COSTRUIRE SICUREZZA

I-40125 Bologna - Via Santo Stefano 74
GSM +39 335 238046

Phone +39 051 6211553 - Fax +39 051 3370960

e-mail: info@doingsecurity.it

www.doingsecurity.it

I KEY DRIVER DEL MERCATO DELLA BIOMETRIA



LONDRA (UK) - Dopo la paura del fallito attentato ad Amsterdam, torna in auge il mercato biometrico. Secondo Frost & Sullivan, il mercato della biometria (impronte digitali, analisi del volto, dell'iride, della voce, della geometria della mano e verifica della firma) nel 2008 valeva 216,1 milioni di euro e supererà il miliardo entro il 2015,

crescendo a un tasso medio annuo del 25,5% nel periodo 2008-2015. I driver del mercato saranno i progetti per la sicurezza delle infrastrutture critiche, i nuovi passaporti elettronici e i programmi per l'identificazione delle persone (tessere sanitarie, patenti, carte d'identità). Le tecnologie biometriche sono infatti sempre più utilizzate per garantire l'accesso fisico/logico, ma anche per autenticare transazioni commerciali, per la gestione del personale (Time & Attendance) e per la verifica di documenti di viaggio, visti e documenti d'identità. La convergenza della sicurezza nel controllo fisico e logico degli accessi attraverso smart card con tecnologia biometrica integrata è uno dei potenziali motori propulsivi del settore. È infatti destinata a diventare lo standard in molte organizzazioni per la gestione sicura delle credenziali. Il regolamento 9.303 dell'International Civil Aviation Organization (ICAO) e il regolamento 2252 della Commissione Europea (CE) stanno poi favorendo l'utilizzo dei passaporti biometrici. Carte d'identità, patenti di guida e tessere sanitarie entreranno in circolazione nei prossimi tre anni in vari Paesi europei. Infine il visto Schengen, che incorpora un sistema per il riconoscimento delle impronte digitali, continuerà a guidare la crescita nel settore, mentre progetti come l'Iris Recognition Immigration System, attivo in molti aeroporti britannici, sono destinati ad essere ampliati ed estesi ad altri aeroporti.
www.frost.com

CENTO MILIONI DI EURO PER LA SICUREZZA URBANA

ROMA - Il ministro dell'Interno Roberto Maroni ha firmato il decreto di ripartizione del fondo di 100 milioni di euro destinato alla realizzazione da parte dei comuni di iniziative per il potenziamento della sicurezza urbana e la tutela dell'ordine pubblico. Parte del fondo è stato utilizzato per finanziare interventi diretti a fronteggiare l'emergenza nomadi nelle regioni Lombardia, Lazio e Campania, mentre le altre risorse sono state destinate a finanziare 159 progetti di altrettanti comuni italiani che si propongono di attuare obiettivi fissati nei patti per la sicurezza, di intervenire sul fenomeno dell'immigrazione clandestina e di realizzare interventi in materia di sicurezza urbana, in particolare con l'installazione o il potenziamento di sistemi di videosorveglianza (www.interno.it).



SISTEMI ANTINCENDIO: UNI 9795 E NORME PER LA MANUTENZIONE

DALMINE (BG). Si è svolto lo scorso 26 febbraio a Dalmine (BG) il convegno, organizzato da A.I.P.S. con la collaborazione di Assisat ed il Comando Provinciale dei Vigili del Fuoco di Bergamo, dal titolo "Sistemi antincendio: la nuova UNI 9795 e tutte le norme per la corretta manutenzione".



Obiettivo dell'incontro era di promuovere la divulgazione delle norme tecniche antincendio e, in particolare, della norma UNI 9795:2010

"Sistemi fissi automatici di rivelazione e di segnalazione allarme d'incendio - Progettazione, installazione ed esercizio". Patrocinato dal Collegio dei Periti Industriali di Bergamo e dall'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Bergamo, il convegno si è rivolto ad un pubblico di tecnici installatori specializzati, progettisti, ingegneri e periti industriali. Tra i relatori: Giulio De Palma, Comandante dei Vigili del Fuoco di Bergamo ed Ezio Carisconi, Presidente del Collegio dei Periti Industriali di Bergamo; Aldo Coronati, Presidente di A.I.P.S. e Andrea Natale, Carlo Grugnetti e Marco Suardi di ADT Fire & Security. www.aips.it

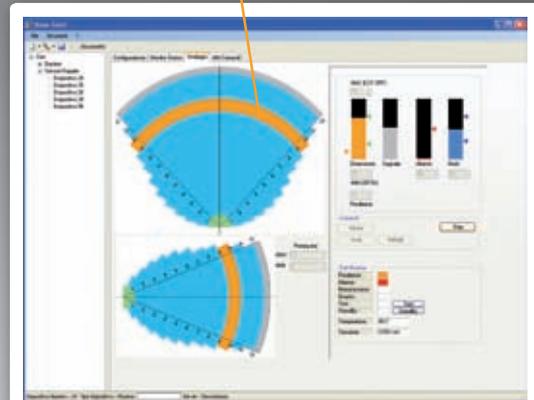
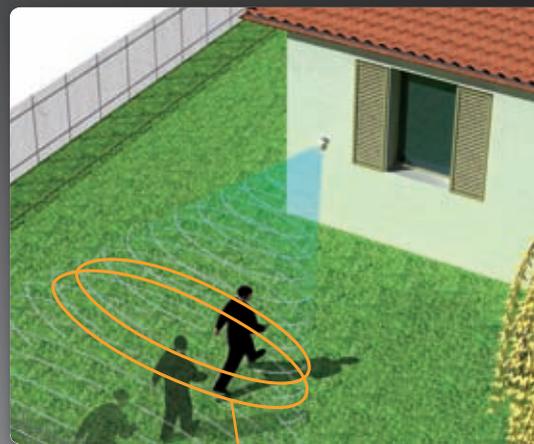
VIDEOLOTTERIE: NUOVO BUSINESS PER LA TVCC

ROMA - E' stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 9 febbraio il Decreto del Direttore Generale dell'Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato con il quale si disciplinano "i requisiti tecnici e di funzionamento dei sistemi di gioco VLT, di cui all'articolo 110, comma 6, lettera b) del T.U.L.P.S.". La norma, oltre a prevedere alcune restrizioni relative all'installazione di terminali VLT (videolotterie), richiede espressamente (art. 9 comma 4) che le sale debbano essere dotate di sistemi di videosorveglianza a circuito chiuso. Ai fini dell'esercizio della raccolta del gioco, nelle sale costituisce requisito indispensabile il possesso, da parte dei titolari di sala, della licenza di cui all'articolo 88 del T.U.L.P.S.

www.gazzettaufficiale.it



FUORI DAI LUOGHI COMUNI



CARATTERISTICHE SPECIALI:

- DETERMINAZIONE AREA DI ANALISI (ES. DA 2M A 6M)
- CALCOLO DISTANZA INTRUSO
- DEFINIZIONE TAGLIA DEL TARGET DA SEGNALARE
- SMART PET IMMUNITY
- SISTEMA SMART ANTI-MASKING
- CONTROLLO E GESTIONE DA REMOTO

PROSSIMO SHOW

mips 19-22/04/2010
MOSCOW, RUSSIA - HALL 1

PER L'ELENCO COMPLETO DI FIERE ED EVENTI VISITA IL NOSTRO SITO WWW.CIAS.IT

DUAL DOPPLER DIGITALE CON ANALISI FUZZY LOGIC
MURENA PLUS

12 24 m

Garanzia 6 anni

FUZZY LOGIC INSIDE

SMART PET IMMUNITY

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

SINCE 1974
CIAS

Gianfranco Bonfante*

BODY SCANNER

tra pregi, difetti e mode



25 dicembre 2009. In una data carica di simbolismo per molti calendari del mondo, Umar Farouk Abdulmutallab dà fuoco ad una mini carica di esplosivo con l'intento di far saltare in aria l'Airbus A330, diretto a Detroit dalla Nigeria via Amsterdam. Per un degrado tecnico o manuale del processo esplosivo tutto si risolve in una fiammata, ma l'ordigno è sofisticato: contiene infatti una mini carica, che sarebbe dovuta esplodere a contatto con un liquido iniettato con una siringa.

Come è riuscito Abdulmutallab ad eludere i controlli di sicurezza, essendo peraltro schedato come estremista? Dopo aver ammesso il "fallimento strutturale" della prima linea di difesa contro il terrorismo, il Presidente Obama ha assicurato un inasprimento dei controlli. Con i Body Scanner in prima linea.

I Body Scanner, o scansionatore del corpo, consente un'ispezione corporale per individuare armi e/o esplosivi senza alcun contatto fisico con gli addetti alla sicurezza.

I body scanner sono stati introdotti, da parecchi anni, dalla TSA (Transportation Security Administration) in 19 scali americani. La TSA garantisce che le macchine non invadono la privacy dei viaggiatori, non minacciano la salute e sono in grado di individuare con certez-

za armi, metalliche e non, nonché esplosivi portati sulla persona. Inoltre, sono i passeggeri a decidere se sottoporsi ai controlli dei Body scanner o a quelli manuali. Esistono due tipologie di body scanner: uno basato sulla riflessione di onde radio ad altissima frequenza (*millimeter wave imaging technology*) e l'altra sulla riflessione all'indietro di raggi X di energia molto bassa (*backscattering*): entrambi sono prodotti da società americane.

L'impiego in Europa dei Body Scanner ha sollevato perplessità, tentennamenti, scuole di pensiero ed anche striscianti sospetti di attività lobbistica. In Italia, l'Espresso del 22 gennaio scorso ha sparato forte sull'*affaire*: enorme fatturato potenziale, problemi tecnici dei dispositivi, comportamenti non ortodossi di un certo personaggio americano che prima ha ricoperto un'importante carica statale patrocinando, nel 2005, l'adozione dei Body Scanner ed ora si trova a capo di una delle più importanti aziende costruttrici di questi prodotti. Da parte sua, il più letto quotidiano olandese, *De Telegraaf*, attingendo da una fonte di intelligence militare, ha scritto che Al Qaeda ha il suo body scanner personale per studiare il sistema di eludere la scoperta di esplosivi.

Ma l'esigenza di rafforzare le misure di sicurezza sui voli aerei è considerata talmente prioritaria ed indifferibile

* Direttore Generale di ItaSForum, Associazione senza scopo di lucro per creare la cultura della sicurezza: www.itasforum.it

che tutte le possibili obiezioni a proposito dell'opportunità di irrobustire i sistemi di controllo non trovano molta udienza, valicando ogni considerazione, compresi i diritti fondamentali (pudore incluso). Si ribatte che chi non intende sottoporsi al controllo verrà ispezionato manualmente. Non pare che i problemi mutino perché chi si sottopone va incontro a un "pat-down", ossia una perquisizione accuratissima ed invasiva. Inoltre occorre considerare il tempo impiegato (40 secondi con il body scan, almeno 2 minuti manualmente). Negli scali ove viene accentuato il controllo, transitano annualmente milioni di passeggeri e non è pensabile rallentare il traffico aereo e contestualmente sottoporre a pratiche stressanti chi è costretto a servirsi del mezzo aereo anche giornalmente. I ministri dell'Interno europei il 21 gennaio scorso hanno deciso di rinviare l'adozione del body scanner negli aeroporti del continente: prima si vogliono conoscere compiutamente gli effetti che il loro uso potrebbe avere sulla salute delle persone. Il ministro Maroni ha invece affermato che l'Italia andrà per la sua strada e la commissione tecnica interministeriale che si occupa del dispositivo presso l'Enac ha deciso di utilizzare il dispositivo in via sperimentale agli aeroporti Malpensa, Fiumicino e Venezia. Ma non più tardi del 22 gennaio l'Agenzia Italia ha riportato la notizia che il Codacons (Coordinamento delle associazioni per la difesa dell'ambiente e dei diritti degli utenti e dei consumatori) ha deciso di diffidare il ministro degli Interni Roberto Maroni, il ministro della Salute Ferruccio Fazio ed il presidente dell'Enac Vito Riggio, intimando loro di non installare i body scanner negli aeroporti italiani, in virtù dell'applicazione del principio di precauzione. Secondo il comunicato, stupisce la fretta e l'inversione di rotta del ministro Fazio, che solo due settimane prima dichiarava di non poter escludere a priori nessuna ipotesi di rischio, soprattutto per donne in gravidanza, bambini o frequent flyer. Il Garante per la Privacy Francesco Pizzetti, riferendo il parere del gruppo che riunisce gli omologhi europei, dopo che Olanda e Nigeria hanno annunciato che cominceranno a usare i "body scanner" nei rispettivi aeroporti, afferma: "l'uso del body scanner appare una misura eccessiva rispetto a una normale finalità di controllo dei passeggeri. Ovviamente è diverso il caso in cui questa tipologia di controllo sia adottata con riferimento specifico alla sicu-



Zoom 005%

Contrast 043%

Brightness 050%

Balance 063%

Gamma 050%



rezza, e a pericoli specifici per la sicurezza come il terrorismo. Ma anche nel caso in cui questo strumento debba essere usato nella lotta al terrorismo, non è opportuno ricorrere al cosiddetto "body scanner", evidente invasione della dignità della persona, con cui è possibile vedere se una donna ha una protesi mammaria, se indossa un indumento igienico o se ha una protesi all'anca. Riteniamo che sia meglio usare delle tecnologie che non consentono la visione immediata e diretta dell'interno del corpo umano ma che ne individuino la sagoma e lancino segnali (acustici o luminosi) in caso di rilevato allarme".

A questo punto occorre porsi una domanda: perché la El Al Israel Airlines, da sempre nel mirino del terrorismo, continua a volare completamente illesa ed all'aeroporto Ben Gurion le code per l'imbarco non superano i 40 minuti? Perché mentre gli aeroporti dell'America del Nord sono oppressi da confusi protocolli di sicurezza, un convincimento emerge sempre categorico: "israelizzarsi". L'ISA (Agenzia di Sicurezza Israeliana) ha deciso di organizzare la sicurezza in modo da non interferire con l'operatività dell'aeroporto. La sicurezza è impostata su più livelli. Il primo prevede il blocco delle persone che in autovettura accedono all'aeroporto ed agli occupanti vengono rivolte due semplici domande: "Da dove venite? Come state?" Osservando l'espressione ed il modo di rispondere si comprende lo stato d'animo, l'ansia, il desiderio di nascondere le intenzioni. Il secondo ed il terzo livello sono impostati sempre sull'osservazione comportamentale e le persone sospette vengono invitate ad un'ispezione preliminare dei bagagli. Il quarto livello è rappre-

sentato dal check-in: in circa 20 minuti viene chiesto, guardando il passeggero negli occhi, chi ha provveduto a confezionare i bagagli, che vengono scansionati in zona protetta da blindatura che può resistere sino alla forza d'urto di 100 chili d'esplosivo. Se emerge materiale sospetto, viene subito introdotto in un sacchetto di plastica, evidenziato graficamente ed esaminato in zona sicura da un esperto: poche persone si trovano nella zona di controllo. Al contrario, quante centinaia di persone sono addossate ai varchi di controllo di qualsiasi aeroporto del mondo? C'è quindi davvero bisogno di salire su un aereo per fare una strage? Inoltre in Israele i protocolli di sicurezza cambiano spesso in uno con l'evoluzione del rischio: la sorpresa è la regola, la routine non esiste ed il personale è estremamente addestrato. I Body Scan non sono mai stati impiegati. Il modello israeliano esalta la *HUman INTelligence*, ossia le informazioni ottenibili per mezzo di contatti interpersonali, che trova un intelligente bilanciamento con la *TECHnical INTelligence*, ossia con le informazioni ottenibili tramite tecnologie. Perché, body scan o no, anche il dispositivo tecnico più perfetto non sa penetrare la mente umana e comprenderne i meccanismi. L'uomo sì. Più facilmente, quanto meno.



ALEXOR

**SISTEMA
DI PROTEZIONE
BIDIREZIONALE
SENZA FILI**



**PROTEGGI
TUTTO CIÒ
CHE HAI PIÙ A CUORE**



Via Triboniano, 25 • 20156 Milano • Tel. 02.38036.1 • Fax 02.38036.701
www.hesa.com • hesa@hesa.com

Filiali: Firenze • Roma • Bari

La Redazione

Cosa vuole L'UTENZA finale?

Un'inchiesta esclusiva di A&S Italy

L'approccio al mercato si è fortemente evoluto nel tempo.

Col declino del marketing massivo basato sulla logica della spinta al consumo (modello valido quando la competizione era poco agguerrita e la clientela meno esigente), si è passati al marketing *relazionale*, che si concentra sulla creazione di rapporti di partnership solidi e duraturi.

Questo secondo approccio sposta il focus dal prodotto al cliente, ponendolo in una posizione di centralità che lo rende soggetto attivo nell'evoluzione della stessa attività produttiva. Ascoltando il cliente e cercando di rispondere ai suoi impulsi con parametri di personalizzazione sempre più spinti, l'azienda costruisce assieme al cliente un prodotto che risponde esattamente alle sue necessità.

Gran parte delle aziende della security hanno da tempo sposato l'approccio "customer oriented", aprendo i confini aziendali all'osservazione e quindi all'influenza della clientela.

Ma cosa vuole realmente la clientela?

Quali sono i bisogni di chi acquista security? Come è vissuta l'esperienza di acquisto della committenza? Quali sono i principali ostacoli nella determinazione all'acquisto? In sintesi: cosa vuole il cliente? A&S Italy l'ha chiesto ai rappresentanti delle aree di business di maggiore interesse: area finanziaria/creditizia; area trasporti/infrastrutture critiche; settore industriale/grande distribuzione organizzata; area vigilanza privata/outsourcing di servizi. Questi i risultati.



DETERMINAZIONE ALL'ACQUISTO: BANCHE

Partiamo dagli elementi più rilevanti per la determinazione all'acquisto di un sistema di security latamente inteso. **Andrea Gaddi**, che vanta una lunga esperienza di security management in Unipol Banca, ritiene che il prezzo sia un elemento determinante per la scelta di un sistema di sicurezza in una struttura bancaria, anche se la valutazione sul costo procede di pari passo con un bilancio tra prestazioni offerte e affidabilità del brand. In particolare Gaddi ritiene determinanti l'integrabilità del sistema con altre funzioni di security o di sicurezza (antintrusione, antincendio, automazione e risparmio energetico, HVAC), ma ancora prima l'integrabilità in caso di accorpamenti fra diversi istituti bancari. Considerazioni in linea con la conformazione "a scatole" delle odierne realtà bancarie, che mostrano ovviamente di apprezzare le funzionalità garantite dalla sfera over IP (controllo da remoto, flessibilità/modularità, scalabilità, esportazione dati verso destinazioni consentite, ad es. autorità giudiziarie). Altro elemento ritenuto di forte interesse è la facile condivisione, in presenza di esternalizzazione della gestione ad istituti di vigilanza o altre realtà in out-resourcing. Un fattore che va a braccetto con la user-friendliness del sistema, e quindi con delle aspettative di training di breve durata per chi si occuperà concretamente della gestione. Naturalmente sono importanti anche la qualità e tempestività dei servizi offerti in tutte le fasi del processo (progettazione, installazione, manutenzione, assistenza, etc). Sul fronte degli elementi meno rilevanti per la determinazione all'acquisto, si annoverano invece le funzionalità avanzate della videosorveglianza, a conferma del fatto che il mercato della video content analysis e delle telecamere IP megapixel non è ancora decollato.

Fanalini di coda nella motivazione all'acquisto per la security bancaria: capacità di personalizzazione del sistema, vastità di gamma e tempi del ROI ipotizzati.

DETERMINAZIONE ALL'ACQUISTO: TRASPORTI

Analoga la visione di **Alessandro Manfredini** (Direttore Sicurezza CSO e Servizi Generali in NTV - Nuovo Trasporto Viaggiatori SpA), che tuttavia colloca il fattore costo soltanto al quinto posto della classifica, privilegiando l'integrabilità del sistema con altre funzioni di security/



sicurezza, la flessibilità/modularità e la facilità d'uso e di gestione nel tempo.

Interessante la maggiore attenzione del mondo transportation (infrastruttura critica per eccellenza) per le funzionalità di analisi automatica delle immagini (utili per l'operatività del sistema in chiave deterrente) e l'alta definizione, imposta per qualsiasi forma di attività forense. Seguono, anche in questo caso, prestazioni del sistema e affidabilità del brand, che rappresentano il *leit-motiv* di tutte le interviste.

DETERMINAZIONE ALL'ACQUISTO: VIGILANZA PRIVATA

Sorprendentemente (o forse no?) il mondo della vigilanza privata colloca in prima posizione l'integrabilità del sistema con altre funzioni di sicurezza (antintrusione, antincendio, automazione) e in seconda posizione le prestazioni del sistema/soluzione, seguite a brevissimo raggio dall'affidabilità del brand/rivenditore. Soltanto in quarta posizione, secondo **Luigi Gabriele**, (presidente di Federsicurezza, che rappresenta il 67% delle imprese di vigilanza sul mercato), si affaccia la questione del prezzo. Un dato interessante, considerato che la vigilanza privata di questi tempi sta soffrendo non poco. Seguono flessibilità e modularità del sistema, qualità e

tempestività dei servizi offerti (progettazione, installazione, manutenzione, assistenza), funzionalità dei sistemi over IP (controllo da remoto, flessibilità, scalabilità) e funzionalità avanzate della videosorveglianza. Di pari passo corrono la vastità della gamma proposta dal rivenditore e la semplicità d'uso del sistema, con le annesse aspettative di training semplificato per il personale. Nelle ultime posizioni, si attestano la capacità di personalizzazione del sistema da parte del rivenditore e i tempi del ROI ipotizzati rispetto alla proposta presentata.

DETERMINAZIONE ALL'ACQUISTO: GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA/INDUSTRIA

Al primo posto nella classifica dei fattori di determinazione all'acquisto redatta da **Manuel di Casoli** (una lunga carriera come responsabile security in grandi marchi delle GDO come PAM e Carrefour e ora country security manager alla Nestlé italiana), si annovera la capacità di personalizzazione del sistema da parte del rivenditore. Seguono a corto raggio la qualità e tempestività dei servizi offerti e i tempi del ROI ipotizzati – da notare che di Casoli è il primo che indica questo elemento tra i fattori determinanti per l'acquisto.

Seguono: prestazioni del prodotto/soluzione, che come sempre vanno a braccetto con l'affidabilità del brand, e solo in sesta posizione arriva il fattore costo. Un ottimo segnale.

Nelle posizioni successive si collocano il duo flessibilità/modularità e integrabilità del sistema con altre funzioni di security o di sicurezza, la user-friendliness e la vastità della gamma proposta.

Anche qui, le funzionalità avanzate di videosorveglianza (video content analysis, telecamere megapixel) e quelle peculiari dei sistemi over IP si affacciano solo nelle ultime posizioni.

COSA NON FA VENDERE

Più varie le risposte alla domanda sui principali ostacoli a far entrare a budget una proposta di aggiornamento tecnologico. Gli istituti di Vigilanza mettono in prima posizione la scarsa sensibilità del board al tema dell'innovazione tecnologica e la difficoltà a giustificare l'investimento a fronte di una clientela finale che di fatto non paga per servizi di qualità. E questo nonostante la riforma del settore vigilanza sia imperniata proprio sulla "rivoluzione qualitativa" del settore.

Non paiono particolarmente rilevanti, invece, il timore di dover perdere tempo e danaro in formazione ed aggiornamento delle gpg o il timore che alcune tecnologie evolute di videosorveglianza (come l'analisi automatica delle immagini) possano sostituirsi al lavoro delle gpg e sottrarre fette di mercato alla vigilanza privata.

Sul fronte dei trasporti, l'accento si pone sulla difficoltà a fare percepire il ROI che il cliente ricaverà dal settore della sicurezza. Analoga la risposta del mondo bancario, che evidenzia anche il fattore costo tra gli ostacoli più impegnativi da superare nel perorare la causa della sicurezza.

Una buona notizia è che, tra gli elementi che influenzano negativamente il processo di acquisto, nessuno degli intervistati ha indicato l'uso di codici comunicativi sbagliati da parte di chi vende. Il che significa che la security



tecnologica non ha bisogno di svolgere azioni commerciali aggressive perché è già orientata sul cliente: pone più attenzione al ROI per la committenza, che a snocciolare funzionalità tecnologiche e upgrade, e sa usare un linguaggio comprensibile e utile per chi acquista.

CHI COMPRA LA SICUREZZA?

Un serio problema è spesso quello di individuare il buyer di sicurezza nelle committenze articolate come quella bancaria o delle grandi organizzazioni.

Nell'era della rivoluzione IP, si assiste poi spesso a conflitti di interesse e di competenze tra security manager e IT manager. Chi è allora l'interfaccia decisionale alla quale rivolgersi per vendere sicurezza? Il security manager o l'IT manager? Il direttore generale o il general contractor? *"Assolutamente il Security Manager, organizzato in 'staff' diretto con la Direzione Generale - dalla quale, però, deve ricevere un ampio mandato con adeguate risorse discrezionali e di budget, ricoprendo un servizio strategico di riferimento nell'ambito dell'esecutivo di una Banca"* - risponde deciso Andrea Gaddi. Più sfumato Alessandro Manfredini, che ritiene imprescindibile, nell'acquisto di tecnologie di security con forte rilevanza IT, una scelta congiunta tra security manager e IT manager, il primo con riferimento ai requisiti di operatività e il secondo con riferimento ai requisiti funzionali e di compliance.

COSA VUOLE L'UTENZA?

Abbiamo infine chiesto ai rappresentanti della committenza quali tecnologie suscitano maggiore interesse. Per il mondo dei trasporti le tecnologie devono essere aperte, ossia consentire di implementare il sistema e di scarlo in un secondo momento rispetto all'acquisto. Sul fronte del dettaglio tecnologico, la committenza bancaria ha bisogno di apparecchiature di cassa per l'allontanamento dei valori nell'aspetto procedure anti-rapina e tutte le tecnologie applicate in questo ambito di rischio per i lavoratori, ma anche di sistemi di controllo accessi non invasivi; registrazione eventi nella rete e sportelli; centralizzazione e gestione da remoto dei sistemi di sicurezza presenti nella rete. Capito?

I-VIDEO PRO

Nato dalla Ricerca e Sviluppo MESA, questo innovativo Videoregistratore digitale, all'avanguardia nel suo segmento, offre tante ed elevate prestazioni tecnologiche...



- ☛ Funzionamento **PENTAPLEX** (Live; Registrazione; Riproduzione; Networking; BackUp)
- ☛ **Ricerca immagini con tecnologia Smart-Search** (Museum/Motion; Frame by Frame; Panorama)
- ☛ **Day limit** sulla registrazione delle immagini (conforme alla normativa del Garante sulla Privacy)
- ☛ **CMS compatibile** per tutti i modelli della gamma
- ☛ **User friendly**

...**SOLO** questo non sa fare!
(e costa quasi uguale)

Sicurezza futura
mesa
Soluzioni immediate

AZIENDA CON SISTEMA QUALITÀ
CERTIFICATA DA DNV
=UNI EN ISO 9001/2000=
CERT-13064-200 AG-PLR-SINCERT

ASSICURAZIONE
SICUREZZA

Mesa s.r.l. loc. Indicatore 60/G - 52100 Arezzo (AR)
Tel. 0575 968011 - Fax 0575 929254
www.mesa-sic.com - info@mesa-sic.com

e-Vision

La videosorveglianza è in rete

Indirizzo Internet o di rete:

http://e-Vision.it

Visualizza esempi.



e-Vision è un sistema di videosorveglianza composto da telecamere megapixel HD, telecamere megapixel e IP, videoregistratori digitali analogici, videoregistratori digitali ibridi, il tutto integrato e coordinato da soluzioni software dedicate. Il livello tecnologico e l'ampiezza della gamma fanno di e-Vision uno dei sistemi più evoluti, completi ed articolati oggi presenti sul mercato internazionale.

Linee di prodotto

- | | | | |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Antintrusione |  |  | Controllo Accessi |
| Antincendio |  |  | Videosorveglianza |
| SW di Gestione |  |  | HomeManagement |
| Gestione Edifici |  |  | SW di Supervisione |

e-Vision permette di acquisire e gestire immagini di alta qualità, fruibili e chiare in ogni dettaglio, superando così la tecnologia analogica, dove quasi l'80% delle immagini raccolte sono inutilizzabili.

Le telecamere di rete megapixel progressive scan e-Vision, coprono un vasto arco di valori di definizione del dettaglio e di velocità di ripresa offrendo all'operatore le prestazioni più adatte ad ogni tipologia di utilizzo, anche la più ampia e diversificata come impianti sportivi, metropolitane, istituti bancari grandi retail, videosorveglianza cittadina, alberghi e abitazioni.

L'accessibilità ai flussi video in tempo reale rende la videosorveglianza applicabile su larga scala e con un rapporto ottimale prestazioni/costo.

www.elmo.it



Global Security Solutions

Segui la tua passione...
ADT è sempre con te

SIPROady - milano



Fire & Security

A Tyco International Company



ANTINCENDIO (PREVENZIONE, RIVELAZIONE, SPEGNIMENTO) · VIDEOSORVEGLIANZA · CONTROLLO ACCESSI · ANTINTRUSIONE · SISTEMI DI SICUREZZA INTEGRATA
COMUNICAZIONI PER LA SICUREZZA · SUPERVISIONE INFRASTRUTTURE E AMBIENTE · SEGNALAZIONE OSPEDALIERA · ANTITACCHEGGIO · ANALISI FLUSSO VISITATORI · RFID

Centro Direzionale Milanofiori, Strada 4 Palazzo A 10
20090 Assago (MI) - Italia - aditaly@tycoint.com
Phone: +39/02/818061 - Fax: +39/02/89125412

World leader in fire and security solutions

www.aditaly.com

Pietro Cecilia*

II NETWORK nei sistemi IP CCTV



Quanto conta il networking nel successo di un sistema di videosorveglianza?

Quali elementi, tecnici e progettuali, bisogna tenere presente per costruire un sistema CCTV IP che soddisfi davvero le esigenze le cliente? In quali insidie si può incorrere nell'affrontare il network assessment? Con i limiti infrastrutturali e di servizi presenti sulle reti italiane si può offrire un sistema IP CCTV realmente sfruttabile da remoto? Questo ed altro nell'articolo del nostro esperto.

Gli ultimi dati dell'autorevole IMS Research rilevano che, nonostante la profonda crisi economica, il mercato globale della videosorveglianza per l'anno 2009 ha registrato un trend di crescita positivo, seppur limitato per il mercato di videosorveglianza IP. Le nuove tecnologie della videosorveglianza IP, unitamente alle crescenti richieste di sicurezza - non solo da parte di grandi aziende, dalla Pubblica Amministrazione e dalle

grandi organizzazioni ma anche dalle PMI, dalle attività commerciali nonché dal mercato residenziale - hanno di fatto aperto il mercato della "sicurezza fisica" alle aziende "IT" di grande, media e anche piccola dimensione. Viene però riconosciuta nel settore una carenza di competenze quando si tratta di implementare soluzioni IP. Gli integratori IT non conoscono infatti le problematiche del mondo della sicurezza come il risk assessment, le procedure di security, le tipologie delle telecamere, il loro posizionamento, mentre gli installatori di sistemi di videosorveglianza analogici non hanno competenze del mondo IT (indirizzi IP, configurazioni RAID, tabelle di routing). Questo gap di competenze, e a volte anche culturale, deve essere però inteso come una sfida per inserirsi a pieno titolo in un mercato che, a mio avviso, sarà quello del futuro.

In Italia il mercato prevalente è ancora quello "ibrido", ovvero quello che integra sistemi analogici e digitali, ma è indiscutibilmente orientato verso i sistemi completamente IP, non solo perché le tecnologie delle

* L'ing. Pietro Cecilia vanta un'esperienza di oltre 25 anni nel settore nazionale ed internazionale dell'ICT e della sicurezza. Avendo occupato posizioni dirigenziali nelle più importanti aziende italiane di telecomunicazioni e di System Integrator, ha maturato competenze che spaziano dalla progettazione al marketing, dalle vendite alla gestione aziendale. Ha ricoperto la carica di responsabile dei Partners TMI Telecom Italia per la gestione e sviluppo di una delle reti dati più estese ed evolute a livello mondiale, è stato Direttore Generale di una BU del Gruppo Tecnosistemi dove sono stati realizzati importanti progetti di security e safety; è stato inoltre responsabile in SIELTE dello sviluppo dei prodotti innovativi nell'ambito di sicurezza (civile, stradale e tunnel) in collaborazione con enti italiani (Università, CNR) e stranieri. Ha partecipato anche a progetti internazionali relativi all'incremento della sicurezza nella navigazione marittima. Attualmente è Consulente Indipendente Specializzato nel CCTV e fa parte di una rete di consulenti internazionali di security con lo scopo di individuare in anteprima le nuove tecnologie e proporre soluzioni innovative in grado di soddisfare le sempre maggiori esigenze dei clienti. (www.tsecnet.com)

telecamere megapixel IP, l'HD, i software di compressione e di analisi video sono sempre più sofisticati ed i processori sempre più potenti ed affidabili, ma anche perché c'è una sensibile discesa dei costi degli apparati e dei relativi costi di gestione. Inoltre si delinea sempre con maggiore forza la spinta verso i sistemi IP da parte dei maggiori produttori di sistemi di videosorveglianza, con l'introduzione sul mercato di tecnologie sempre più sofisticate.

Non è superfluo a questo punto individuare gli elementi tipici di un sistema di videosorveglianza IP. Esso si compone di componenti base (telecamere digitali megapixels, HD), video server (ibrido DVR o IP NVR), altri elementi di controllo (ATM, POS, ecc), sistema di archiviazione di rete, sistema di gestione locale, postazioni remote di accesso (PC, palmare, cellulare, ecc.)

I VANTAGGI DI UN SISTEMA IP

Il sistema analogico è per sua natura chiuso, può quindi essere "controllato" solo da una postazione fissa e offre limitate e costose possibilità di integrazione/espansione. L'adozione di un sistema con tecnologia IP, che ha nel suo DNA la peculiarità di essere "illimitato", è in grado di offrire delle funzioni/prestazioni di alto livello, tra le quali:

- **Flessibilità.** È possibile aggiungere/spostare telecamere in forma scalabile, estendendo la topologia e la capacità della rete di trasmissione e del centro di gestione.
- **Scalabilità.** I sistemi basati su reti IP consentono a tutte le applicazioni IT di condividere la stessa rete cablata o wireless per lo scambio di dati. E' quindi possibile aggiungere al sistema il numero di prodotti con tecnologia video di rete che si desidera senza dover realizzare modifiche significative o costose all'infrastruttura di rete.
- **Qualità delle immagini.** Dalle telecamere analogiche con 0,1 megapixels si è passati a telecamere di rete capaci di trattare risoluzioni di 0,3 (VGA), 0,4 (4CIF), fino a 1-3,5, 8 Megapixels, a 180° a 360°, con compressioni MPEG4, MJPEG, M4PEG, H.264 e altri software di compressione proprietari in grado di migliorare le prestazioni di quelli standard.
- **Integrazione.** L'IP permette un'integrazione con altri sistemi digitali di tipo PTZ, sistemi audio e ancora controllo accessi, building automation, POS (Punti di Vendita), ATM (Bancomat), antincendio, sensoristica.
- **Riduzione costi cablaggio.** La possibilità di utilizzare il POE "Power over Ethernet", col quale si possono alimentare le videocamere direttamente tramite i cavi reti RJ 45, facilita l'impianto fisico e diminuisce le spese di cablaggio.
- **Analisi video integrata.** Software di analisi video e gestione eventi come VDM (Video Motion Detection), conteggio persone, identificazione di oggetti sospetti, individuazione movimento veicoli, identificazione oggetti lasciati incustoditi, ecc.
- **Registrazione e archiviazione praticamente illimitata e sicura** con utilizzo dei dispositivi NAS (Network attached storage), SAN (Storage area network) e metodologia di tipo RAID (Redundant array of Independent disk).

- Accessibilità remota, le telecamere di rete e i video server (NVR/DVR) possono essere configurati e gestiti in remoto, consentendo a più utenti autorizzati di visualizzare immagini in diretta e registrate in qualsiasi momento e, virtualmente, da qualsiasi postazione e posizione di rete nel mondo. Questo è particolarmente vantaggioso e importante se il cliente vuole fornire l'accesso al sistema (telecamere e NVR/DVR) a una terza parte, ad esempio un'azienda responsabile della sicurezza, l'azienda responsabile della manutenzione, ecc, fornendo piani di accesso e sicurezza su livelli diversi. Il responsabile della sicurezza dell'azienda (o la persona autorizzata) non è più vincolato alla postazione, infatti tramite PC o palmare (questo solo per sistemi piccoli) il responsabile può accedere ad internet, tramite autorizzazioni e controlli, dall'ufficio, da casa, dall'auto o dal treno (tramite internet key). La videosorveglianza IP necessita quindi solamente di una rete LAN, che può essere di tipo cablato o Wi Fi, ed una connessione ad Internet ad alta velocità (ADSL).

I vantaggi di un sistema di videosorveglianza IP rispetto quello analogico sono quindi numerosi, ma possono essere sfruttati appieno anche da remoto con tutti i limiti infrastrutturali e di servizi presenti sulla rete del nostro paese?



PROBLEMA 1: LA LARGHEZZA DI BANDA

La larghezza di banda è probabilmente la risorsa più preziosa della rete e si deve utilizzare al meglio delle sue possibilità: se il sistema di sorveglianza IP usa più banda di quella disponibile, si possono infatti perdere immagini video e avere delle interruzioni nelle registrazioni. I produttori sono fortemente impegnati nella ricerca della migliore qualità e sensibilità delle telecamere (megapixel e HD), come pure nell'individuazione di protocolli di compressione sempre più efficienti, al fine di ridurre la velocità di trasmissione e le dimensioni dei dati (files) trasmessi dalle telecamere alla rete e quindi registrati nei relativi video server (NVR). Il nuovo protocollo di compressione H264 è in grado di ridurre le dimensioni dei files video digitali di oltre l'80% rispetto al formato Motion JPEG e fino al 50% rispetto al formato MPEG-4, senza ridurre la qualità delle immagini. Ciò significa che per la gestione dei files video sono necessari meno spazi di memorizzazione e larghezza di banda inferiore. E' quindi possibile ottenere immagini di qualità più elevata a parità di velocità di trasmissione in bit. Alcuni produttori hanno inoltre sviluppato software proprietari, i quali, integrandosi ai protocolli standard H264, MJPEG e JPEG, dichiarano una compressione dei dati fino al 90% rispetto al formato MJPEG, senza compromessi in termini di qualità delle immagini e con un'ulteriore sensibile riduzione della larghezza di banda. L'orientamento è quindi quello di fornire immagini di ottima qualità e velocità sempre più alte.

La larghezza di banda è una risorsa preziosa ed è di fondamentale importanza per la crescita tecnologica, economica ed occupazionale del paese. Di banda larga si parla molto, ma è comunque utile darne una definizione. La raccomandazione I.113 del *Telecommunication Standardization Sector* dell'ITU (ITU-T) ha definito "banda larga" una capacità trasmissiva maggiore del *primary rate* ISDN, che per l'Europa è pari a 2 Mbit/s. Tuttavia anche velocità di 256 kbit/s sono comunemente vendute dai service provider come "banda larga". La diffusione della banda larga in Italia è estremamente eterogenea dipendente fortemente dal territorio.

Secondo una recente indagine di Between (società di consulenza nel settore ICT che segue e monitora lo stato dell'arte attraverso l'Osservatorio Banda Larga), sono stati fatti discreti passi avanti nelle infrastrutture:

ad esempio dal 2001 al 2007 è raddoppiata la copertura Adsl. A fine 2007 l'ADSL copriva il 94% della popolazione, con un incremento di 5 punti percentuali rispetto al dicembre 2006, ma i livelli di copertura continuano a far registrare grandi differenze tra le aree urbane (99%) e suburbane (94%). Mentre la copertura delle aree urbane è ormai prossima al 100%, anche se in alcune zone si registrano ancora problemi di natura tecnica, sono ancora 1.200 i comuni italiani totalmente o parzialmente privi di copertura ADSL e continuano a persistere situazioni-limite con aree completamente isolate dai segnali di internet veloce. Da notare, infine, la crescita davvero importante della banda larga del mobile: su oltre 30 milioni di Sim 3G quelle che fanno traffico IP sono circa il 30% e le internet Key sono più di 5 milioni.

PROBLEMA 2: COSA DOVREBBE GARANTIRE UN PROVIDER

Per connettere un sistema di videosorveglianza IP (sistema LAN/WAN) alla rete internet è necessario stabilire un'adeguata connessione di rete (la larghezza di banda ADSL/XDL è funzione del numero delle telecamere, del protocollo utilizzato, della compressione e della risoluzione) con l'Internet Service provider (ISP) più affidabile e richiedere:

- un indirizzo IP pubblico e statico al fine di "identificare" in modo univoco la rete IP
- garanzie sulla velocità di upload e download
- tempi certi nell'installazione del router e firewall
- back up automatico sul router (per sistemi grandi) su una rete diversa da quella principale,
- SLA con penali

Di fronte a queste necessità operative, la risposta del sistema TLC italiano è piuttosto eterogenea e dipende grandemente dall'operatore ISP scelto, sia esso nazionale che locale. Infatti non tutti gli ISP forniscono garanzie sulla larghezza di banda, non tutti riescono a fornire un indirizzo IP pubblico e statico, alcuni lo forniscono ma solo con integrazioni economiche al contratto ADSL, altri ancora non danno accessibilità al router (che risiede nel loro centro servizi), alcuni ISP garantiscono connettività alla rete CCTV IP solo tramite i loro apparati, altri non hanno linee di back up, alcuni hanno uno SLA fittizio

con garanzie praticamente nulle. La scelta dell'ISP è quindi di fondamentale importanza per la corretta funzionalità e fruibilità del sistema di videosorveglianza IP, perché è vero che quello che posso fare in "locale" non lo posso fare da remoto, ma mi ci posso avvicinare tanto più quanto è migliore la scelta dell'ISP. Un fattore fondamentale quindi, fino a ieri non considerato o almeno non necessario, per realizzare con successo un progetto di sorveglianza per la sicurezza e il controllo remoto basata su IP è la *network assessment* che deve essere realizzata contestualmente al Security Assessment.



La conoscenza del mondo delle telecomunicazioni, dei relativi operatori, delle tecnologie dei sistemi di videosorveglianza e dell'IT è fondamentale per fornire al cliente una soluzione ottimale, che risponda alle sue esigenze in funzione dei costi e delle prestazioni dei prodotti e che tenga in considerazione i limiti tecnologici e funzionali della rete in cui essi devono operare. A proposito di costi, quanto pesa la componente TLC sul costo complessivo di un sistema IP CCTV? Le risposte sui prossimi numeri di A&S Italy.

SMARTVISION

Videoregistratore Digitale ibrido
per telecamere analogiche e IP
**potenza e flessibilità
senza compromessi**



Analogico

+



Digitale



Massime prestazioni
con le nuovissime

megapixel **SANYO**

FULL HD
1920 X 1080



SmartVision è il videoregistratore digitale che si distingue per la grande flessibilità d'utilizzo (fino a 20 ingressi ibridi), elevate prestazioni e un costante sviluppo software e hardware che rendono quest'apparecchiatura altamente affidabile e sempre al passo con le crescenti necessità del settore TVCC. Trasmissione fluida in live su cellulari, palmari e PC, ampia dotazione software per personalizzare e gestire con semplicità qualunque aspetto del videoregistratore.

Abbinato alla nuovissima serie di telecamere **SANYO FULL HD**; disponibile una vasta scelta di modelli a Colori o Day&Night con ottica intercambiabile o con zoom ottico e autofocus integrati, Dual o Quad stream con compressione H.264 e streaming a 30 fps FULL HD in formato 16:9.

Scopri anche tu la differenza tra VIDEOREGISTRAZIONE e VIDEORICONOSCIMENTO


SICURIT ALARMITALIA®

Via Gadames, 91 - 20151 Milano
Tel. 02.380701 Fax 02.3088067
E-mail: info@sicurit.it
Internet: www.sicurit.it


SICUREZZA
Assosicurezza



SICURIT
sempre un passo
avanti

Agenzie nazionali SICURIT: Torino - Padova - Bologna - Firenze - Ancona - Roma - Catania

Sicurezza in vista.



Telecamere megapixel, face validation, antiterrorismo, sistemi di videocontrollo IP, analogici e per mezzi mobili, controllo accessi, ponti radio, integrazione con sistemi di antintrusione e gestione presenze: videosorveglianza Promelit significa offerta completa di soluzioni per numerose e diverse esigenze connesse alla sicurezza, dalle grandi strutture pubbliche fino al residenziale. Con la qualità di prodotti e sistemi e l'affidabilità di un partner sempre disponibile, competente e all'avanguardia della tecnologia.

Scuole SICURE: un'opportunità di business?

Non è bastato nemmeno il terremoto de L'Aquila (300 morti, molti dei quali studenti) a porre l'edilizia scolastica tra gli ambiti prioritari d'investimento governativo.

E' vero che la Finanziaria 2010 ha stanziato 300 milioni euro per la messa in sicurezza delle scuole, ma è altrettanto vero che nemmeno la metà degli edifici scolastici risulta ad oggi dotato di certificazione di prevenzione antincendio e che una scuola su due opera in strutture vecchie, spesso malsane e fatiscenti, com'è vero che oltre 15.000 istituti necessitano di manutenzione immediata. Questi i dati che emergono dall'*Ecosistema Scuola 2009* di Legambiente, ad oggi l'unico strumento di monitoraggio disponibile sull'universo scolastico italiano, nonostante la cronaca abbia ampiamente posto l'accento sullo stato di emergenza in cui versano le nostre strutture. E questo nonostante nel 2009 proprio le scuole con capienza maggiore di 100 persone siano state nel mirino delle verifiche dei Vigili del Fuoco, cui ogni anno (d.lgs 139 del 2006) il Ministero dell'Interno assegna determinate attività da controllare in maniera più sistematica. Secondo *Legambiente* (www.legambiente.eu), solo il 43,71% delle scuole italiane è infatti provvisto di certificazione di prevenzione antincendio e sono ancora poche le strutture provviste di scale di sicurezza (56,72%). Molto più diffuse, fortunatamente, le porte e le maniglie antipanico (presenti nel 91,55% degli istituti) e le prove



d'evacuazione, che vengono effettuate regolarmente dal 95,03% delle scuole. Tuttavia il 55,62% degli edifici scolastici è stato costruito prima del 1974 e il 38,14% degli ambienti necessita di interventi urgenti di manutenzione. Ma la mancanza di una regia nazionale e di una programmazione regionale non permettono di stabilire la priorità degli interventi e nemmeno di quantificare i finanziamenti necessari per intervenire. Oltre al fatto che, con la dieta dimagrante imposta alla Pubblica Amministrazione dalla recessione, i fondi si sono ridotti all'osso. Tuttavia le norme esistono, e da ben prima della crisi.

QUADRO NORMATIVO

In materia antincendio, il DM del 26 agosto 1992 stabilisce che tutte le scuole debbano essere dotate di estintori portatili (minimo due per piano) e di un sistema di allarme - con caratteristiche variabili in base alla capienza dell'edificio - per allertare alunni e docenti in caso di pericolo. Infine, la norma impone la predisposizione di impianti di rivelazione ed estinzione incendi (con modalità diverse in base alle dimensioni e alla complessità dell'edificio, nonché al carico d'incendio nelle aree a maggior rischio). A questi presidi tecnologici, si aggiungono le misure di esercizio obbligatorie, articolate nell'individuazione di un piano di emergenza e nella previsione, almeno due volte l'anno, di prove di evacuazione. Tuttavia i sistemi più venduti restano quelli a segnalazione manuale, quindi tipicamente di evacuazione: secondo GE Security, ora UTC fire and security, raramente viene realizzato un sistema di rilevazione esteso a tutto l'edificio.

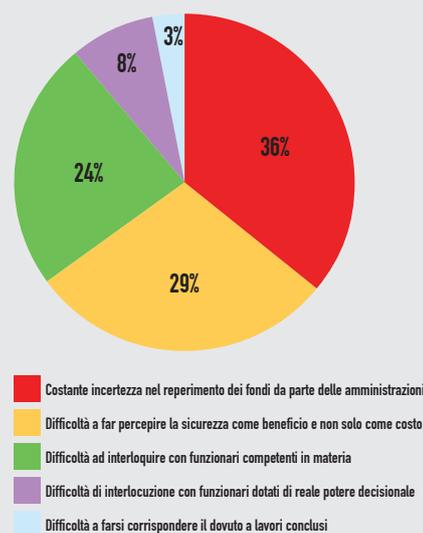
Ma il rischio incendio non è l'unico: in moltissimi casi, le scuole sono situate in prossimità di zone inquinate o a rischio (nel 6,71% dei casi vicino ad antenne ed emittenti radiotv; nel 6,39% vicino ad aree industriali, nel 4,03% vicino ad elettrodotti ad alta tensione, mentre nell'11,83% delle scuole è certificata la presenza di amianto). E c'è anche la questione del radon, un gas radioattivo presente nel suolo e nei materiali da costruzione che tende a diffondersi negli ambienti. In caso di alta concentrazione, occorre primariamente aumentare la ventilazione, ma esistono anche tecnologie per isolare i gas. Le amministrazioni tuttavia si limitano a segnalare i casi sospetti. E' una questione di soldi, si dirà. Ma è davvero così?

EDILIZIA SCOLASTICA: I FINANZIAMENTI

In verità parecchi milioni di euro sono stati destinati alla messa in sicurezza delle scuole, a partire dal "Patto per la sicurezza nelle scuole" siglato dal Ministero della Pubblica Istruzione del Governo Prodi e amministrazioni locali. L'accordo, in attuazione della Finanziaria 2006, destinava alle scuole 940 milioni di euro da ripartire nel triennio 2007/2009. Nel 2007 si sono poi aggiunti 300 milioni di euro per la sicurezza degli edifici scolastici a rischio sismico. Successivamente il protocollo d'intesa firmato con l'Inail ha stanziato altri 100 milioni di euro per la sicurezza nelle scuole, in particolare per abbattere le barriere architettoniche nelle scuole secondarie di primo e secondo livello. La finanziaria 2008 ha poi stanziato 60 milioni di euro tratti dai risparmi delle "spese della politica" (20 milioni all'anno da ripartirsi nel triennio 2008/2010) destinati ad interventi di adeguamento strutturale e antisismico e alla costruzione di edifici sostitutivi di quelli a rischio sisma. Nel decreto sulla scuola, divenuto Legge n.169/08, all'art.7 bis viene infine rivolto all'edilizia scolastica il 5% delle risorse del Programma delle infrastrutture

GRAFICO 1

Maggiori difficoltà nel proporre tecnologie di sicurezza alle scuole





FINANZIARIA 2010 art. 2, comma 239

Il 239 dell'art. 2 reca norme procedurali in merito alla realizzazione degli interventi di messa in sicurezza ed adeguamento antisismico delle scuole. Entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore della legge finanziaria (1 gennaio 2010), previa approvazione di apposito atto di indirizzo delle Commissioni parlamentari competenti per materia, nonché per i profili di carattere finanziario, devono essere individuati gli interventi immediatamente realizzabili fino ad un importo complessivo di 300 milioni euro, con la relativa ripartizione tra gli enti territoriali interessati.

strategiche. A marzo dell'anno scorso, il Cipe (Comitato interministeriale per la programmazione economica) ha poi dato il via libera a un pacchetto di 17,8 miliardi per le opere infrastrutturali, ai quali si è aggiunto 1 miliardo per l'edilizia scolastica. E' stato infine rinnovato il protocollo di intesa Ministero della Pubblica Istruzione/Inail, che ha attivato un ulteriore piano di finanziamento per un importo di 100 milioni di euro per l'adeguamento a norma delle scuole di primo e secondo grado. E siamo all'oggi. La Finanziaria 2010 stanziava complessivi

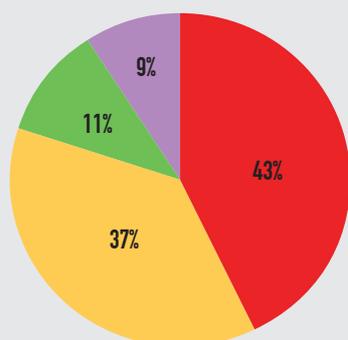
300 milioni euro per la messa in sicurezza e l'adeguamento antisismico delle scuole.

Sono certamente briciole rispetto alle reali esigenze, ma l'opportunità si profila interessante per chi produce sicurezza: parliamo di 42.000 edifici che necessitano di manutenzione straordinaria ed ordinaria, di messa a norma, di bonifica. Se questi sono i profili normativi e se questa è la copertura finanziaria, perché la fornitura di apparecchiature (imposte per legge) è sempre così complicata? Secondo l'indagine di **A&S Italy** (grafico 1), la maggiore difficoltà nel proporre tecnologie di sicurezza agli istituti scolastici risiede nella costante incertezza nel reperimento di fondi da parte delle amministrazioni, che di fatto hanno le mani legate su vari profili finanziari. Segue una tuttora forte difficoltà a far percepire agli interlocutori che la sicurezza rappresenta - a breve e lungo termine - un beneficio per l'istituto scolastico e non una mera voce di costo.

Terzo elemento frenante, spesso legato al secondo, è la generale difficoltà ad interloquire con funzionari competenti in materia di sicurezza, che può portare in ultima sede alla scelta di apparecchiature inadeguate o eccessive rispetto ai rischi rilevati nella struttura. Capita addirittura che gli istituti avanzino richieste tecnicamente impossibili o, peggio, contrastanti con le norme di

GRAFICO 2

Campagne per promuovere la sicurezza negli istituti scolastici



- Campagne informative per alunni e insegnanti
- Lezioni e corsi di sicurezza gratuiti per funzionari/buyer
- Campagne di sensibilizzazione premianti
- Altro

© A&S Italy

legge, come la privacy. Poco sentita, invece - e fortunatamente, visto che le imprese muoiono non solo per debiti, ma anche per crediti, la difficoltà a farsi corrispondere il dovuto una volta completato il lavoro. E' già un buon risultato, visto che i fornitori di servizi per le amministrazioni, soprattutto centrali ma anche locali, si trovano spesso a fronteggiare ritardi anche fino a 800 giorni.

C'ENTRA LA RECESSIONE?

"Il settore della sicurezza attiva non sta vivendo un momento favorevole, in quanto vittima della generale recessione dell'economia nazionale ed internazionale" - dichiara Franco Dischi, presidente di Assosicurezza - La domanda continua a stagnare per la generale contrazione degli investimenti in edilizia, i limitati investimenti delle aziende private e le poche risorse disponibili di enti locali e in generale della Pubblica Amministrazione che dimostra molta attenzione solo verso le soluzioni di controllo del territorio e dei luoghi pubblici".

Tuttavia "l'edilizia scolastica rappresenta una delle grandi opere su cui investire anche in chiave antirecessione" - ha dichiarato Vanessa Pallucchi, responsabile Legambiente Scuola e Formazione. E allora quali campagne potrebbe sostenere l'industria di settore al fine di promuovere la sicurezza negli istituti scolastici e far partire questo volano economico ed occupazionale?

La maggioranza degli intervistati ha proposto campagne informative per alunni e insegnanti (volumi, opuscoli, etc) e lezioni di sicurezza gratuiti per i funzionari/buyer. In terza istanza sono state proposte campagne di sensibilizzazione a matrice premiante (ad esempio la messa in palio di attrezzature per le scuole che si mostrano più attente al tema sicurezza). (grafico 2)

Ma la richiesta più sentita è tuttora rivolta al decisore politico: servono normative più stringenti e aggiornate, capaci di adeguare la domanda di sicurezza negli istituti scolastici all'evoluzione tecnologica che da tempo si è sviluppata all'interno del settore.

Tecnocael Service S.p.a.

tecnocael.it

Via Retrone 34
36077 Altavilla V.na (VI)
Tel +39 0444 998500
Fax + 39 0444 348994
C.F. e P.IVA 02275340244

Filiale di Roma

Via Metz 45 - 00173 ROMA
Tel +39 06 72670963 - 72630170
Fax +39 06 72675596

Filiale di Torino

Via Roma 2
(ang. via Costituente)
10071 Borgaro Torinese (TO)
Tel +39 011 4502229
Fax +39 011 4505507

TECNOCÆEL

I N N O V A T I V I P E R T R A D I Z I O N E

IL TUO PARTNER PER LA VIDEOSORVEGLIANZA.

**Sistemi di videosorveglianza su IP,
Software per la gestione delle
telecamere, Videorecorder (NVR), Storage.
Corsi e laboratori per tecnici e commerciali.**



progetto grafico • solite.it



GUARDIAMO OLTRE.

Valentina Frediani*

Videosorveglianza NELLE SCUOLE: sì o no?



Videosorveglianza nelle scuole sì o no? Il tema ormai è stato sdoganato: lo scorso dicembre è stata infatti presentata in Parlamento la proposta di legge “*Norme in materia di videosorveglianza negli asili nido e nelle scuole dell’infanzia, nonché presso le strutture socio-assistenziali per anziani, disabili e minori in situazione di disagio*”. La proposta sembra sorgere sulla scia dello scandalo di Pistoia, dove alcune maestre d’asilo avrebbero abusato della loro posizione per porre in essere dei soprusi ai danni dei piccoli iscritti. La proposta di legge si colloca pertanto in un momento in cui la richiesta di installazione di telecamere in ambito scolastico parte ormai da genitori, insegnanti e non di rado dai minori stessi (specialmente tra i 12 ed i 16 anni, in quanto potenziali vittime di reati da parte di coetanei). Ma collocare le telecamere nelle scuole è lecito o no?

IL POSIZIONAMENTO DELLE TELECAMERE

La normativa che deve guidarci nel valutare la legittimità o meno di un impianto dal punto di vista del trattamento delle immagini è il decreto legislativo n. 196/2003, il quale sostanzialmente disciplina la protezione dei dati personali. Il testo ribattezzato Codice privacy, spesso concorre con le pronunce dell’Autorità competente in Italia in materia di privacy (www.garanteprivacy.it). Il Codice privacy deve essere applicato integralmente alla videosorveglianza, soprattutto laddove prevede che il trattamento (in questo caso la ripresa delle immagini con o senza registrazione) deve essere contenuto e limitato agli scopi effettivi ed alle necessità concrete affinché la videosorveglianza non divenga un modo per by-passare qualsiasi limite e divenire eccessivamente invasiva. A questo proposito, il posizionamento rappresenta indubbiamente un aspetto primario da valutare in sede di installazione. Ad esempio, non è giustificabile secondo il legislatore, come del resto per l’Autorità Garante in materia di protezione dati personali, allocare le telecamere nelle aule. Ciò rappresenta infatti un ricorso molto invasivo nei confronti dei minori, senza alcuna giustificazione

* Avvocato esperto in diritto informatico e privacy, Studio Legale Frediani (www.consulentelegaleinformatico.it)

slatore, considerata la presenza degli insegnanti. Stessa sorte per i corridoi: difficile trovare pronunce favorevoli al posizionamento in orario di apertura al pubblico, di telecamere nei punti di passaggio di insegnanti e ragazzi. Eppure ci sono episodi che hanno spinto i Presidi a posizionare le telecamere addirittura negli accessi ai bagni per evitare che i ragazzi utilizzino i medesimi per fumare, per cercare intimità, ecc. (addirittura un istituto di Bergamo ha adottato questo posizionamento con l'intento di evitare che i bagni si trasformassero in un ritrovo per studenti poco volenterosi). Ben diversa la questione in caso di ripresa di ambienti circostanti alla scuola: in questo caso il posizionamento consente la ripresa, giocando un ruolo importante anche l'orario in cui la stessa viene effettuata.

ORARI DI RIPRESA

Ruolo importante giocano anche gli orari di ripresa: il posizionamento può essere autorizzato e legittimo qualora l'avvio della ripresa o registrazione avvenga in orari in cui studenti ed insegnanti non dovrebbero trovarsi nei locali. In sostanza, se la ripresa è cautelativa, ovvero se l'intento è quello di verificare eventuali accessi abusivi ai locali o atti vandalici da persone non autorizzate, l'allocatione del sistema di videosorveglianza è valido,

purché si impostino gli orari di ripresa affinché sia scongiurato il trattamento dei dati in abuso dei diritti di privacy di insegnanti e ragazzi.

IL PROVVEDIMENTO GENERALE DEL GARANTE SUGLI ISTITUTI SCOLASTICI

Tenuto conto della delicatezza del tema, l'Autorità Garante ha recentemente emanato un provvedimento in materia di videosorveglianza negli istituti scolastici puntualizzando alcuni aspetti. Anzitutto secondo il Garante l'eventuale installazione di sistemi di videosorveglianza presso istituti scolastici deve garantire "il diritto dello studente alla riservatezza" (art. 2, comma 2, d.P.R. n. 249/1998) e tenere conto della delicatezza dell'eventuale trattamento di dati relativi a minori. Specifica l'Autorità che a tal fine, se può risultare ammissibile il loro utilizzo in casi di stretta indispensabilità (ad esempio, a causa del protrarsi di atti vandalici), gli stessi devono essere circoscritti alle sole aree interessate ed attivati negli orari di chiusura degli istituti, regolando rigorosamente l'eventuale accesso ai dati. Restano invece di competenza dell'autorità giudiziaria o di polizia le iniziative intraprese a fini di tutela dell'ordine pubblico o di individuazione di autori di atti criminali (per es. spacciato-



ri di stupefacenti, adescatori, ecc.). A seguito poi di uno specifico provvedimento richiesto dalla Provincia di Verona proprio su questo argomento, il Garante ha prescritto alla provincia, ai sensi dell'art. 17 del Codice, di adottare accorgimenti e misure ed in particolare di definire, in accordo con il dirigente scolastico, gli orari di funzionamento delle telecamere per il caso che vi siano delle attività all'interno della scuola che potrebbero iniziare o concludersi in coincidenza con l'orario di attivazione delle telecamere: in tali casi la loro attivazione deve essere posticipata alla conclusione dell'evento. Essenziale, poi, limitare l'angolo di ripresa delle telecamere ai soli muri perimetrali dell'edificio, ai punti d'accesso e cortile interno, con esclusione delle aree esterne circostanti l'edificio.

CARTELLONISTICA ED INFORMATIVA AI GENITORI

Ma una volta studiato il posizionamento e verificato il piano relativo agli orari di ripresa, può dirsi in regola un sistema di videosorveglianza adottato in ambito scolastico? No, il percorso non si è ancora concluso. C'è tutta la parte legale relativa agli adempimenti. Occorre posizionare la cartellonistica contenente la cosiddetta informativa breve, e poi rilasciare anche un'informativa esaustiva affinché – in particolare laddove presenti minori – possano i soggetti interessati (genitori, tutori e ragazzi) poter prendere visione delle modalità e finalità relative al trattamento, in caso di registrazione o non delle immagini.

SOGGETTI AUTORIZZATI ALLA VISUALIZZAZIONE DELLE IMMAGINI

Come prevede la normativa per la privacy, le immagini, o in ripresa diretta o in registrazione, per essere trattate devono essere preventivamente autorizzate dal titolare (ovvero chi ha determinato la presenza delle telecamere stesse e che risponderà della loro regolarità). Il titolare, quindi, o il responsabile della videosorveglianza, dovranno rilasciare nomina ad incaricato agli addetti al trattamento delle immagini, provvedendo a dare istruzioni pratiche e specifiche sulle modalità di gestione e trattamento dei dati raccolti.

LA DETENZIONE DELLE IMMAGINI REGistrate

Attenzione poi alla destinazione di conservazione delle eventuali immagini registrate: trattandosi di dati di minori, occorrerà adottare maggiori accorgimenti di custodia ed adottare procedure di sovraregistrazione atte ad evitare e prevenire eventuali abusi di trattamenti.

CONCLUSIONI

Quindi telecamere sì anche nelle scuole? Beh, oggi possiamo dire di sì, con le dovute precauzioni, senza abusi, ponderando preventivamente in sede di progettazione posizionamenti, risoluzioni, tempi di registrazione ed ovviamente adottando tutti gli adempimenti normativi sussistenti (ivi compresa la redazione di un apposito regolamento di videosorveglianza).



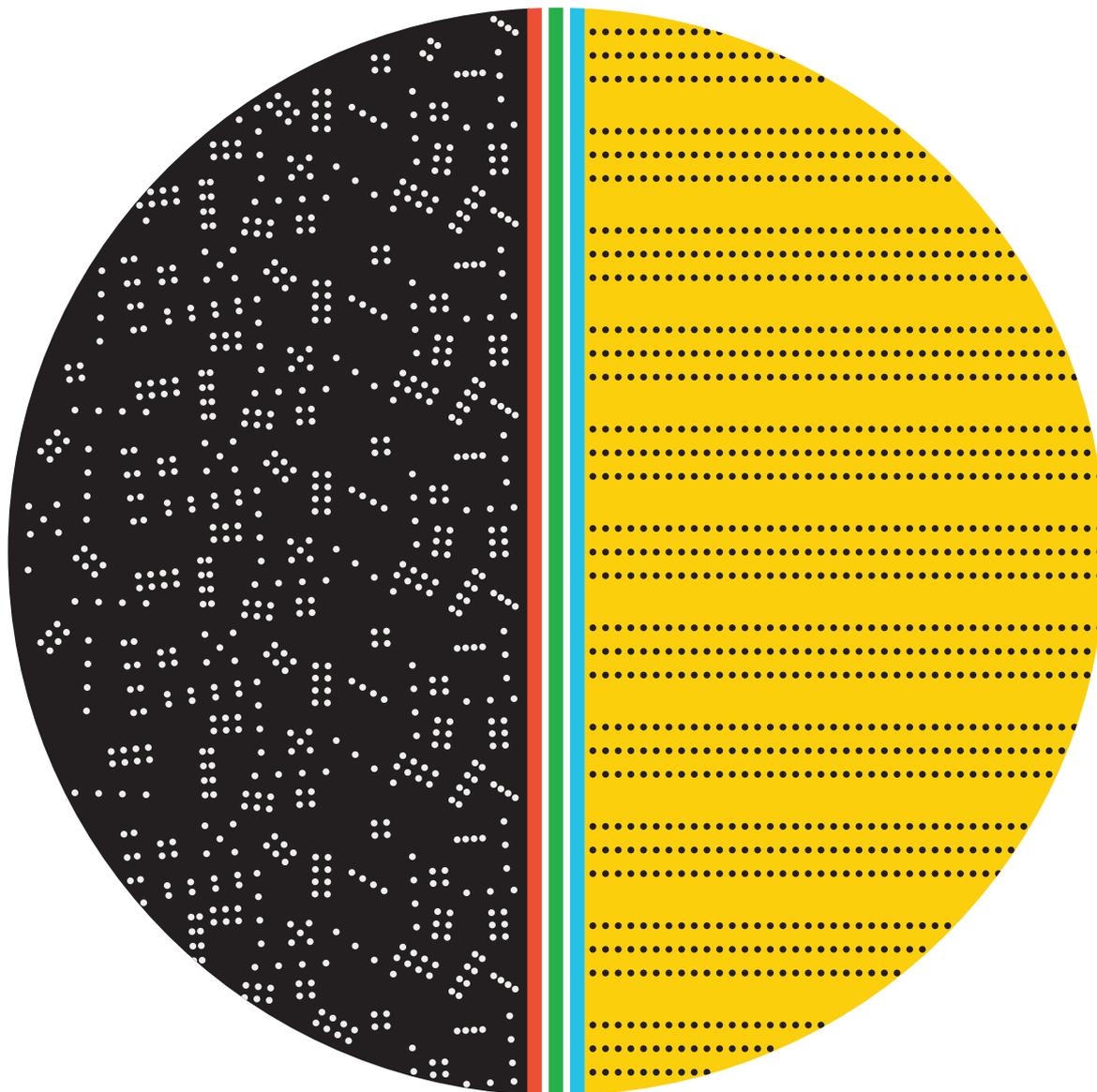
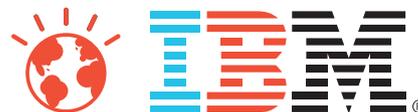
Tecnologia più intelligente per un Pianeta più Intelligente

Come gestire migliaia di cose che non puoi toccare.

Molte aziende hanno cercato di limitare la proliferazione dei server utilizzando la virtualizzazione. Tuttavia, ora si trovano a dover affrontare uno sviluppo altrettanto incontrollato di macchine virtuali e, di conseguenza, complessità e problemi. IBM può aiutarti a gestire, semplificare e persino automatizzare gli ambienti virtuali, con una vasta gamma di soluzioni progettate per aumentare visibilità e controllo su tutte le risorse: server, storage, applicazioni e altro ancora. Così puoi fornire e riconfigurare risorse in pochi minuti anziché in giorni. Puoi aumentare l'efficienza e, nello stesso tempo, preparare la tua infrastruttura IT per nuovi modelli di utilizzo delle risorse, come il cloud computing. Grazie a questo approccio aperto, IBM ha aiutato molti clienti a ottenere un risparmio fino al 30% sul capitale investito e sui costi operativi. E a porre le basi su cui costruire un'infrastruttura più dinamica e intelligente.

Un business più intelligente ha bisogno di software, sistemi e servizi più intelligenti.

Costruiamo insieme un pianeta più intelligente. ibm.com/virtualization/it



IBM, il logo IBM, ibm.com e l'icona del pianeta sono marchi registrati di International Business Machines Corp. in diversi Paesi del mondo. Altri prodotti e servizi sono marchi registrati di IBM o altre società. La lista aggiornata dei marchi registrati di IBM è disponibile sul sito www.ibm.com/legal/copytrade.shtml, alla voce "Copyright and trademark information".

Un sistema **IBRIDO** per la Sagrada Família

STATO DELL'ARTE E SFIDA TECNOLOGICA

Il *Temple Expiatori de la Sagrada Família*, più comunemente noto come Sagrada Família, è un'immensa basilica cattolica spagnola tuttora in fase di costruzione. I lavori sono cominciati nel 1882 e termineranno probabilmente dopo il 2026. L'edificio, situato al centro di Barcellona, è tra i simboli della città e della Spagna tutta, e rappresenta il "manifesto" del pensiero modernista del grande architetto Antoni Gaudí. Ogni anno viene visitata da milioni di turisti e da studiosi. Si tratta quindi di un complesso dal valore inestimabile che necessita di essere preservato nella propria integrità architettonica, culturale e religiosa. Il valore fortemente simbolico dell'opera espone infatti la Sagrada Família non solo al potenziale rischio di sottrazione o danneggiamento dei beni, ma anche di atti vandalici o terroristici. E' inoltre prioritaria la gestione dell'immenso afflusso quotidiano di estimatori.





LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

La direzione della Sagrada Família si è rivolta a Usis Guirao, integratore di sistemi TVCC della nota azienda italiana Videotecnologie dal 1990, che ha maturato una lunga esperienza nello sviluppo di centri di controllo e gestione di video/dati remoti sul territorio spagnolo. La committenza si è in principio orientata su un sistema di telecamere deputato esclusivamente alla gestione degli afflussi ed al controllo degli accessi alle opere, con un gruppo di telecamere analogiche compatte notte/giorno 480 linee. In una seconda fase è stato installato un sistema di videoregistrazione digitale ibrido a marchio Videotecnologie. Le telecamere restano analogiche ma il sistema di registrazione offre interessanti funzioni di analisi delle immagini, rilevazione oggetti abbandonati, conteggio persone e soprattutto gestione degli assembramenti e delle file all'ingresso. Tutte le telecamere sono cablate a cavo coassiale con sistema Coperwall, a garanzia di qualità. I sistemi ibridi di Videotecnologie consentono di integrare le apparecchiature preesistenti garantendo però tutti i vantaggi di un sistema digitale: analisi video, registrazione su supporto digitale, trasmissione, zoom, e soprattutto la futura apertura del sistema a tecnologie over IP megapixel di

ultima generazione. Pur mantenendo la base analogica preesistente, il sistema installato presenta quindi un'intelligenza allocata a bordo dei videoregistratori. Sul fronte installativo, la maggiore difficoltà riscontrata è stata l'integrazione delle apparecchiature tecnologiche (telecamere, cavi, ecc) in un ambiente vincolato a rigidi parametri architettonici, storici e culturali. La risoluzione del problema è stata però facilitata dal fatto che il complesso è essenzialmente un cantiere aperto in continua fase di costruzione e ristrutturazione.

LA PAROLA ALLA COMMITTENZA

La scelta della committenza è ricaduta sulle soluzioni Videotecnologie per l'affidabilità del brand, le referenze importanti sul mercato spagnolo e la capacità di personalizzare la soluzione.

Del resto il mercato spagnolo apprezza da tempo il made in Italy della sicurezza. Dichiara Samuel Guirao, manager di Usis Guirao: "Videotecnologie collabora con noi da circa 5 anni ed è ritenuto un brand molto affidabile e consolidato sul mercato spagnolo. Usis Guirao è fornitore del settore militare/polizia: l'affidabilità dimostrata dai prodotti Videotecnologie sul mercato delle Forze Armate e dei Corpi di Sicurezza dello Stato ci fa pensare che vincerà la sua scommessa sull'intero mercato spagnolo".

IN BREVE

Location:

Sagrada Família (Barcellona, Spagna)

Installazione:

sistema ibrido di videoregistrazione digitale

Tratti salienti:

intelligenza a bordo dei videoregistratori

Funzionalità:

gestione file e ingressi, analisi immagini, rilevazione oggetti

Marchio:

Videotecnologie (www.videotecnologie.com)

System Integrator: Usis Guirao (www.usisguirao.es)

Proteggervi è il nostro primo pensiero.



Operiamo nel settore della sicurezza attiva da oltre 30 anni. Garantiamo prodotti affidabili e tecnologicamente avanzati. Ci avvaliamo di un team di professionisti altamente specializzato. Offriamo il massimo

supporto e la possibilità di realizzare dispositivi e sistemi personalizzati. Abbiamo la certificazione UNI EN ISO 9001:2000. **Esperienza, qualità, competenza, versatilità, serietà: la nostra professionalità è una sicurezza.**



PRODOTTI PER LA SICUREZZA



Panasonic
ideas for life



**DIMENTICHIAMOCI DEI PROBLEMI DI
CONFIGURAZIONE E DI LICENZE AGGIUNTIVE
GRAZIE AI VIDEOREGISTRATORI PANASONIC**

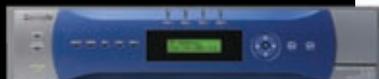
L'utilizzo dei server per le registrazioni può essere complesso, per questo Panasonic ha semplificato la cosa sviluppando tre diversi registratori di rete: 16, 32 o 64 canali capaci di registrare anche le telecamere megapixel in tempo reale e di ridurre i tempi di configurazione, perché nella videosorveglianza l'attimo conta.

TUTTO CONTA.

WJ-ND200



WJ-ND300



WJ-ND400



ip

www.panasonic.it

Barry Keepence*

NVR “ecologici” per ridurre i costi dello storage del video IP

Sensibilità green, sostenibilità ambientale, risparmio energetico: tematiche alle quali anche l'industria della security sta diventando sempre più attenta. Il risparmio energetico è del resto un'esigenza chiave delle moderne organizzazioni produttive. Nel mondo video, si affacciano ora sul mercato gli NVR “ecologici”, che riducono i costi secondari legati allo storage nei sistemi di videosorveglianza IP.

La maggioranza dei modelli finanziari utilizzati per calcolare i costi di storage in un sistema di videosorveglianza su IP si basa su numero di telecamere, risoluzione video, frame rate, velocità bit video compressa e periodo di archiviazione. I costi secondari legati alla memorizzazione di video IP sono invece largamente ignorati. Con il lancio dei videoregistratori di rete standalone (NVR) “ecologici” è ora possibile ridurre notevolmente questi ultimi costi, modificando sia il modello finanziario, sia le modalità di implementazione della memorizzazione.

COSA SI INTENDE PER COSTI SECONDARI?

Il mercato richiede sempre più registrazioni video di alta qualità al massimo frame rate, anche per periodi superiori a 90 giorni. Viste le continue richieste di video HD anche per le più comuni applicazioni di sorveglianza, non deve sorprendere che lo storage di una soluzione TVCC di grandi dimensioni possa influire in maniera preponderante sul costo totale del sistema. Nel considerare i costi legati alla memorizzazione in un sistema video IP occorre valutare fattori aggiuntivi, che hanno un impatto tanto sui costi del capitale quanto sui costi di gestione. Parliamo di:

- costi legati alle infrastrutture per l'alimentazione elettrica
- costi legati alle infrastrutture per la fornitura di aria condizionata
- costi legati allo spazio rack
- costi di gestione per l'alimentazione dei registratori
- costi di gestione per l'alimentazione del sistema di aria condizionata
- costi di assistenza e manutenzione
- costo complessivo legato alle apparecchiature

* CTO IndigoVision Group. (www.indigovision.com)

Con una tradizionale soluzione di storage NVR centralizzata, costituita da server PC montati su rack e con memorizzazione collegata, i costi secondari possono diventare anche molto elevati: non di rado il consumo di energia elettrica fa lievitare i costi operativi, con un impatto significativo sul TCO (costo totale di proprietà). Il consumo energetico non è del resto preso in grande considerazione in fase progettuale di un sistema a TVCC. Dal canto loro, le bollette dell'energia elettrica sono omnicomprehensive, quindi diventa difficile valutare i costi secondari legati alle operazioni di sicurezza.

NVR "ECOLOGICI"

Soccorrono a queste esigenze i nuovi NVR "ecologici"⁽¹⁾. Si tratta di unità stand alone solide che incorporano un motore di elaborazione basato su Linux e dischi testati per l'utilizzo continuo. I dischi dell'unità possono essere fissi oppure rimovibili, anche a sistema avviato (hotswap). Gli NVR possono essere configurati in modo da avere dischi RAID 0, RAID 1 o RAID 5 e supportano connessioni e alimentatori elettrici interni ridondanti con connettori di alimentazione ridondanti. Ma sono il basso consumo di energia, le dimensioni ridotte e la tolleranza alle alte temperature che consentono a questa linea di NVR di ridurre radicalmente i costi secondari di memorizzazione. Ad esempio, un solo NVR-AS 3000 può registrare video H.264 da ben 64 telecamere a 4SIF, al massimo frame rate, riproducendo contemporaneamente le registrazioni di 20 telecamere con un consumo medio di soli 50 W di energia elettrica. Rispetto alle tradizionali soluzioni di registrazione server con disk array collegati, queste unità sono estremamente efficienti in quanto sono progettate per una singola azione: la registrazione continua e la riproduzione di video. Le loro dimensioni ridotte e il basso livello di calore prodotto consentono di collocare più unità l'una sopra l'altra fino a realizzare rack di 1/2 metro, con un netto risparmio di spazio. Il ridotto consumo di corrente porta con sé una minore produzione di calore, che a sua volta comporta una riduzione dell'aria condizionata e, dunque, dei costi di gestione necessari. Un consumo minore di aria condizionata e di spazio riduce infine il costo complessivo delle apparecchiature perché il sistema può essere installato in ambienti più piccoli con specifiche minori.

⁽¹⁾ La gamma 3000 NVR-AS di Indigo Vision ne è un esempio.

Per la realizzazione di sistemi video IP basati su sistemi di memorizzazione con server PC centralizzati ci si affida generalmente a più fornitori. In caso di problemi o guasti, è dunque necessario rivolgersi non solo al fornitore del sistema video IP ma anche alla ditta che ha fornito la soluzione di storage. Un approccio multi-fornitore può comportare costi di assistenza e manutenzione aggiuntivi, mancando un unico punto di contatto. Scegliere una soluzione di memorizzazione NVR in cui tutta l'apparecchiatura è fornita da un solo fornitore offre invece notevoli vantaggi.



CONFRONTO DEI COSTI

In un sistema RAID 5, il consumo normale di elettricità per un server di memorizzazione e un disco rigido RAID connesso sarebbe pari a 900 W: le nuove unità NVR stand alone "ecologiche", invece, consumano in media circa 50 W. Esprimendo i valori in Watt/Terabyte, è più facile cogliere le differenze tra i due tipi di soluzione:

- Server di memorizzazione tradizionale: 40 W/TB
- NVR standalone "ecologico": 9 W/TB

Questo significa un risparmio del consumo di elettricità pari al 78%, che va a sommarsi alla riduzione dei costi legati alla fornitura di energia e aria condizionata. Un sistema di 500 telecamere con archivio continuo delle riprese a 4SIF 25/30 fps per 30 giorni richiederebbe in genere una disponibilità di 300 TB. Considerando i costi dell'energia elettrica (US \$ 0,10 KW/h), i costi di gestione annuale sono pari a:

- Server di memorizzazione tradizionale: US \$ 10.512
- NVR standalone "ecologico": US \$ 2.365

E questo senza prendere in considerazione i costi legati all'aria condizionata.

COMPRESIONE VIDEO

Quando si sceglie un sistema di video IP, fattori come il costo e le prestazioni della tecnologia di memorizzazione sono di primaria importanza. Gli NVR stand alone ecologici permettono di ridurre molti dei costi e dei problemi legati alle prestazioni.

Tuttavia, il fattore decisivo che determina la differenza di costo fra le soluzioni di videosorveglianza IP dei diversi fornitori consiste nella qualità della compressione video, che spesso dipende dal modo in cui sono stati implementati gli standard di compressione MPEG-4 o H.264.

Questo aspetto diventa ancor più importante se si considerano i video ad alta definizione.

La velocità di trasmissione dei dati può variare notevolmente a seconda del produttore anche quando si mettono a confronto telecamere basate sullo standard H.264. La tabella che segue illustra la velocità di trasmissione standard per una singola telecamera megapixel utilizzata per il monitoraggio di una scena statica (ad es. l'ingresso di un edificio):

	Velocità trasmissione dati media (Mbps)	Memorizzazione media richiesta in un periodo di 30 giorni per una registrazione continua a 15 fps (Terabyte)
Tecnologia di compressione avanzata	< 1	0,5
Tecnologia di compressione standard	5-6	3

Se si applica questo tipo di soluzione a un sistema dotato di centinaia di telecamere, risulta evidente che solo scegliendo una tecnologia di compressione avanzata è possibile evitare costi eccessivi.

ARCHITETTURA

In virtù della loro flessibilità, i sistemi video IP consentono di posizionare i videoregistratori NVR in qualunque punto della rete. Ciò garantisce non solo una configurazione con più alta tolleranza agli errori (ad es. eliminando il punto di errore singolo della memorizzazione cen-

tralizzata), ma anche una riduzione dei costi, azzerando la necessità di strumenti per il condizionamento d'aria. I videoregistratori singoli NVR stand alone possono essere installati localmente o montati su scrivanie, in un normale ambiente. Se si posiziona la soluzione di memorizzazione all'estremità della rete, è possibile ridurre i requisiti di banda della rete stessa e di conseguenza i costi.

ANALITICA - RIDUZIONE DELLA QUANTITÀ DI IMMAGINI VIDEO

Non ha senso utilizzare una telecamera al massimo frame rate se la scena è inattiva. L'utilizzo di applicazioni come Activity Controlled Framerate (ACF)⁽²⁾ consente di ridurre la quantità di dati registrati e memorizzati. Quando una scena è inattiva, i filmati possono essere riprodotti a un frame rate più basso. Non appena il software di analisi del movimento rileva un'azione, il video viene automaticamente riprodotto al massimo frame rate. Allo stesso modo strumenti di analitica come la funzione di tripwire virtuale fanno scattare un allarme ogni volta che un oggetto attraversa una linea di demarcazione. L'allarme consente di avviare una registrazione, selezionando all'occorrenza un frame rate più alto per la telecamera in questione.



SICUREZZA DEI DATI

Un altro costo secondario riguarda la sicurezza dei dati e il costo legato alla perdita di video.

Data la quantità e l'importanza dei dati registrati, è essenziale considerare la sicurezza e l'affidabilità della propria soluzione NVR. La maggior parte delle soluzioni di memorizzazione NVR sfrutta array di dischi RAID. Il

⁽²⁾ Di Indigo Vision.



termine RAID (Redundant Array of Independent Drives) si riferisce a una serie di soluzioni per la memorizzazione di dati informatici che consentono di dividere e/o replicare i dati su più dischi rigidi. Ci sono diversi livelli RAID, corrispondenti ad altrettanti livelli di protezione. Ad esempio, in una configurazione RAID 5 i dati video e quelli relativi al ripristino (parità) sono distribuiti su tutti i dischi del volume. Nel caso in cui un disco qualunque dovesse riscontrare problemi tecnici, i dati non verranno persi e il sistema continuerà a effettuare riprese senza alcuna interruzione. I videoregistratori NVR aumentano ancora di più i livelli di sicurezza. Queste solide unità hardware sono dotate di alimentatori e connessioni di rete, configurazioni RAID e dischi rimovibili anche a sistema avviato (hot-swap) ridondanti.

È inoltre possibile configurare la strategia di backup NVR per aumentare la ridondanza del sistema. Ad esempio, nel caso in cui si verifichi un guasto nel software del sistema, le registrazioni possono essere trasferite automaticamente a un videoregistratore NVR di backup o distribuite su altri NVR del sistema. Analogamente agli array RAID, anche i videoregistratori NVR possono essere duplicati per intero e le stesse riprese possono essere effettuate contemporaneamente da due NVR, garantendo così un livello di sicurezza ottimale.

IN SINTESI

Numerose strutture hanno adottato misure di protezione ambientale implementando soluzioni volte a contenere il consumo di energia elettrica. La soluzione di memorizzazione standalone NVR nasce per soddisfare queste esigenze e per ridurre al contempo i costi di gestione. L'alta tolleranza agli errori delle soluzioni NVR completa il quadro dei vantaggi di questa soluzione rispetto a rack di server PC centralizzati per le riprese video.



La sfida vincente
in tempo reale
The real time challenge



- **RFID**
- **GPRS**
- **GPS**
- **Motion sensor**



Il nuovo palmare per il monitoraggio in tempo reale delle attività mobili

The new handheld for real time workforce management

- 🕒 **Controllo ronda**
Guard tour control
- 🕒 **Rilevazione mobile delle presenze**
Mobile time & attendance
- 🕒 **Sistema uomo a terra**
Lone worker's alarm

SAVV

27053 Lungavilla (PV) - Italy
Tel. (+39) 0383 371100 (r.a.) - Fax (+39) 0383 371024
www.savv.it - datix@savv.it - export@savv.it



驅動
核心力

Alarms
IP Solutions
Access Control
CCTV/ Digital Surveillance

Intelligent Building & Smart homes
Homeland Security

ICs & Semiconductor Chips,
Embedded software, Imaging & Optical sensors

Security Powerhouse in Asia

**Security that fulfills your need.
Easy Sourcing. Fast Update. Complete Product line.**

Refined sourcing not only saves time but also secures quality.
SecuTech Expo withdraws the most important manufacturers with their latest innovations for buyers' multiple selection. Leveraging investment plans, whilst saving time, cost and manpower, you should not miss a show with global reach and dynamic trends.

Dedicated Themes

- International Pavilions
- Buyers Meeting Program
- Global Digital Surveillance Forum
 - GDSF Asia 2010 Keynote- Microsoft
 - Live Panel Discussion- HDCCTV, ONVIF, PSIA

IP Solution in-action

Over 50% exhibitors provides IP Solution on-site!

800 Exhibitors | 1800 Booths | 25000 Visitors | 100 seminars



SecuTech Expo 2010

The 13th International Exhibition for Total Security Solutions

April 21-23, 2010 Taipei, Taiwan

Venue: Nangang Taipei World Trade Center

Organizer: Messe Frankfurt New Era Business Media (A company formed by Messe Frankfurt and the former A&S Group)

Web Site: www.secutech.com

Contact us for more information

Lily Liu

T: +886-2-2659-9080 ext. 721, E: lily.liu@newera.messefrankfurt.com

Visitor Pre-registration Now Available

<http://www.secutech.com/10/register>



Da oltre 35 anni accontentiamo i **CLIENTI**
più **ESIGENTI** in Italia e nel mondo.

Con la nostra **ESPERIENZA** possiamo rispondere a tutte
le richieste di **SICUREZZA**, persino le più estreme e delicate.

Proteggiamo

case, **edifici**, aziende, **uffici**, industrie, banche, alberghi,
parchi, edifici pubblici, **ambasciate**, carceri, aeroporti,
siti militari, porti, **dighe** e condotte, **miniere**,
pozzi petroliferi, **centrali nucleari**, elettriche
e fotovoltaiche, ville e musei, **siti archeologici**,
oggetti di valore e **tutti i tuoi affetti**.



Committed to security.

www.gps-standard.com/blog

La Redazione

InnovAZIONE!

CCTV & IP Security

FORUM



Quando un'idea creativa genera progresso, allora si parla di innovazione. Se l'innovazione si traduce poi in un agire concreto capace di portare risultati, allora si parla di InnovAZIONE.

E proprio **InnovAZIONE!** è la parola chiave di un format assolutamente inedito che va oltre la fiera, oltre la convention, oltre i confini del belpaese, oltre la stessa TVCC: **CCTV & IP Security Forum**, di scena al Centro Congressi Milanofiori di Assago (MI) il 26 Maggio 2010.

Un evento dal concept rivoluzionario, capace di portare valore aggiunto e spinta evolutiva al settore sicurezza.

PERCHÉ CCTV & IP SECURITY FORUM

Se la **TVCC** è il segmento trainante nelle tendenze tecnologiche della security, l'*Information Technology* è però il connettivo primario per scambiare e utilizzare i dati e l'*IP* è il protocollo dove convergono reti, processi e tecnologie. L'attenzione degli osservatori è quindi puntata non solo sulla TVCC, ma anche su tutte le tecnologie per la security che viaggiano su **IP**, integrandosi o completando i sistemi di videosorveglianza. E se l'**integrazione** è il *key driver* dell'evoluzione tecnologica per la security, il mercato non può limitarsi a presentare prodotti, ma deve guardare alle **Soluzioni**. A **CCTV & IP Security Forum** sono di scena non solo i prodotti, non solo i sistemi per la TVCC ma anche tutte le soluzioni integrate di videosorveglianza e di IP security.

UN FORMAT INEDITO

CCTV & IP Security Forum è la prima rassegna *all-in-one* di soluzioni, tecnologie e applicazioni per la **videosorveglianza** e l'**IP security**. Poggia su un concept innovativo a tutti i livelli: dall'area expo, che vanta un'inedita chiave espositiva, all'area contenutistica che si spinge oltre i confini italiani per fornire un'informazione sempre più evoluta e aggiornata, fino alla **proposta formativa**, rivisitata in una sorprendente chiave "entertainment". Per raccontare le soluzioni e le tecnologie di TVCC e IP SECURITY come non le avete sentite mai.

I PLUS DI CCTV & IP SECURITY FORUM

Target altamente profilato, location flessibile e poco dispersiva, forte capacità organizzativa di un team appassionato ed esperto, grande conoscenza del mercato e dei suoi protagonisti: questi sono i punti di forza di un evento che riunirà tutti gli operatori della filiera in un'unica grande kermesse dedicata alla TVCC e all'IP security. **System integrator, installatori di sicurezza, progettisti, utenti finali, operatori IT e networking, produttori di sistemi di sicurezza** si riuniranno il 26 maggio 2010 al Centro Congressi Milanofiori di Assago.

Non mancare! (www.cctv.ethosmedia.it)

EXTRAVISION

La videosorveglianza diventa **Hi-Protection**
ELKRON presenta **EXTRAVISION**
il brand della **VIDEOSORVEGLIANZA**



Elkron presenta EXTRAVISION

il brand della videosorveglianza. L' "Hi-Protection company" completa così la sua gamma di apparecchiature ad alta qualità per il mondo della sicurezza con diverse famiglie di prodotti dedicate alla videosorveglianza analogica e IP. Consapevole di operare in un mercato in rapida evoluzione, Elkron offre un catalogo aggiornato per soddisfare le esigenze dei professionisti del settore. Affidabilità del prodotto, supporto tecnico e affiancamento al cliente, competenza consolidata sulle tecnologie sviluppate, presenza capillare sul territorio fanno del brand ELKRON EXTRAVISION un riferimento all'avanguardia nel mondo della sicurezza.

Con Elkron, la **videosorveglianza** diventa "Hi-Protection".

Le famiglie prodotti EXTRAVISION

- Telecamere Standard BOX
- Ottiche
- Minitelcamere con illuminatori LED
- Microcamere
- Minidome
- Speed Dome
- Videoregistratori Digitali
- Monitor professionali
- Trasmissione Video filare
- Trasm. Video wireless
- Soluzioni IP
- V.E.D.S.



www.elkron.com

ELKRON
THE HI-PROTECTION COMPANY



SAMSUNG TECHWIN FORNISCE IN EUROPA TUTTI I PRODOTTI SAMSUNG PER LA SICUREZZA

LONDRA (UK) – Dallo scorso 1° gennaio Samsung Techwin Europe ha preso in carico la vendita e il supporto di tutti i prodotti Samsung per la Sicurezza Professionale e la VideoSorveglianza per il mercato europeo. L'annuncio segue il recente trasferimento a Samsung Techwin Co. di tutti gli asset, le risorse umane e le responsabilità finanziarie e amministrative legate al segmento della Sicurezza Professionale di Samsung Electronics Co. Yong Jun (Jake) Kim, Managing Director Samsung Techwin Europe Ltd, ha commentato: "la decisione è stata presa per favorire l'unione e l'integrazione dei due segmenti dell'azienda - fino ad oggi disgiunti - che si occupano di sicurezza in ambito professionale. Si tratta di un grosso passo in avanti, che consentirà lo sviluppo di prodotti sempre più competitivi ed innovativi, e l'offerta di servizi e supporto tecnico e commerciale sempre più vicini alle esigenze dei nostri clienti, con l'obiettivo di consolidare il nostro ruolo tra le aziende leader in questo mercato". La nuova organizzazione non avrà effetto sulle modalità, da parte degli installatori e dei system integrators, di acquistare i prodotti Samsung Electronics e Samsung Techwin attraverso i canali di distribuzione già attivi. I contratti attualmente in essere, per entrambe le linee di prodotto, restano confermati per il 2010. "Siamo inoltre lieti di annunciare che gli attuali clienti Samsung Electronics beneficeranno fin da subito della garanzia di 3 anni e del supporto tecnico offerti attualmente da Samsung Techwin Europe Ltd. Inoltre, altri servizi e attività di marketing verranno implementati nel prossimo futuro, a beneficio dei nostri business partner e dei nostri distributori." - conclude Mr. Kim (www.samsungcctv.com)

NUOVO SITO DAITEM

CREPELLANO (BO) – DAITEM, azienda leader nella produzione di Sistemi di Sicurezza senza fili per ambienti residenziali, presenta www.daitem.it, il nuovo sito ricco di informazioni, intuitivo e immediato da consultare. La rete ha sempre più interazione con le attività della società e sempre di più si avverte la necessità di avere informazioni chiare e facilmente reperibili: sulla base di questo principio DAITEM ha sviluppato il nuovo portale. Completamente rinnovato nei contenuti e nella veste grafica, il nuovo sito web è stato concepito come un utile strumento di lavoro: una maggiore flessibilità nella consultazione permette di reperire le informazioni specifiche sulla base delle proprie necessità, generiche per gli Utenti finali, più dettagliate per gli Installatori e gli IPD Installatori Partner DAITEM.

Nelle distinte aree riservate, Installatore ed IPD, è ampio lo spazio dedicato alle specifiche di prodotto con manuali d'installazione e di utilizzo, schede tecniche, foto e tutte le novità sul mondo DAITEM, come le promozioni periodiche riservate o le iniziative dedicate. Inoltre, all'interno dell'area Download è possibile reperire la manualistica globale dei prodotti, anche di quelli fuori produzione, in modo da trasmettere al meglio tutta l'esperienza DAITEM.

FUSIONE TRA PANASONIC SYSTEM SOLUTIONS E PANASONIC COMMUNICATIONS COMPANY



LONDRA (UK) - C'era stato un annuncio già nel 2009 e ora è diventato realtà. Dal 1 gennaio 2010 Panasonic ha infatti attivato il processo di fusione delle aziende Panasonic System Solutions e Panasonic Communications Company Ltd e Document Solutions per dare vita ad un'unica realtà denominata Panasonic System Networks Europe. O, più brevemente: PSNE. Si tratta di un passo importante, che vede la fusione di competenze e saperi diversi ma tra loro ormai sempre più interconnessi. Se infatti Panasonic System Solutions – PSS si è consolidata nel mondo video, Panasonic Communications Company – PCC è da sempre molto competitiva sul mercato delle telecomunicazioni. In risposta ad un andamento in crescita e alle aspettative di un mercato che evolve sempre più velocemente verso la videosorveglianza digitale, le telecomunicazioni e i prodotti periferici, Panasonic ha deciso di riorganizzare e integrare le due realtà di PSS e PCC per promuovere una gestione ottimale delle risorse e delle strutture. Il processo di riorganizzazione, che intende supportare l'espansione dell'azienda soprattutto sui mercati emergenti, segna una nuova fase di business dove i dati audio, i video e le immagini verranno riuniti nelle reti IP. Ma quali sono vantaggi di questa fusione? Simon Wright, Deputy Managing Director di PSNE, ci ha risposto che "la miscela di competenze ed esperienze delle due realtà originarie permetterà a Panasonic di portare avanti la propria strategia di unificazione dei diversi prodotti Panasonic per il networking destinati alla sicurezza e alle telecomunicazioni. Questo ci renderà sempre più competitivi sul mercato, mettendoci nelle condizioni di offrire ai clienti prodotti sempre più adeguati all'era del networking. Questo passaggio dovrebbe anche favorire la scalabilità nella nuova azienda, Panasonic System Networks Europe, che sarà in grado di offrire soluzioni sempre più potenti ed apprezzate." www.panasonic.it

*oltre l' IP
oltre l' Analogico*



 SELEA

***Guardare oltre
PER SCOPRIRE COME
diventare unici***

Differenziare e differenziarsi è diventato estremamente difficile, soprattutto perchè tutti propongono i medesimi prodotti. Esiste però una vantaggiosa alternativa: andare più in là delle solite proposte Ip e Analogiche attraverso **un nuovo modo** di progettare la videosorveglianza, con prodotti inediti e verticali, per realizzare business unici.
per saperne di più 0375 88.90.91

Ilaria Garaffoni

Vendere, vendere, VENDERE! Fair play, please

Vendere sicurezza è difficile, anche perché l'acquisto raramente viene percepito come investimento. La sfida per chi vende sicurezza sta quindi nel far comprendere ai buyer il valore aggiunto delle soluzioni proposte. Ma snocciolare dati, cifre e ROI non basta: bisogna anche essere limpidi nella trasmissione delle informazioni e, soprattutto, vendere l'impianto giusto alle persone giuste. Fair play, please.

Diciamocelo francamente: vendere sicurezza è difficile, soprattutto in un momento di grande prudenza finanziaria, dove il cliente esige più che mai di proteggere l'investimento. Ma l'acquisto di un sistema di sicurezza - per quanto affidabile, intelligente e cost-effective - difficilmente viene percepito da chi acquista come reale materia di investimento. E' il destino dei beni intangibili: l'assenza di matericità e la difficoltà a produrre risultati direttamente ed incontrovertibilmente riconducibili all'acquisto rendono complesso, per chi acquista, percepire la spesa in termini di valore aggiunto e non come mera voce di costo. E se è già difficile vendere sicurezza a chi ha subito furti e ammanchi, viepiù sarà difficile vendere sicurezza in chiave essenzialmente preventiva, soprattutto quando non soccorre una normativa cogente ad introdurre la voce "security" tra i costi aziendali. La sfida per chi vende sicurezza sta quindi nel far com-



prendere ai buyer il valore aggiunto delle soluzioni proposte. Chi sta dall'altra parte del tavolo deve in sostanza percepire che la soluzione di sicurezza renderà più produttiva, più efficiente e più appetibile la sua attività, ossia che farà la differenza sul piano del profitto. Ma come è possibile collegare l'eventuale profitto aziendale alla scelta di un sistema di sicurezza?

IL ROI, QUESTO SCONOSCIUTO

Per offrire una soluzione che dia valore aggiunto occorre offrire assicurazioni sul miglior rapporto prezzo/qualità, sui profili di risparmio (energetico, infrastrutturale, di installazione e manutenzione) e sui vantaggi, a cascata, relativi ad aspetti diversi dell'attività della committenza (logistica, processi produttivi, controllo qualità, marketing/merchandising, monitoraggio afflussi, gestione traffico). Questo triplice binario di assicurazioni descrive in sostanza il profitto derivato dall'investimento in una prospettiva temporale e ci riporta al concetto di ROI (Return on investment), ossia: quanto rende un capitale investito. Il ROI si calcola con una complessa operazione che non citeremo, ma rappresenta il beneficio, diretto e indiretto, generato da un investimento dove convergono i costi di acquisto, installazione, gestione, manutenzione, IT.

Qual è il ROI di un sistema di sicurezza?

Ipotizzando un sistema integrato IP based, si potrebbe così schematizzare:

- risparmio in personale grazie al monitoraggio centralizzato;
- risparmio in materiali, spazio, cablaggio grazie all'utilizzo della comune base IP;
- risparmio nelle comunicazioni (cellulari, radio, VoIP convergono in una piattaforma comune, riducendo i costi e migliorando il rapporto tra compliance e governance)
- risparmio in personale, installazione e materiali grazie all'integrazione di diversi sistemi;
- risparmio energetico (Power over Ethernet, VoIP, upgrade dell'infrastruttura di rete con componenti "green")
- sicurezza non solo fisica ma anche logica (un sistema di sicurezza riduce anche il rischio di sottrazione di dati rilevanti)
- ottimizzazione dei costi di riscaldamento e refrigera-

zione, luce elettrica, prevenzione incendi, comunicazioni interne grazie ai sistemi di conteggio persone e presenze

- efficientamento e ottimizzazione gestionale dovute alle analisi del traffico e dei picchi di carico
- più chiara suddivisione dei ruoli e delle responsabilità (riduzione dei costi assicurativi e di auditing contabile)

FAIR PLAY, PLEASE

Ma snocciolare dati, cifre e vantaggi non basta: bisogna anche essere limpidi nella trasmissione delle informazioni e vendere l'impianto giusto alle persone giuste. L'etica non è mai fuori luogo.

Ad esempio, non di rado vengono promosse soluzioni ottimizzate per l'IPTV e la videoconferenza anche per la CCTV via IP, dove al contrario spesso risultano inadatte, complesse o costose.

Un altro esempio: le IP megapixel, ora tanto in voga, non sono sostituite obbligate dalle telecamere analogiche: in molti casi le due tecnologie devono coesistere, anche perché a certe condizioni le prime non sono affatto vantaggiose. Un altro aspetto sul quale occorre fare chiarezza è quanto si offre come parte di una soluzione IP o ibrida, ad esempio il software. La licenza è libera? Se no, quanto si deve aggiungere al costo totale di proprietà? E quanto è comprensibile l'interfaccia video? A proposito: l'usabilità dichiarata dovrebbe essere davvero tale, ossia non tarata su ingegneri esperti, ma sulla reale misura del tempo e delle difficoltà riscontrate dall'utente per comprenderne il funzionamento. Tutto questo dovrebbe far parte di una strategia di vendita corretta.



TRUCCHI DEL MESTIERE

Per vendere, molti giocano la carta delle certificazioni: esibiscono titoli, attestati, qualifiche.

Sono indubbiamente argomentazioni di peso per dare assicurazioni sulla serietà professionale dell'azienda offerente e sulla qualità del prodotto presentato. Nulla da dire. Tuttavia, visti con gli occhi di chi acquista, i titoli aggiungono poco in tema di profitto (difficilmente una certificazione può incidere, per fare un esempio, sulla riduzione degli ammanchi in un supermercato). Occorre sempre tenere a mente che il buyer non compra un'azienda, anche se munita di pedigree coi fiocchi: il cliente compra un risultato, che deve essere raggiunto alla migliore qualità possibile entro un budget predefinito. Quindi, la regola aurea per elaborare un preventivo e delle corrette strategie di scontistica è quella di guardare con gli occhi del cliente, quindi: individuare primariamente la massima perdita associata ai rischi aziendali che si intendono scongiurare e, una volta monetizzato il rischio, collocare l'offerta di sicurezza su un range di costo inferiore. Questo, tanto per partire col piede giusto.

COMUNICARE IL VALORE AGGIUNTO

Saper comunicare il valore aggiunto di ciò che si propone è un elemento chiave per la determinazione all'acquisto. Ove possibile, è sempre meglio supportare con numeri e cifre ciò che si afferma, anche se spesso questo rappresenta un problema, anche tecnicamente. Prendiamo i sistemi di analisi automatica dell'immagine: il maggior valore aggiunto percepito è la riduzione dei falsi allarmi rispetto ai sistemi tradizionali di rilevazione movimento. Tuttavia è complicato fornire percentuali

statistiche di efficacia degli algoritmi perché l'ambiente operativo è totalmente difforme da quello asettico dei laboratori, quindi ogni dato numerico verrebbe sconfessato sul campo, a discapito della credibilità aziendale. In questi casi meglio far leva sul risultato, quindi sulla presentazione di casi di successo su temi analoghi. Ma attenzione a non mettere in imbarazzo l'interlocutore con case history sproporzionati alle sue esigenze o alle sue tasche: il rischio è di farlo fuggire terrorizzato da un prezzo che nemmeno avete ancora formulato, ma che nella sua testa è già fuori dalla sua portata.

SE IL CLIENTE CRESCE, VOI CRESCETE

Anche sul fronte dei supporti documentali alla vendita occorre tenere presente il cliente e le sue necessità, in primo luogo quella di far quadrare i conti della sua bottega. Quindi brochure, DVD e mailing sulla vostra soluzione sono certamente utili, ma per catturare l'attenzione di una clientela ormai subissata da informazioni di fonti diverse, sarebbe più efficace realizzare uno studio sul mercato in cui opera il cliente (diretto o indiretto), sullo scenario competitivo in cui si muove, sui cambiamenti in atto nel comparto e sulle nuove aree di business. Certamente questo tipo di materiale non finirà nel cestino del vostro cliente potenziale.

Quindi, via libera a studi di settore, a blog tematici che siano realmente di supporto alla clientela, a decaloghi su come fare successo nel comparto del vostro potenziale cliente. Se lui cresce, avete più probabilità di crescere anche voi. E infine, non temete di investire sul personale.

Una volta qualcuno mi ha detto: "sa che il mio staff è pagato tre volte più della media?"

Credevo che non ci sia messaggio più efficace per vendere la qualità: a me ha convinto subito.

How the future looks is up to YOU.

IP video security management is constantly evolving. Make sure you're able to take advantage of all features available today without locking yourself out of all the opportunities coming tomorrow – with Milestone's **true open platform** solution.



Milestone surveillance management software is a reliable, highly-scalable, easy-to-use IP video system that supports the widest choice in cameras and seamless integration with solutions such as analytics, access control and POS.

The Milestone XProtect™ open platform more than meets the needs of an endless variety of today's security and IT demands. And future-proofs your investment with true hardware and software integration independence – enabling you to cost-effectively adopt tomorrow's innovations.

Discover why Milestone is your best option for today and tomorrow.
Try our software for free at: www.milestonesys.com/future



The Open Platform Company

CCTV & IP Security

FORUM



26 MAGGIO 2010
Centro Congressi
Milanofiori di Assago - Milano

Segreteria organizzativa:



ETHOSMEDIAGROUP

www.cctv.ethosmedia.it – international@ethosmedia.it

LA SICUREZZA VA IN SCENA



La nostra azienda vanta un'esperienza decennale nel settore della sicurezza. Ci occupiamo di sistemi di chiusura per mezzi di custodia, controllo degli accessi, serrature, cilindri di sicurezza e sistemi a chiave maestra. Siamo distributori esclusivi per l'Italia ed alcuni paesi europei di prestigiose aziende internazionali e fornitori dei maggiori istituti di credito, costruttori di casseforti ed Enti Istituzionali. Il nostro obiettivo è quello di fornire le migliori soluzioni in modo dinamico e professionale.



SERTEC srl

**Sistemi e Tecnologie
per la Sicurezza**

infoline +39 045 7158987
fax +39 045 7151158
info@sertecsrl.it
www.sertecsrl.it

DISTRIBUTORE ESCLUSIVO IN ITALIA DI

KABA
SAFE LOCKS

KABA
MAS

LA GARD

WITTKOPP
High-security locks
CBWL

JIS

ABUS
Security Team Germany

Planlock

MAPLE
Group

GEHRER AG
SECURITY SOLUTIONS

La Redazione

CRESCONO i visitatori a Intersec Dubai

In oltre 10 anni di successi, Intersec Dubai è diventata l'evento di riferimento per la security e la safety, la sicurezza commerciale e informatica, l'Homeland Security e le Forze dell'Ordine nelle regioni del MENA – Medio Oriente e Nord Africa. Epoc Messe Frankfurt GmbH, organizzatore di Intersec Dubai, ha riportato un grande successo di pubblico in questa XII edizione fieristica, che ha chiuso i battenti al Dubai International Convention and Exhibition Centre il 19 gennaio scorso.

Fiera e conferenza sono riusciti ancora una volta a coniugare un elevato profilo internazionale con una forte impronta regionale. E i numeri hanno dato i riscontri sperati: 19,159 professionisti provenienti da 96 diverse nazioni hanno visitato Intersec Dubai, registrando un incremento del 11% rispetto al 2009, e oltre 710 espositori da 50 diversi paesi hanno deciso di portare il proprio knowhow ad Intersec 2010. Anche la conferenza che corre in parallelo alla fiera ha riportato numeri da record, facendo registrare il tutto esaurito nelle sale.

Intersec Dubai, organizzata con il Patrocinio dello Sceicco Majid bin Mohammed, è stata inaugurata personalmente da Sua Altezza lo Sceicco Mansoor bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum. Ahmed Pauwels, CEO di Epoc Messe Frankfurt GmbH, ha affermato che le questioni legate alla sicurezza sono di capitale importanza nei Paesi del Golfo e del Medio Oriente e che il successo di Intersec ri-

flette l'importanza investita in security e safety dagli Stati locali: "la fiera ha riunito i maggiori esperti del settore, che hanno portato contributi significativi sulle innovazioni tecnologiche – ha proseguito Pauwels - Un ringraziamento particolare si deve alla Polizia Generale di Dubai, all'Accademia di Polizia, alla Difesa Civile, all'Associazione di categoria e al Ministero degli Interni di Singapore".

Tra le merceologie più apprezzate, le IP cameras Axis Communications, che individua proprio nel bacino medio-orientale uno dei mercati con maggiore capacità di penetrazione per il video di rete.

Anche Honeywell, con il suo T-HAWK Micro-Air Vehicle – MAV (un velivolo di videosorveglianza senza pilota di 13 pollici per applicazioni militari e commerciali), ha destato molto interesse. Negli Emirati Arabi e nel Medio Oriente il MAV verrà utilizzato per monitorare aree di confine, città, coste ed infrastrutture critiche come centrali elettriche, oleodotti e gasdotti. Arinc EMEA ha invece lanciato il suo sistema integrato Integrated Physical Security, che si basa su una soluzione avanzata di gestione dati (AIM - Advanced Information Management) che protegge già oltre il 60% degli impianti nucleari americani e la riserva strategica di petrolio negli Stati Uniti.

Prossimo appuntamento: 16 - 18 Gennaio 2011 per la XIII edizione di Intersec Dubai: segnatevi la data!

www.intersecexpo.com



Il futuro è cambiato

Da oltre 25 anni
ricerca e sviluppo di tecnologie e soluzioni
per Video Analytics

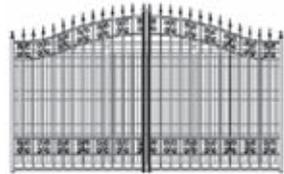
www.technoaware.com

+39 010 5539239



CON LA FONDAZIONE ENZO HRUBY IL PAPA INCONTRA LA SICUREZZA

CITTA' DEL VATICANO - Il 17 marzo in Città del Vaticano il Santo Padre riceverà in udienza la Fondazione Enzo Hruby,



**FONDAZIONE
ENZO HRUBY**

quale riconoscimento dell'impegno assunto da quest'ultima di sostenere l'intervento per la protezione della Sacra Sindone in occasione della sua Ostensione, che avverrà al Duomo di Torino dal 10 aprile al 23 maggio 2010. La Fondazione Enzo Hruby si propone, assieme al suo partner tecnico Centro Sistemi Antifurto di Torino e con la collaborazione di Umbra Control, entrambi Amici della Fondazione, di proteggere la Sindone ed al tempo stesso di garantire il controllo del percorso di visita che utilizzeranno i pellegrini e quindi tutte le aree e gli spazi accessibili ai fedeli e ai turisti. Durante l'udienza a Roma, Benedetto XVI incontrerà, insieme alla Fondazione Enzo Hruby, il mondo della sicurezza ed i suoi rappresentanti. La Fondazione ha infatti ritenuto opportuno estendere all'intero settore la possibilità di incontrare il Papa, invitando anche i maggiori esponenti delle Associazioni di settore quali ANCISS e Assosicurezza, oltre ai rappresentanti della stampa di settore e della stampa quotidiana.

www.fondazionehruby.org

TYCO INTERNATIONAL ACQUISISCE BROADVIEW SECURITY

IRVING, TXS (USA) - Stando ad una nota stampa, Tyco International avrebbe raggiunto un accordo con Brink's Home Security Holdings per l'acquisizione di Broadview Security. Il valore complessivo dell'operazione sarebbe di circa 42,50 dollari per azione o 2 miliardi di dollari. www.tyco.com

CRISI? NON PER GPS STANDARD

ARNAD - GPS Standard ha chiuso il 2009 con un fatturato di circa 15 milioni di euro, in crescita rispetto al 2008, e con una decina di assunzioni, oltre ad un premio produzione per i dipendenti. "Forte di un incremento del fatturato del 10% - spiega l'azienda - ottenuto pur mantenendo la marginalità, e di buone performance registrate nel corso del 2009, l'Azienda ha infatti la possibilità di ricompensare gli sforzi sostenuti in un anno particolarmente complesso e difficile per i mercati su diversi fronti." Questi risultati confermano la solidità di GPS Standard e attestano un andamento positivo nei processi di ideazione e produzione di soluzioni tecnologiche sempre sofisticate e all'avanguardia. L'azienda ha risposto alla crisi con un costante impegno nel comparto di Ricerca e Sviluppo, finalizzando prodotti specifici e innovativi, tra cui SNAKE, nuovo sistema di protezione perimetrale basato su fibra ottica, SUN, sistema di protezione per pannelli solari e fotovoltaici, e CISEI, soluzione che integra videosorveglianza, antintrusione e collegamento telefonico. L'Azienda ha inaugurato inoltre nuove filiali nel mondo e ha iniziato la riorganizzazione della propria sede, dove è previsto il raddoppio delle strutture per accogliere un nuovo magazzino e nuovi uffici. www.gps-standard.com

RON ROTHMAN PRESIDENTE DI HONEYWELL SECURITY GROUP



MELVILLE, NY (USA). Il nuovo presidente di Honeywell Security Group si chiama Ron Rothman. Riferirà a Roger Fradin, presidente e CEO di Automation and Control Solutions. Rothman è ora al timone di un gruppo che ha fatto dell'innovazione la chiave del suo business e che protegge da

sempre milioni di case, imprese e strutture pubbliche. Dal 2002, Rothman è stato presidente di Honeywell Security & Communications. Ha iniziato la sua carriera in ADEMCO negli anni 80. Ben Cornett, presidente di Honeywell Security Group dal 2002, presiederà il settore sicurezza accompagnando la transizione fino al suo pensionamento a marzo 2011.

www.security.honeywell.com/it

CEIA USA FORNISCE I METAL DETECTOR ALLA FPS

TWINSBURG (USA). CEIA USA si è aggiudicata un contratto quinquennale da parte della Federal Protective Service-USA per la fornitura di Metal Detector a Transito evoluti, modello 02PN20 per la protezione dei palazzi federali negli Stati Uniti. Il Metal Detector modello 02PN20 viene già utilizzato nella maggior parte degli aeroporti americani e in molti altri enti federali. Rappresenta la tecnologia più avanzata nella detezione di armi metalliche convenzionali e non convenzionali, combinando elevata sicurezza con elevato flusso di transito. Inoltre il Metal Detector modello 02PN20 ha un'elevata adattabilità a tutti i tipi di condizioni ambientali provata dalla facilità di installazione e di funzionamento in qualsiasi sito installativo. www.ceia-usa.com

Vuoi raggiungere i mercati esteri più importanti? Con noi lo puoi fare!

A&S International

Africa
America Latina
Medio Oriente
Nord America
Europa
Altro

A&S China

Hong Kong/Macau/Taiwan
Cina

A&S Taiwan

Taiwan

A&S Asia

Asia
Oceania e altro



A&S Installer

Cina

A&S Japan

Giappone

A&S Turkey

Turchia

A&S Adria

Slovenia
Serbia
Kosovo
Croazia
Bosnia Erzegovina
Macedonia
Montenegro



ETHOSMEDIAGROUP

per informazioni:
ethos@ethosmedia.it

La Redazione

SecuTech Expo 2010: anticipazioni



80% dei prodotti per la sicurezza che vengono distribuiti sui mercati mondiali è di provenienza asiatica. Forse anche per questo, i più importanti leader hanno ancora una volta scelto la vetrina di SecuTech Expo per consolidare e sviluppare il proprio business sul piano internazionale.

Dopo 12 ininterrotti anni di successi, dal 21 al 23 aprile 2010 aprirà nuovamente i battenti a Taiwan la XIII edizione di **SecuTech Expo**,

salone internazionale dedicato alle soluzioni di sicurezza che si tiene al Taipei World Trade Center Nangang Exhibition Hall. L'edizione 2010 consacra l'annuale appuntamento di SecuTech come la più importante manifestazione internazionale in Asia dedicata alla sicurezza. L'organizzazione 2010, che si muove quest'anno sotto l'egida del colosso fieristico Messe Frankfurt (di cui è ora parte il gruppo editoriale New Era Business Media, editore del network di riviste per la security A&S), prospetta interessanti novità. E i numeri sembrano già dare corpo alle più ottimistiche delle previsioni: 800 espositori, 1800 stand, 2500 visitatori provenienti da oltre 100 paesi e 100 seminari formativi, per una superficie complessiva di oltre 34.000 metri quadri.

Dati che confermano l'andamento sempre crescente di questo appuntamento asiatico: dal 2006 ad oggi SecuTech Expo ha infatti registrato un incremento di espositori del 30%.

TENDENZE A SECUTECH EXPO

Le tecnologie per la sicurezza si stanno da tempo spostando dai prodotti filari ai sistemi wireless; dai sistemi analogici al mondo digitale e over IP; dalla fissità degli apparecchi alla dimensione "mobile", con esigenze di compressione sempre più sofisticate. Soprattutto il mercato si dirige verso un'integrazione sempre più spinta tra tecnologie diverse che dialogano attraverso protocolli comuni.

SecuTech Expo 2010 offre una gamma completa di prodotti per la sicurezza, con un occhio attento all'integrazione: dal prodotto finito

ai componenti, fino a soluzioni tailor-made per nicchie specifiche. L'offerta tecnologica delle aziende partecipanti quest'anno spazia infatti dagli allarmi al controllo accessi, dalle soluzioni IP alla building automation, dall'homeland security alle soluzioni per il monitoraggio del traffico, fino ai software per l'analisi video e per la gestione della videosorveglianza. Ma SecuTech Expo non è solo security: l'appuntamento asiatico offre infatti anche un'importante rassegna di prodotti per la sicurezza IT, di sistemi antincendio, di misure per la safety e per la sicurezza sul lavoro. I padiglioni saranno a loro volta suddivisi per macroaree: soluzioni IP (spazio dedicato alla convergenza di tutti gli aspetti della sicurezza, come software di gestione video, software di gestione e soluzioni verticali specifiche); TVCC e videosorveglianza digitale (l'offerta più innovativa di megapixel, sistemi di analisi video e storage); controllo accessi (smart card, software per la rilevazione presenze, soluzioni biometriche e teste di lettura); allarmi (pannelli di controllo e sistemi antintrusione); building automation e smart home (soluzioni intelligenti di automazione dell'edificio e di domotica, pannelli di controllo e prodotti BA/HA).

Alla vasta area espositiva faranno da cornice una serie di eventi satellite di elevatissimo profilo scientifico. **Com-**

poSec è l'evento dedicato alla componentistica dei prodotti di sicurezza, strutturato in seminari ed aree espositive messe in mostra dai principali produttori del settore. **GDSF Asia** (Global Digital Solutions Forum), giunto quest'anno alla IX edizione, dedicherà ampio spazio alle soluzioni IP per la sicurezza digitale, con particolare attenzione per le soluzioni, le applicazioni, l'intelligenza a bordo delle apparecchiature e la convergenza. **Business Matching e Buyer Groups** sono invece momenti di incontro e confronto tra i maggiori fornitori asiatici e i buyer mondiali. Tra i paesi coinvolti si annoverano Cina, Brasile, India, Corea, Giappone, Singapore, Turchia e Vietnam.

CHI C'È A SECUTECH EXPO

Tra i maggiori brand che hanno già confermato la loro presenza all'evento si annoverano: Fujitsu, JVC, Panasonic System Solutions, Sharp e Tamron per il Giappone; CNB, LG, Pinetron, Samsung CCTV e Wonwoo per la Corea; Dynacolor, EverFocus, Merit Lilin e Vivotek per Taiwan; infine CSST, Dahua, Dali e Hikvision per la Cina. Maggiori informazioni sull'evento sono disponibili sul sito www.secutech.com



NO AL VALORE PRECETTIVO DELLE LINEE GUIDA DEL GARANTE PRIVACY



ROMA - L'A.I.PRO.S. ha reso pubbliche le due sentenze della magistratura con le quali due soci avevano ricorso avverso le linee guida del Garante sulla Privacy circa i trattamenti di dati svolti da periti e consulenti tecnici, emanate il 31 luglio 2008. L'esito concorde dei ricorsi getta un'ombra pesante sullo strumento delle "linee guida" utilizzato finora dall'Autorità Garante. I due ricorsi hanno visto costituirsi il Garante attraverso l'Avvocatura generale dello Stato la quale, oltre a contestare nel merito le argomentazioni, ha sostenuto che le linee guida avevano come scopo quello di "fornire indicazioni" agli interessati. Nella sentenza di Bassano del Grappa (12 maggio 2009) la magistratura ha affermato che il provvedimento impugnato "risulta privo di contenuto precettivo immediato, costituendo di tutta evidenza mero strumento interpretativo non vincolante" e che "il consulente che, in accordo ad una propria interpretazione della normativa ... non intenda aderire alle Linee Guida citate, qualora sia poi chiamato a rispondere di una qualche violazione ne assumerà in proprio l'esclusiva responsabilità". Nella seconda (Roma 30 settembre 2009) si afferma "che le linee guida, non avendo contenuto precettivo e non potendo quindi incidere direttamente sulla situazione soggettiva di uno specifico soggetto, non sono idonee ad essere impuginate ...". Estendendo il giudicato a casi analoghi, si dovrà ritenere che ogni volta che l'Autorità ha emanato delle linee guida ai sensi dell'art. 154, primo comma, lettera "h" del Codice Privacy (cioè con l'intento di "curare la conoscenza tra il pubblico" della materia e non con potere di prescrizione), i suoi provvedimenti erano privi di valore precettivo. (www.aipros.it)

ESPLOSIVI NELLE PROTESI MAMMARIE FEMMINILI



LONDRA (UK) – Indiscrezioni dell'intelligence britannica rivelano che al Qaeda starebbe assoldando affiliate donne nello Yemen e in Afghanistan, nell'intento di inserire esplosivi nelle protesi mammarie femminili. La soffiata arriva dall'MI5 (Military Intelligence, Service 5). Si tratterebbe di inserire pochi grammi di una sostanza denominata pentrite nelle protesi del seno per forare la fusoliera di un aereo. A livello chirurgico, è assolutamente possibile piazzare esplosivi nelle protesi mammarie. Il dubbio è, a questo punto, se questi esplosivi saranno rilevabili con gli scanner full-body.

PARTNERSHIP TRA ARTECO ED EAGLE KEEPER SERVICE GROUP

FAENZA (RA) - Eagle Keeper Service Group è un'importante società investigativa operativa a livello nazionale ed internazionale, attiva anche nel contrasto ai reati ambientali. Sulla base delle competenze e della professionalità riconosciute, è stata avviata con Artecò IVS una collaborazione per lo sviluppo di progetti di notevole rilevanza tecnologica e di grande utilità sociale nell'ambito della sicurezza per raggiungere l'eccellenza in un ambito complesso, dall'indiscussa valenza giuridica e civica. Giampaolo Sabbatani, amministratore Unico di Artecò, ha così espresso la sua soddisfazione: "collaborare con una società seria ed affidabile come Eagle Keeper è la migliore strategia per aumentare la capacità competitiva. Unire competenza, valore umano, obiettivi e soprattutto la volontà di contrastare gli eventi criminosi, significa per Artecò dare valore agli sforzi e alla passione che da quasi un secolo fanno parte del nostro quotidiano".

I CONVEGNI ISTITUZIONALI CEI 2010

MILANO - Il CEI ha presentato a Milano i Convegni Istituzionali 2010, l'appuntamento gratuito con l'aggiornamento professionale dedicato a tutti gli operatori del settore elettrotecnico. La sicurezza degli impianti, con specifiche applicazioni agli ambienti particolari, rappresenta il tema centrale dell'attività normativa CEI, il filo conduttore che lega tutta la produzione normativa; ad esso si affiancano anche tematiche di preminente interesse ed oggetto di dibattito, quali l'efficienza energetica. Il CEI ha pertanto deciso di dedicare l'ottavo ciclo di Convegni Istituzionali alle ultime novità normative per la sicurezza e l'efficienza energetica degli impianti elettrici. I Convegni prendono il via a fine marzo 2010 a Milano per poi proseguire nel corso dell'anno.

TVCC SENZA CONSENSO CONDOMINIALE



ROMA - Volete installare le telecamere sul vostro balcone ma i condomini nicchiano? Potete farlo purché rispettiate il principio di proporzionalità tra mezzi impiegati e fini perseguiti, altrimenti rischiate di violare la privacy degli altri condomini e incorrere in responsabilità anche penali. La buona notizia è che non dovete ottenere il consenso di tutti i condomini: basta informarli della presenza delle telecamere. Attenti anche a non violare il domicilio con indebite interferenze nella vita privata altrui. Le spese, ovviamente, saranno a carico vostro. Oltre al risarcimento degli eventuali danni ai beni comuni arrecati con il sistema di videoregistrazione.

A RAGUSA ADSL VUOL DIRE TVCC



RAGUSA – La banda larga sbarca a Ragusa, abbattendo il digital-divide e i limiti allo sviluppo di un territorio già fortemente penalizzato nei collegamenti dalla sua particolare struttura orografica.

Grazie alla tecnologia Wi-Max di Mandarin, il comune di Ragusa garantirà ai cittadini un collegamento veloce ad internet e l'accesso a tutti i servizi online della pubblica amministrazione. E assieme alla banda larga, sbarca a Ragusa anche la videosorveglianza.

BONUS SICUREZZA PER I NEGOZI



ROMA – Risale alla Finanziaria 2008, ma si rinnova anche per questo 2010, la possibilità di beneficiare di un bonus sicurezza per installare sistemi di videosorveglianza, allarmi, porte blindate, infissi e vetri di sicurezza, casseforti, sistemi di pagamento a moneta elettronica, macchinette antifalsari etc.

Possono accedere al credito d'imposta: coloro che esercitano attività commerciali di vendita al dettaglio e all'ingrosso e attività di somministrazione di alimenti e bevande, rientranti nella definizione di piccole e medie imprese (decreto del ministro Attività produttive del 18 aprile 2005) e coloro che esercitano, esclusivamente o prevalentemente, attività di rivendita di generi di monopolio, operanti in base a concessione amministrativa (legge 1293/1957) e relativo regolamento di esecuzione (Dpr 1074/1958). L'istanza di attribuzione del beneficio fiscale va presentata tramite modello IMS in via telematica attraverso il programma Creditosicurezza. Il credito d'imposta per le PMI non supererà il tetto dell'80% delle spese sostenute e, in ogni caso, non supererà la somma di 3mila euro nel triennio. Per i rivenditori di generi di monopolio, invece, il bonus spetta per ciascuno degli anni 2008, 2009 e 2010 nella misura dell'80% delle spese sostenute e, comunque, entro il limite massimo annuo di 1.000 euro (www.agenziaentrate.it)

BRASARE IL DISCO: TALVOLTA È NECESSARIO

ROMA - C'è un aspetto della privacy e della sua tutela che molto spesso è sottovalutato, anche a proposito degli obblighi di conservazione sicura cui sono tenuti gli amministratori di sistema a seguito della nota circolare dell'Autorità garante della Privacy. Si tratta della cancellazione sicura dei dati. Ebbene, l'Ontrack Eraser Degausser crea un campo magnetico da 18.000 Gauss e cancella in 4 secondi il contenuto di un hard disk. Una soluzione estrema da prendere in considerazione anche da parte degli amministratori di sistema che devono rispettare le regole del Garante della Privacy. (www.consulentelealeinformatico.it)

VIDEOSORVEGLIARE I LUOGHI DI LAVORO COL PLACET DEI SINDACATI



MODENA – Semplificazione burocratica e tempi snelli per gli operatori del commercio, dei pubblici esercizi e del turismo che vogliono installare sistemi di difesa passiva ed impianti di videosorveglianza nei luoghi di lavoro.

Succede a Modena, dove l'accordo tra Confesercenti Modena, Ascom Confcommercio Modena, i sindacati di categoria Filcams/Cgil, Fisascat/Cisl, Uiltucs/Uil e la Direzione Provinciale del Lavoro (Dpl) semplifica l'iter attraverso il coinvolgimento dell'Ente Bilaterale. Il tutto nel pieno rispetto dello Statuto dei lavoratori, naturalmente. Il Protocollo è valido per le imprese aderenti agli Enti bilaterali del Terziario e del Turismo del territorio modenese, Enti derivanti dai Contratti collettivi nazionali Terziario/Distribuzione/Servizi e Turismo/Pubblici Esercizi sottoscritti da Confesercenti e Confcommercio, Filcams/Cgil, Fisascat/Cisl, Uiltucs/Uil o che aderiscano all'EBIM, ente di gestione degli enti bilaterali. Le aziende che intendono beneficiare dell'iter abbreviato potranno fare richiesta preventiva di installazione di un sistema TVCC all'Ente bilaterale EBIM. Una volta vagliata l'istanza da parte della Commissione sindacale, l'Ente bilaterale invierà un parere alla Direzione Provinciale del Lavoro di Modena, che provvederà al rilascio dell'autorizzazione.

FIRMATA L'EDIZIONE 2010 DEL PROTOCOLLO "MILLE OCCHI SULLA CITTÀ"



ROMA - Rendere più efficienti le politiche di sicurezza urbana, mettere a sistema le varie forze che producono sicurezza nel paese coinvolgendo polizia locale, forze di polizia nazionali e istituti di vigilanza privata. Razionalizzare le

forze in campo, evitando i quartieri sovraffollati di uomini in divisa e i quartieri "desertificati"; evitare le sovrapposizioni attivando una rete informativa tra le diverse forze in campo. Questo il contenuto del protocollo "Mille occhi sulla città", sottoscritto l'11 febbraio dal ministro dell'Interno Roberto Maroni, dall'Anci e dalle Associazioni di vigilanza privata. Il protocollo è un esempio virtuoso di sussidiarietà: tutte le forze impegnate nella sicurezza urbana, ognuna nelle proprie competenze, creano una sinergia per migliorare l'efficacia degli interventi. Si mette finalmente a sistema il consolidato rapporto di collaborazione tra le amministrazioni comunali e gli istituti di vigilanza: i Comuni prenderanno infatti in carico la formazione delle guardie particolari giurate e la collaborazione interforze troverà un punto di verifica costante nei Comitati provinciali per l'ordine e la sicurezza. Dopo una prima fase di sperimentazione per valutare il recepimento sul territorio, si avvierà il protocollo vero e proprio.

Software per l'utilizzo con soluzioni indipendenti dall'hardware



Arteco ha maturato un ampio background come sviluppatore e produttore di soluzioni integrate hardware e software per la videosorveglianza evoluta. Arteco rende oggi disponibile il proprio software per l'utilizzo con soluzioni indipendenti dall'hardware. L'ampliamento delle soluzioni

Arteco permette ai propri clienti di utilizzare hardware di terze parti per la progettazione di NVR avanzati basati su software Arteco. Grazie ad esso è possibile gestire e centralizzare le soluzioni integrate hardware/software prodotte da Arteco, ma anche gli apparati di videosorveglianza basati sull'installazione di entrambe le release software di Arteco-Server. Vantaggi: gestione di un numero illimitato di server; nessun limite alle possibilità di archiviazione; centralizzazione semplificata grazie alla gestione avanzata dei layout; encoder di acquisizione evoluta per registrazione e visualizzazione; ottimizzazione della banda.

ARTECO IVS
www.arteco.it

Sirena senza fili



Dalla sua prima presentazione nel 2002, la sirena STAR ha subito progressive innovazioni fino a diventare senza fili. Principali caratteristiche: frequenza di trasmissione 868MHz, acustica di potenza, bi-direzionale (vengono trasmesse le segnalazioni di manomissione e batteria bassa), supervisionata, alimentazione con batterie al biossido di manganese che permettono ottime performance, basso assorbimento, autoprotetta, anti-schiuma, lampeggiante a led alta luminosità, coperchio verniciato metallizzato, calotta lampeggiante color fumè, bolla di centratura, possibilità di verifica del posizionamento ottimale "trasmissione radio", design per qualsiasi ubicazione. Alla sirena è associato il proprio TRX da interfacciare con qualsiasi centrale di allarme. Il modulo può gestire fino a 2 sirene, uscita contatto programmabile (N.C. oppure N.O.) per segnalazioni "manomissione" e "batteria bassa", alimentazione 12V—, contenitore in plastica.

AVOTEC
www.avotec.it

Telecamere e video server H.264 IP

Sentry è la nuova gamma di telecamere e video server H.264 IP Promelit, progettate per il controllo e la visualizzazione di ambienti remoti via IP. La serie comprende encoder, telecamere D1, box e megapixel, mini dome e dome 10x, 26x e 36x. Le telecamere sono basate sul codec di compressione H.264 e sono pienamente supportate dai sistemi di registrazione Promelit Eox. Alimentate direttamente dalla porta Ethernet (compatibile con lo standard PoE), sono dotate di un web server integrato che permette di visualizzare da remoto il flusso video su qualunque pc dotato di Internet Explorer. Grazie al sense up (frame integration) sono garantite riprese nitide e dettagliate e performance eccezionali anche in notturno - soluzione ideale per la sorveglianza di esterni. Caratteristiche: Motion detection, compensazione del controllo luce, bilanciamento del bianco, controllo di allarmi tramite interfacce I/O, segnalazione tramite invio di e-mail, possibilità di registrazione locale.



PROMELIT
www.promelit.it

Kit videosorveglianza con registratore DVR e 2 videocamere ad infrarossi interno/esterno

Il kit di videosorveglianza Eminent EM6005 offre un videoregistratore con 320Gb e 2 videocamere ad infrarossi. Il videoregistratore digitale permette di vedere delle immagini in diretta e di archiviare i filmati sull'hard disk interno. Grazie al compressore integrato H.264, il videoregistratore può registrare con alta qualità anche per lunghi periodi. Con le videocamere di sorveglianza è possibile monitorare in sicurezza e in modo confortevole aree interne ed esterne. Le immagini possono essere visualizzate con un angolo a 70°. Le videocamere sono munite di Led ad infrarossi per vedere immagini a 15 metri anche in scarsa luminosità. Nel kit sono comprese anche un mouse, un telecomando, un alimentatore, materiale per il montaggio e un manuale multilingue. E' possibile collegare 2 videocamere addizionali (EM6020, EM6025, EM6027 o EM6029) perché il videoregistratore supporta fino a 4 videocamere.



EMINENT
www.eminent-online.com

Sistemi di videoregistrazione digitale H.264

La serie DVRER. AURA contempla dei videoregistratori digitali Pentaplex, S.O. Linux Embedded, compressione H.264, Fan less, 4, 8 e 16 ingressi video, ingressi audio, uscite monitor VGA e BNC+ uscite BNC per matrice, ingressi di allarme, visualizzazione e registrazione in Full D1, Back-Up video e audio tramite porta USB, CD-RW e tramite trasmissione remota LAN, WaterMark, 5 modalità di registrazione, Motion Detector con tecnologia Marker, gestione DVRER.AURA tramite tastiera, mouse USB e Telecomando IR (tutto incluso), porta Ethernet RJ45 10/100Mbps protocollo TCP/IP, supporto DHCP, Web server integrato, totalmente telegestibile da remoto, controllo Speed Dome multi-protocollo, visualizzazione remota con telefoni cellulari GSM e sistemi 3G tipo Windows Mobile e I-PHONE, Supporta IP statico e dinamico, Manuale, menù e software in lingua Italiana



ERD ELETTRONICA
www.erdelettronica.it

Telecamere termiche di rete

Le telecamere AXIS Q1910 e AXIS Q1910-E utilizzano immagini termiche, rilevando persone ed eventi anche in completa oscurità. Si integrano in qualsiasi sistema con tecnologia video di rete.



AXIS Q1910 è progettata per gli ambienti interni; AXIS Q1910-E è di classe IP66 e adatta in esterni. Notevoli le funzionalità di imaging termico: risoluzione 160 x128 a 8,33 frame/sec, angolo visuale di 17°. Le principali funzioni di videosorveglianza IP (H.264, Motion JPEG, audio, archiviazione locale e Power over Ethernet), rendono uniche queste telecamere. Le funzioni Intelligent Video rappresentano un componente chiave: le AXIS Q1910-E forniscono allarme anti-manomissione, rilevamento di oggetti in movimento e supporto di AXIS Camera Application Platform.

AXIS COMMUNICATIONS
www.axis.com

Sistema antintrusione/perimetrale invisibile

Miles è un sistema antintrusione/perimetrale per la protezione di pipeline e condotte. Protegge condotte fino a 50 km, a vista o interrate, usando un cavo a fibra ottica già esistente applicato sopra la condotta stessa. Plus: individuazione del punto di intrusione con scarto inferiore all'1%; immunità da agenti atmosferici e disturbi elettromagnetici; bassissima percentuale di allarmi impropri. Una sollecitazione meccanica della fibra ottica (su stimoli di pressione, vibrazione e movimento) modifica le caratteristiche di trasmissione della luce nella fibra. Il cambiamento è minimo, ma è possibile ottenere un segnale da elaborare. L'analisi del segnale e la possibilità di intervenire, con un software di taratura e monitoraggio specifico, sui parametri che determinano il funzionamento del sistema, danno al prodotto plus di assoluta eccellenza.



GPS STANDARD
www.gps-standard.com

Sistema automatizzato di gestione cassette di sicurezza

SafeStore Auto, sistema automatizzato di gestione delle cassette di sicurezza, consente l'accesso alla propria cassetta anche al di fuori dei normali orari di apertura del servizio cassette tradizionale: con SafeStore Auto il servizio può essere offerto 24 ore su 24. Le banche che hanno adottato SafeStore Auto stanno ottenendo risultati veramente soddisfacenti: canoni di locazione molto più alti del tradizionale, nuovi clienti interessati al servizio, minori costi di allestimento, superfici risparmiate.



GUNNEBO ITALIA
www.gunnebo.com

NVR ecologici

La gamma 3000 NVR-AS di Indigo Vision è composta da unità stand alone



solide che incorporano un motore di elaborazione basato su Linux e dischi testati per l'utilizzo continuo. I dischi dell'unità possono essere fissi oppure rimovibili, anche a sistema avviato (hotswap). Gli NVR possono essere configurati in modo da avere dischi RAID 0, RAID 1 o RAID 5 e supportano connessioni e alimentatori elettrici interni ridondanti con connettori di alimentazione ridondanti. Ma sono il basso consumo di energia, le dimensioni ridotte e la tolleranza alle alte temperature che consentono a questa linea di NVR di ridurre radicalmente i costi secondari di memorizzazione. Ad esempio, un solo NVR-AS 3000 può registrare video H.264 da ben 64 telecamere a 4SIF, al massimo frame rate, riproducendo contemporaneamente le registrazioni di 20 telecamere con un consumo medio di soli 50 W di energia elettrica.

INDIGO VISION

www.indigovision.com

Cilindro digitale



Compatibile con tutti i media d'accesso, L-line consente un'ottimale gestione degli accessi. Non necessita di cablaggi ed è integrabile con

tutti cilindri meccanici e meccatronici Kaba. Il cilindro verifica i diritti di accesso utilizzando la tecnologia RFID: ogni supporto (chiavi e badge) racchiude un chip RFID Legic, con un codice unico e induplicabile. Avvicinando il media al cilindro, il sistema elettronico verifica l'autorizzazione d'accesso: se questa è confermata, il LED di cui il cilindro è fornito diventa verde segnalando l'apertura, mentre se il media non risulta autorizzato, la luce diventa rossa e il passaggio viene impedito. L-line supporta una programmazione fino a 50 media e memorizza le ultime 30 entrate. L'autorizzazione è eseguita utilizzando supporti Master, software e tools elo manager di Kaba.

KABA

www.kaba.it

Piattaforma per telecamere IP mega-performance

La piattaforma Sarix supera le frontiere delle tradizionali telecamere IP con prestazioni imbattibili per sensibilità, fedeltà cromatica e capacità di elaborazione. Le telecamere mega-performance Sarix sono state concepite per ridurre i tempi e i costi della messa in servizio. Incredibilmente facili da installare, anche grazie alle funzionalità di Back Focus Automatico e Alimentazione PoE, sono caratterizzate da un design accattivante. La compressione H264 high profile consente di massimizzare la qualità delle immagini e minimizzare la larghezza di banda per la trasmissione e la registrazione. Al contempo le compressioni MJPEG e MPEG-4 garantiscono flessibilità nei confronti delle esigenze dei vari sistemi di gestione. La versione Extended Platform (EP) consente di attivare suites di analisi video senza compromettere le performance video. Costruita su un'architettura aperta, la tecnologia Sarix consente la piena connettività alla telecamera ed all'analisi video attraverso una libera Application Programming Interface (API).



PELCO

www.pelco.com

NVR 16 canali



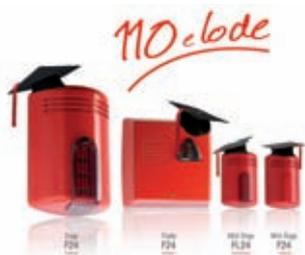
L'NVR Dahua serie DH-NVR1604DS-L, a 16 canali stand alone, dispone di un display real time fino a 16 telecamere per l'alta definizione (720p). La memoria supporta fino a 16 canali D1 400/480fps o telecamere IP megapixel a 4 canali, offrendo contemporaneamente i due algoritmi di compressione H.264 e MPEG-4. Questa serie di NVR offre anche funzioni pentaplex compresi registrazione, live, playback, backup e accesso remoto. Grazie all'evoluto software di rete, al web server interno, al client multi-DVR, al sistema MSS (software per la videosorveglianza via telefonia mobile) e CMS, un solo NVR DH-NVR1604DS-L è la giusta combinazione tra performance elevate e convenienza.

ZHEJIANG DAHUA TECHNOLOGY

www.dahuatech.com

Sirene antincendio per ambienti esterni e interni

La gamma di sirene certificate di Venitem presenta le sue nuove perle, le sirene antincendio della linea Doge e Mini Doge, certificate EN 54-3. Riprendendo il design raffinato delle note linee antintrusione, Venitem crea delle meccaniche sofisticate ed innovative, progettate nel rispetto delle più recenti normative. Nascono così i modelli di sirene antincendio più originali del mercato, che uniscono, come da tradizione Venitem, un raffinato design e una tecnologia d'avanguardia. Doge F24 e Mini Doge F24 e FL24, sono sirene a 24 Vd.c. estremamente funzionali anche se molto avanzate, in grado di assicurare la massima protezione in ambienti esterni ed interni. Venitem perpetua il suo ruolo di protagonista del settore, fornendo alla sua clientela prodotti sempre affidabili e di estrema bellezza.



VENITEM

www.venitem.it

Sensore a tecnologia fuzzy logic dual doppler

Murena è il nuovo sensore a microonda per esterno a tecnologia dual doppler "Fuzzy Logic". Genera due differenti frequenze doppler che, con l'ausilio di un potente DSP e di una sofisticata analisi "Fuzzy", la rendono capace di calcolare la distanza, la dimensione, la velocità e la direzione dell'intruso, consentendole di distinguere intrusioni reali da movimenti di animali o ambientali non voluti. Nonostante gli studi su questa tecnologia abbiano avuto come spunto iniziale una sofisticata tecnologia utilizzata in ambito militare per il tracciamento dei missili e in ambito spaziale per la misura della distanza dei satelliti, Murena rimane un prodotto di facile utilizzo destinato al mercato civile e commerciale per la protezione di ville, balconi, terrazze, ingressi, ecc. E' disponibile in versioni semplificata e con settaggi manuali (MURENA) e in versione gestibile via software da remoto (Murena Plus). Da Gennaio 2010 disponibile anche una versione per 24m.



CIAS

www.cias.it

Software di Tracking Automatico per telecamere PTZ



Il sistema One Track gestisce la funzione di tracking nelle telecamere PTZ: quando rileva il movimento, la telecamera PTZ si

posiziona sull'oggetto/soggetto, tracciandolo automaticamente (senza intervento dell'operatore) e zoomando per ottenere immagini con dettagli sufficienti all'identificazione. Compatibile con le telecamere PTZ più utilizzate, il sistema dispone anche di funzione "Multi-Tracking" dove telecamere fisse e PTZ operano in modo combinato (le fisse osservano l'area con compiti di motion detection e le PTZ eseguono il tracking). Si possono stabilire priorità di funzionamento, se sono presenti più soggetti in movimento, e programmazioni settimanali su base oraria. One Track è disponibile come semplice licenza software o come preinstallato in un controllore interfacciabile ad un Registratore Video Digitale esistente.

DOINGSECURITY

www.doingsecurity.it

Hub per la trasmissione di immagini video

I nuovi Hub StubEQ™ di NVT garantiscono la trasmissione fino a 460 m in tempo reale di immagini video, sia in b/nero sia a colori, utilizzando cavi UTP Cat5 (fino a 600m utilizzando un trasmettitore attivo NV-653T). Disponibili nelle versioni a 8 (NV-842), 16 (NV-1642) e 32 canali (NV-3242), essi compensano continuamente e in automatico sia le attenuazioni insite nel cavo, sia gli eventuali ritorni di terra indipendenti dal segnale video, in modo che non occorrono aggiustamenti di equalizzazione. Gli Hub StubEQ™ eliminano praticamente ogni interferenza, permettendo una trasmissione di immagini video costante e ad alta qualità sugli stessi cavi utilizzati per la trasmissione telefonica, di dati o di alimentazione a bassa tensione: non occorre quindi installarne altri rispetto a quelli in uso.



VIDEOLINE TVCC WAREHOUSE

www.videoline-tvcc.com



Per formare e Informare...



Formazione: Security

- ▶ Videosorveglianza in ambito privato
- ▶ Videosorveglianza in ambito pubblico
- ▶ Videosorveglianza: responsab. giuridiche
- ▶ Privacy: principi di base



Formazione: Safety

- ▶ Attività formativa: Sicurezza sul lavoro
- ▶ Informazione e normative sui rischi
- ▶ Addestramento montatori "pontisti"
- ▶ Formazione all'uso di macchine ad attrezzature
- ▶ Formazione per RSPP
- ▶ Formazione per addetti alla gestione delle Emergenze, Primo Soccorso, Antincendio...

e molto altro...



Informazioni e contatti

Il Catalogo completo sulla Formazione lo puoi trovare sui nostri siti proprietari:

www.academy.ethosmedia.it
www.sicurezza360.com

Per ogni tipo di informazione contatta da telefono fisso il numero gratuito:

Numero Verde
800-589623

I Corsi sulla formazione vengono erogati da:



FORTIMPRESA

www.fortimpresa.com

I corsi si terranno presso
Ethos Convention Center
all'interno del complesso
King Kong Business Building

a
Grassobbio
(Bergamo)



INSERZIONISTI

secsolution
security online magazine

il security magazine online !
Per un aggiornamento
giornalistico quotidiano,
interattivo e ricco
di spunti e contenuti.

www.secsolution.com

A&S ADRIA	III Cop.
ADI GLOBAL DISTRIBUTION	bandella copertina
ADT FIRE & SECURITY	49
AVOTEC	23
CCTV & IP SECURITY FORUM 2010 – Milano	82
ETHOS ACADEMY	96
CIAS ELETTRONICA	39
COMMEND ITALIA	I Romana
DOING SECURITY	38
ELKRON	75
EL.MO.	48
ELP	4
ERD ELETTRONICA	5
GPS STANDARD	73
HESA	43
HID GLOBAL	II Cop
IBM	63
MARCH NETWORKS	13
MESA	47
MILESTONE	81
NOTIFIER ITALIA	IV Cop
PANASONIC	67
PROMELIT	55
SAVV	71
SECUTECH EXPO 2010 – Taiwan	72
SELEA	77
SERTEC	83
SICURIT ALARMITALIA	54
TECHNOAWARE	85
TECNOCAEL SERVICE	59
VENITEM	8
VIDEOTECNICA	22
VIDEOTECNOLOGIE	29
VIMO ELETTRONICA	66
ZHEJIANG DAHUA TECHNOLOGY	9

a&S ITALY LO PUOI TROVARE ANCHE PRESSO QUESTE AZIENDE

ANNO 1 – Numero 1 – febbraio 2010

Direttore responsabile

Andrea Sandrolini

Coordinamento editoriale

Ilaria Garaffoni
redazione@ethosmedia.it
tel. +39 051 9844574

Grafica / impaginazione

www.zeronovecomunicazione.it

Ufficio Traffico

Carolina Pattuelli
pattuelli@ethosmedia.it
tel. +39 051 0952449

Ufficio estero

Raffaella Mazza
international@ethosmedia.it

Pubblicità

Ethos Media Group srl
pubblicità@ethosmedia.it

Sede Legale

Via A. Manzoni 35 – 20052 Monza (IT)

Direzione, redazione, amministrazione

Ethos Media Group srl
Via E. Mattei 22 – 40138 Bologna (IT)
tel. +39 051 0952449
Fax +39 039 3305841
www.ethosmedia.it

Registrazione

Tribunale di Bologna al n° 8027
Dicembre 2009

Periodicità

Bimestrale

Privacy (banche dati)

Le finalità del trattamento dei dati dei destinatari del Periodico consiste nell'assicurare informazioni tecniche e specializzate a soggetti che per la loro attività sono interessati ai temi trattati. Tali 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 gli interessati potranno rivolgersi per esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D. Lgs. 196/2003

Stampa

Tipografia Moderna s.r.l. - Bologna

Rivista in fase di certificazione secondo il Regolamento CSST

Ethos Media Group s.r.l. è associata ad

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



CONFINDUSTRIA

TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI

PIEMONTE

SICURIT Piemonte

Via Lesna, 22
10095 Grugliasco (TO)
Tel. +39 011 7701668
Fax +39 011 7701675
E-mail: torino@sicurit.it

LOMBARDIA

ADI Milano

Via della Resistenza, 53/59
20090 Buccinasco (MI)
Tel. +39 02 4571791
Fax +39 02 45701034

SICURIT Alarmitalia Spa

Via Gadames, 91
20151 Milano
Tel. +39 02 380701
Fax +39 02 3088067
E-mail: info@sicurit.it

VENETO-FRIULI VENEZIA GIULIA

ADI San Vendemiano

Via Treviso, 2/4
31020 San Vendemiano (TV)
Tel +39 0438 3651
Fax +39 0438 370471

SICURIT Veneto e Friuli

Viale dell'industria, 23
35100 Padova
Tel. +39 049 7808387
Fax +39 049 7808389
E-mail: padova@sicurit.it

EMILIA ROMAGNA

ADI Riccione

Via dell'Economia, 5
47838 Riccione (RN)
Tel. +39 0541 602316
Fax +39 0541 602316

SICURIT Emilia Romagna

Via del Sostegno, 24
40131 Bologna
Tel. +39 051 6354455
Fax +39 051 6350936
E-mail: bologna@sicurit.it

TOSCANA

ADI Arezzo

Via Einstein, 45/47/49
52100 Arezzo
Tel. +39 0575 914111
Fax +39 0575 914127

ADI Firenze

Via Siena, 45 - Interno 31
50142 Firenze (FI)
Tel. +39 335 6359548

ADI Pisa

Via di Mezzo
Zona Industriale I Moretti
56012 Calcinai (PI)
Tel. +39 0587 488220
Fax +39 0587 488220

SICURIT Toscana

Via di Porto, 17 - 19 - 21 - 25 - 27
Località Badia a Settimo
50010 Firenze
Tel. +39 055 7310214
Fax +39 055 7310215
E-mail: firenze@sicurit.it

MARCHE-ABRUZZI-MOLISE

SICURIT Marche - Abruzzi - Molise

Via Guido Rossa, 12
60020 Ancona
Tel. +39 071 804514
Fax +39 071 8047161
E-mail: ancona@sicurit.it

LAZIO

ADI Roma

Via Prenestina, 16
00176 Roma
Tel. +39 06 70305380
Fax +39 06 70305476

SICURIT Lazio

Via Luigi Perna, 37
00142 Roma
Tel. +39 06 5415412
Fax +39 06 54223060
E-mail: roma@sicurit.it

SICILIA

SICURIT Sicilia

Via Giuffrida Castorina, 11/13/15
95128 Catania
Tel.: +39 095 7167423
Fax: +39 095 505276
E-mail: catania@sicurit.it



a&S ADRIA

Stručni magazin za kompletna sigurnosna rješenja
The Professional Magazine Providing Total Security Solutions

We Promote Security



A&S Adria as the successor of magazine „Zaštita“, published by Global Security Ltd. since 2006th , continues to circulate as a monthly publication about security and protection operating as the licensed representative of A&S Group for the region of the following countries of Southeastern Europe (listed alphabetically): Bosnia and Herzegovina, Croatia, Kosovo, Montenegro, FYR Macedonia, Slovenia and Serbia. The magazine A&S Adria is read by professionals who work in the security departments or, in general, have a contact with security on professional or private base, and also by company managers, who are daily exposed to increasing and varied security risks.

www.asadria.com