

Un 2013 di comete e asteroidi: le previsioni dei boss della sicurezza

La distribuzione
di sicurezza:
trend, redditività
e generazione
del valore

Il controllo
accessi come
tecnologia
"inclusiva"

Cloud
o non cloud?
Questo è
il dilemma...

**Prova le potenzialità della
piattaforma gratuita iVMS!
Con i DVR serie 7200**



**LE TELECAMERE
TE LE DIAMO NOI!***



iVMS

**Da Analogico a IP, da Entry a High-End:
un software unico per tutta la Gamma!**

* L'offerta, soggetta a condizioni e riservata esclusivamente agli installatori, è valida fino al 30 aprile 2013 ed è disponibile presso i distributori HIKVISION o scrivendo a info.it@hikvision.com

**APRI E SCOPRI
IL TUO COUPON**



HIKVISION

First choice for Security Professional

Il percorso per la interoperabilita'

HID iCLASS SE



**Aperta, flessibile ed estremamente sicura, iCLASS SE®
è la piattaforma che semplifica ogni cosa**



iCLASS SE® e' la piattaforma HID per controllo accessi di nuova generazione, che abilita l'autenticazione a un'ampia gamma di tecnologie per credenziali. Una famiglia altamente flessibile di lettori insieme a una vasta scelta di credenziali multitecnologia assicurano la interoperabilita' in diverse ambientazioni tecnologiche. iCLASS SE® e' anche abilitata per smartphone (NFC) a altri dispositivi a memoria. Ora, voi avete a disposizione diverse possibilita' per creare la soluzione di controllo accessi a voi ideale.

Per ulteriori informazioni visitate: hidglobal.com/path-ASIT

© 2012 HID Global Corporation/ASSA ABLOY AB. All rights reserved. HID, HID Global, the HID Blue Brick logo, the Chain Design, iCLASS SE, Secure Identity Object, SIO and Seos are trademarks or registered trademarks of HID Global or its licensor(s)/supplier(s) in the US and other countries and may not be used without permission. All other trademarks, service marks, and product or service names are trademarks or registered trademarks of their respective owners.



COLTIVIAMO E FACCIAMO CRESCERE IDEE!

Soluzioni **HD-SDI**

- » Senza Latenza
- » Alta Definizione
- » Trasmissione Rapida



DVR1604HD-S DVR 16CH HD-SDI 1080P 2U

- 16ch HD-SDI input video
- 16ch audio in & 1ch audio out, 1/1ch Mic in/out
- Max. 200/240fps@1080p
- HDMI, output VGA fino a 1080p, 1TV
- 16ch allarme in & 16ch relé out, RS485
- 16 SATA, 1 eSATA, 4 USB, RJ45 (1000M)



Ultime Uscite Dahua:
DVR 16-ch 2U & 4/8/16-ch 1.5U HD-SDI



HDC-HD8W3200 HDC-HD83200 SD6582-HS HDC-HF3200 HDC-HFW3200C

CE FC CCC ISO 9001:2008



Videotrend S.r.l.

Tel. 0362 1791300 / Fax 03621791394
www.videotrend.net / info@videotrend.net
Per ulteriori informazioni tecniche o commerciali rivolgersi
direttamente al nostro distributore ufficiale per l'Italia

DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

No.1187 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053
Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815
Email: overseas@dahuatech.com
www.dahuasecurity.com



SOMMARIO

FEBBRAIO 2013 - ANNO IV - n.19

a&S ITALY

PERIODICO CON TIRATURA CERTIFICATA



secsolution.com



www.youtube.com/
user/ethosmediagroup



twitter.com/
secsolution

LE INDAGINI di a&S Italy



**La distribuzione di sicurezza:
trend, redditività
e generazione del valore**

Ilaria Garaffoni

16

LE INDAGINI di a&S Italy

**12 Un 2013 di comete e asteroidi:
le previsioni dei boss della sicurezza**
a&S International

CHIEDI AL LEGALE

**34 Cloud computing:
vantaggi e criticità della nuvola**
Valentina Frediani

TECH CORNER

**38 Un'Agenda Digitale
senza videosorveglianza**
la Redazione

**42 Stadi e grandi eventi:
la sicurezza è tutto intorno all'impianto**
Elvy Pianca

**46 Porte aperte per tutti:
il controllo accessi
come tecnologia "inclusiva"**
La Redazione

**54 Obiettivo: vederci chiaro.
Misurare la risoluzione
di una telecamera**
Maurizio Cardinale

VOCI DAL MERCATO

**50 Wireless e NFC
per il Controllo Accessi in Tempo Reale**
Andrea Bollo

28

**Cloud o non cloud?
Questo è il dilemma...**

Andrea Muzzarelli

CHIEDI ALL'ESPERTO

**60 "Si fallisce per cassa e non per competenza":
occhio al Business Plan**
Paolo Lasagni

NEW BUSINESS

**64 Parchi eolici offshore:
sfida e opportunità per il settore antincendio**
Dario Nolli

RIFLESSIONI

68 Etica e Security: il Security Manager
Gianfranco Bonfante

APPLICATION CASE

**72 Videosorveglianza IP HD per un importante
complesso scolastico paritario**

**76 Videosorveglianza nel fotovoltaico:
protegge l'investimento e previene i furti**

**80 Sicurezza integralmente IP Full HD
per la sede di un'importante azienda**

**84 Videosorveglianza integrata
per un parcheggio multipiano a Treviso**

PRODUCT EXPLORATION

110, 111, 112, 113, 114

NEWS

115, 116, 117, 118, 119, 128

COMPONENT CASE

88 Centralità del cavo nella videosorveglianza: il caso di un carcere

FOCUS PRODUCT

92 Stop ai ladri con la tecnologia nebbiogeno

96 Via radio con verifica video per un residenziale ad alte prestazioni

100 Termocamere per la totale oscurità: la qualità diventa accessibile

104 Video verifica degli allarmi... senza telecamere!

108 Semplicità ed efficienza in un Client VMS estremamente flessibile

VISTI PER VOI

120 Il Chief Security Officer ...secondo le HR: un workshop ASIS Italy

121 Fare sicurezza della cultura per fare cultura della sicurezza

122 Intersec Dubai 2013, un'edizione da record

DA NON PERDERE

123 La sicurezza bancaria sotto la lente a Bancasicura

124 Secutech, quando la sicurezza è globale

125 IFSEC compie 40 anni e pensa al futuro della security

126 Security Expo, al via la quarta edizione

126 Security Forum, Barcellona investe sulla sicurezza

127 IP Security Forum ti aspetta a Verona il 18 aprile 2013

Fare quadrato per fare un'impresa dell'etica

In gergo militare, *fare quadrato* significa compattare un battaglione e disporlo in modo da far fronte ai nemici sui quattro lati. Nel lessico comune significa stringersi, asserragliarsi, stare uniti per far fronte ad una minaccia comune.

La recessione che sta mettendo in ginocchio il paese e che sta facendo soffrire anche il nostro settore, a lungo definito resiliente, non è il solo né il più grande nemico. Le vendite calano, il credito è ormai un lusso e il prestito a lungo termine troppo rischioso, ma tutto questo si incardina in una serie - lunga e reiterata - di politiche antimpresa che nel tempo hanno reso le nostre aziende assai poco competitive rispetto alle colleghe estere. La vera difficoltà dell'Italia è fare impresa. Gli imprenditori sono abbandonati a loro stessi, con le conseguenze ormai sotto gli occhi di tutti, e le promesse della politica, tutte da verificare nella loro fattibilità e reale intenzione applicativa, sono sempre più distanti dalle necessità del vero motore economico del paese.

Ma c'è qualcosa di più insidioso e che purtroppo è scritto in buona parte dell'italico DNA: è il gusto per la frode, per la mancanza di scrupoli, per il *mors tua vita mea* a tutti i costi. Strategia che sguazza in un contesto recessivo, ma anche nei buchi di un sistema giudiziario drammaticamente lento e nell'iniquità di un impianto normativo che sembra fatto apposta per tutelare i furbi, a discapito di chi paga fornitori, dipendenti, previdenza e tasse. In Italia c'è chi colleziona fallimenti e continua a lavorare indisturbato, senza nemmeno dover scomodare dei prestanomi. La legge lo aiuta. Peccato che i costi di questi fallimenti (economici, ma anche sociali e concorrenziali) vengano pagati da una collettività già strozzata da mille altri balzelli. Come rispondere al fuoco incrociato della crisi, della concorrenza sleale e dell'imperante e tuttora pagante mancanza di etica? L'unica strada è fare quadrato tra imprese oneste: stringerci, conoscerci, parlare tra noi, scambiarcì informazioni, essere sistema, mettere alla corda chi gioca fuori dalle regole e riportare in superficie l'etica come valore primario del fare impresa.





Pensare oltre

E se pensi oltre vedi Axel.

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

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

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



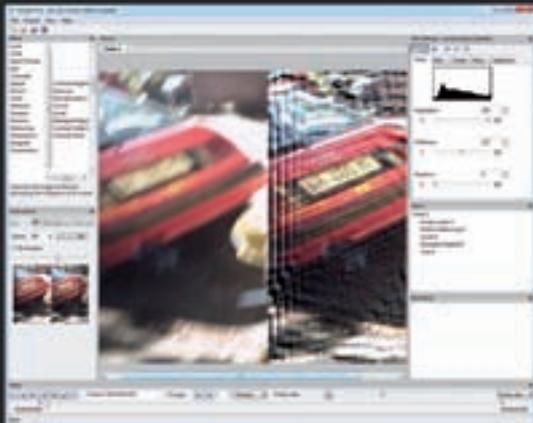
AXEL
Sicurezza e domotica

Tecnologia
prodotta in Italia 

Axel Srl - Tel. 049 8840819 - Fax 049 8841396 - info@axelweb.com - www.axelweb.com



AMPED FIVE. IL SOFTWARE PER IL MIGLIORAMENTO DELLA VIDEOSORVEGLIANZA 100% MADE IN ITALY, UTILIZZATO NEI MIGLIORI LABORATORI FORENSI DI TUTTO IL MONDO.



- ✓ CORREZIONE PROSPETTIVA
- ✓ MIGLIORAMENTO LUMINOSITA'
- ✓ CORREZIONE SFOCATURA
- ✓ CALCOLO ALTEZZE
- ✓ CATTURA FORMATI DVR
- ✓ SUPERRISOLUZIONE
- ✓ STABILIZZAZIONE
- ✓ ZOOM
- ✓ GENERAZIONE AUTOMATICA REPORT
- ✓ CORREZIONE DISTORSIONE OTTICA



milestone

The Open Platform Company

- ✓ INTEGRAZIONE MILESTONE XPROTECT ®

 AMPED
SOFTWARE

Amped SRL | Padriciano 99, 34149 Trieste | Italy
Tel | +39 040 3755333 - Fax | +39 040 3755335
www.ampedsoftware.com | info@ampedsoftware.com





COMPASS

DISTRIBUTION

Per non perdere la bussola tra networking e security



COMPASS, il distributore di soluzioni a 360° per networking e security.



TORINO

VICENZA

MILANO

FAENZA

ROMA

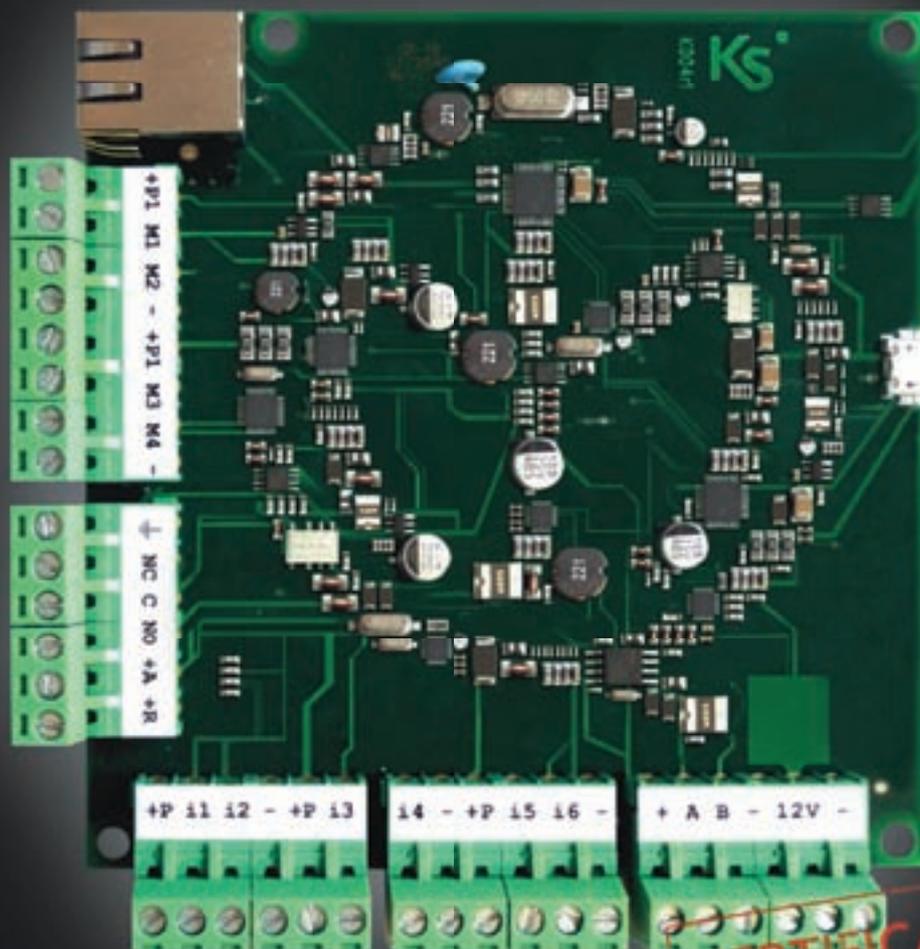
PRATO

NAPOLI

L'unica piattaforma IP per la Sicurezza e la Domotica in Italia

CERTIFICATA

EN 50131 • GRADO 3



semplicemente unica



www.kseniasecurity.com

Ksenia
security innovation

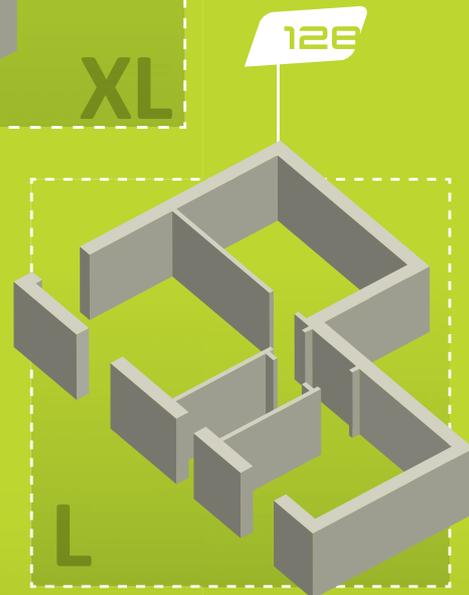
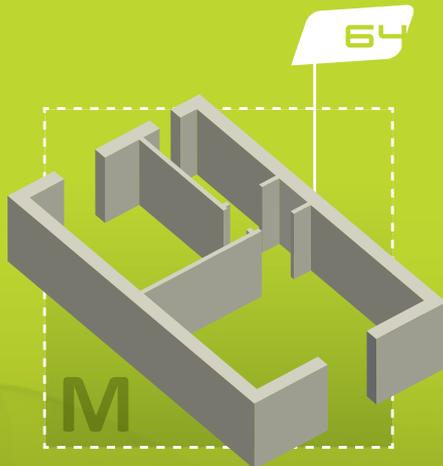
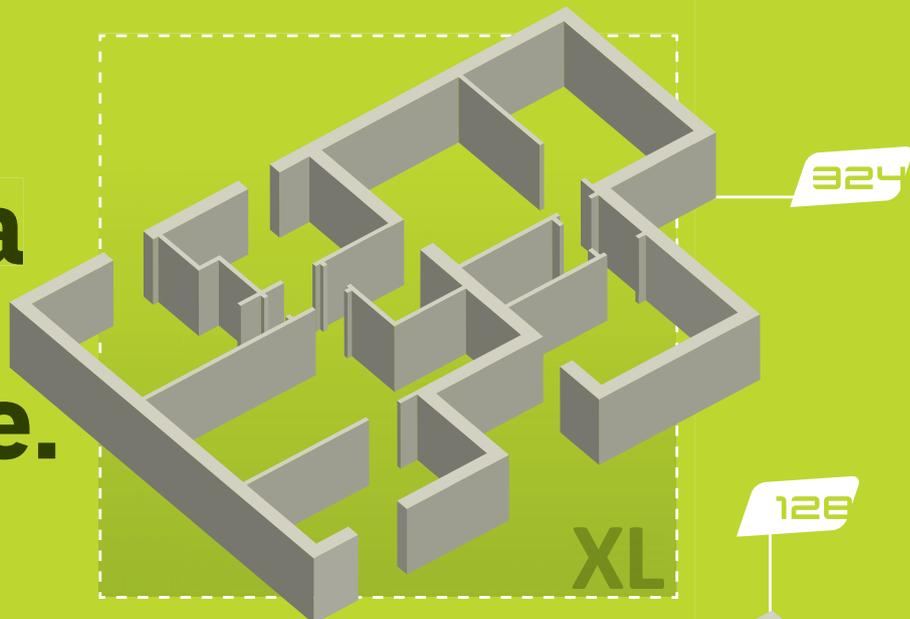
Un'Amica per ogni occasione.

Scegli la taglia giusta per te.

Casa,
villa,
ufficio,
fabbrica,
ipermercato,
magazzino,
club,
garage...

Combivox

quelli
della prima
centrale
GSM
1999_2012



Amica

3 versioni, un'unica centrale.

324 128 64

Dodici anni, la prima centrale **Amica** di **Combivox**, che nel tempo, si è fregiata di primati indiscutibili come: il comunicatore GSM integrato, la guida vocale, l'integrazione con la videosorveglianza e l'interfacciamento al WEB.

Oggi Amica si fa in tre per soddisfare qualsiasi esigenza installativa: dal piccolo impianto civile al grande impianto industriale. Infatti, grazie ai modelli **Amica 324**, **Amica 128** e **Amica 64**, potrete godere di prestazioni e funzioni esclusive: **multi BUS RS485** ad alta velocità, nuova tastiera **Simplya parlante**, interfaccia **Amicaweb Plug & Play**, gestione della **doppia batteria** e software di programmazione con funzione **Text to speech** per la produzione della messaggistica vocale. Scoprila sul nostro sito www.combivox.it



Nuova tastiera Simplya dotata di microfono ed altoparlante per la sintesi vocale 

by **COMBIVOX**
SECURITY PRODUCTS

NON PUOI RUBARE QUELLO CHE NON VEDI

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

www.nebbiogeno.it



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



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



UNBEATABLE FOG SECURITY

PROTECT[®]

Un 2013 di comete e asteroidi: le previsioni dei boss della sicurezza

Passeranno ben due comete nel 2013, ma non mancheranno asteroidi, eclissi lunari e stelle cadenti. Uno scenario astrologico non tanto difforme da quello che si preannuncia per la sicurezza.

a&s International ha interpellato alcuni player per sapere cosa vedono in quest'anno dalla partenza incerta: ne è emerso un quadro ove spiccano temi quali la convergenza, la standardizzazione, l'ottimizzazione dei processi, l'integrazione con l'IT. Senza dimenticare le opportunità legate alla migrazione verso l'IP, alla diffusione di tecnologie sempre più intelligenti e all'offerta di soluzioni più semplici e convenienti. Una cosa è certa: l'innovazione tecnologica, stimolata dall'ingresso di nuovi operatori, continuerà a giocare un ruolo fondamentale anche sul piano competitivo.

IL MERCATO CONSUMER GUIDA QUELLO PROFESSIONALE

Johan Paulsson, CTO, Axis Communications

Il mercato *consumer* è un driver fondamentale per i professionisti della security. Più la gente si abitua a utilizzare apparecchi smart a casa propria, più è probabile che desideri impiegarli anche sul luogo di lavoro. La logica conseguenza di queste considerazioni è che l'impiego di dispositivi intelligenti nell'ambito delle installazioni di sicurezza è destinato a crescere notevolmente. Un esempio è offerto dai commercianti al dettaglio, che possono gestire il sistema di sorveglianza dallo smartphone ovunque si trovino – con grandi vantaggi in termini di efficienza ed efficacia. Possiamo anche immaginare che in futuro la tecnologia intelligente, in grado di “badare a se stessa”, permetterà di ridurre sia i tempi di mal funzionamento e interruzione del servizio, sia i crash di sistema. Come le auto diventano più intelligenti, così le videocamere di nuova generazione sapranno auto diagnosticare i problemi, riavviarsi automaticamente, installare gli aggiornamenti dei software e ottimizzare la qualità dell'immagine. Tutto da sole.



DALL'ANALOGICO AL DIGITALE

Gert van Iperen, presidente, Bosch Security Systems

Nel 2012 i diversi mercati mondiali si sono sviluppati a velocità differenti. Se Cina, America Latina, Europa orientale e regione APAC hanno continuato a guidare la crescita, in Europa occidentale solo la Germania ha mantenuto un discreto passo, mentre gli altri hanno risentito, in modo più o meno marcato, della crisi finanziaria. Oggi assistiamo al passaggio da sistemi proprietari analogici a sistemi network-based in grado di offrire scalabilità senza limiti, verifica e controllo in remoto, uso efficiente delle risorse e servizi che rafforzano la sicurezza. Allo stesso tempo, nuovi concorrenti stanno facendo il loro ingresso sul mercato, e ciò sta senza dubbio accelerando l'innovazione e la differenziazione.

OTTIMIZZARE IL BUSINESS

*Eric Fullerton, responsabile vendite e marketing,
Milestone Systems*

Si registrano alcune applicazioni verticali fortemente orientate all'ottimizzazione di processo: si pensi all'integrazione RFID nelle catene produttive, alla supervisione e al controllo delle spedizioni, all'integrazione con i sistemi di transazione POS e così via. Tutti questi esempi mostrano come l'IP stia ancora guidando la convergenza dei sistemi digitali in modo trasversale rispetto a numerose aree, accelerando l'innovazione nel controllo accessi come nella gestione delle risorse umane, nella finanza come nella produzione e nella logistica. Non bisogna infine dimenticare che i video IP open-platform stanno ottimizzando il business su una scala più ampia che va oltre la security – è il caso della misurazione del ritorno sull'investimento (ROI) nel lungo periodo e del progressivo abbassamento dei costi diretti e indiretti complessivi (TCO).

NUOVA DOMANDA E NUOVI CLIENTI

*Renae Leary, Senior Director for Global Accounts,
Tyco International*

Di recente abbiamo assistito a un nuovo trend: la standardizzazione della videosorveglianza a livello globale. Un cambiamento dovuto, almeno in parte, all'evoluzione della tecnologia IP e alla diffusione di sistemi video intelligenti. Del resto, stanno cambiando molte cose anche all'interno delle strutture di business dei nostri clienti. È in atto



una crescente convergenza fra IT, security e sistemi di gestione intelligente degli edifici, e questo aiuta a compiere scelte centralizzate che permettono di gestire la security con maggiore efficienza. Negli ultimi anni, Tyco Global Accounts ha assistito a un considerevole afflusso di clienti provenienti dall'IT: queste aziende richiedono elevati standard di sicurezza per la gestione dei dati, e al contempo fanno scelte olistiche nell'acquisizione di beni e servizi. Le grandi aziende petrolifere sono tra i nostri maggiori clienti, e un notevole potenziale è espresso anche dal settore finanziario – un altro ambito nel quale ci si sta muovendo verso la progressiva centralizzazione delle operazioni e delle tecnologie di sicurezza. In Asia i trasporti stanno crescendo rapidamente, mentre in alcuni mercati emergenti (vedi Africa) si registra una forte domanda non solo da parte delle compagnie del gas e del petrolio, ma anche dal settore alimentare.

ACQUIRENTI CON MAGGIOR SENSO PRATICO

*Carmen Lahr, Direttore delle comunicazioni,
Geutebruck*

Penso che i fornitori di soluzioni e gli utilizzatori finali stiano diventando più realisti. Si presta meno attenzione alle promesse del marketing in fatto di megapixel e video analisi e ci si focalizza di più sulla possibilità di risolvere i problemi attraverso soluzioni convenienti. Ed è naturale che così sia: al maturare del mercato, gli acquirenti imparano a valutare i prodotti da un punto di vista più tecnico e oggettivo. In Geutebruck vediamo emergere un forte trend verso un'operatività semplificata e un utilizzo più intuitivo – processo al quale possiamo dire di aver dato un significativo contributo. Occorre infine considerare che il crescente utilizzo dei dispositivi mobili sta offrendo nuove opportunità ai produttori: per quanto ci riguarda, includeremo funzionalità *ad hoc* per rispondere alle specifiche esigenze dei clienti.

I MANAGER IT DIVENTANO DECISION MAKER

*Erica Meijer, Divisione Marketing,
Nedap Security Management*

Molte aziende cominciano a integrare la sicurezza fisica con i propri sistemi IT. Questo processo rende gli addetti alla sicurezza responsabili anche per i sistemi di security e, allo stesso tempo, trasforma i manager IT in decisori molto più importanti rispetto al passato.

SOLUZIONI PRATICHE E CONVENIENTI

*Gary Rowden, Direttore vendite e marketing
per l'Europa, Samsung Techwin*

Tra il 2010 e il 2011 Samsung Techwin ha introdotto circa 200 nuovi prodotti, molti dei quali di tipo IP. Nel corso dei prossimi mesi lanceremo meno novità, ma non esiteremo a proporre aggiornamenti non appena si renderanno disponibili nuove tecnologie o se ci renderemo conto che c'è una domanda di mercato insoddisfatta. Un esempio è rappresentato dalla recente introduzione di sette nuovi modelli della nostra serie economicamente più accessibile di videocamere network HD. Fino a oggi, il prezzo delle camere HD ne ha ostacolato l'impiego nella grande maggioranza dei progetti, e da alcuni feedback abbiamo appreso che i clienti erano riluttanti a pagare per funzioni delle quali avrebbero tutto sommato potuto fare a meno. Questo ci ha spinto a proporre videocamere più semplici e meno costose.

UN'INTELLIGENCE OLISTICA PER LA SECURITY

*Debjit Das, Vicepresidente Global Marketing
per le soluzioni di video intelligence, Verint Systems*

Un trend che si sta affermando con forza è che le grandi aziende necessitano di soluzioni di intelligence per la security che sappiano utilizzare le informazioni raccolte all'interno di tutti i sistemi – interni ed esterni. I clienti si aspettano pertanto soluzioni di nuova generazione che – grazie a questo approccio olistico – sappiano identificare, rispondere e gestire gli incidenti in modo più rapido ed efficiente. Non solo: tra le loro esigenze c'è anche quella di avvalersi dei dati video per raccogliere tutte le informazioni che sono rimaste inutilizzate o perché non disponibili o perché molto difficili da ottenere.

Everything in sight



Megapixel Vari Focal lenses

▶	1/3"	YV2.7x2.2SA		3 MP	f = 2.2~6	mm
		YV2.1x2.8SR4A	D/N	3 MP	f = 2.8~6	mm
		YV2.8x2.8SA		3 MP	f = 2.8~8	mm
		YV4.3x2.8SA		3 MP	f = 2.8~12	mm
		YV10x5HR4A	D/N	1.3 MP	f = 5~50	mm
		YV3.3x15SA		3 MP	f = 15~50	mm
		YV3.3x15HR4A	D/N	1.3 MP	f = 15~50	mm
▶	1/2.7"	YV2.7x2.2SR4A	D/N	3 MP	f = 2.2~6	mm
		YV2.8x2.8SR4A	D/N	3 MP	f = 2.8~8	mm
		NEW YV3x6SR4A	D/N	3 MP	f = 6~18	mm
		NEW YV3.3x15SR4A	D/N	3 MP	f = 15~50	mm
▶	1/2"	DV3.4x3.8SA		3 MP	f = 3.8~13	mm
		DV10x8SA		3 MP	f = 8~80	mm
		DV10x8SR4A	D/N	3 MP	f = 8~80	mm
▶	1/1.8"	DV3.8x4SR4A	D/N	3 MP	f = 4~15.2	mm
		NEW DV4x12.5SR4A	D/N	5 MP	f = 12.5~50	mm

Day
Night

HD
MP

Fujinon. To see more is to know more.

Ilaria Garaffoni

La distribuzione di sicurezza: trend, redditività e generazione del valore



Accosta il tuo smartphone per scaricare l'indagine finanziaria Italian Security Leaders Top 25 targata a&s Italy e KF Economics

Facendo seguito all'indagine finanziaria *Italian Security Leaders - Top 25*, sviluppata da *a&s Italy* in collaborazione con l'analista *KF Economics*, abbiamo intervistato gli operatori del settore per verificare la nostra analisi, approfondirne gli aspetti non leggibili dai bilanci ed acquisire nuovi elementi che getteranno le basi dell'edizione 2013. Siamo partiti prendendo in esame i distributori di sicurezza in tutte le possibili declinazioni: dalla distribuzione "pura" a quella abbinata ad una sezione aziendale produttiva o di integrazione dei sistemi.

Secondo la nostra indagine *Italian Security Leaders - Top 25*, nel 2011 il segmento che ha presentato le maggiori variazioni, rispetto ad un 2010 a doppia cifra negativa stimata da ANIE Sicurezza, è stata l'antintrusione, con una redditività media del 9% e una crescita del 22%. Si noti che la crescita è riferita alle imprese comprese nel campione da noi analizzato e classificate come "prevalentemente od esclusivamente dedicate all'antintrusione", quindi potrebbe essere riferito alla peculiarità del campione⁽⁴⁾. Tanto premesso, il trend è stato pienamente confermato dagli operatori intervistati.

⁽⁴⁾Per approfondire la metodologia applicata per selezionare il campione, cfr. "Premessa Metodologica" su *a&s Italy* n. 18/2012, pag. 16 e segg.

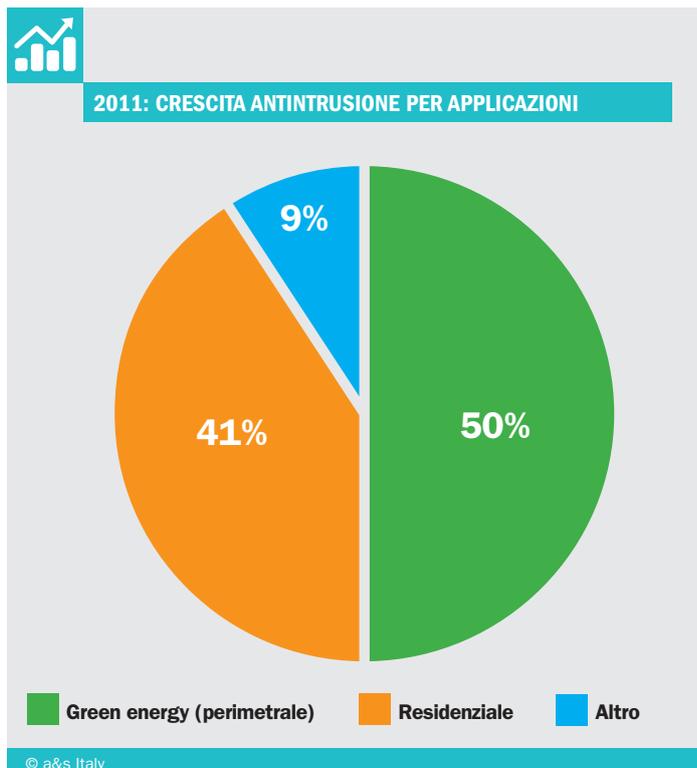
2011: SI RISCOPRE L'ANTINTRUSIONE

Sì, l'antintrusione è cresciuta davvero nel 2011. Guidata essenzialmente dal perimetrale per protezioni di impianti per la produzione di green energy, ma anche dal residenziale. Le tecnologie che, secondo i più blasonati analisti, avrebbero portato nuova linfa vitale all'intrusione (video verifica dell'allarme su IP e gestione remota da dispositivi mobili), pur registrando consensi importanti, non si sono mostrati trainanti tanto quanto le soluzioni perimetrali. L'applicazione di security in ambito green energy (fotovoltaico, ma anche eolico) nel 2011 si è infatti mostrata efficace non solo in termini di protezione del valore, ma anche di remotizzazione del controllo e di verifica dell'effrazione e di interruzione del servizio (Luca Camerino, **ADI Global Distribution**). Soprattutto il fotovoltaico ha guidato un cambio di passo dell'intrusione tradizionale in direzione del perimetrale, dell'antifurto specifico per pannelli fotovoltaici e delle recinzioni (Sergio Facchini, **Sicurtec Brescia**). Da qui la forte commercializzazione di **sistemi perimetrali**, che si sono mostrati capaci di esprimere maggiore affidabilità rispetto al passato ed elevato contenuto tecnologico (Romeo Trolese, **Trolese**), unite a soluzioni più numerose e a costi più accessibili (Rino Borbone, **DST**). Ma il perimetrale ha giocato un ruolo importante anche sul residenziale, con implementazioni anche su impianti esistenti, a garanzia di maggiore sicurezza e di segnalazione dell'allarme prima dell'effrazione (**S&A**).

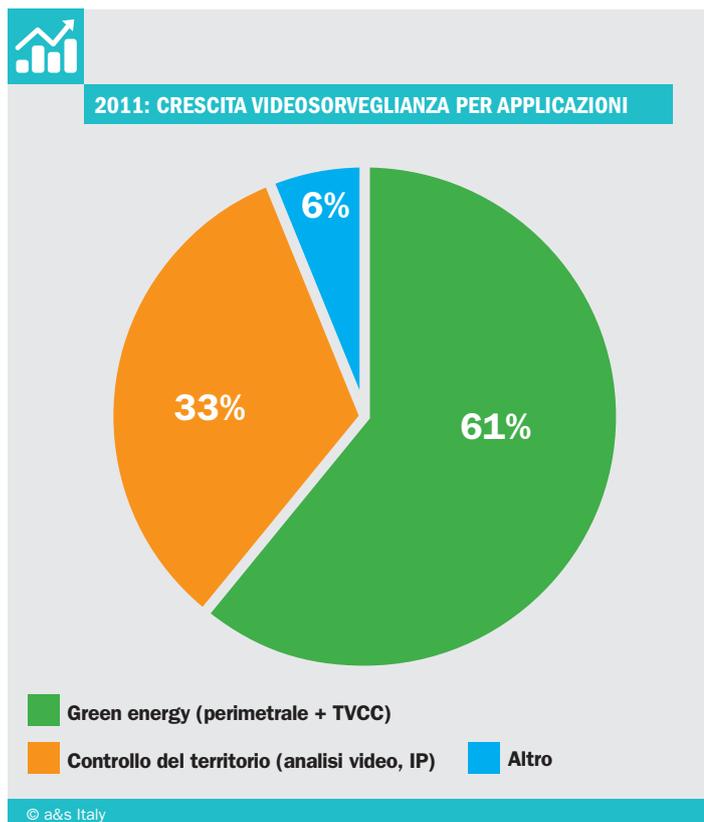
Il mercato residenziale, per parte sua, ha vissuto una vera rinascita e nel successivo 2012 ha in parte compensato la contrazione delle vendite di perimetrale nei campi fotovoltaici dovute all'esaurimento degli incentivi con le risorse messe in campo dall'ultimo Conto Energia.

LA RISCOSSA DEL RESIDENZIALE

Sarà il clima di paura (alimentato da un incremento della piccola criminalità e dalla disoccupazione incalzante), sarà la sfiducia nei confronti dell'interlocutore bancario (che promuove un ritorno all'antica pratica di "nascondere i soldi nel pouf" di casa), saranno la recrudescenza e l'efferatezza sempre crescenti degli episodi di furto e rapina, che favoriscono la scelta di sistemi capaci di arrestare l'atto criminoso prima che l'intruso riesca a penetrare all'interno dell'edificio. Quale che sia la ragione, il perimetrale è cresciuto moltissimo nel 2011 e ha trainato anche un residenziale di per sé in ripresa, dopo vari anni



di stagnazione in assenza di una vera killer application. Il motivo? La ricerca di nuove marginalità, da parte degli installatori, tramite la proposta di soluzioni alternative, dotate ad esempio di **domotica di base** (Sergio Facchini **Sicurtec Brescia**), ma anche la possibilità di rispondere al maggior avvertimento della crisi tramite l'acquisto di un impianto antintrusione di piccola taglia e di costi contenuti (Fabio Bassi, **Voyager**), magari wireless e controllabile via smartphone. Inoltre – e questo è un dato macro – poiché la TVCC non è più ritenuta sostitutiva dell'impianto antintrusione, ma ad esso complementare, gli operatori di videosorveglianza oggi si occupano di sicurezza nel suo complesso, generando maggiori volumi, a cascata, anche nell'allarmistica. Un altro aspetto che giustifica la crescita dell'intrusione è la fenomenale **fidelizzazione del canale** di riferimento, dovuta ad una presenza radicata e storica di produttori italiani o quanto meno europei, che permette all'antintrusione di risentire meno dell'abbattimento dei prezzi operato dalle case asiatiche (Rino Borbone, **DST**) rispetto ad altri segmenti. La riscoperta del residenziale vale anche – in misura minore - per il TVCC, con diversi produttori, tradizionalmente di fascia alta o di estrazione IT, che lanciano modelli entry-level su IP o che aggiornano su IP soluzioni pensate per utenti con scarsa propensione tecnologica e scarsa disponibilità economica.



C'ENTRA ANCHE L'IP?

Ci siamo domandati se il processo di migrazione del comparto sicurezza verso l'IP possa aver avuto un effetto trainante anche nelle vendite dell'intrusione, grazie alla video verifica degli allarmi.

La risposta è stata *ni*: "se dovessi stimare una percentuale di incidenza dell'IP nella crescita dell'intrusione non mi spingerei oltre il 10%. Allo stato si può dire che l'IP nell'intrusione stia ancora facendo capolino, essenzialmente con l'aggancio a piattaforme comuni" (Luca Camerino, **ADI Global Distribution**). Per adesso, più che la verifica video (che richiede comunque un impianto video), la crescita dell'intrusione si potrebbe giustificare con la possibilità di remotare la gestione dell'impianto via smartphone (Fabio Bassi, **Voyager**). Non dimentichiamo che, già a fine 2012, ben il 28% degli Italiani possedeva uno smartphone e il trend è in crescita costante (fonte: Google.it).

Diversa è invece la video verifica degli allarmi che viene realizzata direttamente dal sistema antifurto, senza collegamento intermedio e senza installazione di telecamere. Questa "video verifica degli allarmi – intesa come

sistemi semplici, di facile installazione, principalmente wireless - sarà uno degli argomenti di vendita che caratterizzerà l'antintrusione 2013" (Giovanni, Novelli, **Ascani Electrocomm**).

2012: UNA VIDEOSORVEGLIANZA AD ENERGIA SOLARE

E passiamo alla videosorveglianza, sempre e da sempre "ammiraglia" del comparto sicurezza.

Secondo le nostre rilevazioni, nel 2011 la videosorveglianza è cresciuta in maniera consistente, trainata anch'essa dall'**energia solare** nella combinazione con le soluzioni perimetrali.

Tra le scelte tecniche privilegiate in questo ambito, "sensori lineari o IR passivo per la protezione del perimetro abbinati a telecamere con illuminatori a IR integrati e, in misura minore, soluzioni con termocamere o soluzioni IP con analisi video" (Marco Lazzaroni, **Videoline**). Segue il **controllo del territorio**, per il quale "sono ormai diventate standard le soluzioni IP con connettività 'mista' fra cablata e wireless e sono in aumento le telecamere HD e Full HD, con una riduzione dell'utilizzo di telecamere dome PTZ" - conclude Lazzaroni. Hanno contribuito all'espansione della domanda anche i mercati retail (in particolare catene del "fashion retail", per Antonmarco Catania di **GSG International**), ma anche oil & gas e government, soprattutto carceri e settore educational (Flavio Venz, **Aasset Security Italia**).

Per gran parte degli intervistati, i segmenti che hanno mostrato una maggior effervescenza sono comunque quelli che appartengono all'**area IP**: per molti il 2011 è stato "l'anno delle telecamere **IP MultiMegapixel**. Il tutto in mercati molto eterogenei fra di loro: dal green energy al ferroviario, dall'industriale al bancario inteso come protezione dei building" (Giampiero Miceli, **Bettini**).

Se i sistemi di ripresa con funzioni PAN/TILT hanno raggiunto nel 2011 numeri davvero significativi ("la possibilità di avere meno telecamere installate ma tutte remotabili a distanza ha reso questi prodotti tra i più richiesti nel 2011", dichiara Gianluca Farina di **Videotrend**), anche la **videoanalisi** ha registrato un forte spinta nel 2011, non di rado in appoggio a **telecamere termiche**. Infine merita una citazione il controllo del traffico, ed in particolare le applicazioni di *incident detection* (Flavio Venz, **Aasset Security Italia**).

ALTRE TECNOLOGIE IN CRESCITA

Non solo videosorveglianza e antintrusione sono cresciute nel 2011. In generale hanno riscosso particolare interesse le soluzioni di **alta sicurezza** (“con forte richiesta di apparati nei settori della Difesa, come carceri e tribunali”, rileva Roberto Terranova, **Securitaly**), di **sicurezza fisica** per il controllo degli accessi tradizionale (barriere, varchi) ma anche nelle soluzioni evolute per il Cash Handling (“i nostri sistemi di gestione del contante a ciclo chiuso hanno trovato impiego nel retail - food e solo”, specifica Mauro Bonetto, **Gunnebo Italia**). Un trend confermato anche nel 2012 e che apre quindi buone prospettive per il 2013. Sul fronte **incendio**, oltre alle richieste di adeguamento che hanno trainato nel 2011 il settore alberghiero, nel 2012 hanno riscosso particolare attenzione i sistemi di **evacuazione**, “che la certificazione EN54 rende ormai sempre più vicini al fire, per non dire integrati” (Antonio Cordisco, **Compass Distribution**).

VIDEOSORVEGLIANZA: NOVITÀ 2012

Per quanto riguarda la videosorveglianza, nell'anno appena concluso si sono riaffermati sostanzialmente gli stessi trend del 2011 (video intelligente, green economy), ma “con una maggiore attenzione degli interlocutori circa l'effettivo supporto tecnico e tecnologico sul quale possono contare, sia in fase di prevendita che ad installazione avvenuta” (Walter Riva, **Tecnosens**).

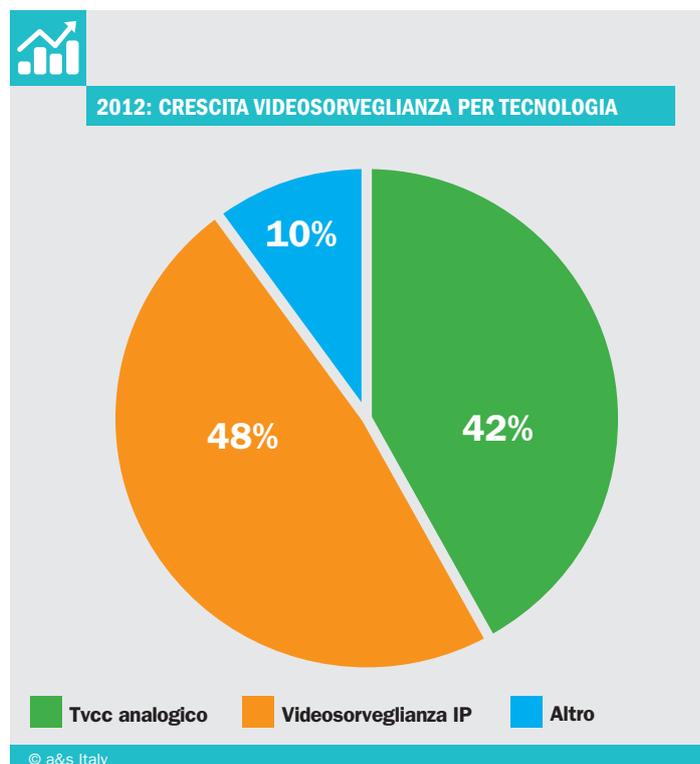
L'unione di **videosorveglianza e controllo accessi** sotto un'unica piattaforma è stata però la novità più rilevante: “abbiamo fornito applicazioni del genere in ambito aeroportuale e industriale con sedi produttive e distributive in tutto il mondo” (Antonmarco Catania, **GSG International**). Anche per Antonio Cordisco di **Compass** nel 2012 la gestione video è diventata sempre più protagonista, diventando piattaforma per l'integrazione di Access e Intrusion. In generale, Cordisco ha rilevato nel 2012 una tendenza dei vendor ad integrarsi tra loro ed a creare ecosistemi completi: “due leader come Artec e Apice stanno lavorando da tempo per fornire una piattaforma che dal video integri tutte le altre applicazioni di sicurezza”.

Ma soprattutto il 2012 è stato l'anno del **video IP**, che si è affermato trasversalmente e con particolare riferimento alle applicazioni in cui si richiedono soluzioni e tecnologie multimegapixel (come PA, retail, fotovoltaico, infrastrutture e building protection – specifica Francesco Brighel

Trans Audio Video). Secondo Carlo Hruby (**Hesa**) il traino molto consistente dell'area IP di fascia alta ha finalmente gettato le basi per quel **“sorpasso” sull'analogico** che gli analisti prevedono nei prossimi 2-3 anni. “Il TVCC di fascia bassa, per converso, aveva cominciato già nel 2011 a dare segni di saturazione e la crescente standardizzazione delle tecnologie, soprattutto in questo campo, sta determinando un progressivo calo della redditività”. Analoga la vision di Antonmarco Catania (**GSG International**): le telecamere di rete hanno rappresentato il 50% del venduto, ma il 75% del fatturato. “L'analogico tiene ancora, ma sta calando sia sul fronte numerico, sia in termini di fatturato”. Complice anche una maggiore competitività di prezzo rispetto al passato (Romeo Trolese, **Trolese**), nel 2012 la tecnologia **multimegapixel** ha cominciato a coprire tutto il mercato della videosorveglianza, guidando le vendite di IP video.

LA VIDEOSORVEGLIANZA CRESCE, MA I MARGINI CALANO

Quindi, la videosorveglianza è cresciuta. Stando però alla nostra ricerca, ad una crescita importante del segmento TVCC nel 2011 (30%), si è però affiancata una modesta redditività (4%).





**GRUPPO
CITTADINI DELL'ORDINE**

SICUREZZA DAL 1870



da oltre un secolo pronti a proteggervi

commerciale@cdotorino.com
www.cittadinidellordine.com

Abbiamo dato alla Semplicità una nuova Definizione



Fracarro presenta la nuova gamma di soluzioni videosorveglianza SDI: massima qualità video ora disponibile anche per impianti realizzati con **cavo coassiale**, senza necessità di specifiche competenze sulle reti IP.



▲ CDIR-SDI 312



▲ CIR-SDI 650



▲ CB-SDI



▲ LCD-22HDMI



▲ REP-SDI



▲ DVR-SDI 2-8



▲ DVR-SDI 4

Del resto la videosorveglianza ha subito per prima l'effetto della globalizzazione "con una moltiplicazione dell'offerta che ha superato ampiamente la domanda. Risultato? Contrazione dei margini" (Marco Saltarelli, **TeleVista**). Il fenomeno è in parte fisiologico, essendo la videosorveglianza soggetta a forte dinamismo e caratterizzata da rapidità di introduzione, di diffusione e di aggiornamento prodotti – e quindi, ahinoi, anche di prezzi. "Dinamiche che si avvicinano più all'ambito consumer, dove le operazioni di sell out devono essere molto spinte per immettere sul mercato prodotti sempre nuovi, rispetto a quelle della sicurezza tradizionale" (Luca Camerino, **ADI Global**). E questo ci porta dritti al punto: maggiore dinamicità e concorrenza abbattano i prezzi e livellano i prodotti (di per sé più standardizzati rispetto all'intrusione), fenomeno che si acutizza nelle fasi recessive, come meccanismo di difesa delle quote di mercato. "E' però una politica suicida, che abbassa il livello di servizio e ha portato realtà anche storiche del settore ad uscire dal mercato" (Antonmarco Catania, **GSG International**). Tuttavia la contrazione dei margini non pare generalizzata, ma riscontrabile essenzialmente nella fascia bassa,

dove non sono richiesti servizi, soluzioni e competenze specifiche. In altre parole "le aziende che hanno investito – anche in capitale umano - risentono meno della contrazione delle marginalità poiché sono in grado di offrire soluzioni a mercati esigenti, che puntano assai più sulla qualità che sul prezzo" (Giampiero Miceli, **Bettini**). Sulla stessa lunghezza d'onda Francesco Brighel di **Trans Audio Video**, per il quale un'azione commerciale che enfatizza il contenimento dei costi può attrarre solo le aziende in difficoltà o quelle impegnate in progetti che non richiedono tecnologie e prestazioni sofisticate: "si tratta quindi di segmenti circoscrivibili dal punto di vista delle caratteristiche e delle esigenze degli operatori coinvolti; non mi sento di affermare che il mercato, nella sua globalità, non presti attenzione alla qualità dei sistemi". Focalizziamoci allora sulle fasce medio basse del mercato, dove anche l'attrazione di operatori da comparti adiacenti, spesso privi di capacità tecniche sufficienti per valutare e valorizzare i prodotti offerti, "rende – agli occhi di un utilizzatore inesperto – tutti i prodotti uguali, quindi mere commodities ove il prezzo più basso è la principale discriminante" (Flavio Venz, **Aasset Security Italia**). Ma un'altra ragione, continua Venz, va individuata nella **politica distributiva indifferenziata** ricercata da parecchi vendor, che porta vari canali commerciali a vendere in parallelo gli stessi brand, in serrata competizione tra loro. Gli stessi prodotti sono poi spesso proposti in internet a prezzi non di rado identici per installatore e utente. Una guerra dei prezzi che, alle lunghe, "non giova nemmeno all'utenza finale, perché mette a repentaglio il servizio, e quindi la sopravvivenza stessa, di alcune aziende".

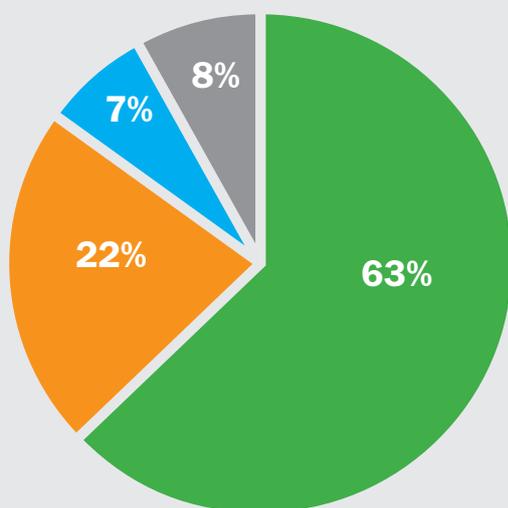
IP VIDEO E CONTRAZIONE DEI MARGINI

Certo i distributori di videosorveglianza non hanno vita facile: finanziano la catena distributiva, sopportano il rischio delle giacenze invendute e devono affrontare una crescente competizione.

La maggiore concorrenza, secondo IMS Research, proviene dai **distributori dell'IT**, che lavorano a marginalità stracciate. Come emerge da due recenti ricerche, i distributori di area informatica hanno ormai consolidato la propria posizione nella supply chain della videosorveglianza, conquistando nel 2011 il 15% del mercato nella regione EMEA e una quota ancora più elevata in USA. Se poi si considera che altri attori (networking, telecomunicazioni)



LA VIDEOSORVEGLIANZA CRESCE MA CALANO I MARGINI. PERCHÉ?



Troppa concorrenza (abbattimento prezzi)

Eccessiva polverizzazione del mercato

Politiche Distributive indifferenziate

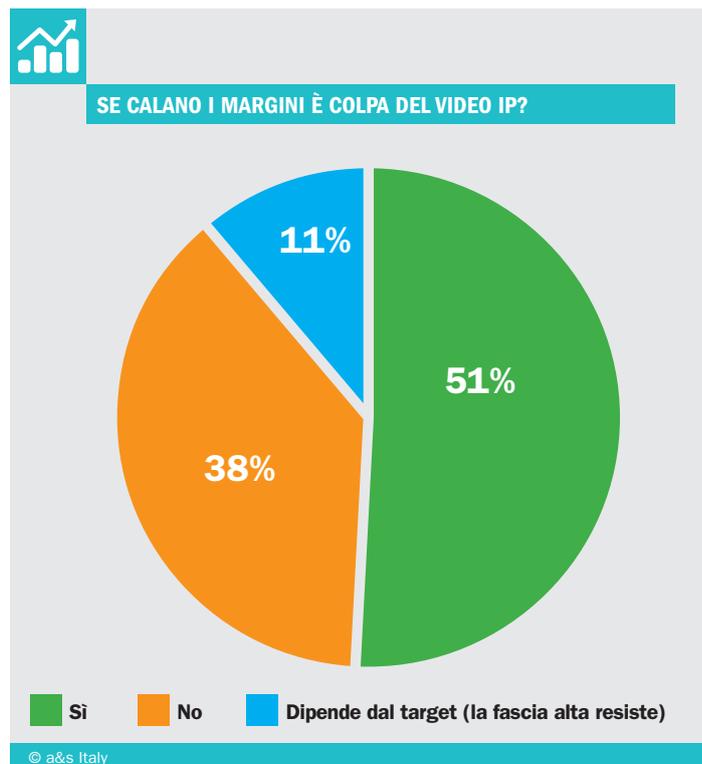
Altro

© a&s Italy

stanno entrando in gioco, e che anche i system integrator operano talvolta come distributori, si capisce bene come la competizione sia destinata a farsi sempre più forte.

E' stata quindi la migrazione del video verso l'IP a far contrarre i margini? Possiamo solo fare delle ipotesi, non potendo sapere come sarebbe andata altrimenti. Certo è che la migrazione verso l'IP ha cambiato alcuni aspetti del mercato: "ha reso il sistema TVCC più simile ai sistemi IT/networking o di telecomunicazione, creando nuove opportunità e spazi per operatori provenienti da tali mercati" (Marco Lazzaroni, **Videoline**). Quindi la convergenza ha portato con sé nuova concorrenza, oltre a nuove opportunità di business, e soprattutto una logica distributiva diversa. Il canale distributivo IT si focalizza infatti prevalentemente sugli aspetti "informatici" del prodotto di sicurezza (risoluzione, compressione, protocolli), trascurando le caratteristiche fisiche della sezione di acquisizione dell'immagine (una telecamera IP megapixel non è fatta di sola risoluzione!). "Di conseguenza le differenze tra i prodotti, spesso non sono adeguatamente evidenziate né comprese, portano a scelte poco consapevoli ed elevano ulteriormente la pressione sul prezzo" (Walter Riva, **Tecnosens**). L'ingresso di nuovi competitor abituati a basse marginalità ha quindi danneggiato la redditività del nostro comparto? Benché sia indubbio che molti operatori, provenienti dall'informatica o dalle telecomunicazioni, pratichino una forte politica del prezzo anche solo per accedere al mercato della sicurezza, il fenomeno sembra essere legato più alle dimensioni e complessità dell'impianto, che all'IP in senso stretto. "Per gli impianti di fascia medio-alta la marginalità tiene, sia per l'elevato livello professionale degli interlocutori da coinvolgere, sia perché le apparecchiature sono reperibili tramite canali selezionati" (Rino Borbone, **DST**). Nelle aree critiche e nei siti più delicati, conferma Francesco Brighel (**Trans Audio Video**), "posso affermare per esperienza che il committente non accetta soluzioni meno performanti - dunque inaffidabili". Secondo altri operatori, la scarsa marginalità era al contrario legata ad un'offerta prevalentemente analogica (**S&A**), quindi il trend è stato invertito dalla migrazione IP. Del resto, poiché la marginalità dev'essere il risultato del servizio pre e post vendita, il valore aggiunto diventa ancor più fondamentale quando si ha a che fare con tecnologie evolute e legate a settori fino a poco tempo fa distanti dalla TVCC - osserva Gianluca Farina, **Videotrend**.

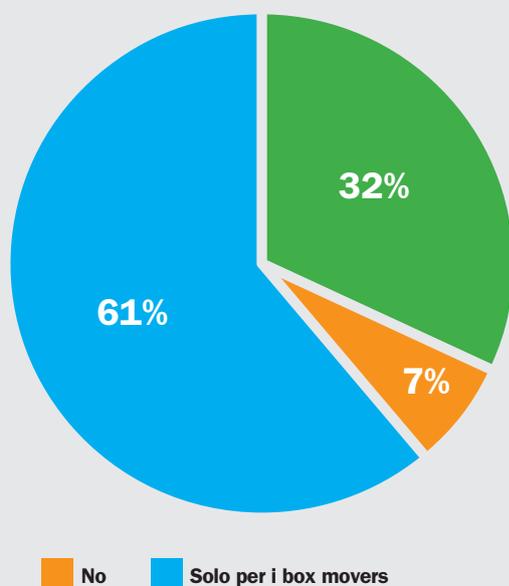
Sulla stessa linea d'onda Sergio Facchini: **Sicurtec Brescia** si è fidelizzata con fornitori, partner e aziende che of-



frono, oltre al prodotto, anche peso specifico in termini di brand - inteso come affidabilità, serietà e servizio. Questo valore aggiunto garantisce una redditività che altri possono ricercare solo con la politica del prezzo. Tale strategia si mostra ancor più efficace nel video IP, dove la continua evoluzione tecnologica richiede formazione costante, ma per converso "offre la possibilità di giocare da protagonista a chi sa offrire qualità, servizio e capacità all'utente finale." E ci sono anche le voci fuori dal coro: "la migrazione non è verso l'IP, bensì verso il Megapixel - inteso come IP ma anche come **HD-SDI**. Sono sicuro che per i tagli da 4 a 8 canali, molti clienti preferiranno far transitare i segnali video su normali (o speciali) cavi coassiali. Anche le telecamere HD-SDI fino a 2 Mpx sono ormai disponibili in tutte le possibili configurazioni: box camera, bullet camera, dome camera ed addirittura speed dome. La tecnologia HD SDI sarà fortemente presente in questo 2013 e incrementerà sistemi più professionali (e non solo low prices) anche nel campo analogico. Potrebbe addirittura succedere che tra un paio d'anni le telecamere a righe (540, 700 TVL, ecc) non verranno più fabbricate e che l'entry level sarà fatto da telecamere HD-SDI da 1,3 Mpx". (Giovanni, Novelli, **Ascani Elettrocomm**). Analoga la visione di Marco Saltarelli (**TeleVista**), per il quale "presto avrà inizio una nuova fase con il sistema video WD1 e HD-SDI



LA DISTRIBUZIONE "PURA" HA SCARSA MARGINALITÀ?



© a&s Italy

basato sul coassiale. Questo porterà anche il video IP nelle mani dei distributori TVCC e nei System Integrator più professionalizzati". Anche per Fabio Bassi di **Voyager** la tecnologia HD SDI farà rimontare l'analogico e riaprirà la partita tra distribuzione professionale di sicurezza e distribuzione di area IT. A prescindere dall'affermazione dell'HD SDI, per rispondere alla concorrenza dei centri di distribuzione e logistica del settore informatico, o di aziende che hanno costi di struttura per unità di fatturato inferiore (quindi più competitive nella logica della distribuzione senza valore aggiunto), occorre strutturarsi per dare sempre maggior supporto (Walter Riva, **Tecnosens**). E qui veniamo al nocciolo della questione: il **valore aggiunto**.

LA DISTRIBUZIONE "PURA" NON HA MARGINE?

Un dato scaturito dalla nostra indagine *Italian Security Leaders - Top 25* è che la distribuzione "pura" mostra scarsa redditività. Una valutazione ritenuta corretta da parecchi operatori, per ragioni sia storiche che congiunturali: "troppi distributori medio piccoli, a volte arrangiati o mascherati da false facciate su internet, hanno confuso il mercato creando un generale abbassamento dei

prezzi e quindi della redditività" (Giovanni, Novelli, **Ascani Electrocomm**). Lapidario Giampiero Miceli (**Bettini**): "fare pura distribuzione significa *subire* strategie di mercato e non gestirle. Non consente di avere la proprietà del know-how, elemento determinante per raggiungere gli obiettivi". L'attuale congiuntura economico-finanziaria, poi, non aiuta: la maggiore difficoltà risiede nella riscossione del credito (Rino Borbone, **DST**), con richieste di pagamenti dilazionati ed alto rischio di insolvenze (Roberto Terranova, **Securitaly**). Nel frattempo i costi aumentano a doppia cifra - altro che indici ISTAT - e il personale chiede pure gli aumenti: "se si guarda al breve periodo non se ne esce. Quindi, mai come ora l'ottimismo e la passione fanno la differenza" (Marco Saltarelli, **TeleVista**). Certamente, in uno scenario caratterizzato da credit crunch, chi ha una solidità importante resiste, mentre chi ha poca massa critica viene sottoposto ad una forte pressione. "E nemmeno la solidità finanziaria è sufficiente: occorre avere alle spalle delle relazioni di business solide e fidelizzate per evitare ulteriori stratificazioni del mercato che fanno perdere margine. **ADI** fa parte di un'organizzazione globale che vanta relazioni commerciali estremamente solide, quindi ha le carte in regola per sostenere la situazione" (Luca Camerino).

E c'è anche chi si dichiara in controtendenza: **Trolese**, forte delle collaborazioni che la legano da anni ai partner, ha una redditività che permette di continuare ad investire in nuovi progetti e risorse.

Anche **Sicurtec Brescia** è in controtendenza, avendo fatto della sua mission la formazione ed avendo portato avanti continui investimenti per sovvertire la rincorsa del minor prezzo. E in **S&A** la marginalità negli ultimi tre anni ha mantenuto un trend costante, che ha permesso investimenti in marketing e comunicazione e ricerca e sviluppo di nuove tecnologie e prodotti.

La maggioranza degli intervistati ritiene comunque necessario operare degli importanti distinguo, a partire dalla definizione di distribuzione *pura*. "Se si intende il mero *box moving* il fenomeno è sempre più evidente. La sua causa principale? La *globalizzazione* dei mercati e la conseguente facilità di reperire informazioni e di approvvigionare lo stesso prodotto da più fonti, Internet incluso (Marco Lazzaroni, **Videoline**). Come reagire a questa "globalizzazione della sicurezza", ma anche all'ingresso di grandi gruppi multinazionali e di operatori di aree limitrofe abituati a marginalità diverse? Per trovare margine ci sono due strade: "o si riducono drasticamente i costi aziendali

per proporsi come price leader o ci si specializza, si fa del knowhow e della capacità di servizio la propria bandiera, e si abbandona la commercializzazione di brand ipervenduti a vantaggio di altri di prestigio, ma con un buon rapporto qualità/prezzo e che soprattutto vengono distribuiti con politiche commerciali selettive che non espongono a competizioni di prezzo esasperate” (Flavio Venz, **Aasset Security Italia**). Per polarizzare le scelte della clientela e fidelizzarla, **Hesa** ha sposato questa strategia: “assistenza continua che accompagna i clienti in tutte le fasi. Da un ordine (anche on line) prontamente evaso grazie ad un’efficiente struttura logistica con ampia disponibilità di prodotti, alla sostituzione anticipata. Hesa offre inoltre un’esclusiva garanzia estesa sui prodotti e condizioni personalizzate di pagamento”. E ancora: corsi tecnici anche in loco, un Centro Formazione Sicurezza con formazione a 360° e la stessa Fondazione Enzo Hruby, nata per promuovere la cultura della sicurezza (Carlo Hruby, **Hesa**). La distribuzione a valore aggiunto è quindi declinabile in vari modi.

DISTRIBUIRE VALORE

Per Gianluca Farina (**Videotrend**) nel prossimo futuro non sarà in discussione la distribuzione in quanto tale, ma la forza delle aziende di proporsi al mercato come *problem solving*. “La parola d’ordine è *Soluzioni Integrate*: solo attraverso un investimento costante in ricerca si potrà arrivare ad un’offerta non più legata al prodotto, ma alla *soluzione*. Soluzione che deve necessariamente essere plug and play. TVCC, Videocitofonia, Domotica ed antintrusione possono essere un esempio di Soluzione Integrata”. Per Antonio Cordisco (Div. Security **Compass Distribution**), il distributore a valore aggiunto dovrebbe offrire il servizio “sulla scatola” al proprio cliente installatore, senza entrare in concorrenza con lui. “La grande differenza tra analogico e IP è che non si può più regalare il servizio *nella scatola*, ma occorre valorizzarlo, quindi offrirlo e farlo pagare a parte. Noi serviamo il mercato alto dei System Integrator direttamente ed il mercato medio con l’ausilio di nostri Cat per eventuali start up. Il mercato medio/basso più ricco di margini lo deleghiamo a distributori locali, ben organizzati sulla polverizzazione e capaci di dare il servizio nel prezzo (margine) del prodotto”.

Diversa la ricetta dei produttori/distributori, come **GSG International**: “in quanto distributori a valore aggiunto, ci siamo trovati negli anni ad aprire il mercato italiano a pro-

duttori esteri che non sempre sono stati in grado di dare continuità a prodotto/servizio e quasi sempre non hanno mantenuto politiche commerciali chiare. La scelta di progettare e produrre la gamma completa di apparati per la videosorveglianza Euklis ha l’obiettivo di fornire prodotti all’avanguardia e di mantenere livelli di servizio elevati e nel tempo” (Antonmarco Catania).

Analoga la vision di un altro produttore/distributore come **Gunnebo**: “i distributori che riescono a fornire un elevato valore aggiunto in termini di consulenza e personalizzazione dell’offerta risentono sicuramente meno delle difficoltà finanziarie date dalla congiuntura. Per Gunnebo, è certamente un vantaggio presentarsi anche come produttore, e in particolare come azienda che produce in Italia. Il made in Italy anche in questo settore dà fiducia” (Mauro Bonetto).

La scelta di produrre sistemi di sicurezza, oltre a distribuirli, sembra essere molto diffusa, quanto meno a giudicare dalle definizioni che di se stessi danno gran parte dei distributori. Un’altra opzione, come abbiamo già visto, è la modalità “distribuzione e integrazione di sistemi”, che si giustifica con la maggiore redditività generalmente espressa dall’attività dei system integrator rispetto alla distribuzione tout-court. Questi dati risultano pienamente in linea con un trend globale, che vede i distributori di matrice tradizionale recuperare marginalità inglobando unit dedicate all’integrazione o alla produzione.



GRAZIE A QUANTI CI HANNO PERMESSO DI VERIFICARE E MIGLIORARE LA NOSTRA INDAGINE FINANZIARIA:

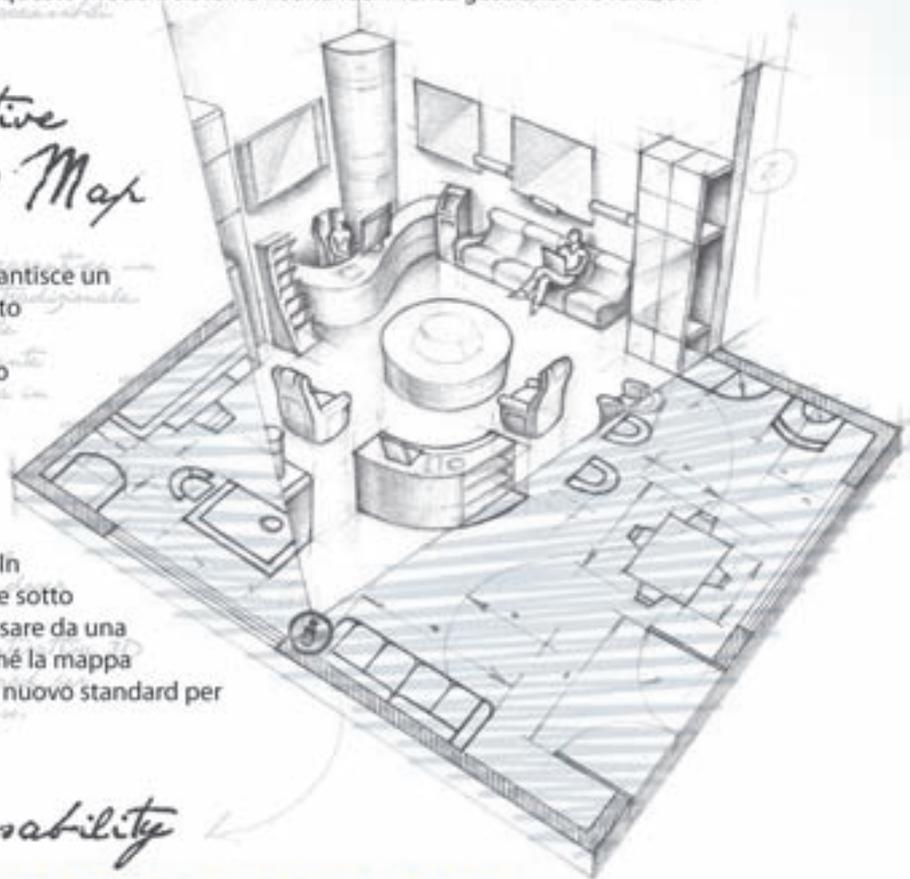
- Aasset Security Italia
- ADI Global/Honeywell
- Ascani Elettrocomm
- Bettini
- Compass Distribution
- DST Distribuzione Sistemi Tecnologici
- GSG International
- Gunnebo Italia
- HESA
- S&A Security and Video Solutions
- Scurtec Brescia
- Securityly
- Tecnosens
- Televista
- Trans Audio Video
- Trolese
- Videoline
- Videotrend
- Voyager

USABILITY

La facilità d'uso implica di solito risultati migliori e meno problemi. L'interfaccia ideale di un Software di Gestione Video (VMS) dovrebbe agire come una sorta di filtro in grado di separare l'informazione dal rumore e di eliminare l'informazione superflua. Un'interfaccia ben progettata evita operazioni superflue che potrebbero causare errori. Così abbiamo cercato di progettare un'interfaccia davvero semplice ed intuitiva. Un'interfaccia che mantenesse i filtri importanti, ma aggiungesse anche strumenti che consentano agli operatori di concentrare la propria attenzione sugli elementi essenziali. Le nostre tecnologie consentono all'operatore di lasciare al sistema un compito molto importante: quello di presentare le informazioni in tempo reale in maniera comprensibile. In questo modo il sistema risulta facilmente gestibile e le funzioni principali sono facilmente accessibili.

Interactive 3D Map

La mappa interattiva 3D di AxxonSoft garantisce un approccio nuovo ed efficace ad un compito tradizionale. La nostra mappa 3D mostra all'operatore le informazioni in un formato logico ed efficiente grazie all'aiuto di mappe di ogni struttura in formato raster. La mappa 3D individua la posizione di ogni video camera e il suo campo visivo, e poi confronta la ripresa della video camera con le mappe. In questo modo gli operatori possono tenere sotto controllo ogni situazione senza dover passare da una finestra all'altra dell'interfaccia. Ecco perché la mappa interattiva 3D di AxxonSoft rappresenta il nuovo standard per l'interattività, la facilità e la velocità d'uso.



Experience the Usability

EXPERIENCE THE NEXT™

-  SolidStore
-  Micromodule Architecture
-  MomentQuest2
-  Interactive 3D Map
-  Time Compressor
-  Video Analytics

Open Platform VMS by AxxonSoft

axxon  **next**
www.axxonnext.com

VMS a Piattaforma Aperta di AxxonSoft



EXPERIENCE THE NEXT™

Axxon Next è il miglior Software di Gestione Video (VMS) di ultima generazione, basato su standard aperti in modo da offrire una piattaforma davvero aperta. L'affidabilità, le prestazioni e la convenienza di Axxon Next non hanno pari sul mercato. Prova una flessibilità e libertà di configurazione senza precedenti: il sistema supporta un numero illimitato di server video, telecamere, postazioni di lavoro e dispositivi client in mobilità e un migliaio di modelli di videocamere IP. Grazie all'interfaccia programmabile dell'applicazione (API), Axxon Next consente una facile integrazione dell'hardware di parti terze, in modo da estendere le funzionalità del proprio sistema video ancora oltre. La struttura ergonomicamente avanzata dell'interfaccia rende tutte le funzioni di facile utilizzo e individuazione. La nostra politica dei prezzi, trasparente e orientata alle esigenze del cliente, rende possibile sfruttare tutte le funzionalità del programma, indipendentemente dalle dimensioni del proprio sistema. Axxon Next è disponibile in una versione gratuita che supporta un sistema con 16 videocamere connesse, e include una licenza per strumenti di rilevazione video e audio.

RIEPILOGO CARATTERISTICHE DI AXxon NEXT

- Numero illimitato di videocamere, server e client remoti
- Supporto di circa un migliaio di modelli di videocamere IP
- Supporto del web e di accessi in mobilità
- Avanzate funzioni di analisi dati video
- Strumenti unici di ricerca rapida nelle registrazioni video
- Prezzi bassi - facile ammortizzare e risparmiare
- Costi di manutenzione nulli
- Assistenza gratuita
- Versione a 16 canali gratuita

Provate la nostra versione GRATUITA: www.axxonnext.com



LA VERSIONE
GRATUITA COMPRENDE:

1 server
16 canali
1 Tb di memoria video
funzionalità di analisi video incluse
licenza 24/7

AxxonSoft EMEA
+49 611 15 75 140
gmany@axxonsoft.com

AxxonSoft MENA
+971 4 457 9235
uae@axxonsoft.com

AxxonSoft Serbia
+381 69 261 2630
serbia@axxonsoft.com

AxxonSoft China
+86 834 698 12
info@axxonsoft.com

AxxonSoft Russia
+7 495 775 2929
info@axxonsoft.com

AxxonSoft KSA
+966 1 415 4966
ksa@axxonsoft.com

AxxonSoft USA
+1 703 623 5706
usa@axxonsoft.com

AxxonSoft India
+91 96 5078 6377
india@axxonsoft.com

AxxonSoft Nigeria
+234 807 184 9047
nigeria@axxonsoft.com

AxxonSoft Iran
+98 21 885 20 335
iran@axxonsoft.com

AxxonSoft Ukraine
+38 044 482 19 91
info@axxonsoft.com

AxxonSoft Kazakhstan
+7 727 323 61 61
info@axxonsoft.com

AxxonSoft Eastern Europe
+359 88 681 2255
bulgaria@axxonsoft.com

AxxonSoft Spain
+34 934 925 729
emea@axxonsoft.com

AxxonSoft Mexico
+52 55 216 772 69
mexico@axxonsoft.com

AxxonSoft Brasil
+55 11 974 573 262
brasil@axxonsoft.com

AxxonSoft Turkey
+90 850 800 99 66
turkey@axxonsoft.com

AxxonSoft Belarus
+375 17 292 66 11
info@axxonsoft.com

AxxonSoft Asia-Pacific
+65 6224 2268
asia@axxonsoft.com

AxxonSoft South America
+54 11 527 947 76
southamerica@axxonsoft.com

Andrea Muzzarelli

Cloud o non cloud? Questo è il dilemma...

Cloud o non cloud? Questo è il problema...

La “nuvola” informatica, che sta trovando interessanti applicazioni nel mondo della security, suscita reazioni contrastanti tra gli operatori. C'è chi la ritiene la tendenza più promettente del 2013 e chi, al contrario, pensa sia prematuro anche solo parlarne. Le potenzialità ci sono – basti pensare agli incrementi di efficienza e al miglioramento della gestione operativa – ma i problemi da risolvere non mancano: alle questioni legate alla privacy e alla sicurezza delle informazioni, nel nostro Paese si sommano la carenza delle infrastrutture disponibili e l'inadeguatezza della normativa. Per saperne di più, a&s Italy ha intervistato i player del settore.

Negli ultimi anni la tecnologia cloud, che in Italia conosciamo anche come “nuvola informatica”, sta richiamando un interesse sempre maggiore a livello internazionale. Una considerazione che vale anche per il settore della sicurezza, nel quale le sue numerose applicazioni – dalla videosorveglianza (VsaaS), al controllo accessi (ACaaS), fino al Video Management System (SaaS) – stanno conquistando consensi via via più ampi.

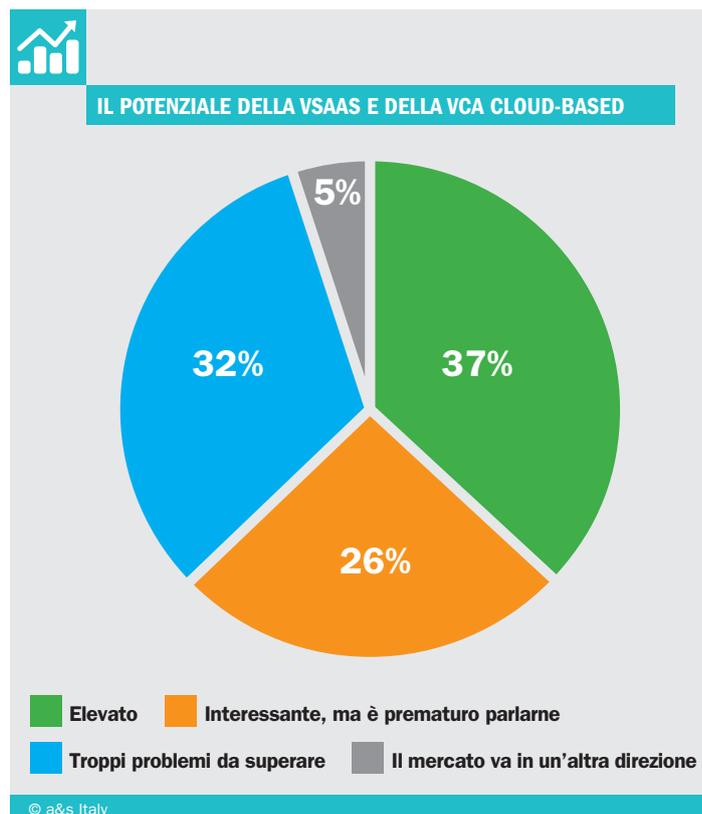
A dare una valutazione positiva della tecnologia cloud è **IMS Research**. Secondo le stime del noto istituto di ricerca, nel 2011 la videosorveglianza as a service ha fatturato globalmente circa 500 milioni di dollari (+25% rispetto al 2010) e, se le tendenze in atto dovessero essere confermate, questo mercato potrebbe valere più di un miliardo entro il 2014. Questo, secondo l'analista **Sam Grinter**, “è il risultato della crescente domanda da parte degli utenti, delle piccole e medie imprese e degli enti governativi”. Un'analisi confermata anche da **Access Markets International (AMI) Partners**, secondo la quale l'incidenza della nuvola sulla spesa globale in sicurezza delle piccole e medie imprese, che oggi rappresenta il 17%, potrebbe raggiungere il 24% entro il 2016. IMS Research prevede inoltre che nei prossimi anni l'applicazione alla videosorveglianza del cloud privato – che si distingue da quella pubblico per l'accesso ristretto dalla presenza di un firewall – si confermerà come un trend di grande importanza. Altre opportunità sembrano legate al VMS cloud-based (**Illy Gruber** di **NICE Systems** lo indica come uno dei trend più importanti del 2013 soprattutto per le piccole imprese, alle quali permette un significativo abbattimento dei costi) e all'ACaaS (access control as a Service), che secondo IMS Research offre molte più opportunità – in termini di fatturato aggiuntivo e quota di mercato conquistabile – rispetto al controllo accessi tradizionale. Anche **Pierre Racz**, CEO di **Genetec**, ha indicato nelle soluzioni cloud la “tendenza più promettente” del 2013. Non a caso la multinazionale canadese sta lanciando una soluzione VSaaS che si avvale del supporto della piattaforma cloud-computing Windows Azure di Microsoft per “offrire alle PMI la massima affidabilità senza la complessità e i costi tradizionalmente associati all'installazione e alla gestione di sistemi di sorveglianza in loco”. Obiettivo che riassume efficacemente uno dei punti di forza della nuvola: migliorare e semplificare la gestione operativa aumentando l'efficienza. Promozione a pieni voti per la

nuvola, dunque? La risposta non è così scontata. Soprattutto se la dobbiamo contestualizzare nel nostro Paese. Per chiarirci e chiarirvi meglio le idee, nel corso dell'ultimo anno abbiamo raccolto il parere dei player del mercato italiano. Ne è emerso un quadro assai composito, dove all'entusiasmo e all'ottimismo si affiancano dubbi e perplessità.

SECURITY CLOUD BASED: I FIDUCIOSI

Alcuni intervistati sembrano riporre fiducia nelle potenzialità del cloud computing.

È il caso di **Alberto Vasta (Mobotix)**, secondo il quale la nuvola offre “centinaia di possibili e impalpabili applicazioni che saranno la nuova frontiera anche della videosorveglianza”. **Denis Pizzol (Hikvision Italy)** è dello stesso parere, e ritiene che il cloud sia “un'importante opportunità legata al mondo delle tecnologie digitali e al networking in generale”. La nuvola potrebbe inoltre garantire una “convergenza



più veloce dall'analogico al digitale, perché semplifica ciò di cui molti installatori hanno timore ma al contempo bisogno: il know-how tecnologico su IP". A sostenerlo è **Francesco Paradiso (D-Link Mediterraneo)**, che sottolinea come attraverso questa tecnologia anche un installatore con una scarsa conoscenza di networking possa installare una soluzione su IP e renderla sicura: "Il cloud protegge infatti i sistemi di videosorveglianza attraverso l'HTTPS, il protocollo di sicurezza per la trasmissione dei contenuti sul web". **Andrea Natale (Tyco ADT Fire & Security)** vede invece grandi potenzialità di sviluppo soprattutto nel Software as a Service (SaaS), dove il cliente vede e usa solo un'interfaccia web. Un giudizio espresso, nelle parole dello stesso Natale, "in funzione dell'odierna difficoltà di accesso al credito, della volontà di investimento da parte dei clienti in impianti non legati alla propria attività, delle risorse necessarie per gestire impianti sempre più IT, della possibilità di avere un installato base sempre funzionante e aggiornato e della fruizione delle informazioni in mobilità".

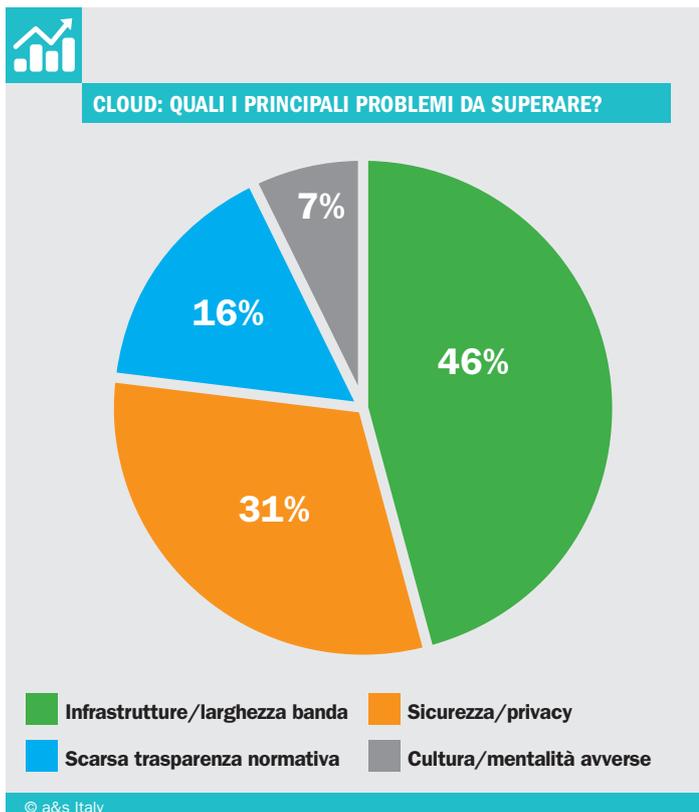
SECURITY CLOUD BASED: I PERPLESSI

Nonostante gli evidenti vantaggi, la nuvola suscita anche diffidenza e scetticismo.

"Parlare di security su base cloud fa un po' paura per tutte le implicazioni che la delocalizzazione della gestione/registrazione/analisi può avere", ci ha detto **Luigi Brambilla (Project Automation)**. "I sistemi di comunicazione, oltre che a offrire alte prestazioni, devono essere sicuri e avere funzioni di alta disponibilità garantita, non solo in termini di banda, ma anche di disponibilità del servizio". Da questo punto di vista l'Italia "non sembra messa bene", precisa Brambilla, che è comunque più ottimista quando si parla di cloud legato alle applicazioni commerciali della videosorveglianza. Prudente anche **Alessandro Marcon (Pelco by Schneider Electric)**, al quale – operando in un paese che sta ancora "muovendo i primi passi verso il cloud" – tutto sommato "non dispiacerebbe poter verificare prima l'esperienza in altri paesi". Meno possibilista è, invece, **Filippo Tommasin (AMACAnet.it)**: "In Italia già fa fatica a decollare la tecnologia IP sull'analogico... Pensare al cloud mi pare francamente prematuro".

VSAAS = VIDEOSORVEGLIARE TRA LE NUVOLE

L'introduzione della piattaforma cloud nella videosorveglianza risale ormai a più di dieci anni fa, ma è soltanto oggi che questa tendenza sta cominciando a prendere piede, promettendo di diventare una delle declinazioni più interessanti della nuvola nel settore security. I vantaggi operativi sono rappresentati dalla capacità di aggregare informazioni video provenienti da siti remoti in un'unica sorgente, alla quale si può accedere da qualunque luogo nel quale vi sia una connessione internet. Sul piano gestionale, invece, è possibile ottenere più efficienza, ridurre gli investimenti in hardware e facilitare l'adozione di standard e protocolli comuni. Senza dimenticare che la centralizzazione delle informazioni facilita l'estrazione di dati utili da impiegare nel marketing o ad altri scopi. IMS Research, l'abbiamo già sottolineato, vede un grande potenziale nel mercato della VSaaS, e indica nella video content analysis cloud-based l'applicativo della svolta. Anche su questi temi, però, abbiamo riscontrato una certa divisione fra gli operatori intervistati.



VSAAS? GRANDE POTENZIALE

Tra coloro che ci hanno dato una valutazione complessivamente positiva c'è **Redo Bezzo (Honeywell Security Group)**, secondo il quale "in Europa questo mercato è in rapida crescita e le soluzioni VSaaS sono spesso richieste e rese ampiamente disponibili – in particolare nel Nord Europa e nei paesi scandinavi". Tra le diverse soluzioni hosted, la VSaaS è quella ritenuta "più vantaggiosa in termini di fatturato e di numero di telecamere IP e dispositivi adottati nel 2013". Per questa ragione, assicura Bezzo, i Servizi Video Hosted saranno "uno dei fattori decisivi per generare RMR (Recurring Monthly Revenue) e fornire una reale alternativa per acquisire profitti aggiuntivi". E l'Italia? Bezzo spiega che la carenza di banda larga fa sì che il mercato di riferimento sia "il più circoscritto in Europa", ma aggiunge anche che "la sua crescita è valutata essere a doppia cifra, analogamente a quella degli altri paesi europei". Quanto alla VCA cloud-based, si tratta di una funzionalità aggiuntiva che "contribuirà a far crescere le quote di mercato". L'opinione è condivisa da **Claus Rønning (Milestone Systems)**, che considera la VCA "un aspetto che andrà a completare e rafforzare l'offerta VSaaS". Anche Rønning ricorda che occorre superare alcuni problemi (larghezza di banda, limiti inerenti al processore a bordo camera), e intravede sbocchi interessanti per il business della video analisi in rete soprattutto "quando si vogliono estrarre dati demografici (ad esempio nel retail) e fornire un'analisi al marketing e non alla sicurezza fisica". Molto fiducioso è, infine, **Matteo Scomegna (Axis Communications)**, per il quale la VSaaS rappresenta "un trend in fortissima crescita, anche se di applicazioni reali se ne vedono ancora poche". Le potenzialità sono molto interessanti, perché – continua Scomegna – "la videosorveglianza come servizio permette e permetterà sempre più di appropiare il mercato analogico o, addirittura, quei mercati in cui la videosorveglianza non è ancora presente". Un ottimo esempio è offerto dagli algoritmi intelligenti, che "vantano già una forte presenza nel mercato del retail del conteggio persone".

VSAAS? MANCO A PARLARNE

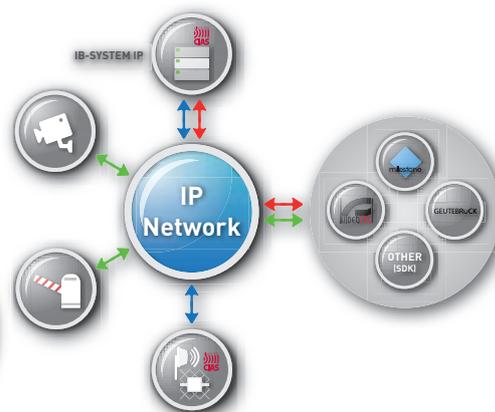
Meno entusiasta sulla videosorveglianza e l'analisi video cloud-based è **Nicola Noviello (Arecont Vision)**, che

MOVING TO IP, HEADING TO FUTURE

FULL IP SOLUTION

HIGH
SPEED
RESPONSEGaranzia
6 anniSDK
available

INTERFACCIA IP DI RACCOLTA E GESTIONE SENSORI



CARATTERISTICHE SPECIALI:

- TEMPO DI RISPOSTA VELOCE
- FINO A 1280 SENSORI
- ANALISI QUALITA' DEL SEGNALE
- BACK-UP CALDO
- AUTO ACQUISIZIONE E CONFIGURAZIONE DEI SENSORI DI CAMPO
- PROTOCOLLI IMPLEMENTATI = MILESTONE, VIDEOTEC, GEUTEBRUECK, CIAS C-ONE-BUS, OTHERS

PROSSIMO SHOW

10-12/04/2013
SAND EXPO & CONV. CENTER
LAS VEGAS- NEVADA - BOOTH # 21091

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

EXTREME SECURITY

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

SINCE 1974

CIAS

vede invece “molto più fermento sulla crescita in termini di risoluzione”. La VSaaS, spiega Novello, “sarà sicuramente un trend per gli anni futuri, ma per il momento non sarà ancora utilizzata come tecnologia di massa per impianti di videosorveglianza”. Di idee simili sono **Ely Maspero (March Networks)** e **Pierfelice Peirano (TW2)**, il quale osserva che si tratterebbe di una buona idea “se la rete italiana non fosse un colabrodo”. Per un responsabile di **Verint** ci sono due considerevoli ostacoli da superare: le infrastrutture (“esistono realtà e comuni geograficamente critici dal punto del digital divide”) e la sicurezza, in cui “il concetto di cloud apre drammaticamente le porte alla protezione delle immagini acquisite”. Mentre per **Ermanno Lucci (Daitem)** le perplessità sono legate soprattutto alle peculiari caratteristiche del Belpaese. Secondo Lucci, la mentalità italiana dominante “è quella di autosorvegliarsi e sapere esattamente chi osserva e da dove: la registrazione depositata chissà dove nel mondo non è propria del nostro approccio alla sicurezza”. Perché si possa verificare un effettivo passaggio ai servizi cloud, conclude Lucci, occorre pertanto “lavorare sulla testa delle persone”. **Luigi Bernardi (Bosch Security Systems)** solleva ancora una volta il problema delle infrastrutture, senza il cui ammodernamento sarà ben difficile parlare di VSaaS. “Al momento – spiega Bernardi – le telecamere scambiano dati in ambiente locale su bande intorno ai 10 MB, mentre la rete molto raramente consente scambi con bande superiori al MB (se non inferiori a 500 KB)”. Di conseguenza, “è difficile immaginare traffici dati con telecamere che dovrebbero operare sempre alla massima risoluzione affinché il riconoscimento degli eventi possa sfruttare le prestazioni del sensore”. **Flavio Venz (distributore esclusivo Grundig)** ritiene invece che le richieste del mercato stiano persino andando in un'altra direzione, quella degli “hardware per archiviare localmente: la tendenza è quindi opposta alla domanda di cloud, e questo varrà almeno per i prossimi cinque anni”.

INSIDIE NORMATIVE

Un aspetto molto delicato in materia di cloud, e capace di superare anche quello tecnologico, è quello normativo, come rileva **Aldo Punzo (Bettini)**. Dello stesso pare-

re è l'avvocato **Valentina Frediani** (Studio Legale Frediani), che precisa come sul piano giuridico la situazione sia “tutt'altro che chiara, soprattutto a causa di una normativa disallineata rispetto alle esigenze che può avere un modello di cloud computing, artefice di criticità e problematiche insidiose”. Alla luce di queste considerazioni, prosegue l'Avv. Frediani, produrre una normativa nazionale da applicare in caso di contenzioso è una questione “da affrontare con la massima priorità”⁽¹⁾.

LA PRIVACY FRA LE NUVOLE

Gli ostacoli e le problematiche da risolvere purtroppo non finiscono qui. La stessa IMS Research, dopo avere tessuto le lodi della VSaaS, sottolinea che i prezzi sono in media ancora assai elevati (soprattutto per il notevole costo delle relative infrastrutture), e che le modalità di installazione dovrebbero essere semplificate. *Last but not least*, occorre senz'altro affrontare lo scottante tema della privacy e della sicurezza delle informazioni. La “nuvola privata” è stata pensata proprio per garantire maggiori standard di sicurezza grazie alla presenza di un firewall, ma IMS Research osserva che “nessun network è mai completamente sicuro”. Molto perplesso sulla questione è **Luigi Cavalieri Manasse (Diesis)**, secondo il quale “si parla molto, ma si fa poco”. Cavalieri Manasse ricorda che i problemi di privacy già oggi evidenziati nell'utilizzo dei sistemi cloud-based sono numerosi – sicurezza dei server, localizzazione degli stessi in altri stati, credenziali, crittografia, gestione delle nomine dei responsabili del trattamento, e così via – e teme che l'utilizzo dell'analisi video possa ulteriormente amplificarli. Non la pensa così il già citato **Francesco Paradiso** (D-Link). Se si abbina il protocollo di sicurezza HTTPS a un ulteriore processo di autenticazione per rivedere le registrazioni attraverso il network video recorder su cloud, spiega Paradiso, si può infatti ottenere un alto livello di affidabilità ponendosi al riparo da “qualsiasi violazione della privacy”. Che lo si veda in una luce più o meno positiva, il tema è indubbiamente di grande importanza. Come osserva l'avvocato Frediani, “è fondamentale avere garanzie sui profili e sulle modalità di accesso, per scongiurare il rischio di abusi non autorizzati e potenzialmente dannosi”⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Approfondimenti dell'Avv. Valentina Frediani sul cloud a pag. 34 e seguenti



Tripla
Tecnologia



Rivelatore
Esterno



10m
Volumetrico



10m Tenda
Orizzontale



Immunità
Animali



Digitale



Anti-
mascheramento



Cicalino
Walk Test

Installa senza inibizioni

 **XD10TTAM**

Valentina Frediani(*)

Cloud computing: vantaggi e criticità della nuvola

E' la tecnologia del momento, utilizzata da milioni di persone, la cui crescita esponenziale è destinata a rivoluzionare il nostro modo di lavorare e di vivere, complici smartphone e tablet. Il cloud computing conquista veramente tutti e anche coloro che si dichiarano immuni al fascino della "nuvola", non possono farne a meno: servizi come Gmail, Mobile.me, Google – giusto per citarne alcuni – sono soluzioni largamente utilizzate per la gestione e l'archiviazione di mail, foto, documenti e file musicali. Se i vantaggi del cloud computing sono innegabili e facilmente individuabili - maggiore facilità di condivisione di documenti e informazioni, riduzione dei costi, semplificazione della gestione, trasferimento del rischio sul fornitore – sotto il profilo giuridico la situazione è tutt'altro che chiara, soprattutto a causa di una normativa disallineata rispetto alle esigenze che può avere un modello di cloud computing, artefice di criticità e problematiche insidiose. Principali attori del processo intorno cui ruota la "nuvola digitale" sono il fornitore di servizi, il cliente amministratore – vale a dire colui che seleziona e configura i servizi in funzione del cliente finale - e il fruitore diretto del cloud, il cliente finale appunto. Per disciplinare questo complesso rapporto a tre, la contrattualistica si rivela fondamentale.



(*) Avvocato esperto in diritto informatico e privacy www.consulentelegaleinformatico.it

Accosta il tuo smartphone per ascoltare l'intervista a Valentina Frediani sul cloud computing

Preme ricordare che spesso i contratti – in particolar modo per i servizi cloud - si prestano pochissimo a modifiche. Tuttavia è sempre utile conoscere i punti di maggior vulnerabilità, così da poter scegliere la soluzione migliore, che meglio risponde alle specifiche esigenze.

CRITICITÀ N. 1: ASPORTABILITÀ DEI DATI

La questione più importante da affrontare riguarda la disponibilità delle informazioni da gestire in cloud, vale a dire la loro reperibilità ed asportabilità, in caso di necessità, secondo un piano idoneo alle esigenze del cliente in riferimento all'attività da lui svolta. Se da un lato infatti la definizione di cloud si basa sulla delocalizzazione dei dati, dall'altro è essenziale prevedere tutte le ipotesi in cui potrebbe essere necessario riportare i dati sul server locale, oppure effettuare una ricognizione dei DB o ancora interrompere i rapporti con gli stessi fornitori.

CRITICITÀ N. 2: FORO COMPETENTE

La determinazione di una normativa nazionale da applicare in caso di contenzioso è un'altra questione da affrontare con la massima priorità. Nei rapporti B2B è sempre rimesso alla libera e congiunta scelta delle parti determinare se in caso di controversie si debba applicare la legge di un paese piuttosto che di un altro. A dispetto di quanto si potrebbe credere, l'interesse comune non è sempre quello di indicare la legge italiana come unica applicabile. Molto può dipendere dall'oggetto del contratto, altro può dipendere da quanto sia "evoluta", sotto il profilo del diritto informatico, la normativa vigente nel paese del fornitore. Indubbiamente, dal lato dei costi, intentare una causa nel nostro paese ha i suoi vantaggi e quindi prevalentemente cerchiamo di esigere che il Foro applicabile sia quello italiano.

CRITICITÀ N. 3: SICUREZZA E PRIVACY

Sicurezza e privacy sono altre due questioni rilevanti a cui far fronte quando si parla di cloud. La sicurezza - intesa come protezione dei dati, piani di ripristino e dislocazione in paesi sicuri, non esposti a rischi che possono pregiu-

dicare accessi - è senza dubbio un valore aggiunto nella fase di valutazione del fornitore finale.

Diversamente, il fronte della privacy apre scenari sconfinati, un labirinto di normative e leggi da analizzare con la massima attenzione. La prima cosa da sapere è che il cloud per sua natura comporta pressoché integralmente la dislocazione dei dati in paesi fuori dall'Italia, sia europei che extraeuropei. La normativa nazionale vigente, il Codice Privacy, fa una distinzione tra i due casi: *"le disposizioni del presente codice non possono essere applicate in modo tale da restringere o vietare la libera circolazione dei dati personali fra gli stati membri dell'Unione Europea, fatta salva l'adozione, in conformità allo stesso codice, di eventuali provvedimenti in caso di trasferimenti di dati effettuati al fine di eludere le medesime disposizioni"*.

Secondo il legislatore, la normativa a tutela dei dati è garantita nel caso in cui essi restino nel perimetro europeo, in quanto tutti i paesi facenti parte all'Unione, sono – in linea di massima - allineati alle regole comunitarie che garantiscono quel "minimo sindacale" di protezione indispensabile per il legislatore. Al contrario, fuori dai confi-



ni europei, “il trasferimento anche temporaneo fuori del territorio dello Stato, con qualsiasi forma o mezzo, di dati personali oggetto di trattamento, se diretto verso un Paese non appartenente all’Unione europea è consentito quando: a) l’interessato ha manifestato il proprio consenso espresso o, se si tratta di dati sensibili, in forma scritta; b) è necessario per l’esecuzione di obblighi derivanti da un contratto c) è necessario per la salvaguardia di un interesse pubblico d) è necessario per la salvaguardia della vita o dell’incolumità fisica di un terzo e) è necessario ai fini dello svolgimento delle investigazioni difensive f) è effettuato in accoglimento di una richiesta di accesso ai documenti amministrativi g) è necessario per esclusivi scopi scientifici o statistici, ovvero per esclusivi scopi storici h) il trattamento concerne dati riguardanti persone giuridiche, enti o associazioni” (con la nuova modifica normativa quest’ultimo punto è caduto, considerato che la definizione di interessato è limitata alla persona fisica).

E qui la situazione si complica. Il trasferimento dei dati nei paesi considerati sicuri comporta comunque l’onere del Titolare (quindi del cliente che acquisisce i servizi) di garantire - anche attraverso la garanzia contrattuale del fornitore - il rispetto delle misure di sicurezza basilari per la nostra normativa (ossia i sistemi di autorizzazione per gli accessi, ripristino dati, adozione sistemi antintrusione ecc.), mentre la disciplina cui si fa riferimento a livello internazionale (delineata nei rapporti con gli Stati Uniti) è quella dei cosiddetti *principi di approdo sicuro*, il Safe Harbor. Principi logici ma impegnativi: non solo l’obbligo di informazione nei confronti degli interessati i cui dati andranno in cloud, ma anche l’obbligo di prendere il loro consenso e di protezione “*da perdita ed abusi, nonché da accesso, rivelazione, alterazione e distruzione non autorizzati*”, ma anche la garanzia del diritto degli interessati di “*accedere alle informazioni personali che li riguardano in possesso di una data organizzazione, ed altresì poterle correggere, emendare o cancellare*” (ovviamente tramite il cliente).

CRITICITÀ N. 4: AMMINISTRATORE DI SISTEMA

L’ultima questione – non certo in ordine di importanza - che prenderemo in considerazione riguarda il tanto discusso provvedimento in materia di amministratore di sistema. Inserire i propri dati in cloud significa esporre il proprio know-how. Per tale ragione è fondamentale avere garanzie sui profili e sulle modalità di accesso, per scongiurare il rischio di abusi non autorizzati e potenzialmente dannosi. A fronte di quanto detto, sarebbe opportuno verificare l’inserimento di una clausola contrattuale che riconosca sussistente un sistema di logging degli ADS che storicizzi gli interventi e dia modo, in caso di necessità, di operare un monitoraggio.

DON’T PANIC

La regola d’oro in questi casi è evitare allarmismi. Tutti ormai facciamo parte del cloud: Facebook, LinkedIn, Twitter e la stessa posta elettronica sono solo alcuni esempi di “nuvola” con cui abbiamo a che fare quotidianamente. L’analisi giuridica nella maggior parte dei casi deve stare a monte dell’acquisizione dei servizi ed essere valutata in riferimento al rispetto alla selezione del patrimonio aziendale che intendiamo portare in cloud. Il livello di affidabilità del fornitore e del cliente amministratore è essenziale; la sussistenza di certificazione che garantisca determinati processi applicati ai dati in cloud può essere strumento di valutazione rispetto ai servizi promossi dal fornitore, come del resto l’aver già previsto a priori l’attenzione alla normativa italiana rilasciando documenti funzionali ad eventuali controlli della Guardia di Finanza in materia di privacy, piuttosto che l’inserimento di clausole contrattuali inerenti la cessazione dei servizi con un piano di trasferimento dati chiaro, è sintomo di particolare sensibilità agli aspetti contrattuali.

L’augurio è che il legislatore italiano si conformi quanto prima all’inarrestabile sviluppo del cloud, adeguandosi alla Commissione Europea che, attraverso il famigerato Regolamento Europeo, sta portando avanti una riforma radicale della privacy, sia attraverso la semplificazione dagli oneri burocratici, sia attraverso l’analisi di tutti gli aspetti connessi al cloud, con l’obiettivo di dar vita ad una disciplina uniforme a livello di paesi europei, con la possibilità di raccordi alla disciplina internazionale.



Meno preoccupazioni.



Più sicurezza!

DCS-7513



IP Surveillance



Wireless



Switching



Storage



Security

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

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

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

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

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

Connect to More ▶▶ Visit dlink.it

D-Link[®]
Building Networks for People

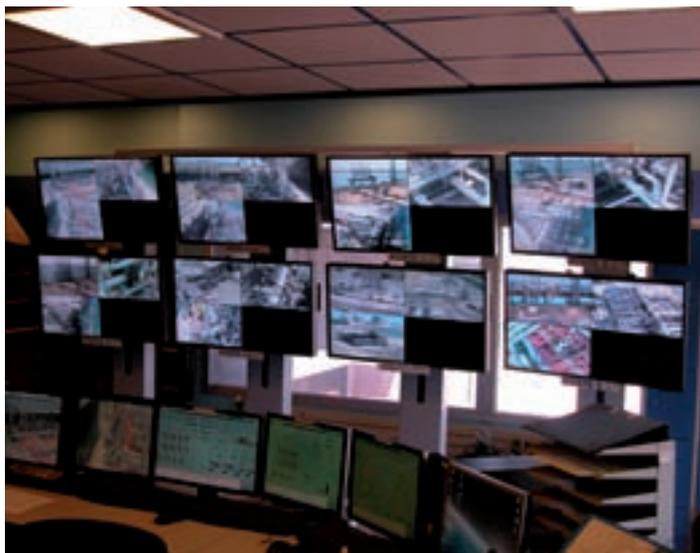
Un'Agenda Digitale senza videosorveglianza

Ormai un anno fa, era il 1° marzo del 2012, venne varata l'Agenda Digitale Italiana (ADI). Un documento che, in attuazione a quanto stabilito a livello europeo, dovrebbe portare il nostro Paese a sfruttare i vantaggi offerti dalle nuove tecnologie digitali. Dopo la prima dichiarazione degli obiettivi, lo scorso ottobre il Consiglio dei Ministri ha varato il Decreto Legge 179/2012 - "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese", più noto come "Crescita 2.0", che prevede una serie di misure per l'applicazione concreta dell'Agenda digitale. Gli interventi, in particolare, si focalizzano sui settori: identità digitale, PA digitale/Open data, istruzione digitale, sanità digitale, divario digitale, pagamenti elettronici e giustizia digitale. Nessuna indicazione, invece, per quanto riguarda la sicurezza (intesa come anticrimine) o, più nello specifico, la videosorveglianza. Addirittura, utilizzando la funzione "cerca" sul sito del Ministero dello sviluppo economico, non viene individuato nessun documento contenente il termine "videosorveglianza".

Benché non vi siano indicazioni specifiche, l'Agenda digitale contiene una serie di spunti che riguardano, seppur indirettamente, questo settore. Del resto, parlando di videosorveglianza, non possiamo dimenticare che le telecamere ad alta risoluzione possono essere sfruttate, per un controllo da remoto, solo a fronte di un'adeguata rete di telecomunicazione, che consenta la visione e la registrazione da remoto. Proprio le reti di telecomunicazione rappresentano una delle principali debolezze dell'intero progetto di digitalizzazione: nessun servizio informatico, infatti, potrà essere realizzato senza la disponibilità di una banda sufficientemente larga e capillare. Emblematico quanto accaduto a gennaio, quando il semplice tentativo di iscrivere telematicamente i bambini al primo anno di un ciclo scolastico è stato sufficiente per scatenare il "panico" tra le famiglie e bloccare il sistema.

MA NDÒ VAI SE LA BANDA NON CE L'HAI?

Così come, qualche decennio fa, nessun Paese avrebbe pensato di essere competitivo senza un'adeguata infrastruttura viaria, oggi le reti di telecomunicazione sono essenziali. L'obiettivo di fornire accesso capillare a banda larga è stato ribadito, a livello europeo, dal progetto EU2020. Un documento nel quale si sottolinea la necessità di garantire banda larga ai cittadini entro il 2013 e l'accesso a velocità nettamente superiori (oltre i 30 Mb/s) entro il 2020. Secondo le stime ufficiali, solo il 5% della popolazione italiana è attualmente esclusa dal servizio di connettività Internet a banda larga (sino a 2 Mb/s) fissa o mobile. Chiunque abbia sperimentato la necessità di comunicare a banda larga, in realtà, sa quanto sia poco credibile una simile cifra. Un gap che sta cercando di affrontare il "Piano Nazionale Banda Larga", varato dal Ministero dello sviluppo economico, che ha già destinato i primi 500 milioni di euro, ma serviranno ulteriori 450 milioni. Nel frattempo si è concretizzata la necessità di promuovere un "Progetto strategico Banda Ultralarga", per incentivare i nuovi investimenti in NGAN (next generation access network) e stimolare l'affermazione di nuovi servizi a banda ultralarga. Il progetto prevede il coinvolgimento di soggetti privati, mentre il pubblico dovrebbe investire solo per garantire la copertura delle aree economicamente meno interessanti, soprattutto nelle regioni del Sud Italia.



La videosorveglianza necessita di reti a banda larga



Ridurre i tempi della burocrazia favorirà l'installazione

PIÙ SCAVI, MENO BUROCRAZIA

Al di là delle indicazioni politiche e dei grandi investimenti, chi è chiamato quotidianamente ad affrontare le problematiche connesse all'assenza di una banda larga e affidabile è interessato alle indicazioni normative pratiche. In particolare l'art. 14 del Decreto Legge 179/2012, "Interventi per la diffusione delle tecnologie digitali", al comma 4 specifica alcune significative varia-



zioni al “Codice delle comunicazioni elettroniche” (comma 7 dell’art. 88 del Decreto Legislativo 259/2003). Il decreto “Crescita 2.0” introduce infatti una serie di interessanti modifiche relative al capitolo “Opere civili, scavi ed occupazione di suolo pubblico”. Con l’obiettivo di velocizzare le operazioni di posa, riducendo il tempo perso in attesa delle autorizzazioni, vengono infatti dimezzati i tempi per il “silenzio assenso” da parte delle amministrazioni locali. Per tale ragione, il comma 7 dell’articolo 88 diventa: “Trascorso il termine di quarantacinque giorni dalla presentazione della domanda, senza che l’Amministrazione abbia concluso il procedimento con un provvedimento espresso ovvero abbia indetto un’apposita conferenza di servizi, la medesima si intende in ogni caso accolta. Nel caso di attraversamenti di strade e comunque di lavori di scavo di lunghezza inferiore ai duecento metri, il termine è ridotto a quindici giorni”. All’articolo, inoltre, si aggiunge un’ulteriore specifica, che fissa in soli dieci giorni il termine del “silenzio assenso” in caso di opere a minor impatto: “Nel caso di apertura buche, apertura chiusini per infilaggio cavi o tubi, posa di cavi o tubi aerei su infrastrutture esistenti, allacciamento utenti il termine è ridotto a dieci giorni.” Si inserisce nell’ottica di velocizzare le attività di cablaggio anche una significativa semplificazione per la posa dei cavi interrati destinati alla trasmissione dei dati: “Per le tecniche di scavo a limitato impatto ambientale, la profondità minima può essere ridotta, a condizione che sia assicurata la sicurezza della circolazione e ga-

rantita l’integrità del corpo stradale per tutta la sua vita utile, in base a valutazioni della tipologia di strada, di traffico e di pavimentazione”.

NON PAGO PIÙ

Accanto alle semplificazioni, il decreto abolisce la tassa di occupazione di suolo pubblico in caso di posa di cavi in fibra ottica: “I comuni e le province non applicano, per l’occupazione del suolo e del sottosuolo con reti e con impianti di comunicazione elettronica in fibra ottica la tassa per l’occupazione di spazi ed aree pubbliche”, “ovvero il canone per l’occupazione di spazi ed aree pubbliche di cui all’articolo 63 del decreto legislativo 15 dicembre 1997, n. 446”.

VADO DOVE VOGLIO

La novità più interessante, infine, riguarda ancora l’Art. 91 del “Codice delle comunicazioni elettroniche”, che definisce le “Limitazioni legali della proprietà”. Il comma 4, infatti, stabilisce che “Il proprietario è tenuto a sopportare il passaggio nell’immobile di sua proprietà del personale dell’esercente il servizio che dimostri la necessità di accedervi per l’installazione, riparazione e manutenzione degli impianti di cui sopra”. Tale obbligo di consentire l’accesso alla proprietà privata viene ulteriormente ampliato dal nuovo comma 4-bis: “L’operatore di comunicazione durante la fase di sviluppo della propria rete in fibra ottica può, in ogni caso, accedere a tutte le parti comuni degli edifici al fine di installare, collegare e mantenere gli elementi di rete, cavi, fili, riparti, linee o simili apparati privi di emissioni elettroniche. Il diritto di accesso è consentito anche nel caso di edifici non abitati e di nuova costruzione”.

Soluzioni di Sicurezza Intelligenti

INT-TSI



SPUDORATA

Consulta il sito www.satel-italia.it per trovare
il punto vendita a te più vicino.

Satel[®]
ITALIA

Elvy Pianca

Stadi e grandi eventi: la sicurezza è tutto intorno all'impianto

La sicurezza negli stadi: un tema, purtroppo, sempre attuale. Come poter sfruttare le tecnologie oggi esistenti per far sì che assistere a una partita o a un concerto non sia più un pericolo? Le soluzioni sono diverse e passano, principalmente, per l'integrazione tra i sistemi e dispositivi già presenti. Con qualche novità: i software PSIM, che portano tutto il controllo su un'unica interfaccia e, già presente da qualche anno, il TVCC HD Megapixel, per catturare ogni più piccolo dettaglio in qualsiasi angolo dello stadio. Ultima, ma non certo secondaria, oggi la sicurezza può essere portata ovunque, dentro e fuori lo stadio. Rendendo così anche le zone limitrofe, e l'intera città, più vivibili.

In che modo si può utilizzare l'integrazione per migliorare le tecnologie di sicurezza negli stadi?

Il primo trend è il collegamento delle varie attività legate alla sicurezza. Una cosa indispensabile, perché proprio l'integrazione tra i diversi sistemi aiuta a minimizzare i buchi nella maglia della sicurezza, mettendo in atto quelle procedure e processi automatici che consentono un maggior controllo rispetto all'occhio umano. Per fare un esempio, il sistema di controllo di uno stadio potrebbe avere un database di chi ha causato problemi durante gli eventi sportivi. Grazie alle tecnologie di riconoscimento facciale integrate con i tornelli di ingresso, a queste persone verrà impedito di entrare nello stadio. Ma l'integrazione diventa davvero indispensabile quando si vogliono far **dialogare sistemi diversi**, progettati e installati in tempi diversi e con diverse tecnologie, come quasi sempre succede in uno stadio, dove, ad esempio, l'illuminazione o l'antincendio sono stati introdotti molto prima dei tornelli del controllo accessi. Qui, solo una piattaforma comune consente di superare la frammentazione e di portare tutti i controlli su un unico piano. La seconda evoluzione è, come già accennavamo, l'espansione delle attività di **sicurezza al di fuori dello stadio**, nelle città, grazie alle innovazioni che riguardano la rete e la comunicazione.

Infine, un terzo aspetto non trascurabile sono tutte quelle **tecnologie mobili** che, per loro stessa natura, possono non solo essere portate ovunque, ma anche adattate ad esigenze di sicurezza che sono mutevoli nel tempo e nello spazio. Un esempio banale: il **video management system**, che non solo permette l'integrazione, su un'unica piattaforma, delle immagini che provengono dalle varie telecamere presenti in uno stadio, ma anche il trasferimento dei dati acquisiti su un qualsiasi dispositivo mobile. Sicuramente una grande rivoluzione nella sicurezza degli stadi si è avuta con la diffusione della **tecnologia PSIM**, acronimo di Physical Security Information Management, una piattaforma per integrare tutti i dispositivi di controllo, dalla sicurezza all'irrigazione del manto erboso, per rimanere agli stadi, in un'interfaccia unica. Inoltre, vengono rafforzati i collegamenti tra tecnologia, persone e processi. Un esempio: se è necessaria l'evacuazione di un'area specifica, il sistema è non solo in grado di dare agli operatori, in tempo reale e dovunque si trovino, le istruzioni da seguire, ma può anche eseguire azioni automatizzate, come l'invio di notifiche o bloccare o sbloccare le porte interessate. Il software

PSIM consente, poi, agli amministratori pubblici e agli addetti alla sicurezza delle città di connettersi e accedere a qualsiasi tipo di dato proveniente da sistemi di enti pubblici e privati, senza dover introdurre hardware aggiuntivo o codifiche personalizzate. In questo modo la sicurezza va oltre i tornelli dello stadio e si allarga a tutte le zone interessate dal singolo evento sportivo o musicale, perché qualsiasi dispositivo di sicurezza fisica – videocamere, sensori e via dicendo – a questo punto può essere integrato con il sistema, estendendo così l'area sicura e consentendo ulteriori prestazioni, come, per limitarsi a un solo esempio, la gestione del flusso del traffico veicolare nella zona dello stadio. Inoltre, possono essere previsti dei **centri di comando mobili**, che ricevono e possono gestire comunque tutti i feed di sicurezza che arrivano alla centrale di controllo, e che rappresentano un occhio supplementare sulla partita di calcio o sul concerto.

Un altro notevole passo avanti sul fronte della sicurezza degli stadi è stato fatto con la diffusione delle **reti wireless**, che possono essere implementate con estrema facilità senza grandi stravolgimenti strutturali, al contrario delle reti cablate. Negli ultimi anni, i progressi



SICUREZZA NEGLI STADI: LE NORME IN ITALIA

La legge 401 del 13/12/1989 introduce il Daspo (Divieto di Accedere alle manifestazioni Sportive) per fermare i facinorosi prima dell'ingresso allo stadio. Il DM 18/03/1996, integrato dal DM 06/06/2005, stabilisce le norme relative all'ubicazione dell'impianto e la sicurezza: prevenzione incendi, sistemazione spettatori, varchi, vie di uscita, percorsi di smistamento. Nel corso degli anni, la normativa è stata oggetto di integrazioni, come la creazione di aree per il GOS (Gruppo Operativo di Sicurezza), la presenza obbligatoria degli steward, i varchi d'ingresso che, nel caso del calcio, devono essere numerati, dotati di tornelli, metal detector e dispositivi elettronici in grado di verificare la regolarità del biglietto, la separazione mediante barriere fisiche tra i tifosi delle due squadre. E' anche obbligatorio un sistema TVCC che consenta la registrazione sia nelle aree riservate al pubblico sia in tutto l'impianto e nelle sue immediate vicinanze. Infine, a partire dalla stagione 2010/2011, è entrata a regime la "tessera del tifoso", utilizzata per seguire la squadra in trasferta ed entrare nei settori dello stadio riservati agli ospiti con corsie preferenziali.

della tecnologia senza fili hanno apportato maggiore stabilità e capacità e, quindi, queste reti possono essere applicate anche in soluzioni di videosorveglianza. Ad esempio, nel caso di grandi eventi come un incontro di calcio o un concerto, si può adottare la rete wireless per portare il controllo in tutte le zone interessate. A Vancouver, per le Olimpiadi Invernali del 2010, è stata proprio adottata questa tecnologia per videosorvegliare non solo l'area dei giochi, ma tutta la città, in particolare le vie di trasporto. E quando le reti si estendono nella città, si possono prevenire le possibili minacce ancora prima che i malintenzionati raggiungano gli stadi. Questo è davvero un punto strategico, perché anche in Italia c'è una grande enfasi sulla sicurezza e la protezione all'interno degli stadi, ma poco si fa per quello che succede fuori, in città, o prima dell'evento. Ad esempio, nelle Olimpiadi di Londra del 2012, sono state prese numerose misure di identificazione biometrica (impronte digitali e scansioni facciali) agli oltre 10 mila tra atleti e allenatori, per consentire solo a loro l'accesso alle zone di gara e ai villaggi olimpici.

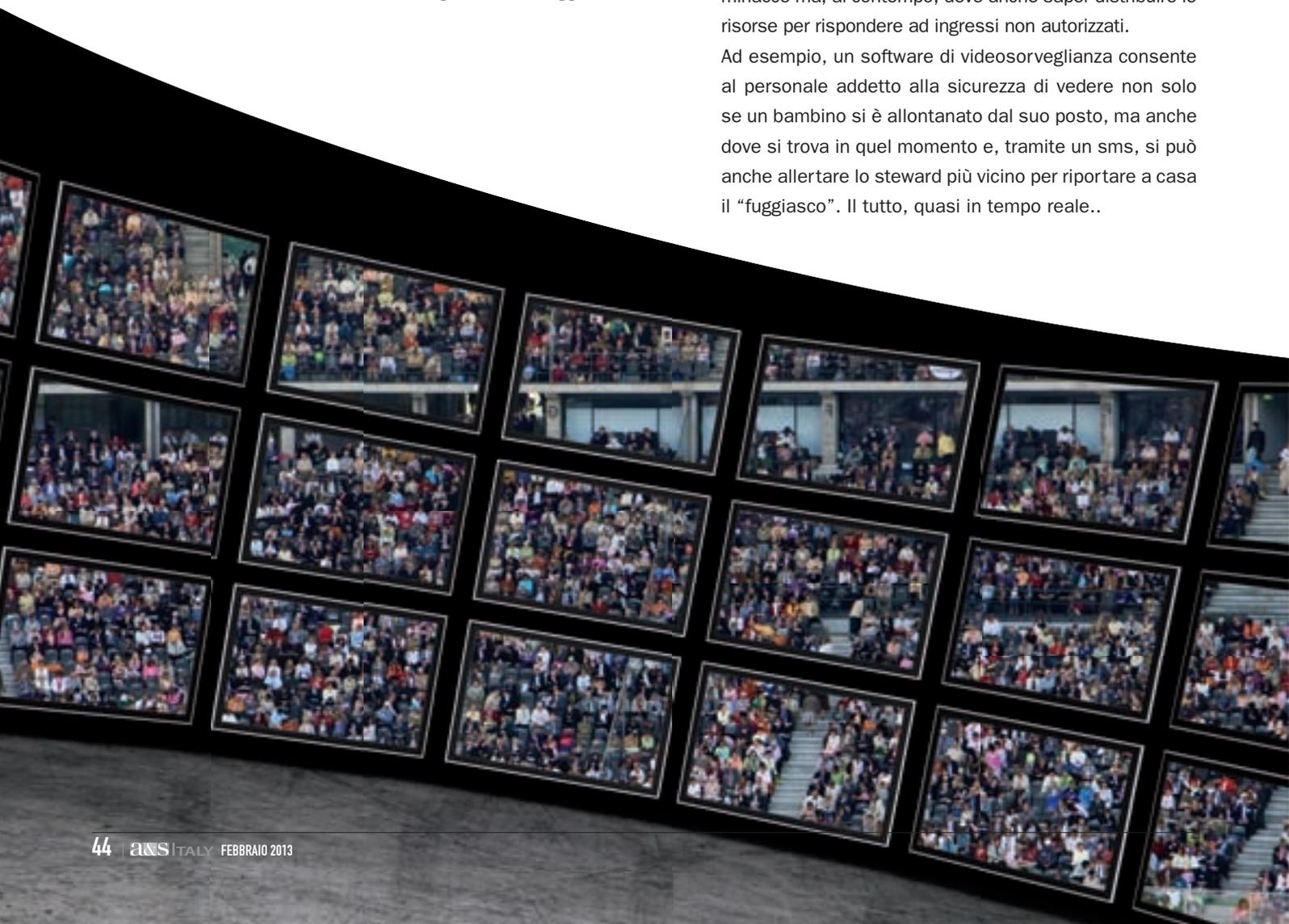
STADI: QUALE KILLER APPLICATION

Quale può essere la "killer application" per la sicurezza degli stadi? Senza dubbio, la **videosorveglianza HD** può giocare un ruolo chiave. Negli ultimi anni, lo sviluppo delle tecnologie megapixel ha consentito di catturare piccoli dettagli senza perdere di vista la copertura di un insieme - quale può essere la folla di uno stadio - con minori telecamere e, ovviamente, minor personale e costi di gestione. Avigilon ha fatto anche una stima: è possibile coprire un'area di 50 mila posti spettatori con i dettagli dei singoli visi utilizzando solo 14 camere.

Ovviamente, la videosorveglianza si applica non solo agli scontri tra i tifosi sugli spalti, ma anche a tutto ciò che succede nei corridoi, nelle scale, nei parcheggi e via dicendo. Basterebbe una corretta disposizione dei dispositivi per avere tutto sotto controllo, compresi i furti.

Un altro aspetto non secondario per la sicurezza negli stadi è il **tempo di risposta**. Perché la sicurezza deve fare tutto il possibile per evitare che entrino cause di pericoli e minacce ma, al contempo, deve anche saper distribuire le risorse per rispondere ad ingressi non autorizzati.

Ad esempio, un software di videosorveglianza consente al personale addetto alla sicurezza di vedere non solo se un bambino si è allontanato dal suo posto, ma anche dove si trova in quel momento e, tramite un sms, si può anche allertare lo steward più vicino per riportare a casa il "fuggiasco". Il tutto, quasi in tempo reale..



Milestone Systems è leader mondiale del mercato del software di gestione video IP su piattaforme aperte (VMS). Il software Milestone XProtect® è potente e di facile impiego, con un'ampia gamma di funzioni per soddisfare tutte le esigenze di sorveglianza, da quelle essenziali a quelle più avanzate. XProtect è progettato con un'architettura aperta. Ciò significa che il software è compatibile con più telecamere IP, codificatori e videoregistratori digitali rispetto a qualsiasi altro produttore e consente di integrare i migliori software di analisi e le soluzioni aziendali attualmente presenti sul mercato, e di espanderli il più possibile con le future innovazioni. Con XProtect, le opportunità a disposizione sono illimitate ed è possibile mantenere aperte le proprie opzioni di sicurezza.

Scopri la Libertà di Scelta (Power of Choice) e i nuovi clienti di XProtect sul sito : www.milestonesys.com

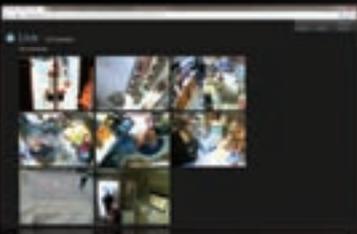
XProtect® Smart Client



Gestione semplificata delle installazioni

- risposta immediata agli allarmi
- opzioni di esportazione avanzate

XProtect® Web Client



Connessione immediata da qualsiasi PC

- compatibile con OS X®, Linux e Windows®
- condivisione ed esportazione di prove video

XProtect® Mobile



Essere vicino a ciò che è importante

- disponibile per Android™ e iOS®
- invio di video live dalla telecamera di tablet e smartphone (Video Push)

Milestone Systems Italia

Tel: +39 02 6179 7507



The power of choice

La libertà di scelta

Porte aperte per tutti: il controllo accessi come tecnologia "inclusiva"

L'attenzione alla disabilità è una pratica ormai diffusa. Le aziende, sia in fase di ristrutturazione della sede, sia nelle costruzioni ex novo, sono sempre più rispettose dei principi che stanno alla base dell'universal design: equità, flessibilità, semplicità, percettibilità, tolleranza all'errore, contenimento dello sforzo fisico, misure e spazi sufficienti. Purtroppo, per ragioni di sicurezza, non sempre è possibile realizzare un'accessibilità "senza barriere". Al contrario, sempre più imprese pubbliche e private sono costrette a esercitare un'accurata verifica delle persone che entrano ed escono e uno stringente controllo degli accessi, sia agli edifici sia alle aree interne. Stando così le cose, il sistema elettronico di controllo accessi può offrire un contributo significativo per alleviare le difficoltà delle persone anziane o affette da disabilità locomotorie, minorazioni o menomazioni. Come? Adottando agli ingressi principali, e in prossimità delle zone interne riservate, varchi fisici pensati per i portatori di handicap, ricorrendo alla tecnologia RFID per il riconoscimento automatico delle persone e degli ausili tecnici, operando per prevenire danni e agevolare il transito, gestendo gli accessi via software in modo differenziato e intelligente.

niziamo dai varchi fisici, i passaggi attraverso i quali accede il disabile.

La soluzione ottimale è senza dubbio la porta ad ante scorrevoli: la persona si avvicina, il radar la intercetta, le ante si ritraggono e l'utente entra ed esce senza problemi. Ma siccome non sempre è possibile installarne una, i produttori si sono sbizzarriti e hanno sfornato un'ampia gamma di proposte alternative, in particolare per gli ingressi interni. In origine, nelle hall erano le sbarre a farla da padrone, una barriera simile a quella dei passi veicolari ma più corte e meno pesanti. Operavano in tandem con il classico tornello a tripode. Il tornello per "filtrare" il passaggio degli utenti normodotati (uno per volta), la sbarra per lasciar passare le persone con handicap fisici. In seguito sono arrivati i portelli motorizzati: una piccola barriera basculante (o antina di cristallo) si apre a novanta gradi e si richiude da sola dopo il passaggio. Poi, ancora, i (costosissimi) varchi motorizzati con ante rettangolari o ellittiche a scomparsa (hidden gate), i cancelli automatici, i passaggi "immateriali" (optoelettronici) e così via. Tutti questi varchi speciali hanno molti punti in comune: il passaggio è più largo rispetto ai modelli standard (90-100 cm di luce contro i 55-60), sono motorizzati (la barriera che impedisce il libero transito scompare a riconoscimento avvenuto), contengono i dispositivi necessari per assicurare un'elevata sicurezza antinfortunistica, sono abbinati a uno o più tornelli o altri varchi tradizionali, sono riservati a un ristretto numero di utenti (i portatori di handicap appunto) ma spesso sfruttati anche per far passare pacchi voluminosi e materiali ingombranti.

RICONOSCIMENTO A DISTANZA

Qualunque sia il tipo di varco speciale adottato, è necessario che lo stesso venga tenuto sotto controllo, gli utenti identificati in modo automatico prima di transitare e il movimento seguito passo-passo.

In fatto di identificazione (ma non solo per questo) la RFID ha mandato in soffitta tutte le altre tecniche tradizionali (codice a barre, banda magnetica ecc.) diventando una delle stampelle tecnologiche per le persone con capacità motorie o sensoriali impedito o ridotte. Prima, per essere identificati, era necessario allungare la mano e far scorrere il proprio badge in una feritoia o inserirlo in una bocchetta. Un'operazione tutt'altro che facile, non solo per chi ha una menomazione ma anche per coloro i quali (avanti con

gli anni) sono affetti da artrosi e artriti o portano i segni di una malattia invalidante. Oggi, invece, è sufficiente avvicinare il proprio badge al lettore, un'operazione semplice e veloce. Non solo: quando è necessario, il riconoscimento può avvenire a distanza e "al volo" appuntando una card al vestito oppure fissando un transponder al telaio della carrozzina o a un altro ausilio tecnico. A livello di riconoscimento, purtroppo, le difficoltà permangono quando si deve accedere a zone sensibili o ad alto rischio ed è richiesta l'identificazione biometrica. Presentare il badge e posare il dito sul sensore ottico che legge le impronte digitali o posizionare il palmo della mano sotto l'occhio elettronico che ne rileva la forma geometrica, non è così agevole come si pensa. In questi casi, un aiuto potrebbe arrivare presto dall'evoluzione di altri dispositivi biometrici, come quelli che riconoscono da lontano le persone analizzando il volto o scrutandole negli occhi. In un varco handicap, infine, anche gli accessori e i comandi manuali sono importanti. Così le maniglie a leva, ad esempio,



AREE DI INTERVENTO

STRUMENTI E PRESTAZIONI

Varchi fisici

Porta ad ante scorrevoli (porta automatica)
Porta o cancello con ante motorizzata
Sbarra a sollevamento per interni
Portello motorizzato ad ante o bandiera
Varco motorizzato ad ante mobili (hidden gate)
Varco immateriale (optoelettronico)

Identificazione

Riconoscimento automatico
Badge RFID o transponder
Lettura a prossimità o a distanza
Riconoscimento dell'ausilio tecnico in transito

Controllo

Impedimento degli accessi su varchi non idonei
Obbligo a transitare attraverso varchi speciali
Autorizzazione ad accedere a locali esclusivi
Autorizzazione a fruire di mezzi speciali
Allungamento dei tempi di accesso
Gestione modificata della procedura di accesso
Richiamo del personale di sorveglianza

Comandi e segnalazioni

Caratteristiche ergonomiche appropriate
Corretto posizionamento e accessibilità
Messaggistica semplice e chiara



Il varco motorizzato ritratto è largo 90 cm per consentire un passaggio agevole anche a persone diversamente abili. Foto: Courtesy Gunnebo.



Varco motorizzato maggiorato per conformità alla norma disabili. Foto: Courtesy Saima Sicurezza.

sono da preferire ai pomelli mentre i pulsanti di uscita e di emergenza devono essere di forma appropriata. Oltre all'ergonomia, a fare la differenza è anche la posizione: gli esperti consigliano di fissare i vari dispositivi (lettore di badge, maniglie, pulsanti ecc.) a portata di mano e a 90-100 centimetri dal pavimento.

GESTIONE DIFFERENZIATA

I moderni sistemi elettronici di controllo accessi, oltre a semplificare le operazioni di riconoscimento grazie alla tecnologia Rfid e a gestire il transito attraverso i varchi speciali, possono offrire molto di più alle persone che hanno ridotte capacità di interazione con l'ambiente di lavoro. A livello hardware, ad esempio, alcuni semplici accorgimenti possono venire incontro alle esigenze di persone che hanno menomazioni oculari o auricolari. A volte basta davvero poco: una lampada spia più grande del solito, una segnalazione acustica multitonale, corpo e contrasto adeguati nel comporre i caratteri di un messaggio... Decisamente molto può fare anche il software gestendo in modo differenziato gli accessi dell'utente nella cui scheda anagrafica risulta "spuntato" lo status di portatore di handicap. Si può così, ad esempio, impedire ai disabili di transitare attraverso i varchi normali (per prevenire danni) così come, al contrario, si può concedere solo a loro l'accesso a locali esclusivi (toilette e WC riservati) e all'uso di mezzi tecnici speciali (piattaforme elevatrici, servoscale ecc.). E ancora: si può accordare più tempo al transito o adeguarne la procedura (per agevolare il passaggio attraverso il varco ed evitare la generazione di allarmi per time out), si può richiamare l'attenzione del personale di sorveglianza (per tenere sott'occhio la situazione e prestare soccorso in caso di necessità). Se è vero che in Italia, come nei paesi d'Oltralpe, la sensibilità verso il diversamente abile cresce ogni giorno di più, non si può ignorare tuttavia il muro che alzano diverse medie e grandi aziende di casa nostra quando i fornitori propongono un controllo accessi "inclusivo". Basta dare un'occhiata alle aree di ricevimento e agli ingressi dei dipendenti. Non sono poche le imprese che spendono fior di quattrini per arredare reception da sogno e installare varchi hi-tech ma che "dimenticano" di integrare gli impianti con soluzioni rivolte a portatori di handicap e anziani. Spesso queste omissioni vengono giustificate con l'assenza di invalidi a libro paga, la carenza di spazio, l'estetica, la sicurezza, il budget ridotto... Il disabile? Che sarà mai! Se una persona ha bisogno di essere accompagnata siamo qui noi. E pensare che nulla è più irritante (e umiliante) per un portatore di handicap del dover chiedere aiuto agli altri quando sarebbe bastato poco per evitarlo.

Velvet DT **FACTORY**

Sensore doppia tecnologia (IRP+uW) a tenda per esterno



RCP-GRAFICA.com



Consente di segnalare qualsiasi tentativo di mascheramento della lente dell'Infrarosso.



Consente di segnalare qualsiasi tentativo di mascheramento della sezione Microonda.



Gli algoritmi di elaborazione ottimizzano automaticamente la rilevazione in funzione della temperatura.



Il rilevatore è IMPERMEABILE grazie alla presenza del sistema di guarnizioni nei profili di chiusura.



Prodotto Certificato IMQ EN 50131-2-4 Grado 2 Classe IV

Andrea Bollo^(*)

Wireless e NFC per il Controllo Accessi in Tempo Reale

La tecnologia Wireless ha letteralmente invaso il nostro mondo, e da tempo: prima sono arrivati i sistemi antintrusione proponendo impianti sempre più affidabili, poi siamo passati alle soluzioni per le reti, con problematiche che sono state risolte, anche in questo caso, con l'evoluzione tecnologica.

Se da un lato l'introduzione di sistemi wireless ha preso piede piuttosto velocemente nell'ambito dei sistemi per il monitoraggio ambientale, dall'altro ha sfiorato in modo soltanto marginale il settore del Controllo Accessi: il controllo di un varco presupponeva infatti l'elettrificazione dello stesso e, ovviamente, onerose opere per la stesura dei cavi. Ma le cose stanno rapidamente cambiando.

Oggi la tecnologia wireless elimina infatti le costose opere di cablaggio, integrando funzionalità che si avvalgono di tecnologie innovative, come la Near Field Communication.



La tecnologia Near Field Communications (NFC) è uno standard wireless a corto raggio (alcuni centimetri) che consente una comunicazione bidirezionale fra dispositivi di natura diversa. Essendo conforme agli standard ISO per le smart card contactless, un cellulare dotato di NFC può sostituire un badge e operare anche in modo estemporaneo ricevendo, tramite un messaggio crittografato le credenziali che potranno essere utilizzate per far aprire un varco. Basterà avvicinare lo smartphone al lettore e, se il badge emulato dal telefono risulterà autorizzato, la porta si aprirà. Se

^(*) Direttore Progetti Speciali presso Selestia Ingegneria www.selling.it

poi la porta fosse dotata di maniglia o cilindro elettronici con connessione in radiofrequenza con il sistema di controllo, alla porta non servirebbe portare alimentazioni o connessioni di comunicazione e potrà essere gestita in piena sicurezza rilevandone anche lo stato.

NUOVE APPLICAZIONI

La tecnologia di Controllo Accessi wireless apre ad una ampia gamma di applicazioni fino a ieri non gestibili nei termini concessi dalla comunicazione in radiofrequenza: dai sistemi di chiusura di quadri elettrici e rack informatici fino a lucchetti senza chiave, che integrano un lettore di badge e un'antenna per la comunicazione remota in tempo reale. Queste soluzioni permettono di autorizzare le aperture di cancelli, quadri elettrici, rack senza dover stendere cavi, gestendo anche attrezzature con particolari chiusure come grigliati della ventilazione, ecc..Il tutto operando sempre nella massima sicurezza e flessibilità, sapendo chi ha avuto accesso ed autorizzando anche in maniera estemporanea un utente o un manutentore, magari semplicemente con un SMS verso il suo telefonino, disabilitandolo dopo l'intervento.

UN CASO PRATICO

Non si tratta di immaginazione, ma di realtà. Un esempio è rappresentato da un grosso recupero edilizio per la realizzazione di centri direzionali, dove la progettazione della sicurezza era limitata alle predisposizioni di base, pur concependo un utilizzo condominiale degli accessi e della sicurezza con tecnologie standard multivalente. Per rispondere alle più articolate esigenze di sicurezza esposte dal cliente finale, oltre ad un sistema di controllo accessi tradizionale, è stata utilizzata una tecnologia che permette di realizzare l'impianto senza stendere nuovi cavi e senza portare alimentazione alle serrature, garantendo contemporaneamente un alto il livello di sicurezza. Si è optato per la maniglia elettronica Wireless: abbinata alla classica maniglia che si attiva quando le si avvicina un badge, l'aggiunta di un'antenna wireless permette la validazione dell'accesso in tempo reale, l'attuazione di verifiche logiche (es. accesso alle aree interne consentito soltanto se si è passati dal varco principale dell'edificio) e la segnalazione di anomalie



Foto: Courtesy Selesta Ingegneria

(tentato accesso, porta rimasta aperta, varco forzato). La maniglia è infatti in grado di acquisire segnali di stato e di riportarli in tempo reale al sistema di controllo, operando a tutti gli effetti come un impianto cablato. In caso di interruzione della comunicazione con il sistema centralizzato, la maniglia può memorizzare fino a 1.000 transazioni, che saranno trasmesse alla ripresa della comunicazione.

Il sistema si integra nel Controllo Accessi tradizionale, mantenendo i lettori e le logiche precedenti (l'utente ha a disposizione un unico badge multisetoriale in grado di operare su diverse aree). L'implementazione del sistema ha comportato l'introduzione delle maniglie wireless ed il posizionamento di antenne in grado di gestire anche 16 maniglie in un raggio di oltre 10 metri. Le maniglie incorporano un lettore di badge⁽¹⁾ e sono in grado di leggere i dati in qualunque settore. La comunicazione avviene in radiofrequenza secondo lo standard IEEE.802.15.4 a 2.4GHz con protocollo cifrato AES128. Lo standard adottato come lettore⁽¹⁾ consente di aprire il varco anche con apparati che dispongono di tecnologia NFC, utilizzando uno smartphone al posto del badge. Adirittura è possibile "scrivere" sul telefonino un codice badge e inviarlo via SMS e/o connessione dati (GPRS, UMTS, eccetera) per abilitare un utente remoto all'accesso ad un'area controllata.

⁽¹⁾ Mifare®

GENESY

APP STORE_ [WOLF CASA MIA](#)

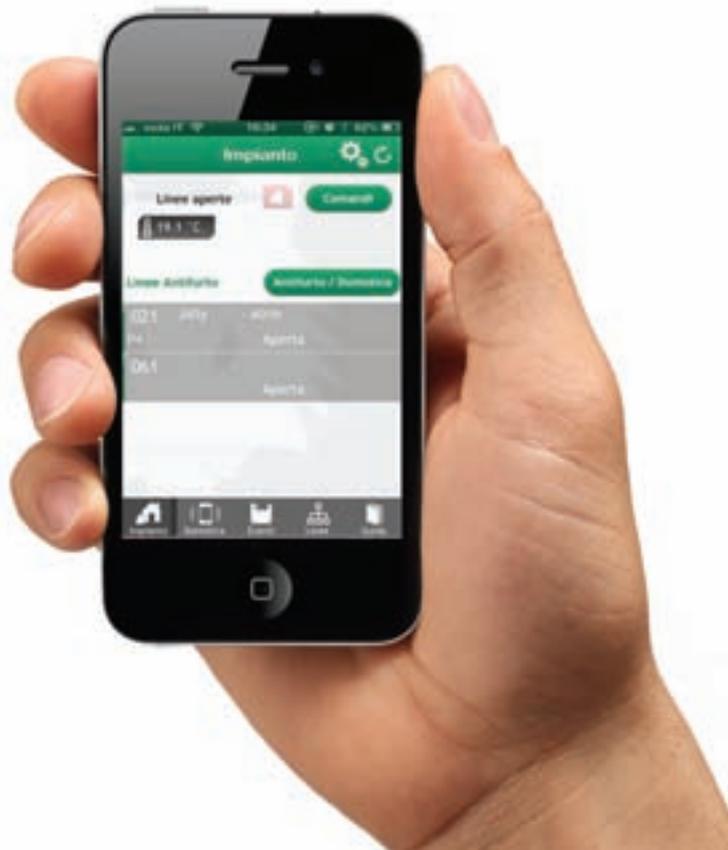


Ovunque, il controllo nelle ***tue mani*** !



NON SOLO ALLARME...

Con la nuova App per I-Pad e I-Phone, "Wolf Casa Mia", puoi interagire con la tua centrale Genesy dal tuo smartphone e da qualsiasi luogo.



Guarda con chiarezza nel buio più totale

FLIR®



FLIR Serie BHS

FLIR Serie HS

FLIR Serie LS

Termocamere ad infrarossi ultra-compacte per la visione notturna.

Le nuove termocamere ad infrarossi FLIR Serie LS permettono a tutti i responsabili delle forze dell'ordine di vedere con chiarezza nel buio più totale. Possono essere utilizzate per moltissime applicazioni. La FLIR LS64 produce immagini termiche da 640 x 480 pixels. Utenti che non necessitano di tale elevata risoluzione possono optare per il modello FLIR LS32 che produce immagini termiche da 320 x 240 pixels. Tutte le termocamere sono dotate di un avanzato software integrato che fornisce un'immagine nitida senza necessità di interventi da parte dell'utente. Tutte le termocamere FLIR Serie LS possiedono l'esclusiva funzione InstAlert, che colora di rosso le parti più calde dell'area esaminata. Diventa quindi estremamente facile individuare i sospetti nell'immagine termica.



Immagine termica con InstAlert



Immagine termica



Agente di polizia con la FLIR Serie LS



*Previa registrazione della termocamera sul sito www.flir.com

Per maggiori informazioni:

FLIR Systems Srl

Via Luciano Manara 2
I-20812 Limbiate (MB)
Italia

Tel.: + 39 02 99 45 10 01

Fax: +39 02 99 69 24 08

E-mail: flir@flir.com

www.flir.com

Immagini utilizzate solo a scopo illustrativo.

Maurizio Cardinale*

Obiettivo: vederci chiaro. Misurare la risoluzione di una telecamera

Con l'età la vista si indebolisce e l'impatto con il primo paio di occhiali è stupefacente: d'improvviso si "materializzano" migliaia di dettagli a noi sconosciuti! In realtà l'occhio riprende soltanto a distinguere (risolvere) i dettagli più minuti e le sfumature di colore prima impercettibili.

Lo stesso effetto, ma al contrario, lo ritroviamo nelle immagini della videosorveglianza. Queste ci presentano immagini spesso a colori e dall'apparenza accattivante ma ... la targa del veicolo che sta per essere rubato proprio lì sotto, quella non riusciamo a leggerla. Questo difetto è imputabile a due fattori principali: la scarsa qualità del gruppo di ripresa e le perdite introdotte dal sistema di compressione e memorizzazione dei dati video. Nessuno acquisterebbe degli occhiali scadenti: perché allora non si presta la stessa attenzione agli obiettivi da montare sulle telecamere?

* Consulente di security

L'obbiettivo della telecamera è il primo elemento che interagisce con la luce riflessa dalla scena che andiamo a riprendere. Più questo elemento è in grado di trasferire la luce senza degradarne la qualità, più semplice ed efficace sarà il lavoro che dovrà svolgere il sensore CCD nel catturare la luce e generare l'immagine video. Come per gli occhiali, il punto cruciale è la risoluzione. Ma cos'è la risoluzione?

RISOLUZIONE

La risoluzione è la capacità di "risolvere", ossia di "distinguere" elementi anche molto piccoli presenti nella scena ripresa. Nei dati tecnici delle telecamere spesso leggiamo risoluzione "xx" TVL, ma cosa sono le TVL? Le TVL, o linee TV, esprimono la risoluzione orizzontale del gruppo di ripresa, in pratica il numero di elementi orizzontali che sono catturati dalla telecamera e riprodotti a monitor. Per la loro misura si utilizzano dei bersagli di prova come quello di **Figura 1**, che permettono la misura delle TVL utilizzando le linee verticali evidenziate nel rettangolo rosso.

E' importante ricordare che un impianto di videosorveglianza, per essere considerato conforme secondo la CEI EN50132-7, deve garantire una risoluzione di almeno 400 linee in tutta la catena di trattamento del segnale video.

MISURARE LA RISOLUZIONE

Vediamo come effettuare alcune semplici misure comparative per poter valutare in piena libertà se un obiettivo od una telecamera hanno risoluzione superiore od inferiore rispetto ad un obiettivo o telecamera già in vostro possesso. Le misure sono evidentemente solo comparative, visto che difficilmente disporremo di strumentazione e bersagli calibrati. Quindi evitate brutte figure cercando di contestare al vostro fornitore la risoluzione dell'obiettivo o della telecamera appena acquistata. Però, nel privato della vostra azienda, potrete valutare se la tanto decantata novità che vi stanno proponendo è realmente migliore delle telecamere o degli obiettivi che state già usando. Per fare i test ci servirà: un locale che possa essere

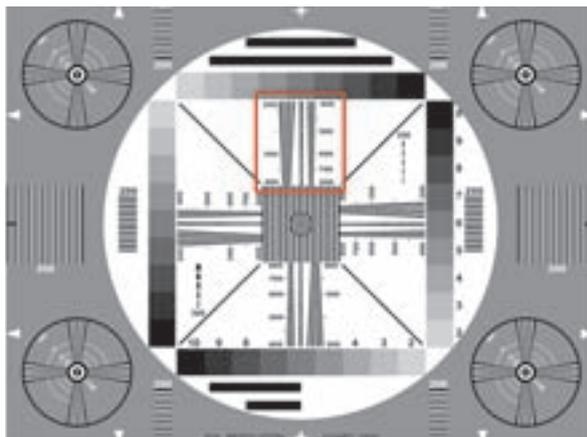


Figura 1 - Bersaglio standard e linee di misurazione TVL.

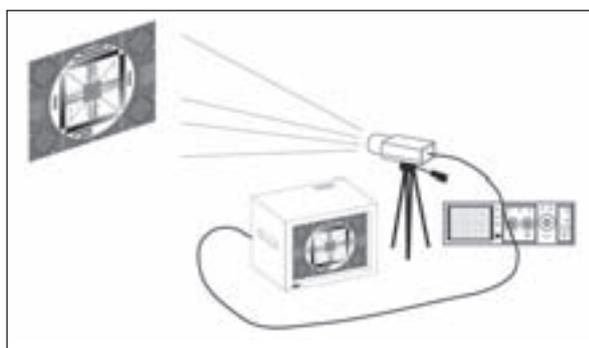


Figura 2 - Come disporre un set di ripresa per fare dei test comparativi.

oscurato completamente, due lampade ad incandescenza per illuminare il bersaglio di prova in modo uniforme, una telecamera con uscita analogica, un oscilloscopio con la possibilità di selezionare la riga video ed un monitor B/N con risoluzione di 1000 linee in centro. La disposizione del set di ripresa tipo sarà pressappoco come in **Figura 2**. Per questa prova comparativa è sufficiente un bersaglio di prova non calibrato. Su Internet sono presenti diversi bersagli non calibrati usati dagli appassionati di fotografia e scaricabili liberamente⁽¹⁾. Una volta stampato il bersaglio su carta opaca mediante una stampante laser a 1200dpi, lo incolleremo su di un supporto rigido, che andremo a fissare su di un cavalletto o su di un muro, verificando bene che la sua superficie sia ben verticale e parallela al piano del CCD. Posizioniamo le lampade verificando che non si creino riflessi sulla superficie del bersaglio.

⁽¹⁾ Vedi, ad esempio, <http://www.bealecorner.com/trv900/respat/#EIA1956>; oppure: http://soma.sbccc.edu/users/DaVega/FILMPRO_170/FILMPRO_170_Reference_Notes/Resolution_TestPatterns/EIA1956-v3/

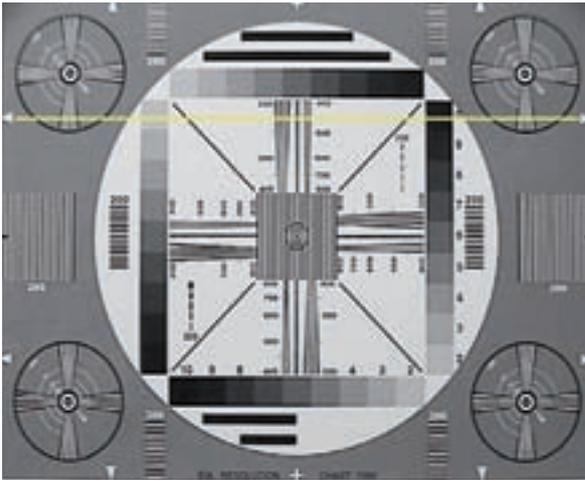


Figura 3 - Immagine sul monitor e riga di riferimento.

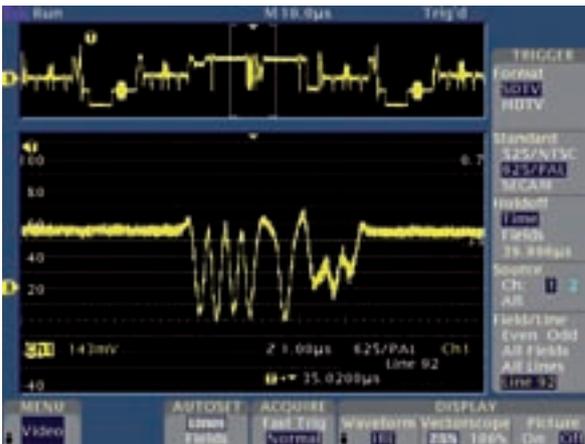


Figura 4 - Modulazione al 100%

Avvicinandoci con la telecamera, faremo in modo che sul monitor i vertici dei triangolini bianchi, che si trovano ai lati del bersaglio, tocchino il bordo dello schermo come in **Figura 3**.

Agiamo quindi sull'oscilloscopio per visualizzare una singola linea. Nel mio esempio ho selezionato la linea 92 (evidenziata in **Figura 3** con la linea gialla). Tale linea, se il sistema fosse calibrato, avrebbe una risoluzione di circa 225 TVL.

Nella **Figura 4** troviamo rappresentata la schermata dell'oscilloscopio relativa alla linea 92.

La parte inferiore dello schermo rappresenta, ingrandita, la zona relativa alle linee verticali di calibrazione. I primi quattro picchi negativi che toccano la linea del nero (0 IRE) rappresentano le prime quattro linee nere verticali. Selezionando linee via via crescenti (93, 94...)



noteremo che l'ampiezza delle quattro oscillazioni diminuisce gradatamente fino a scomparire. Questa ampiezza viene più propriamente definita ampiezza di modulazione. Nell'esempio della **Figura 4** avremo:

picco massimo = 60 e picco minimo = 0, quindi l'ampiezza di modulazione sarà $100 \times (60 - 0) / (60 + 0) = 100\%$.

Per lo standard EN 61146-1, quando la modulazione scende al 5% abbiamo raggiunto la risoluzione massima per il gruppo obiettivo telecamera. Senza spingerci nella complessa misurazione del limite del 5% di modulazione, possiamo comunque valutare la differenza di risoluzione tra due telecamere o tra due obiettivi. Per comparare due obiettivi andremo a selezionare, per l'obiettivo campione, la riga oltre la quale la modulazione si discosta dal 100% e quindi sostituiremo l'obiettivo con quello da testare e verificheremo se la modulazione ha subito una riduzione. Se la modulazione si è ridotta, come ad esempio nella **Figura 5** (66%), almeno dal punto di vista della risoluzione, l'obiettivo in test è di qualità inferiore. Se invece possiamo aumentare il numero di riga senza notare diminuzioni della modulazione, l'obiettivo in test è più performante, quindi potrebbe diventare il nostro nuovo standard aziendale.

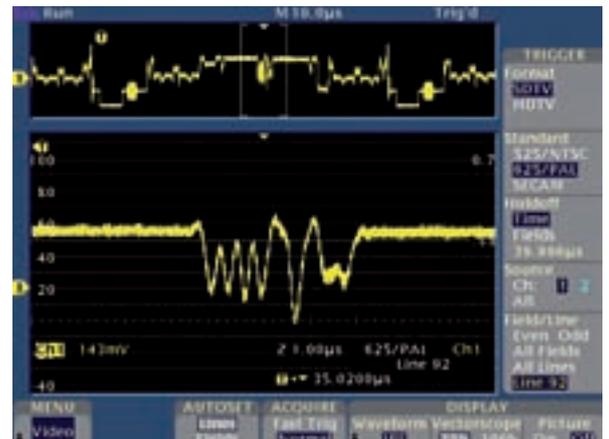


Figura 5 - Modulazione al 66%

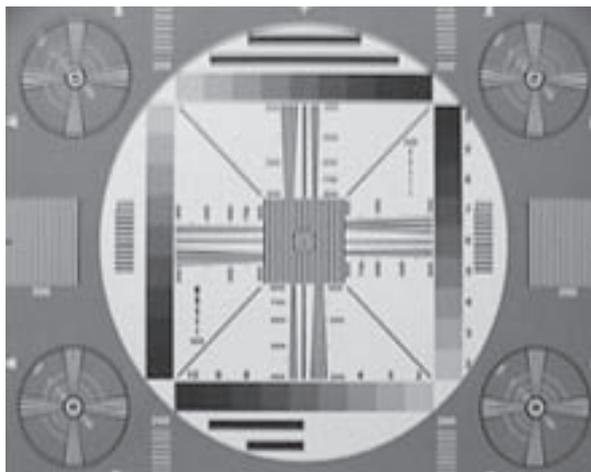


Figura 6 - Immagine non a fuoco

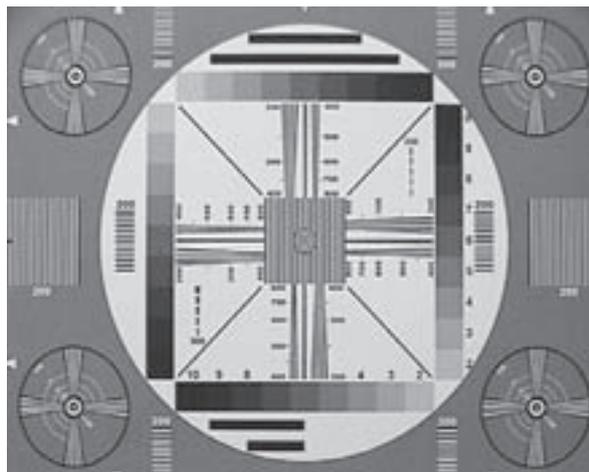


Figura 7 - Immagine a fuoco

TESTARE LE TELECAMERE

Per provare le telecamere vale la stessa procedura, salvo che l'elemento fisso di riferimento diventa l'obiettivo. Va da sé che, affinché la prova abbia successo, l'elemento fisso nella prova, telecamera od obiettivo che sia, deve avere risoluzione superiore all'elemento che viene testato.

L'ampiezza di modulazione può anche essere molto utile per mettere perfettamente a fuoco l'immagine anche senza utilizzare un monitor. La procedura consiste nel ruotare la ghiera del fuoco tutta da una parte e poi molto lentamente ritornare indietro fino a quando l'ampiezza della modulazione avrà raggiunto il massimo.

Questa procedura è ben esemplificata nella **Figura 6**, dove l'immagine sfuocata genera l'oscillogramma della

Figura 5. Ruotando la ghiera del fuoco otterremo l'oscillogramma della Figura 4 corrispondente all'immagine a fuoco di **Figura 7**. Questo tipo di procedura è anche utile quando si utilizza il Rotakin come bersaglio per la messa a fuoco. Questa modalità di messa a fuoco ci permette di toccare con mano quanto sia difficile e molto precaria la messa a fuoco utilizzando obiettivi varifocale. I varifocale sono certamente comodi, ma anche poco professionali. Vederci bene è molto importante, soprattutto quando si dichiara - sotto la propria responsabilità - la realizzazione di un impianto di videosorveglianza a norma. Comunque, anche senza oscilloscopio, possiamo affermare che la telecamera utilizzata nel nostro test non è conforme, in quanto le linee corrispondenti a 400TVL non sono distinguibili.





DNA.italia

INCONTRARE
la filiera della cultura

DNA.italia è un progetto che ha l'obiettivo di divulgare l'enorme potenziale di sviluppo economico e sociale del patrimonio culturale e paesaggistico italiano.

La Rassegna di Torino rappresenta una grande opportunità di incontro, di scambio, di conoscenza e di business per le diverse realtà e professionalità coinvolte nella filiera.

A DNA.italia parleremo anche di **Tecnologia per la Fruizione, la Sicurezza e la Gestione del patrimonio culturale e paesaggistico italiano.**

Le aziende del settore possono partecipare:

- all'interno dell'**area espositiva**
- agli **incontri, workshop, seminari**
- prendendo parte a **momenti tecnico-formativi per i professionisti.**

Visita il sito
www.dnaitalia.it



LA RASSEGNA
TORINO

18-19 APRILE 2013

LINGOTTO FIERE



Sei sicuro di voler eliminare in modo permanente questi elementi?

Sì

No

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

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

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

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

Con Axis si è sempre un passo avanti.
Visita www.axiscameracompanion.com



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

AXIS[®]
COMMUNICATIONS

Paolo Lasagni(*)

“Si fallisce per cassa e non per competenza”: occhio al Business Plan

Fino allo scorso decennio si sviluppava un Business Plan solo in occasione di significativi investimenti (acquisizioni, apertura a nuove linee di Business o nuovi mercati) e si procedeva annualmente solo allo sviluppo di un budget basato sostanzialmente sull'andamento dell'anno precedente. L'attuale contesto “tumultuoso” suggerisce, invece, una continua revisione del Business Plan Aziendale, perlomeno annuale. Per queste ragioni storiche, nelle imprese non c'è - generalmente - una grande familiarità con lo sviluppo di un business plan e, soprattutto, a svilupparlo in ottica non solo di crescita del valore dell'azienda (o almeno del suo mantenimento), ma anche di presidio del rischio espresso tramite il giudizio di solvibilità finanziaria: il rating.



Accosta il tuo smartphone per ascoltare l'intervista a Paolo Lasagni sul comparto sicurezza.

* Amministratore Delegato KF Economics www.kfeconomics.com

Che cosa significa (e a cosa realmente serve) la pianificazione strategica finanziaria? Pianificare significa costruire un modello economico-finanziario del business, per farsi una sensibilità sull'impatto delle diverse variabili economico-finanziarie sui risultati dell'azienda: sui bilanci e da questi sul valore e rating. Pianificare significa utilizzare questa sensibilità per decidere dove portare la propria azienda nel prossimo anno e negli anni successivi.

La pianificazione strategica permette, in altre parole, di collegare le leve strategiche del business alle variabili finanziarie aziendali e i risultati aziendali al posizionamento strategico e competitivo dell'azienda.

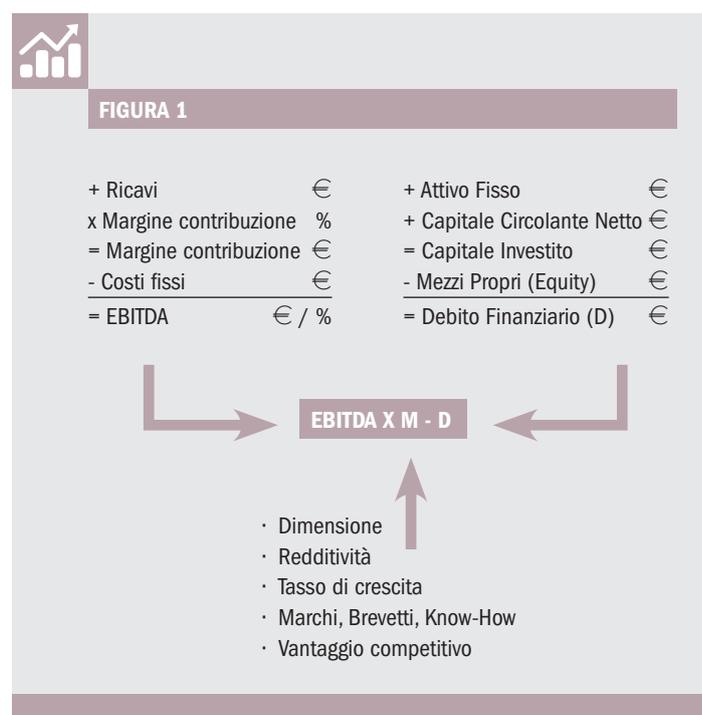
Per esempio, se stiamo valutando l'azione strategica di indirizzare un mercato più ampio per aumentare i ricavi, dovremo stimare quali ricadute questo potrebbe avere sulle principali variabili economico-finanziarie (maggiori costi fissi dovuti all'allargamento dell'area presidiata, maggiore circolante necessario per sostenere l'eventuale crescita e quindi ampliamento degli affidamenti bancari,...). Molto spesso, invece, ci si limita a proiettare l'attuale marginalità sui volumi stimati, senza dare l'opportuno peso agli impatti sui costi fissi e, soprattutto, sul capitale circolante. Il capitale circolante può essere rappresentato come differenza tra attivo corrente (crediti verso clienti, magazzino, anticipi fornitori) e passivo corrente (debiti verso fornitori, dipendenti e debiti tributari ricorrenti). Questa differenza è direttamente proporzionale al volume del business e viene normalmente finanziata dal sistema bancario. In un momento di forte contrazione del credito erogato alle imprese, prima di pianificare un forte aumento dei volumi bisogna valutare se saremo in grado di finanziare l'aumento del capitale circolante che ne deriverà. Mai come oggi, infatti, vale il vecchio adagio "si fallisce per cassa e non per competenza": con le banche che stentano a finanziare il circolante - che già aumenta per l'allungamento dei termini reali di pagamento dei clienti - si può aumentare il fatturato (anche mantenendo la marginalità) e non riuscire a onorare i debiti (dipendenti, fornitori o banche che siano) rischiando di portare in tribunale i libri contabili. La soluzione, certamente, non è quella di evitare di sviluppare l'azienda per non cadere nella trappola della liquidità, ma quella di pianificare correttamente i due elementi fondamentali dell'azienda: valore e rischio.

VALORE E RISCHIO

Una volta definito un modello della nostra azienda che legghi in modo ragionevole (e fortemente basato sulle nostre performance storiche) i risultati di Business (espressi in termini di quote di mercato, marginalità, volumi,...) con le principali variabili economico-finanziarie (capitale circolante, indebitamento, EBITDA/V,...) si devono analizzare i possibili scenari (normalmente si fanno 3 scenari: best case, target e worst case) estraendone una proiezione di valore e rischio a 3/5 anni. Per quanto riguarda l'analisi del Valore d'azienda, noi di KF Economics utilizziamo una versione ampliata del metodo basato sui multipli di Ebitda, che consente di mettere in relazione tutte le principali variabili economico-finanziarie dell'azienda con il loro contributo alla creazione o distruzione di valore. Lo schema di analisi del valore è riassunto in **figura 1**.

RATING

Per il rischio finanziario, invece, si può utilizzare il Rating che è un giudizio di solvibilità finanziaria: dal giudizio di Rating dipende l'ammontare di fido che le banche concederanno alla Società e il relativo tasso d'interesse. E'

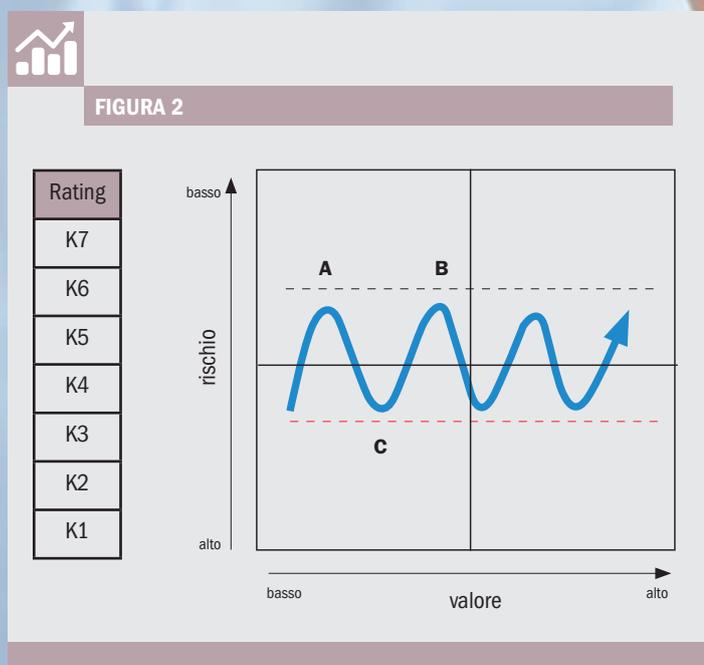


Schema di analisi del valore che mette in relazione tutte le principali variabili economico-finanziarie dell'azienda con il loro contributo alla creazione o distruzione di valore. Fonte: KF Economics

importante, quindi, che l'azienda sappia leggere il proprio bilancio come chi la giudica dall'esterno. Attraverso il rating è possibile individuare in anticipo i potenziali punti di debolezza e di forza per migliorare i primi e valorizzare i secondi. Per questo motivo KF Economics ha sviluppato un proprio modello di Rating che le permette di aiutare i propri clienti a conoscere e anticipare la prospettiva con cui gli istituti finanziari guarderanno ai risultati attuali e futuri. Valore e Rating sono due metriche essenziali per la misurazione sintetica delle performance aziendali. Solo la loro lettura congiunta e la loro evoluzione nel tempo consentono di individuare il "percorso" compiuto dall'azienda negli ultimi anni e anche di interpretare le conseguenze nel futuro degli obiettivi impliciti nei piani industriali e finanziari proposti dall'azienda. Nella **figura 2** un Business Plan viene sintetizzato con una curva che esprime nel tempo la coppia rischio/valore. Sempre riferendosi a **figura 2**, se ci troviamo nella situazione rischio/valore "A" e il nostro obiettivo è aumentare il valore, occorre in certe fasi accettare un temporaneo incremento del rischio (peggioramento del rating) fino a C, per poi tornare a migliorare rating e valore fino a B. Quello che occorre è definire una soglia minima di rating accettabile, oltre la quale privilegiare la

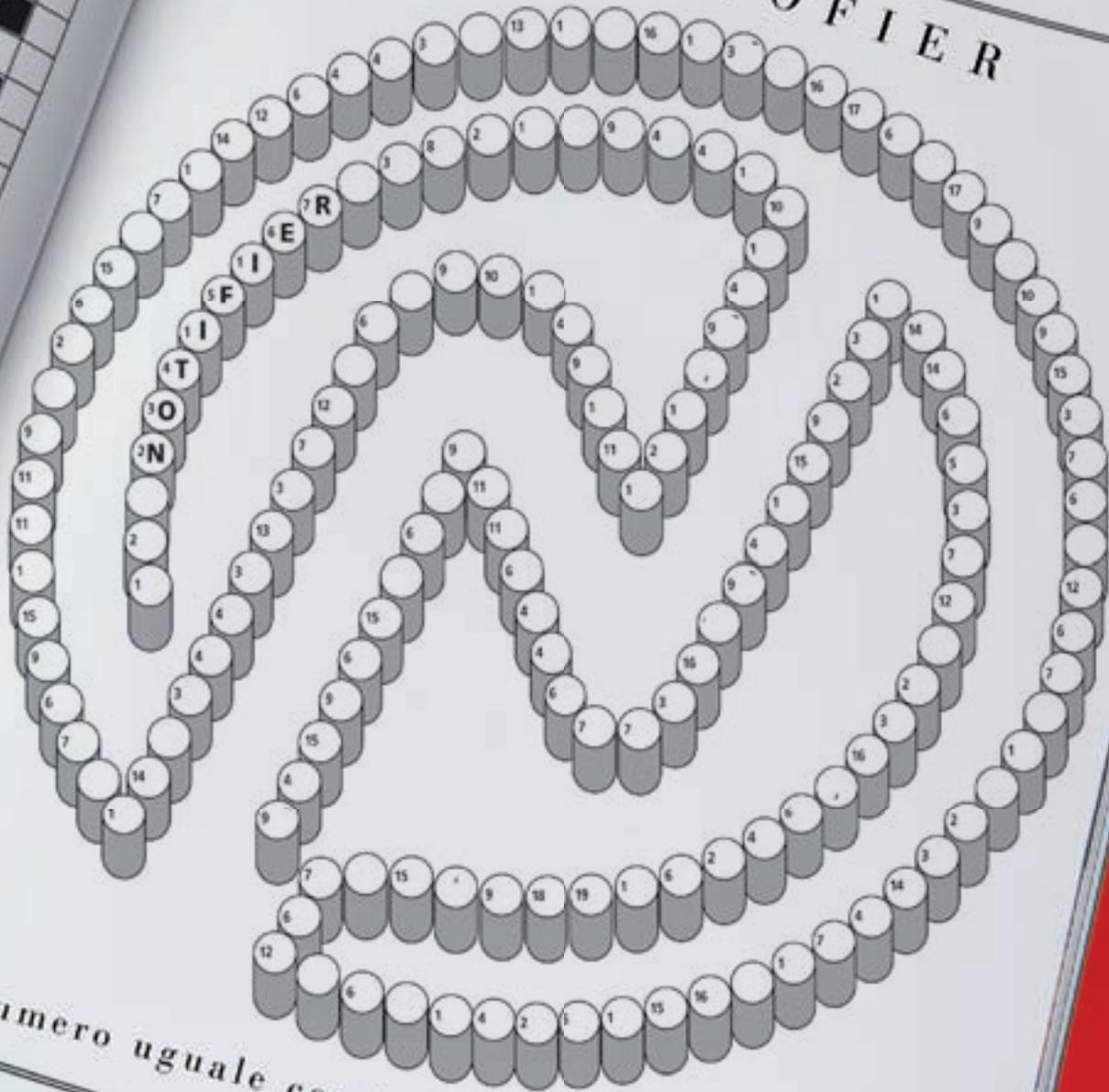
solidità del business («fare cassa») per evitare di trovarsi nelle situazioni di rischio di fallimento sopra descritte. Analogamente è bene anche porsi un limite massimo al rating, oltre il quale si può tornare a spingere la leva finanziaria per investire e ottenere maggiore valore.

Sebbene queste righe possano - a una prima lettura - risultare un po' ostiche, la nostra esperienza è che questa chiave di lettura diventi velocemente naturale per gli imprenditori e fornisca un valido supporto a presidiare periodicamente l'andamento della propria azienda in modo più completo rispetto al focalizzarsi solo su fatturato e marginalità.



Un Business Plan viene sintetizzato con una curva che esprime nel tempo la coppia rischio/valore. Fonte: KF Economics.

CRITTOFIER



A numero uguale corrisponde lettera uguale.

ENIGMISTICA

NOTIFIER HA SEMPRE LA SOLUZIONE

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell

www.notifier.it

Tutte le soluzioni disponibili all'indirizzo:
www.notifier.it/crittofier

Dario Nolli^(*)

Parchi eolici offshore: sfida e opportunità per il settore antincendio



Negli ultimi vent'anni è aumentata progressivamente la produzione di energia elettrica ottenuta per il tramite di parchi eolici e sempre più paesi riconoscono l'importanza di questa energia rinnovabile. In questo ambito, l'Europa è leader per capacità degli impianti, con circa 85.000 MW prodotti nel 2010. I volumi realizzati nella sola Germania, che assommano quasi un terzo della capacità dell'intera Europa, hanno relegato al terzo posto gli impianti idroelettrici per collocare nelle prime posizioni proprio la produzione di energia con le biomasse e con l'eolico.

Inutile specificare che l'eolico è anche un importante volano per le economie locali: in Germania circa 100.000 persone (contro 550.000 impiegate a livello globale) sono impegnate negli impianti eolici e per il 2020 si prevedono in Europa circa 120.000 nuovi posti di lavoro (con proiezioni di 2,2 milioni di impieghi nel mondo). Non è un caso che la produzione di acciaio in Germania sia aumentata di circa 750.000 tonnellate ogni anno.

^(*) Membro UNI - Commissione protezione attiva contro gli incendi e Membro CEN TC 72WG 9-11-22; associato Assosicurezza www.assosicurezza.it

All'interno della categoria "parchi eolici", si evidenzia un segmento che esprime diverse peculiarità. Parliamo dei parchi eolici offshore, dove l'energia viene sviluppata in mare aperto.

Grazie al vento, che soffia molto più forte in presenza del mare, gli impianti offshore vantano una produzione superiore del 40% rispetto a quelli collocati a terra. Ecco perché il governo federale tedesco prevede per il 2030 una produzione di oltre 25.000 MW con parchi eolici offshore. Sempre per il 2030 è previsto che i parchi eolici marini, sommati a quelli a terra, saranno in grado di produrre il 25% della produzione elettrica globale.

Poiché però ciascun impianto eolico richiede un elevato capitale d'investimento, è necessario porre particolare cura nella metodologia di protezione. Vediamone i punti essenziali.

PROTEZIONE MECCANICA

La prima protezione da porre in essere è quella meccanica, definita **CMS** (Condition Monitoring System). In tale contesto vengono continuamente monitorati i componenti principali, inoltrando i dati al personale operativo al fine di iniziare una separazione controllata in caso di evento grave.

I dati esistenti indicano ad oggi una percentuale molto bassa d'impianti dotati di tali protezioni.

PROTEZIONE INCENDIO

Negli impianti eolici si è finora sottovalutato il **rischio incendio**, che invece è rilevante.

Tutti gli elementi (ingranaggi, generatori, trasformatori, freni ed interruttori), oltre a trovarsi in spazi particolarmente angusti, prevedono la plastica come isolante e utilizzano oli e lubrificanti per gli ingranaggi. A questi elementi di rischio si aggiungono fasci di cavi e materiali destinati alle pulizie. Possono poi insorgere ulteriori rischi a causa dei processi di funzionamento non presidiati.

Le principali cause d'incendio sono: fulmini, materiali elettrici surriscaldati, rottura delle macchine, sovraccarichi, cortocircuiti, surriscaldamento delle superfici e generatori non perfettamente lubrificati. Inutile ricordare che l'insorgenza di un incendio, oltre al danno in sé, ali-

menterebbe anche la polemica nei confronti di un sistema già accusato di danno paesaggistico, inquinamento acustico e incidenza nefanda sul parco faunistico.

Per arginare il rischio, occorre realizzare impianti di rivelazione automatica con remotizzazione delle segnalazioni, come pure impianti di spegnimento, a protezione dei parchi eolici e da quelli posti offshore. Prima però di pensare alla realizzazione del tipo di impianto, occorrerà prendere in considerazione una serie di aspetti tutt'affatto secondari, ossia: la competenza dell'installatore e la sua capacità organizzativa, le caratteristiche dei materiali (considerate le condizioni d'impiego estreme) anche hardware; la tempistica d'intervento, le limitazioni all'intervento dovute alle condizioni ambientali e all'orario di lavoro, e ovviamente il rispetto delle norme. Sul fronte dell'affidabilità degli operatori, occorrerà



Foto: Courtesy Notifier Italia

che il personale abbia seguito dei corsi sulla sicurezza, in particolare sui generatori di turbine eoliche, ma anche dei corsi in mare aperto e in elicottero. È poi essenziale che all'operatore siano garantiti costante monitoraggio medico e supporto dalla sede. I materiali dovranno possedere poi alcune caratteristiche essenziali: dalla possibilità di operare in condizioni estreme al trattamento anticorrosione. Dovranno poi essere personalizzabili in funzione delle diverse esigenze, facili e rapidi da installare e mantenere, oltre che affidabili nel tempo.

Le norme di riferimento forniscono in tal senso delle importanti indicazioni.

NORME APPLICABILI

I riferimenti principali sono le norme **CFPA n° 22:2010** - *Wind Turbines fire protection guidelines* e la **VDS n° 3523** - *Guideline on fire protection for wind turbines*. Entrambe le linee guida prevedono più livelli di misure di protezione e il monitoraggio con impianto di rivelazione automatica nelle aree della carlinga/navicella, nelle stazioni di trasformazione e cabine esterne di alimentazione, nei controsoffitti e nei pavimenti galleggianti.

Entrambe le linee guida indicano infine una tabella con le migliori tecniche di rivelazione applicabili.

Dalle indicazioni normative si può desumere che l'impianto di rivelazione automatica d'incendio debba disporre di una serie di requisiti base, che vanno dall'utilizzo di apparati noti ed affidabili, alla scelta delle centrali come unità principale (e rivelatori di fumo puntiforme, rivelatori ad aspirazione), dalla modularità del sistema alla garanzia di poter trasferire i dati da/a offshore. L'impianto di spegnimento dovrà poi agire preferibilmente tramite azoto o, in subordine, tramite schiuma estinguente (soluzioni aerosol o polveri sono da evitare).

CONCLUSIONI

Sebbene ponga delle condizioni sfidanti, questo settore - in espansione ed in evoluzione normativa - può rappresentare una grande opportunità per quanti offrono sistemi di sicurezza antincendio, in particolare rivelazione automatica e spegnimento. Un'opportunità - ma anche una sfida - che le nostre aziende sono certamente in grado di raccogliere.



www.hesa.com

È sempre
più difficile
rimanere competitivi

**DIVENTA
INSTALLATORE
AUTORIZZATO HESA**

Scopri i vantaggi di appartenere al più esclusivo gruppo di professionisti della sicurezza:
HESA S.p.A. - Via Triboniano, 25 - 20156 MILANO - Tel. 02.380361 - www.hesa.com

Gianfranco Bonfante^(*)

Etica e Security: il Security Manager



Etica

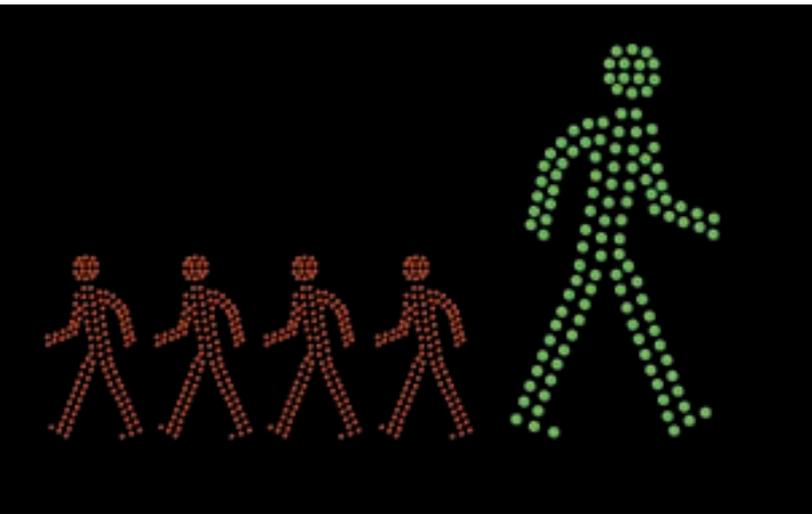
L'Etica, definibile come “scienza della condotta” che abbia per oggetto i valori riferiti alla volontà ed al comportamento dell'uomo a fronte del bene e del male, è un aspetto relevantissimo per quanti operano nel comparto sicurezza. Questa riflessione di Gianfranco Bonfante prende in esame il concetto di *etica professionale* nella duplice accezione di competenza e senso di responsabilità, individuandone le modalità operative che devono improntare l'operato di soggetti chiave come i Security Manager.

^(*) Direttore Generale Centro Studi per la Sicurezza ItaSForum www.itasforum.it

La security poggia la sua matrice su attività diversificate per ambiti operativi e per strumenti di azione al fine di perseguire l'esclusivo e fondamentale scopo di garantire all'azienda la disponibilità ed integrità delle risorse materiali ed immateriali occorrenti per realizzare i propri obiettivi di mercato. L'imponenza delle finalità richiede una figura di alto livello, con referente l'Amministratore Delegato/Direttore generale, essendo fondamentale che nei rapporti TOP – Security Manager intercorra una visione nitida e precisa delle problematiche, non deformata dal riporto di una fonte mediata. La ricaduta di questa impostazione genera effetti remunerativi per la “vis competitiva” dell'azienda, consente al TOP l'acquisizione di sensibilità alle problematiche di security, l'apprezzamento immediato del *risk evolution* ed il diretto approccio di eventi che coinvolgano l'impresa e richiedano decisioni rapide e congrue. Occorre, inoltre, sottolineare l'estrema riservatezza che deve caratterizzare il lavoro d'intelligence svolto dal Security Manager e dai diretti collaboratori. Intelligence la cui essenza va ricercata nell'etimologia latina di “*intus legere*”, ossia capacità di leggere gli eventi, penetrandone causa, entità ed effetti per adeguare una pronta risposta operativa. Intelligence che è preminente nel “**business intelligence**”, secondo la definizione di Howard Dresner, analista del gruppo americano Gartner Inc. di Stamford (USA), ed è costituita da un insieme di processi aziendali finalizzati: alla raccolta ed all'analisi delle informazioni strategiche; alla tecnologia utilizzata per realizzare questi processi; alle informazioni strutturate finali, ottenute come risultato di questi processi. Pertanto, le imprese raccolgono informazioni per trarre valutazioni ed apprezzamenti del proprio contesto operativo nell'ottica del mercato al quale partecipano, al fine di potenziare ed ottimizzare le prestazioni, analizzare e contrastare, nei limiti della correttezza, le performance concorrenziali utilizzando le informazioni raccolte attraverso una strategia di business intelligence tesa all'incremento del vantaggio competitivo. Le informazioni vengono, primariamente, accumulate, per fini direzionali interni e per il controllo di gestione, attraverso “open sources” e metodologie di Text Mining che consentono di trattare documenti, liberamente rintracciabili sul Web, con strumenti di analisi automatica. Variano considerevolmente tra loro in quanto riassumono e categorizzano i documenti, identificano la lingua in cui sono scritti, estraggono concetti chiave, nomi propri e frasi con più parole, ne riportano frequenze, classificano

un documento in funzione della rilevanza rispetto ad uno specifico argomento. Ogni sistema di *business intelligence* rappresenta un fattore chiave ben preciso legato alla visione e agli obiettivi della gestione strategica di un'azienda. Pertanto, “Intelligence” intesa come attività di spionaggio (attività clandestina per carpire fraudolentemente segreti tecnici ed economici dei concorrenti o, peggio, di terzi non connessi) e relative correlazioni, comprese naturalmente quelle lucrative di natura personale, non deve assolutamente rientrare nell'attività del Security Manager. Abbia-





mo avvertito l'opportunità di rivisitare il corretto concetto di business intelligence per evitare che la sua essenza possa subire critica deformazione. La stampa ha dato molta enfasi a presunte vicende di intercettazioni telefoniche illegali di dimensioni mai registrate in precedenza, che hanno impegnato in complesse indagini, da circa tre anni, la Magistratura, come pure alla vendita al mercato nero di tabulati del traffico telefonico ed a forme di attività informativa indebita rivolta a persone ed enti, in cui sarebbero stati coinvolti Security Manager ed investigatori privati. Il tutto con tragico epilogo del suicidio di un Security Manager e del poco onorevole arresto di altro Security Manager, del titolare di nota agenzia di investigazioni e di numerosi poliziotti e militari della G.di F. Ora, va rimarcato che le doti peculiari del Security Manager non s'instaurano in base ad automatismi funzionali, ma sono strettamente connesse all'Eticità, come pure allo specifico livello professionale e alla personalità del soggetto. E sono necessariamente caratterizzate da *competenza*, intesa come capacità e preparazione per svolgere una particolare funzione, e senso di *responsabilità*, ovvero piena consapevolezza delle proprie azioni e delle conseguenze che possono originare da derive non corrette. Queste sono *componenti fondamentali dell'etica professionale*. Il semplice provenire dalle Forze dell'Ordine, pur con innegabili caratteristiche intrinseche positive, non costituisce presupposto di competenza sufficiente per operare in ambito del tutto dissimile da quello d'origine. Occorre l'umiltà e l'accettazione di lungo apprendistato per acquisire cognizione di tutti gli elementi strutturali e funzionali di un'attività organizzata al perseguimento di fini completamente divergenti da quelli che

hanno costituito la sua preparazione professionale. Pertanto può dirsi *competente* il Security Manager dotato di: spiccata *leadership*, con profilo manageriale tale da integrare perfettamente la sua in tutte le altre funzioni che realizzano la gestione complessiva dell'azienda; *capacità di comunicare* e trasmettere all'azienda ed agli interlocutori istituzionali le esigenze di Security calandosi nei rispettivi ambienti operativi; *determinazione* nello sviluppo costante del patrimonio professionale sistemico e scientifico, compreso quello economico, per affinare la capacità di analisi necessaria ad individuare inquinamenti del flusso monetario ed a svolgere le relative *attività dirette* ed *indirette*. Il Security Manager *responsabile* è colui che attua un comportamento congruo con l'impegno assunto di *combattere l'illegalità a tutti i livelli*, all'interno ed all'esterno dell'azienda, improntando la sua condotta a rigorosa correttezza. Quanto esposto fotografa un'impostazione realistica oppure è da collocarsi nell'iperuranio platonico? La maggioranza dei Security Manager è competente e responsabile, ma gli episodi d'incapacità a tenere il campo sono troppo frequenti. Se è vero, come è vero, che circa il 90% dei Security Manager proviene dalle Forze dell'Ordine, il pericolo per chi decide di scegliere il cambiamento è quello di rimanere prigioniero del passato e che l'esperienza acquisita nelle organizzazioni statali non sia stata sottoposta a razionale e profonda conversione. Viene, quindi, a mancare la necessaria flessibilità di adattamento a sistemi, metodi organizzativi e gestionali di impostazione antitetica, perché antitetiche sono le finalità delle organizzazioni statali rispetto a quelle dell'impresa (attività economica organizzata ai fini della produzione o dello scambio di beni o di servizi avente per fine il profitto economico). Pertanto se nelle Strutture dello Stato una prestazione lavorativa può essere connotata da normale impegno, altrettanto non può avvenire nell'impresa privata, che deve ottenere da tutti i collaboratori il massimo dell'efficienza e di spirito d'iniziativa per stare sul mercato. Non è, pertanto, etico assumere decisioni su radicale innovazione lavorativa senza valutare bene le difficoltà, i possibili impatti e conseguenze negative. Gravemente antietico è poi l'atteggiamento del Security Manager che tradisce la mission di contrasto dell'illegalità per praticarla a tutto campo, traendo il massimo vantaggio proprio in virtù della funzione svolta. Scadere dall'etica al malaffare, agire del tutto disancorati da principi morali non è ammissibile, soprattutto per chi è stato investito dalla mission di salvaguardia della legalità.



Corsi in programma marzo - aprile 2013			
- 8 marzo	MILESTONE	- 5 aprile	DAITEM
- 22 marzo	GPS		
● Appuntamenti in rivendita con i nostri fornitori:			
- 6 marzo	BETACAVI	- 9 aprile	VENITEM
- 13 marzo	VENITEM	- 11 aprile	KSENIA
- 14 marzo	KSENIA	- 18 aprile	NOLOGO
		- 23 aprile	GPS



Sicurtec. Sicuri di dare il meglio.
 Il partner ideale per i professionisti della sicurezza



SICURTEC BRESCIA SRL
 Via Bernini, 14 - 25010 San Zeno Naviglio (BS)
 Tel. 030 35.32.006 - Fax 030 34.69.798
www.sicurtecbrescia.it
info@sicurtecbrescia.it



-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Videosorveglianza IP HD per un importante complesso scolastico paritario

ESIGENZE DEL COMMITTENTE

Sin dal 1829 la Congregazione religiosa delle Figlie di N.S. dell'Orto (Gianelline), fondata dal Santo Antonio M. Gianelli, cominciò ad operare a Chiavari per la rieducazione delle fanciulle meno abbienti. La Congregazione religiosa delle Figlie di N.S. dell'Orto e le rispettive attività educative, oltre che l'importante opera missionaria, si è estesa negli anni ben oltre la Liguria.

Oggi l'offerta educativa dell'Istituto A.Gianelli di Chiavari è ad ampissimo spettro e comprende: asilo nido, scuola d'infanzia (materna), scuola primaria (elementare), scuola secondaria di I (media) e di II grado (superiore) ed un'ulteriore struttura, rivolta ai minori, all'interno della quale vengono perseguite forme di socializzazione e percorsi di crescita, solidarietà e promozione della cultura giovanile (Ca'Gianelli).

L'esigenza di mettere in sicurezza il vasto complesso scolastico è nata, purtroppo, da un fatto di cronaca, ossia da



un episodio di aggressione ai danni di un'insegnante avvenuto proprio all'interno della struttura. I genitori degli alunni hanno esercitato forti pressioni perché venisse implementato un sistema di videosorveglianza che desse maggior sicurezza al personale docente e, naturalmente, ai giovani ospiti della struttura.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

La scelta è ricaduta su un sistema di Videosorveglianza messo in campo è rappresentato da 4 telecamere Arecont Vision da 8 megapixel e da 3 telecamere Arecont Vision da 20 megapixel. Tutto l'impianto è stato cablato da cavo di rete: non vi sono apparati radio. La centrale di controllo sarà installata nell'apposito ufficio del direttore, dal quale sarà possibile controllare in tempo reale l'intera struttura. Il sistema di sicurezza all'in-



terno del complesso è basato sulla tecnologia di sensori volumetrici a telecamera incorporata, che permette di disporre in tempo reale sia di materiale video, sia di audio in caso di allarme. Completa la soluzione il collegamento alla stazione di Chiavari dell'Arma dei Carabinieri. Alcune telecamere punteranno anche sul muraglione che separa il giardino della scuola e il parco Villa Rocca, per evitare intrusioni, come pure sui passaggi scolastici (non anche le aule). Un accorgimento particolare è stata la ripresa di un'area interna circoscritta ad un passaggio ben preciso, per rispettare le severe regole di riservatezza delle Suore di Clausura.

Il system integrator coinvolto, CMCasasicura di Chiavari, dopo un'accurata disamina dei sistemi e delle tecnologie ad oggi esistenti, rafforzata da un consolidato scambio con gli esperti di Compass Distribution, ha scelto una risposta risolutiva per la protezione delle persone, ma anche dell'attività delle Suore Gianelline e dei beni ed asset contenuti nella struttura. Il rapporto tra distributore di sicurezza ed installatore è risultato essenziale per valutare e proporre la soluzione più adeguata alle esigenze espresse, ma al contempo congrua alla disponibilità finanziaria del committente.

La scelta di Arecont Vision è risultata vincente per svariati motivi. L'uso di una telecamera a quattro ottiche ha infatti permesso di coprire aree a 180° utilizzando soltanto un'unità di ripresa, mentre in tutti gli altri casi sarebbe stato necessario installare almeno due o tre telecamere singole, con un evidente aggravio dei costi. Un altro aspetto tecnico, altrettanto rilevante per l'aspetto economico, è che con una sola telecamera Arecont Vision è sufficiente utilizzare una sola licenza Milestone, mentre con qualsiasi altro brand sarebbe stato neces-

sario mettere in campo più licenze – con i relativi costi. Un solo cavo di rete impone infatti l'utilizzo di un'unica licenza, anche se il sistema implementato prevede, di fatto, l'uso - e i correlati vantaggi prestazionali - di "quattro telecamere in una".

BENEFICI A BREVE E LUNGO TERMINE

I lavori verranno ultimati a marzo 2013. A regime, l'impianto porterà numerosi vantaggi all'intera struttura delle Suore Gianelline e soddisferà la richiesta di sicurezza elevata a gran voce dai genitori degli alunni. Saranno monitorate tutte le entrate e le uscite; le auto saranno soggette ad un sistema di lettura targhe e verranno controllate anche le strutture destinate all'attività motoria (palestre).

La sede di Genova centrale controllerà poi in tempo reale l'inizio e la fine delle lezioni, incluse le sempre delicate operazioni di riconsegna dei bambini ai genitori.

IN BREVE

Location:

Istituto Scolastico Paritario "A. Gianelli" (opere delle Suore Giannelline di Chiavari - GE)

Tipologia di impianto:

Sistema di Videosorveglianza basato su telecamere IP, megapixel, HD da 8 a 20 megapixel, da 180° a 360°. Sistema di sicurezza all'interno del complesso con sensori volumetrici a telecamera incorporata, per disporre in tempo reale sia di materiale video, sia di audio in caso di allarme. Collegamento alla stazione di Chiavari dell'Arma dei Carabinieri.

System Integrator:

CMCasasicura (Chiavari -GE)
www.cmcasasicura.it

Brand dei componenti:

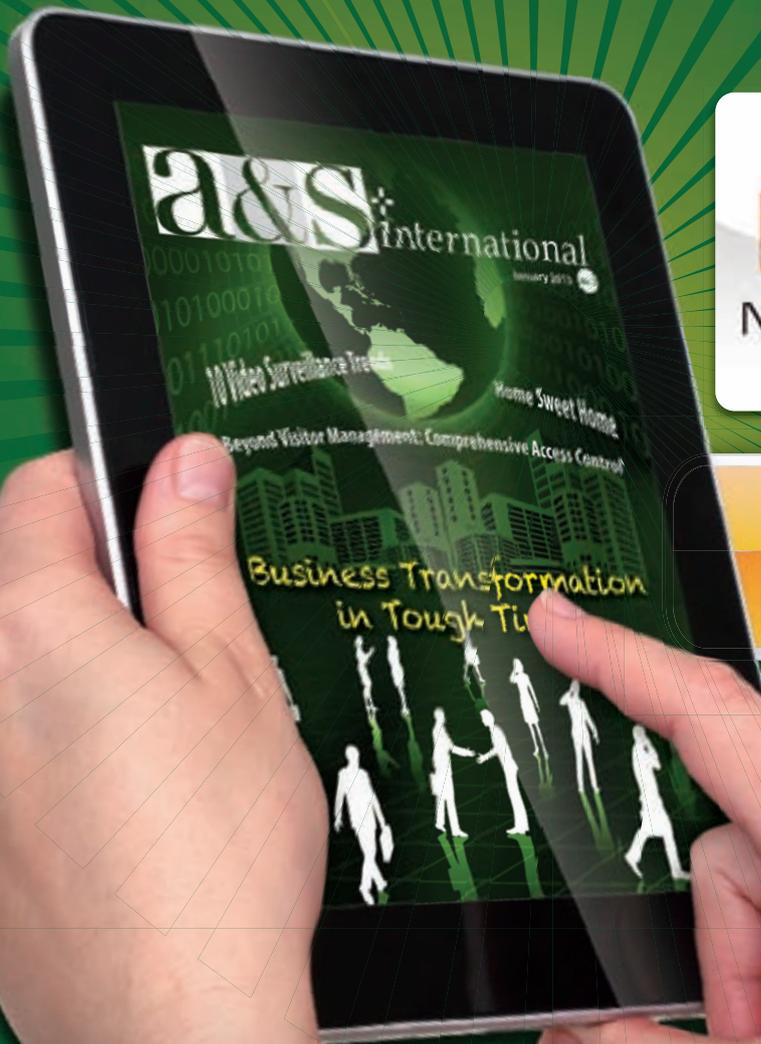
registrazione su PC server I7 e software Milestone Systems; sistema di sicurezza Visonic di Sicurit Alarmitalia; telecamere IP, megapixel, HD da 8 a 20 megapixel, da 180° a 360° di Arecont Vision
www.arecontvision.com

a&S⁺ *International*

Per iPad disponibile su
App Store

1^a Rivista Digitale del Settore su iPad

La rivista di settore interattiva e facile da usare
per i professionisti della sicurezza fisica e logica



In esclusiva su iTunes
App Store/Newsstand
Leggi il codice QR o cerca "a&s"



Scegli Select

Scegli la differenza

La differenza di un impianto d'allarme progettato, costruito e testato in Italia, da una passione tutta italiana per le cose fatte bene, affidabili e facili da utilizzare. Innovazione tecnologica e cura per ogni dettaglio, dalla progettazione alla realizzazione. Ecco la differenza. Oggi puoi sceglierla. Scegli Select.



Videosorveglianza nel fotovoltaico: protegge l'investimento e previene i furti

STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

Un piccolo Comune sardo abbarbicato su un'appendice del massiccio del Gennargentu, ancora dedicato alla vita in campagna, al governo del bestiame e alle attività in foresta, punta sulle fonti rinnovabili di energia. Cogliendo la sfida lanciata dall'Unione Europea di ridurre le emissioni di gas e la dipendenza economica dai paesi produttori di petrolio, il piccolo Comune in provincia di Nuoro ha infatti installato un impianto fotovoltaico, della potenza pari a 19,44 KWp e con producibilità annua di circa 26.244,00 KWh, formato da 81 moduli policristallini e da 2 inverter monofase della potenza di 10,0 KWp, per sfruttare l'energia solare della seconda isola più estesa del mar Mediterraneo. Dato l'elevato contenuto tecnologico e il valore economico dell'impianto fotovoltaico installato, il Comune aveva l'esigenza di proteggere l'investimento e di prevenire manomissioni o furti dei pannelli solari, attraverso l'installazione di un



sistema di videosorveglianza. Occorreva però una soluzione preventiva che prendesse in considerazione tutte le criticità ambientali, come l'elevato grado di umidità, l'elevata escursione termica giorno/notte, la scarsa illuminazione ambientale e un perimetro non lineare.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

Il progetto di videosorveglianza a protezione dei pannelli solari, preziosi strumenti per l'energia rinnovabile, è stato quindi ideato tenendo conto delle condizioni climatiche, della conformazione del terreno e delle esigenze di sicurezza del cliente. La scelta è ricaduta su D-Link.

Il sistema di videosorveglianza D-Link installato è composto da un sistema perimetrale interrato, un sistema aereo e un CED; adotta 15 telecamere digitali con risoluzione 3 Megapixel di ultima generazione, 15 custodie da esterno certificate IP44 con ventola di raffreddamento e riscaldamento, 2

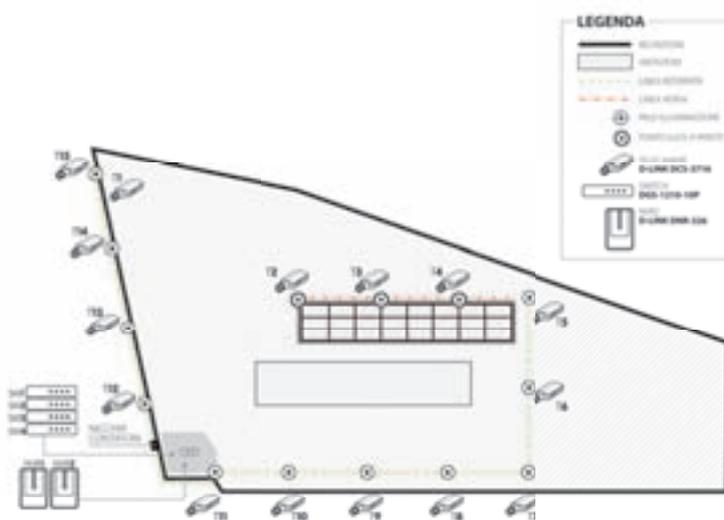
videoregistratori di rete per visualizzare, salvare e organizzare sullo schermo i contenuti video ripresi e un software di gestione centralizzato, con la possibilità di fare video analisi.

Il **sistema perimetrale** è interrato, a ridosso della recinzione esterna e sfrutta i pali dell'illuminazione per l'installazione delle videocamere. L'interramento dei cavi sotto il livello del suolo è assolutamente insabotabile e non altera l'aspetto dell'ambiente sorvegliato. Le 12 videocamere perimetrali D-Link DCS-3716 sono in grado di acquisire video nitidi sia in condizioni di scarsa illuminazione che in caso di eccessiva luce; sono in grado di inquadrare soggetti in controluce e neutralizzare l'illuminazione imperfetta generando un'immagine realistica, sia di giorno che di notte. Installate sui pali della luce preesistenti e collegate con linea interrata al CED, queste telecamere sono gestibili da remoto tramite un software di Video Management D-View Cam.

Sistema aereo. Le restanti 3 videocamere D-Link DCS-3716 sono state installate in prossimità dei pannelli fotovoltaici posizionati sul tetto della struttura comunale e connesse tramite cavi aerei alla rete interrata e quindi al CED. Situate in un'area non presidiata, le videocamere sono monitorate da remoto direttamente tramite il software D-View Cam, che avvisa il responsabile sicurezza in caso di eventuali interruzioni di trasmissione dati o manomissione delle stesse.

All'interno della cabina elettrica è stato allestito il **CED** per il controllo dell'intero sistema di videosorveglianza. Lì sono stati installati quattro switch Layer2 D-Link DGS-1210-10P, con SmartConsole per la gestione congiunta di più switch, e due videoregistratori di rete D-Link DNR-326 a 2 scomparti. Gli Switch connessi alla rete perimetrale, e quindi alle telecamere, sono in grado di garantire la diagnostica dei cavi, definire la priorità di traffico tra i dati e alimentare le videocamere con la funzionalità PoE, fornendo fino a 30W ciascuno. Nel rispetto del progetto Nuorese ecosostenibile e all'insegna della filosofia D-Link Green, gli switch D-Link DGS-1210-10P sono Green Ethernet di seconda generazione e permettono di ridurre fino al 73% il consumo energetico senza perdere in prestazioni, grazie alla rilevazione dello stato dei collegamenti e della lunghezza dei cavi. Il monitoraggio remoto sicuro e di alta qualità è garantito dal software D-Link D-View Cam/NVR e dai due videoregistratori di rete (NVR) D-Link DNR-326, una soluzione completa di visualizzazione, storage e gestione dell'intero sistema, 24 ore su 24. Dotati di fun-

zione Smart Search, gli NVR D-Link aiutano gli operatori nella video analisi: selezionando un'area di destinazione sul video e impostando la sensibilità di ricerca, la funzione Smart Search analizza l'intero database sulla base di specifici criteri di ricerca e individua tutti gli eventi significativi. Con i DNS-326 è possibile visualizzare fino a 128 canali, simultaneamente, singolarmente o organizzati in gruppi, impostare allarmi su evento, inviare e-mail con indicazione esatta della zona allarmata, constatare la presenza della rete elettrica e relativo ripristino, verificare se i dati creati dal sistema sono stati manomessi e impostare il backup dei dati.



IN BREVE

Location:

Comune di Orgosolo (NU)

Tipologia di installazione:

sistema di videosorveglianza composto da: perimetrale interrato, sistema aereo e CED. Adotta 15 telecamere digitali con risoluzione 3 Megapixel di ultima generazione, 15 custodie da esterno IP44 con ventola di raffreddamento e riscaldamento, 2 videoregistratori di rete e un software di gestione centralizzato, con possibilità di video analisi.

Brand dei componenti:

D-Link www.dlink.it



ENTRATA DI SICUREZZA

SECURITY EXPO

SALONE DELLA SICUREZZA - CASA PERSONA LAVORO

22-24 marzo 2013

Palazzo dei Congressi - Eur (Roma)



SICUREZZA PASSIVA

CANCELLI E GRATE
CASSEFORTI
PORTE BLINDATE
SERRAMENTI E
INFISSI BLINDATI
SERRATURE DI SICUREZZA

SICUREZZA PERSONALE

ABITI DA LAVORO
CORSI PROFESSIONALI
MEZZI DI PROTEZIONE
SEGNALETICA DI SICUREZZA
DIFESA PERSONALE
TELEASSISTENZA
TELESOCCORSO

SICUREZZA ELETTRONICA

ANTIFURTI/ALLARMI
CENTRALI D'ALLARME
CITOFONI
DISPOSITIVI ACUSTICI
DOMOTICA E AUTOMAZIONI
T.V. C.C.
CONTROLLO ACCESSI

SICUREZZA SERVIZI

ANTINCENDIO
ASSICURAZIONI
AGENZIE INVESTIGATIVE
BONIFICHE AMBIENTALI
SCUOLE CINOFILE
ENTI E ISTITUZIONI
RIVISTE DI SETTORE

SICUREZZA INFORMATICA

ANTIVIRUS
ANTISPAMMING
BACKUP
FIRME ELETTRONICHE
PROTEZIONE DATI
SICUREZZA INTERNET



Ufficio commerciale: 327 8746591 - 327 8746586



ROMAFIERE srl: Via Topino, 15 - 00199 Roma - Tel. 06.85.35.54.54 - Fax 06.85.35.51.53 - www.securityexpo.roma.it - info@securityexpo.roma.it



Agility™ 3

Picture Perfect Wireless Security



- Video Verifica
- Pieno controllo dell'impianto con applicazioni web e smartphone



RISCO
GROUP
Creating Security Solutions
MIX Cam.
riscogroup.it



App Store



Play Store



iRISCO

Sicurezza integralmente IP Full HD per la sede di un'importante azienda

STATO DELL'ARTE ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

Trans Audio Video, distributore storico e di riferimento sul territorio nazionale del marchio Avigilon, ha partecipato, in qualità di partner tecnologico di GIS Impianti, alla progettazione e all'implementazione di un sistema complesso di videosorveglianza per Mapei, azienda leader mondiale negli adesivi e prodotti chimici per edilizia, con una presenza consolidata nei cinque continenti (quest'anno ricorre il 75° anno dalla nascita ed a consuntivo di tutto ciò Giorgio Squinzi, l'amministratore unico dell'azienda, è diventato anche presidente Confindustria).

Nell'ambito delle attività di ristrutturazione della sede di Milano (Viale Jenner 4) e soprattutto nel restyling dell'ingresso, GIS Impianti ha affrontato con Mapei la possibilità e l'intento di voler porre l'accento sulla sicurezza dello stabile. Dopo un'attenta valutazione dei rischi e dell'infrastruttura esistente si è



optato per l'installazione un sistema che potesse soddisfare le esigenze sia della sicurezza che della logistica.

La sede in questione non ospita solo uffici, ma anche sale corsi, magazzini di stoccaggio, sale demo e laboratori di prova.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

Precedentemente esisteva un sistema TVCC di tipo analogico, che però risultava datato e con tecnologia obsoleta.

La scelta è ricaduta dunque su una soluzione completamente IP e con tecnologia Full HD.



Per non impattare su un costo decisamente alto è stata sfruttata, per la parte di difficile posa e di conseguenza costosa, la tecnologia NVT per trasmettere il segnale video IP sul cavo coassiale esistente. E' stato poi scelto di posare cavi di rete nuovi nella zona vicina al server e per tutti gli sbarchi ascensori perché veloci da installare e nei limiti dei metri.

Il progetto si è quindi evoluto con l'ausilio della Piattaforma Avigilon, ed in particolare con l'installazione di 26 telecamere da 2mpx in H264 (da esterno/interno). Si tratta di una nuova gamma di telecamere conformi ONVIF e con obiettivo megapixel integrato P-iris per il controllo remoto del campo di vista e della messa a fuoco (anche automatica) e dello zoom.

VANTAGGI DELLA SOLUZIONE ADOTTATA

Il centro è strutturato sulla Piattaforma Enterprise Avigilon Control Center H3, piattaforma software aperta a terze parti dotata di tecnologia High-Definition Stream Management™ (HDSM™) che, in combinazione con la vasta gamma di telecamere megapixel (da 1 Mpx a 29 Mpx) in compressione JPEG2000 e H264, offre una flessibilità ed una semplicità impareggiabili per acquisire, gestire ed archiviare le immagini dei filmati ripresi in alta definizione.

La tecnologia brevettata HDSM è ciò che permette ai sistemi Avigilon di raggiungere livelli di dettaglio che, a parità di larghezza di banda, sarebbero impensabili con sistemi tradizionali. La piattaforma consente altresì una gestione efficace dei requisiti di archiviazione e larghez-

za di banda per un collegamento remoto al server di registrazione, anche a bassa banda, e su piattaforme di connessione mobile.

In questo modo la reception ha la possibilità di visionare in Live tutte le telecamere; inoltre la guardiania (distanza dalla zona d'ingresso) con un Client sulla rete del Cliente e con accesso limitato alla rete del TVCC può costantemente visionare in live e in registrato tutte le telecamere.

Sarà altresì possibile verificare in tempo reale, sia per il management aziendale che per i responsabili della sicurezza, localmente e soprattutto da remoto (prima del loro arrivo in sede), cosa sta realmente accadendo presso la sede operativa suddetta.

IN BREVE

Location:

MAPEI SpA - sede di Milano (Viale Jenner, 4)

Tipologia di installazione:

Realizzazione di un sistema digitale TVCC in alta definizione per soddisfare sia le esigenze di sicurezza sia della logistica attraverso l'installazione di 26 telecamere da 2mpx in H264 (da esterno/interno) della serie Avigilon H3 e la piattaforma di Centralizzazione Avigilon Control Center.

Tipicità della soluzione adottata:

Il centro è strutturato sulla Piattaforma Enterprise Avigilon Control Center H3, aperta a terze parti dotata di tecnologia High-Definition Stream Management™ (HDSM™) che, in combinazione con la vasta gamma di telecamere megapixel (da 1 Mpx a 29 Mpx) in compressione JPEG2000 e H264, offre flessibilità e semplicità impareggiabili per acquisire, gestire ed archiviare le immagini dei filmati in HD.

Partner Tecnologici:

GIS srl

www.gisimp.it

Trans Audio Video

www.transaudiovideo.com

Brand:

Piattaforma Enterprise Avigilon Control Center H3

www.avigilon.com

Sei una piccola media impresa?
La crisi si fa sentire?
Le tue attività necessitano di un turbo?



E' il momento di una specifica
CONSULENZA FORMATIVA AZIENDALE



P&S COMUNICAZIONE
Paola M.R. Malandra - Sebastiano Mangiameli
Comunicazione Strategica - Problem Solving - Coaching - Counseling
Via Savona 110 - 20144 MILANO - Tel. 02 89 05 23 14
email: pands@fastwebnet.it - www.pescomunicazione.it

MOSE

Expect more

The **NEW** sounder 2013

MOSE: DESIGN FUTURISTICO
E TECNOLOGIA AVANZATA.

Progettata dai migliori professionisti della sicurezza, sa rendere speciale ogni impianto d'allarme.

Il nuovissimo sistema brevettato di illuminazione a LED la rende capace di funzionare come sofisticato dispositivo antintrusione, ma anche come elegante sistema di illuminazione. L'innovativa scheda vocale ad altissima qualità audio la rende la migliore sirena parlante esistente sul mercato.

Mose: la sirena che risponde ad ogni tipo di esigenza.



Videosorveglianza integrata per un parcheggio multipiano a Treviso

STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

La struttura sulla quale è stato compiuto un complesso intervento di riqualificazione, comprensivo dell'inserimento di un sistema di videosorveglianza e antiaggressione, è un parcheggio multipiano, il Dal Negro Urban Parking a Treviso, prossimo al centro della città e comodo da raggiungere. Il progetto, interamente sviluppato da Secur System in collaborazione con alcuni fornitori, ha rispettato le più moderne teorie della Green Philosophy, prevedendo anche l'ottimizzazione delle tariffe e dei servizi ad esso collegati. La saltuaria presenza del personale di servizio rendeva innanzitutto necessaria la presenza di un sistema di sicurezza gestibile da remoto e che svolgesse, grazie alla visibilità del sistema di videosorveglianza, anche un'importante funzione deterrente, mirata, tra le altre cose, a favorire l'utilizzo del parcheggio dall'utenza femminile, più sensibile ai problemi della sicurezza.



LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

L'obiettivo è stato raggiunto installando un capillare sistema di videosorveglianza sui 7 piani (15 semipiani) ascensori ed aree esterne. Ad ogni telecamera significativa – tutte del tipo Megapixel e dotate di ingressi allarme e audio bidirezionale – sono stati collegati un pulsante per l'attivazione della chiamata di emergenza e un sistema citofonico. Oltre a visionare



24h su 24h le telecamere ciclicamente per gruppi di otto, il centro operativo remoto viene allertato da un segnale sonoro e dal primo piano della telecamera interessata dalla chiamata. Il citofono entra automaticamente in ascolto ambientale e il cliente può dialogare immediatamente con l'operatore. Ogni piano è stato inoltre dotato di un potente sistema di diffusione sonora, utilizzabile dall'operatore per inviare da remoto i messaggi di allertamento trasmessi dagli altoparlanti. L'amplificatore di piano è collegato all'ingresso audio di una telecamera. Essendo ciascuna telecamera dotata di un proprio indirizzo IP, è possibile richiamare in caso di necessità l'immagine in primo piano e l'ascolto ambientale desiderati, oltre che inviare messaggi sugli altoparlanti del piano interessato. Sono state installate 60 telecamere da 1,2 Megapixel; tre potenti server, due dei quali per la registrazione locale e uno per la trasmissione remota; 7 amplificatori sonori, specificatamente modificati per adattarsi agli ingressi audio delle telecamere, che gestiscono ognuno 4 altoparlanti per piano. Il tutto confluisce in una rete LAN in Cat5, costruita allo scopo. Vista la mole dei dati, il collegamento remoto è garantito dall'utilizzo di una fibra ottica stesa da un operatore telefonico locale. Da segnalare l'originale utilizzo delle telecamere Megapixel utilizzate, in particolare per la parte audio. Questo ha consentito di sviluppare un sistema integrato di videosorveglianza, antiaggressione, antitaccheggio e allertamento generale, gestibile localmente e da remoto tramite rete LAN. La complessità dell'intervento, portato a termine in circa un mese e mezzo di lavoro da due squadre di due persone, ha comportato alcune difficoltà, sia a livello progettuale, sia sul piano esecutivo. A determinarle la grande quantità di telecamere Megapixel e la valutazione e gestione dei flussi sia localmente, sia

in remoto. Anche l'utilizzo degli ingressi di allarme e audio delle telecamere ha creato qualche difficoltà, avendo comportato modifiche di fabbrica e costruzioni ad hoc per la parte audio, per l'integrazione tra sistemi in modalità mai sperimentata prima, con il rischio che il risultato potesse non essere soddisfacente per il cliente. Quest'ultimo, il Centro Polifunzionale Dal Negro, è invece rimasto completamente soddisfatto dall'esito finale, che ha pienamente corrisposto alle sue aspettative. Questa installazione è stata candidata al prestigioso premio H d'oro 2012 per gli impianti realizzati nell'anno 2011. Il premio è stato lanciato nel 2006 da HESA Spa ed è ora passato sotto la governance di Fondazione Enzo Hruby, che con il Premio condivide la finalità di promuovere la professionalità delle imprese di installazione e, nello specifico del Concorso, di valorizzare la qualità e l'originalità delle realizzazioni.

www.accadoro.it

IN BREVE

Location:

Dal Negro Urban Parking a Treviso

Tipologia di installazione:

sistema integrato di videosorveglianza, antiaggressione, antitaccheggio e allertamento generale

Peculiarità dell'installazione:

è stato compiuto un originale utilizzo delle telecamere Megapixel, in particolare per la parte audio. Questo ha consentito di sviluppare un sistema integrato di videosorveglianza, antiaggressione, antitaccheggio e allertamento generale gestibile localmente e da remoto tramite rete LAN.

System Integrator:

Secur System

www.secursystem.it

Brand dei componenti:

Telecamere, software gestione immagini, alimentatore: **Eneo**

Switch 10 porte; PC server: **HP**

Postazione citofonica, amplificatore audio, proiettore sonoro: **Paso**

Monitor: **Asus**

Armadio Rack: **Intellinet**

Cavi: **Berica Cavi**

Area Espositiva
ad ingresso
gratuito



Soluzioni e Tecnologie di SAFETY e SECURITY

Specifico per
la SICUREZZA
FISICA
nei Luoghi
ad Alta
Frequenzazione

per la tutela del Patrimonio
e l'incolumità delle Persone
in situazioni ordinarie o critiche

Con oltre 17 autorevoli
esperti in sicurezza
provenienti da

SISTEMI INTEGRATI

VIDESORVEGLIANZA e VCA

CONTROLLO ACCESSI

BUILDING AUTOMATION

IDENTIFICAZIONE
e AUTENTICAZIONE

ANTINCENDIO - ANTIPANICO
ANTITERRORISMO

ILLUMINAZIONE
di SICUREZZA

SERVIZI di VIGILANZA

SISTEMI ALLARME
e COMUNICAZIONE

- Valutare limiti, potenzialità, costi e benefici delle **Tecnologie** oggi utilizzate per effettuare una scelta efficace
- Analizzare le **Innovazioni** proposte dal mercato
- Individuare i modelli più diffusi per l'**integrazione** dei dati tra le diverse tecnologie impiegate

- A.I.PRO.S
- ABERCROMBIE FITCH HOLLISTER
- AO ISTITUTO ORTOPEDICO GAETANO PINI
- ATM Azienda Trasporti Milanese
- AUTORITÀ PORTUALE di GENOVA
- CARABINIERI DI MILANO
- CSI PIEMONTE
- ESSECOME
- GARDALAND - Merlin Entertainments Group
- GTT Gruppo Torinese Trasporti
- GUCCI
- IL GIGANTE
- ISTITUTI CLINICI di PERFEZIONAMENTO
- M-I STADIO
- OSPEDALE MAGGIORE POLICLINICO
- POLIZIA LOCALE DI MILANO
- PROTEZIONE CIVILE REGIONE LOMBARDIA *
- TRENORD

Media Partner



Milano,
Mercedes-Benz Center
Giovedì 18 Aprile 2013



Istituto Internazionale di Ricerca
an **informa** business

Richiedi il programma completo a
laura.galleani@iir-italy.it - Tel. 02.83847284
(indichi il codice P5336_A&S)

INFORMAZIONI e ISCRIZIONI

TEL. 02.83847.627 • E-MAIL iscrizioni@iir-italy.it
WEB www.iir-italy.it

* (in attesa di formale autorizzazione dell'Ente di Appartenenza)



HD

Diamo più valore ai dettagli.

HD VIDEO CABLES

Nuova generazione di cavi per videosorveglianza.

I cavi HD sono progettati per l'impiego con sistemi analogici tradizionali e HD SDI. Consultare la documentazione tecnica per verificare le distanze massime percorribili in funzione della larghezza di banda impiegata.

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

SAMSUNG

Panasonic



BOSCH
Tecnologia per la vita

MADE IN ITALY

BETACAVI

SEMPRE UN PASSO AVANTI.
www.betacavi.com

Centralità del cavo nella videosorveglianza: il caso di un carcere

IL CAVO AL CENTRO DEL SISTEMA

S spesso visto come mero completamento dell'impianto di videosorveglianza, il cavo rappresenta invece la linea di interconnessione di tutte le apparecchiature sulla quale transitano informazioni e segnali video: è quindi essenziale sceglierlo con attenzione, soprattutto a fronte dell'evoluzione tecnologica raggiunta con i cavi HD 8035 e HD 14055.

UN CASO PRATICO

Lo testimonia il rifacimento del sistema di videosorveglianza di una delle più grandi carceri (in termini di personale recluso e di estensione superficiale) a livello nazionale. In considerazione dell'alto rischio del sito e dell'elevato livello di sicurezza richiesto, si è svec-

chiato l'impianto con telecamere di nuova generazione HD-SDI nelle aree sensibili, telecamere a 20 bit antivandalo nelle aree comuni e perimetrali e telecamere IP per alcune aree sensibili ove non è richiesto il real time ma sono indispensabili immagini HD a scopo forense. La scelta dei progettisti di ET Service srl di accostare queste tre tecnologie risiedeva in tre considerazioni: 1) le telecamere HD-SDI permettono di visualizzare immagini full HD 2Mpixel *real time*, garantendo anche l'identificazione dei particolari; 2) le telecamere IP 5 Mpixel forniscono immagini di qualità nei siti ove siano richieste immagini in alta risoluzione anche se non *real time*; 3) le telecamere analogiche antivandalo a 20 Bit con protocollo a bordo offrono riprese chiare e qualitativamente superiori alle tradizionali analogiche anche con luminosità scarsa. L'illuminazione delle zone esterne (pressoché nulla) è garantita con un sistema di illuminazione infrarossa a frequenza 900 nm. in grado di illuminare la scena in maniera omogenea in totale discrezione. La gestione dei tre flussi video è affidata ad un videoregistratore di ultima generazione Tri-Hybrid Fortikam da Rack, in grado di gestire contemporaneamente segnali analogici, IP e HD-SDI. Una volta definiti gli apparati, si è cercato inizialmente di riutilizzare le linee già presenti sostituendo le telecamere analogiche con telecamere HD-SDI. Emerse però subito il problema delle linee RG59, ossia il limite di portata utile del segnale HD-SDI a soli 50-60 metri – distanza insufficiente per upgradare il sistema. L'analisi dei cavidotti, effettua-

BETA CAVI - HD 8035 -



ta per verificare la possibilità di stendere nuove linee per le telecamere HD-SDI e per valutare l'idoneità delle linee presenti per l'interconnessione delle telecamere analogiche e il riutilizzo di una rete pre-esistente in Cat. 5, mostrò subito alcune criticità, tra le quali: 1) l'esiguo spazio utile rimasto per la stesura delle nuove linee; 2) il passaggio in esterno di alcune tratte (soggette quindi ad umidità e UV); 3) la grave compromissione meccanica della guaina della linea in Cat 5 nei punti in cui vi era presenza di umidità e irraggiamento di luce solare; 4) la sensibile perdita di definizione della qualità dell'immagine visualizzata dalle telecamere analogiche all'incremento della distanza; 5) la distorsione del segnale visualizzato nella trasmissione analogica; 6) il passaggio in alcune tratte delle linee dell'impianto di sicurezza in coesistenza a cavi per alimentazione 230V 400V. I progettisti hanno quindi scelto di sostituire le linee di interconnessione delle telecamere analogiche e HD-SDI con cavi HD8035 e HD14055 di Beta Cavi e le linee dell'infrastruttura di rete con cavo BNUTP5E in doppia guaina (PE+LSZH). La riprogettazione dell'architettura del sistema ha così potuto sfruttare distanze utili decisamente superiori rispetto alle linee RG59 (fino a 250mt, contro i 60mt in HD-SDI e 1200mt contro i 200mt in analogico), semplificando l'intera architettura. L'impiego di un cavo con Guaina in Duraflam® LSZH garantisce l'idoneità alla posa sia in esterno che in interno, eliminando le problematiche dovute alle escursioni termiche e alla presenza di umidità e raggi UV (che la guaina o la doppia guaina in PVC non prevengono a causa della loro composizione molecolare, che non assicura un corretto isolamento del conduttore dalle particelle d'acqua). Una scelta peraltro imposta dalla norma EN 50117, che vieta l'uso di cavi con guaina in PVC per pose in esterno. Inoltre, la conformità dei cavi alla normativa CEI UNEL 36762, che ha

eliminato in maniera definitiva il concetto di grado (frutto di un retaggio storico errato), ne garantisce l'impiego in coesistenza a cavi di energia (es: 230V, 400V). Infine i cavi HD di Beta Cavi garantiscono la bi-direzionalità dei protocolli implementati dai vari costruttori (es: Coaxitron, DataLink, B-Links,...) e consentono di raggiungere distanze in analogico decisamente superiori: 400mt con un cavo coassiale di soli 3,3 mm; 800mt con un coassiale di soli 5,0mm e 1200mt con un coassiale da 7,5 mm. Un obiettivo alla portata di tutti poiché non sempre l'impiego delle ultime tecnologie corrisponde ad un aumento del prezzo.

IN BREVE

Location:

tra i maggiori complessi carcerari italiani.

Tipologia di installazione:

riprogettazione impianto di videosorveglianza con telecamere HD-SDI; telecamere a 20 bit antivandalo; telecamere IP e sostituzione delle linee di interconnessione delle telecamere analogiche e HD-SDI con cavi HD8035 e HD14055 (di Beta Cavi www.betacavi.com) e delle linee dell'infrastruttura di rete con cavo BNUTP5E in doppia guaina (PE+LSZH).

Ragioni della scelta del componente:

limite di portata del segnale HD-SDI a soli 50-60 metri operata dalle linee RG59

Progettazione:

ET Service srl www.etvision.it



REGISTER
YOUR INTEREST AT
www.ifsec.co.uk/asitaly

Changing the face of security

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

13-16 MAY 2013 NEC BIRMINGHAM

Get face-to-face with current suppliers, benchmark your products and learn from the industry's finest to ensure your business and profits are secure.

We're bringing you the best opportunity to meet with the entire security industry. With attendees from every part of the buying chain, the opportunity to discover, develop and create the future of security is endless.



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

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



Supported by



Organised by





PERIDECT®

Novità

PROTEZIONE PERIMETRALE MISTA : INTERRATO E RETI METALLICHE



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

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



Stop ai ladri con la tecnologia nebbiogenica



Grazie alla tecnologia nebbiogenica, la parola "antifurto" si riappropria ora del suo significato originario, ossia: fermare attivamente i ladri!

Il nebbiogeno è la soluzione totale contro furti e rapine: quando viene rilevata un'intrusione, il nebbiogeno satura ogni tipo di ambiente con una densa nebbia bianca ed impenetrabile. In pochi istanti, si rende quindi assolutamente impossibile ogni tipo di movimento perché la visibilità viene ridotta a pochi centimetri.

UNA TECNOLOGIA CONSOLIDATA

Protect da oltre dieci anni produce esclusivamente sistemi nebbiogeni di sicurezza caratterizzati da un'elevata tecnologia e standard qualitativi altissimi. La maggior parte dei furti avviene in meno di 8 minuti, e quindi ladri e malviventi hanno tutto il tempo necessario prima che Polizia o vigilanza possano intervenire. Solo installando un nebbiogeno Protect si può avere la garanzia di bloccare i furti nei primissimi secondi.

Ad oggi la protezione nebbiogenica è quindi l'unico vero sistema di sicurezza,

l'unico vero antifurto. A differenza delle altre tecnologie di protezione, come sirene di allarme o videosorveglianza, che si limitano ad osservare l'atto criminoso, i sistemi nebbiogeni rendono impossibile al ladro vedere qualsiasi cosa in soli pochi secondi. Ed è ovvio che quello che i ladri non possono vedere, non possono nemmeno rubare.

NEBBIOGENI PER TUTTE LE ESIGENZE

I nebbiogeni Protect sono la protezione appropriata per qualsiasi tipo di locale e di qualsiasi dimensione. Scegliendo Protect è possibile proteggere qualsiasi spazio, da quello più piccolo (come un corner all'interno di un negozio di abbigliamento) fino ad ambienti di enormi dimensioni, come magazzini di stoccaggio o interi supermercati. La gamma Protect è infatti studiata per offrire soluzioni flessibili in base alle diverse esigenze della clientela, grazie alla combinazione e alla possibilità di configurare più modelli allo stesso sistema di allarme. Trovare la soluzione perfetta per le proprie esigenze di sicurezza non è mai stato così semplice.

SICUREZZA ED ELEGANZA: QUMULUS®

Recentemente Protect ha lanciato sul mercato un nuovo nebbiogeno: QUMULUS®, il nebbiogeno pensato per le abitazioni e gli uffici di pregio



che combina eleganza, qualità ed elevata sicurezza. QUMULUS® è la soluzione definitiva per chi cerca sicurezza in ambienti di piccole e medie dimensioni, dove l'estetica e il design sono essenziali. QUMULUS® è stato progettato per essere il prodotto ideale per le abitazioni private o gli uffici di pregio, dove l'eleganza è una priorità. Il tutto senza sottovalutare gli elevati standard qualitativi che caratterizzano tutti i nebbiogeni Protect. QUMULUS® utilizza il fenomenale fluido XTRA+, contenuto all'interno di pratiche sacche "usa e getta", capace di garantire una fittissima nebbia impenetrabile che satura gli ambienti per lungo tempo. Con una sacca di fluido sono possibili ben 4 erogazioni complete da 60 secondi e la sostituzione del fluido è estremamente semplice: l'utilizzatore stesso è in grado di effettuarla velocemente, e questo si traduce in un risparmio notevole. QUMULUS® non è solo eleganza, design ed elevata sicurezza, ma anche risparmio energetico. Infatti i consumi di energia sono confrontabili a quelli di una semplice lampadina.



Perché scegliere QUMULUS®

- Performance: protezione fino a 400 metri cubi in 60 secondi
- Tre funzioni di settaggio (da 20, 40 e 60 secondi) per un sistema ancora più flessibile a seconda delle proprie esigenze di protezione
- Quattro erogazioni da 60 secondi di autonomia con un serbatoio pieno
- Sistema autonomo in caso di mancanza di rete elettrica grazie alle batterie d'emergenza per garantire 3 ore di funzionamento continuo (opzionale)
- Efficienza e risparmio energetico: solamente 5-10 Watt ad allarme non inserito e con caldaia spenta, meno di una lampadina ad incandescenza (consumo medio dopo fase di riscaldamento 60 Watt)
- Massima silenziosità: unico sistema che non richiede ventole di raffreddamento
- Dimensioni: A: 580, L: 140, P: 148 mm
- Peso: 8 kg
- Un sistema intelligente: modalità diverse di segnalazione di stato e funzionamento (ottiche, sonore ed elettriche)
- Protezione mirata: grazie ai due ugelli disponibili, è possibile proteggere sia superficie ampie, sia specifici oggetti
- Soluzioni di design e installazione: possibilità di installazione a parete o soffitto. La sua particolare forma "a tubo" è stata studiata appositamente per permettere installazioni con ridottissimo impatto estetico, come angoli tra pareti e soffitti, o sopra a delle porte
- Fluido e contenitore fluido: QUMULUS® utilizza lo speciale fluido XTRA+, che produce una nebbia completamente bianca, asciutta ed impenetrabile; lo speciale fluido è l'unico al mondo in grado di rimanere in sospensione per un periodo di tempo ancora più lungo rispetto alla media.
- Materiali: acciaio doppio strato, l'unico ad essere resistente ai tentativi di sabotaggio
- Colore: bianco. Facilmente verniciabile con qualunque colore da parte dell'utilizzatore



Guardate QUMULUS®
in azione accostando
il vostro smartphone a
questo codice!

Protect Italia
Via Olivetti, 4
39055 Laives (BZ)
Tel. +39 0471 509360
Fax +39 0471 509361
info@protectitalia.it
www.protectglobal.it



con il patrocinio di:



REGIONE LIGURIA



COMUNE DI GENOVA

sponsor:



29/30/31 OTTOBRE 2013
FIERA DI GENOVA

1^a Rassegna internazionale sull'innovazione e le soluzioni
integrate per la protezione delle comunità e delle infrastrutture critiche

www.cpexpo.it





D I S T A N Z A
FINO A 240
M E T R I



SMD LEDS



DURATA MEDIA:
11 ANNI



PRESTAZIONI:
+20%



ECO-POWER



RIDUZIONE
DEI COSTI

5 ANNI
DI GARANZIA


LUIDEOTECH

GEKO GAMMA COMPLETA DI ILLUMINATORI LED

In caso di videosorveglianza notturna, una perfetta illuminazione è di vitale importanza per ottenere una chiara visione ed immagini di eccellente qualità. La linea GEKO risponde a questa esigenza, in ogni tipo di ambiente. Abbiamo studiato l'innovativo design in ogni dettaglio e scelto i migliori componenti di ultima generazione. Ecco perché possiamo offrire la nostra garanzia su prestazioni ottimali, alta efficienza, massima durata e risparmio di costi.

Via radio con verifica video per un residenziale ad alte prestazioni



Accosta il tuo smartphone per vedere il filmato Agility 3, che illustra anche il concetto di Cloud.

Cosa serve al mercato residenziale e piccolo commerciale?

Controllo da remoto, flessibilità di comunicazione, semplicità di installazione. In poche parole: via radio professionale e verifica video anche via web e smartphone. Da queste considerazioni nasce Agility 3™, il nuovo sistema radio di RISCO Group che offre una soluzione unica e flessibile per le crescenti esigenze del mercato residenziale e piccolo commerciale, dove le centrali d'allarme tradizionali non sono più idonee. Agility 3 unisce le più avanzate tecnologie di comunicazione radio con la Video verifica attraverso applicazioni web e smartphone. Gli utenti e le società di ricezione eventi possono verificare un allarme visualizzando le relative immagini in tempo reale o a richiesta.

La possibilità di controllo da remoto, la flessibilità di comunicazione, la semplicità di installazione e l'ampia gamma di dispositivi radio di RISCO, fanno di Agility 3 con verifica video il sistema ideale per il mercato residenziale e piccolo commerciale. Agility 3™ inoltre può essere comandata tramite diversi dispositivi, tra cui un telecomando bidirezionale con PIN di protezione e indicazione dello stato di sistema.

Caratteristiche principali

- Flessibilità di comunicazione selezionando uno o tutti i moduli IP, GSM/GPRS o PSTN con modem veloce. Tutti i moduli possono essere collegati ad innesto nella scheda principale della centrale.
- Tecnologia Radio Dual Core: due canali radio bidirezionali simultanei con antenne separate- una per i segnali di allarme, controllo e diagnostica; la seconda per la trasmissione delle immagini video.
- Visione e controllo via web, SMS o applicazioni smartphone.
- Tastiera radio bidirezionale con possibilità di programmazione completa e lettore di prossimità integrato.
- Menu con logica semplificata – compaiono a schermo solo i menu necessari in funzione della configurazione hardware e del livello di autorizzazione.
- Aggiornamento firmware tramite memoria flash.
- Avanzato Software di configurazione tramite PC per la configurazione locale o da remoto.

Video Verifica

La soluzione di verifica video via radio di RISCO fornisce maggior valore alle vigilanze ed agli installatori. Gli allarmi impropri sono riconosciuti, mentre gli allarmi veri acquistano alta priorità di intervento. La verifica di un allarme in corso avviene attraverso una sequenza di immagini.

La telecamera acquisisce e trasmette una sequenza di immagini ad ogni evento di allarme inviandoli a un server remoto o all'applicazione per smartphone. Le immagini possono inoltre essere richieste dall'utente via web o smartphone per verificare gli eventi ed agire nel modo più opportuno.

La tecnologia a supporto della verifica video è la trasmissione Radio a Doppio canale in cui operano due canali radio bidirezionali simultanei con

antenne separate: una per i segnali di allarme, controllo e diagnostica; l'altra per la trasmissione delle immagini video. Questo permette maggiore affidabilità nella comunicazione e tempi di risposta ridotti. Infatti la trasmissione delle immagini non interferisce con il segnale di allarme. I vantaggi principali sono:

- Completa bidirezionalità – Le telecamere PIR sono “disattivate” per risparmiare la batteria quando la proprietà è abitata.
- Retro compatibilità con tutti gli accessori radio RISCO – Telecamere PIR bidirezionali con dispositivi radio mono e bidirezionali possono convivere nella stessa installazione.
- Anticollisione tra dispositivi radio.
- Comunicazione sincronizzata con pochissime e brevi trasmissioni.
- Alta sicurezza tramite protocolli cifrati.

Caratteristiche Principali Verifica video

- Notifica video quando si verifica un allarme.
- Verifica di un allarme in corso attraverso una sequenza di immagini.
- Le immagini possono essere richieste dall'utente.
- Controllo del ritorno dei bambini dopo la scuola, dell'apertura del negozio o azienda, e sicurezza degli anziani.
- Visione e controllo via web, SMS o applicazioni smartphone.

Applicazioni smartphone

Attraverso l'applicazione iRISCO, gli utenti possono gestire Agility 3. L'app consente di inserire/disinserire il sistema, di verificare eventuali allarmi visualizzando le immagini acquisite dalla telecamera PIR, di effettuare istantanee, attivare dispositivi di domotica, controllare lo stato del sistema e molto altro. E' disponibile per iPhone, iPad e Android.



Centrale

- 32 zone radio con tecnologia dual core bidirezionale a doppio canale
- 3 partizioni ognuna con possibilità di inserimento perimetrale o totale
- Tutti i moduli di comunicazione si inseriscono nella centrale IP, GSM/ GPRS e PSTN
- Ricezione eventi e controllo remoto del sistema via Web, SMS o applicazioni smartphone.
- Comunicazione vocale bidirezionale con le persone all'interno della proprietà
- Fino a 3 tastiere radio e 8 telecomandi
- 32 codici Utente
- 250 eventi in memoria
- Gamma completa di rivelatori radio per esterni, interni e perimetrali
- Completa protezione con Rilevatori di gas, monossido di carbonio, fumo e antiaggancio.
- Sirene radio da interno ed esterno.

Applicazioni Web

L'innovativa applicazione Web di RISCO permette di monitorare, controllare e configurare il sistema Agility ovunque uno sia. Oltre a tutte le possibilità offerte dall'App per smartphone, con quella Web è possibile configurare la telecamera PIR settando la risoluzione, il numero di immagini ed altro.



RISCO Group
 Via Robecco 91
 20092 Cinisello Balsamo (MI)
 Tel. +39 02 66590054
 Fax +39 02 66590055
 info@riscogroup.it
 www.riscogroup.it



The **Most Comprehensive** Exhibition
of the Fastest Growing Sectors of recent years
in the **Center of Eurasia**

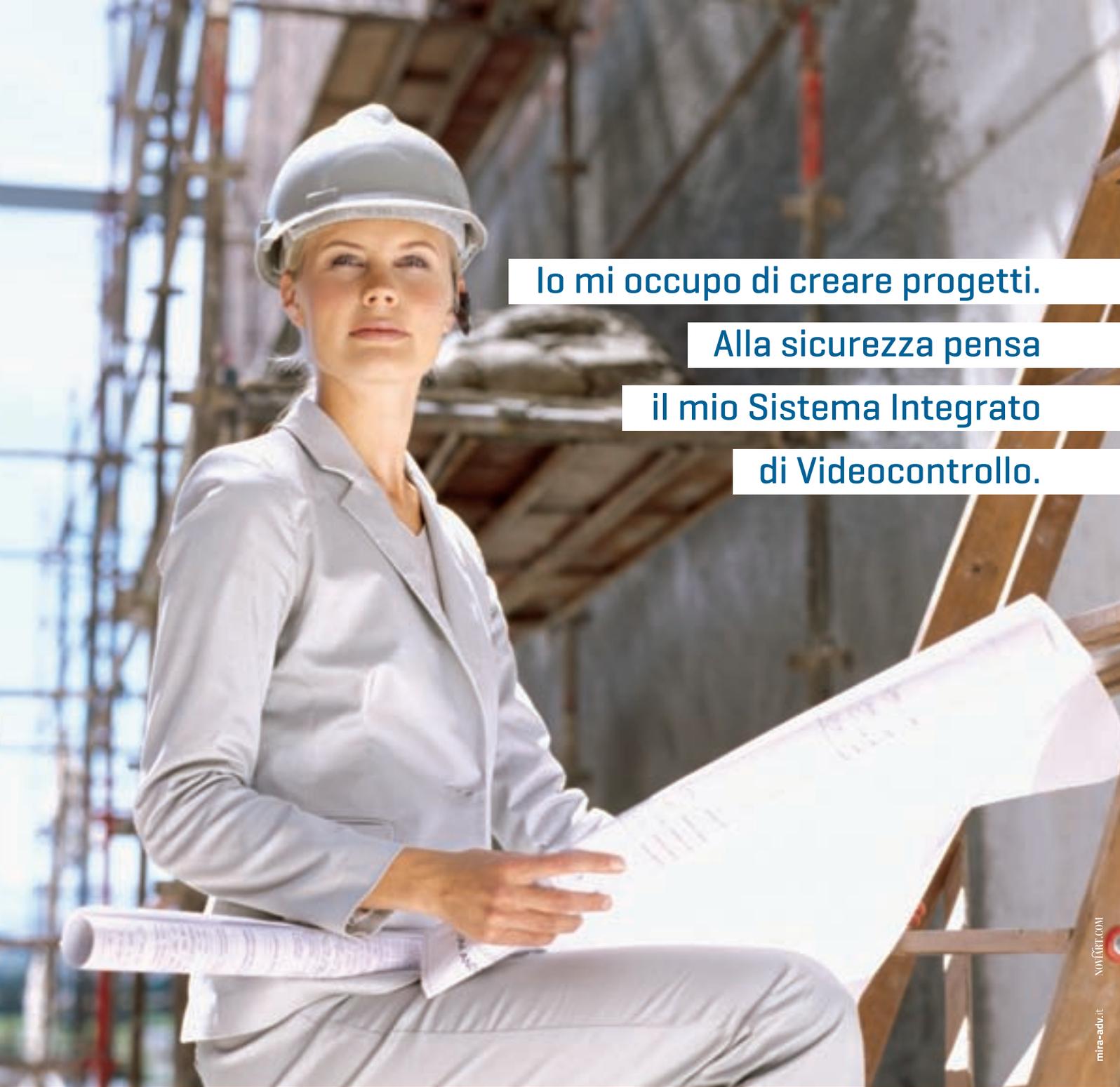


www.isaffuari.com

SEPTEMBER 19th - 22nd, 2013 / IFM ISTANBUL EXPO CENTER (IDTM)



THIS EXHIBITION IS ORGANIZED WITH THE PERMISSIONS OF T.O.B.B.
IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.



Io mi occupo di creare progetti.

Alla sicurezza pensa

il mio Sistema Integrato

di Videocontrollo.

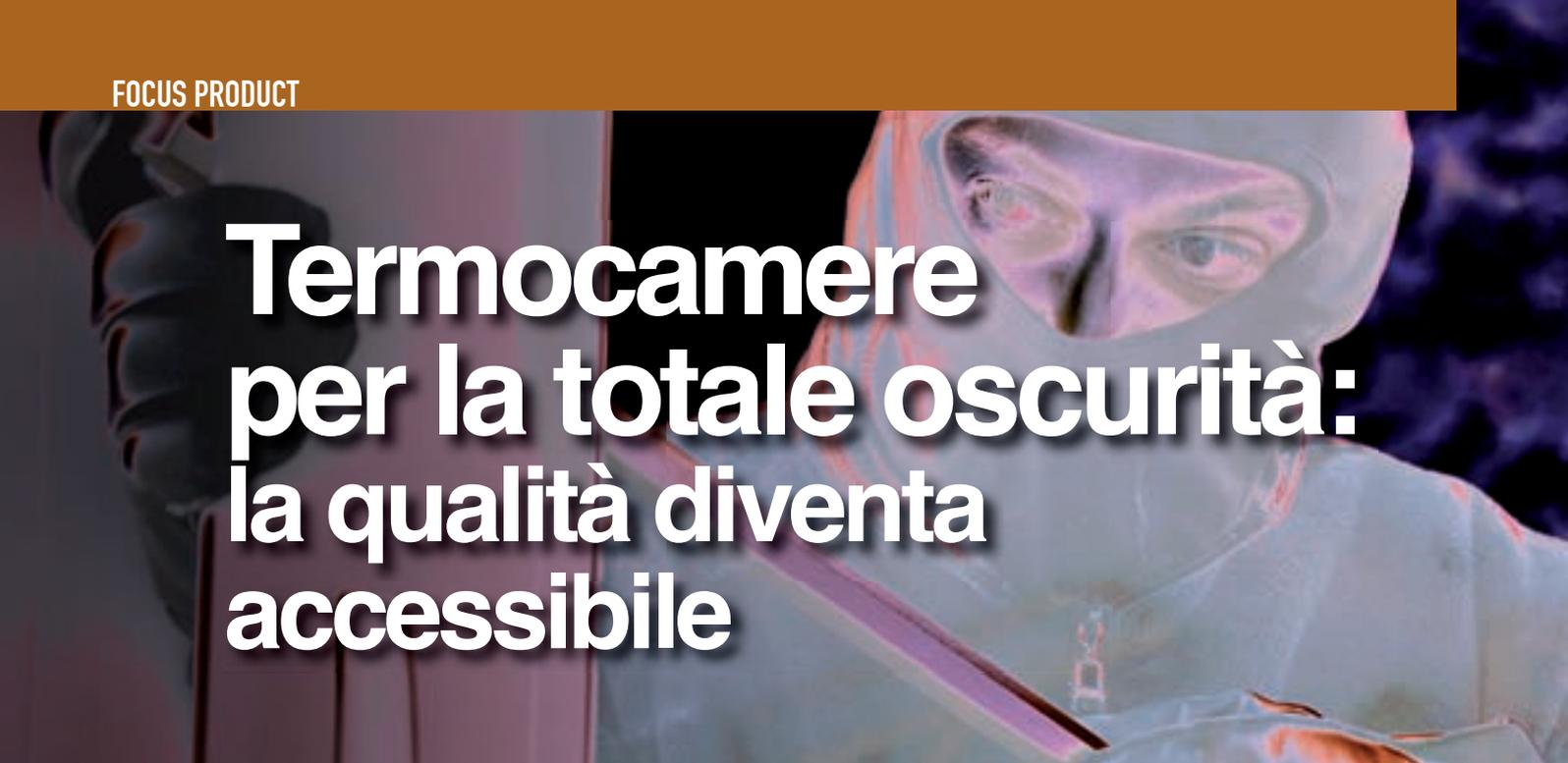
Il successo della tua attività dipende dal tuo costante impegno negli affari. Per la sicurezza è meglio affidarsi a FGS che da oltre 25 anni opera nel settore, progettando, installando e assistendo Sistemi di Sicurezza Integrati "chiavi in mano" ad alta tecnologia, realizzati su misura per le tue esigenze.

www.fgs-impianti.it

FGS

Sistemi Integrati per la Sicurezza

VIDEOSORVEGLIANZA | ANTIFURTO | ANTINCENDIO | CONTROLLO ACCESSI



Termocamere per la totale oscurità: la qualità diventa accessibile

Nel buio più totale, solo la termografia ad infrarossi consente di vedere senza essere scoperti.

Ora anche ad un costo accessibile.

Le nuove termocamere FLIR Serie LS permettono infatti di vedere nel buio più totale, garantendo ai rappresentanti delle forze dell'ordine, alle pattuglie di sicurezza e a chiunque abbia necessità di osservare di notte, senza essere visto a sua volta, tutte le informazioni necessarie per prendere decisioni importanti, per migliorare l'efficacia della missione, per massimizzare le capacità operative e incrementare la sicurezza.

I modelli FLIR Serie LS sono particolarmente accessibili. Da oggi, tutti i responsabili delle forze dell'ordine possono quindi dotarsi di una termocamera perché il costo non è più un ostacolo e non obbliga più a scegliere tecnologie di visione notturna meno efficaci.

IMMAGINI TERMICHE NITIDE

Le termocamere FLIR Serie LS sono dotate di detector microbolometrici non raffreddati che non richiedono manutenzione. Producono immagini termiche nitide in qualsiasi situazione notturna o diurna. La termocamera FLIR LS64 produce immagini termiche da 640 x 480 pixel. Gli utenti che non necessitano di tale elevata risoluzione possono optare per il modello FLIR LS32, che produce immagini da 320 x 240 pixel. Tutte le termocamere sono dotate di un avanzato software integrato che fornisce un'immagine nitida senza necessità di interventi da parte dell'utente.

Il modello FLIR LS32 è dotato di zoom digitale 2x. Il modello FLIR LS64 è dotato di zoom digitale 2x e 4x e di uno zoom elettronico continuo. Il modello FLIR LS64 è dotato di obiettivo da 35 mm. Consente di individuare e discriminare la presenza di persone perfino ad una distanza di 1080 metri. Il modello FLIR LS32 è dotato di obiettivo da 19 mm che consente di individuare le persone ad una distanza di 640 metri.

PORTATILI E ROBUSTE, IDEALI PER MISSIONI DI LUNGA DURATA

I modelli della FLIR Serie LS sono dotati di batterie ricaricabili a lunga durata agli ioni di litio.

Questa serie opera tipicamente con un'autonomia di 5-7 ore per ogni ricarica. Con un peso di 340 grammi incluse le batterie, i modelli FLIR Serie LS sono strumenti estremamente compatti e leggeri. Sono ideali per operazioni condotte ovunque e in qualsiasi circostanza. Sono classificati IP67 ed operano con temperature comprese tra -20 °C e +50 °C.

FACILI DA UTILIZZARE

Ergonomici e facili da usare, i modelli FLIR Serie LS sono controllabili utilizzando solamente i pulsanti posti sopra l'unità e facilmente accessibili.

PUNTATORE LASER

Entrambi i modelli della FLIR Serie LS sono dotati di un laser integrato per individuare i sospetti in piena oscurità in modo rapido e sicuro.

INSTALERT™

L'esclusiva funzione InstAlert colora di rosso le parti più calde dell'area esaminata. Diventa quindi estremamente facile individuare i sospetti nell'immagine termica.

IMMAGINE TERMICA ED IMMAGINE PRODotta DA INTENSIFICATORE DI LUCE (I2) A CONFRONTO

L'intensificazione di immagine, anche chiamata tecnologia I2, amplifica migliaia di volte le piccole quantità di luce visibile, per poter vedere degli oggetti di notte. L'intensificazione di immagine richiede un livello minimo di luce ambientale, ma anche la luce delle stelle può consentire di rilevare un'immagine in una notte tersa. Poiché il sistema richiede un livello minimo di luce ambientale, condizioni quali il cielo coperto ne possono limitare l'efficacia. Allo stesso modo, troppa luce può sovraccaricare il sistema e ridurre l'efficacia.

Le termocamere come i modelli FLIR Serie LS offrono invece significativi vantaggi rispetto all'intensificazione di immagine. Il loro funzionamento si basa infatti sulla rilevazione del calore radiato e non necessita di alcuna luce per produrre un'immagine nitida anche negli ambienti più bui. Le termocamere non sono influenzate dalla quantità di luce, e non vengono saturate se puntate verso una sorgente luminosa.

LA TERMOGRAFIA AD INFRAROSSI

Si definisce termografia ad infrarossi l'utilizzo di camere realizzate con speciali sensori che "vedono" l'energia termica emessa da un oggetto. L'energia termica, o ad infrarossi, è luce invisibile all'occhio umano, perché la



sua lunghezza d'onda è troppo lunga perché possa essere rilevata. È la parte dello spettro elettromagnetico che percepiamo come calore. Gli infrarossi ci consentono di percepire ciò che i nostri occhi non possono vedere. Le termocamere traducono in immagini la radiazione invisibile dell'infrarosso: il calore. Sfruttando le differenze di temperatura tra gli oggetti, la termografia genera immagini nitide. È uno strumento eccellente per la manutenzione predittiva, le ispezioni edili, ricerca e sviluppo e applicazioni nell'automazione. È in grado di vedere nella più completa oscurità, nelle notti più buie, attraverso la nebbia, a grande distanza, attraverso il fumo. Viene anche impiegata nei settori sicurezza e sorveglianza, marittimo, automotive, antincendio e moltissime altre applicazioni.

FLIR Italia
Via L. Manara, 2
20051 Limbiate MI
Tel. + 39 02 9945101
Fax +39 02 99 69 24 08
info@flir.it
www.flir.com

La Comunità Economica ASEAN (AEC): un astro nascente

I Paesi ASEAN sono una zona economica che ha intrapreso una crescita molto rapida e che continua a contrastare la crisi finanziaria mondiale. Nello specifico, la Thailandia e il Vietnam offrono grandi opportunità di business grazie ai crescenti Investimenti Diretti Esteri e a un PIL con un aumento previsto per il 2013 del 7,5% e 5,9% rispettivamente. Non perdere l'occasione e cogli l'attimo per incontrare i key player locali che possono aiutarti e guidarti in un mercato così promettente.

Thailandia

- Il più grande mercato della security nel Sud-est Asiatico con un tasso di crescita annuale del 30%
- Una porta per il mercato della Comunità AEC
- Mercati verticali in espansione: aree industriali, costruzioni, centri commerciali, infrastrutture pubbliche

secutech

THAILAND

3 – 5 Luglio, 2013
Bangkok International Trade and
Exhibition Centre (BITEC)
Bangkok Thailandia
www.secutechthailand.com



Vietnam

- Il più alto potenziale di crescita nei Paesi ASEAN
- 95% di importazioni di prodotti per la security e l'antincendio
- Mercati verticali in espansione: parchi industriali, hotel e casinò, edifici commerciali

secutech

VIETNAM

8 – 10 Agosto, 2013
Saigon Exhibition and Convention
Center (SECC)
Ho Chi Minh City, Vietnam
www.secutechvietnam.com



Per maggiori informazioni:

Ms. Echo Lin
Tel: +886-2-2659-9080 ext. 660
Email: echo.lin@newera.messefrankfurt.com



Video Surveillance

2012



FOR A GOOD **REASON**
GRUNDIG



Video verifica degli allarmi ...senza telecamere!

Secondo il noto analista Frost&Sullivan, la video verifica - ossia la possibilità di trasmettere in tempo reale non solo gli allarmi, ma anche dati e video - risolverà in maniera definitiva lo storico e ricorrente problema dei falsi allarmi. Se, oltre a sentir suonare l'allarme, il cliente può anche vedere in tempo reale quello che veramente succede a casa o al lavoro, è del resto probabile che si mostri più favorevole all'acquisto di un sistema antintrusione. Si potrebbero insomma aprire le prospettive per un mercato di massa anche nella sicurezza residenziale.

VIDEO VERIFICA... SENZA TELECAMERE

L'abbinamento del video con i sistemi antifurto è già stato oggetto di diverse proposte commerciali, ma nella maggior parte dei casi i prodotti accroccavano un sistema d'allarme con un sistema video, attivando quest'ultimo tramite la classica configurazione uscite-ingressi.



Diversa è invece la video verifica degli allarmi che viene realizzata direttamente dal sistema antifurto, senza nessun collegamento intermedio e senza l'installazione di telecamere (le telecamere sono contenute all'interno dei sensori PIR). Questa soluzione risolve tutti i casi in cui il cliente finale non gradisca vedere sensori e telecamere installati nelle proprie pareti domestiche.



SENZA FILI AD ALTE PRESTAZIONI

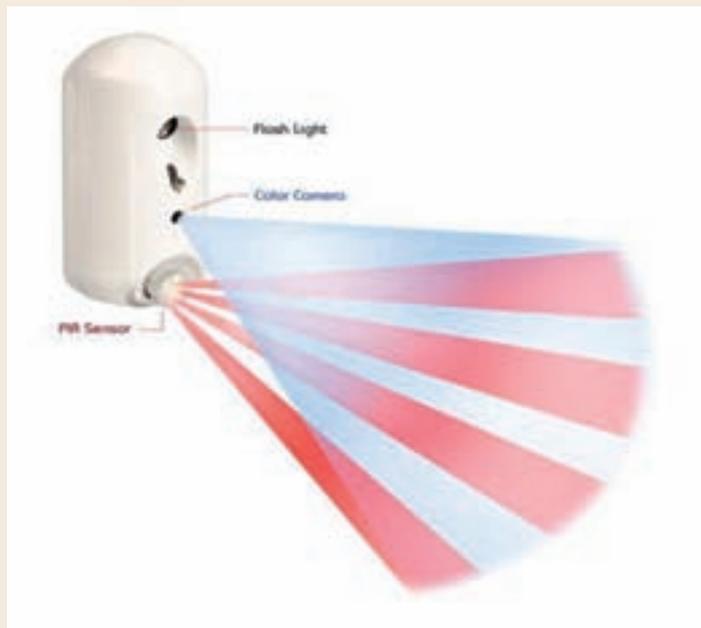
Questa tecnologia, di matrice israeliana, arriva oggi in Italia distribuita da Ascani Elettrocomm.

PIMA, azienda emergente nel panorama mondiale produttrice di centrali d'allarme su bus fino a 144 zone, ha presentato all'ultima edizione della fiera Sicurezza il nuovo sistema di video verifica degli allarmi AlarmView. E' proprio quest'ultima la carta vincente che andrà ad inserirsi, dando un'iniezione di adrenalina, nell'attuale parco prodotti dei sistemi di sicurezza.

AlarmView è destinato a rivoluzionare il mercato residenziale e rappresenta appieno tutte le nuove tendenze tecnologiche del mercato dell'antifurto. Parte come un sistema senza fili ad alte prestazioni, 868 MHz (23 canali), bidirezionale con una zona cablata a bordo ed arriva ad offrire all'utente l'uso di 6 canali video 2,4 GHz tramite il sensore SmartView.

COMUNICAZIONE VIA GSM INTEGRATO

La centrale comunica con l'utente tramite GSM integrato (SMS, MMS, E MAIL) ed è in grado di inviare in sequenza immagini relative al preallarme, allarme e post allarme. Molto curata la parte relativa all'invio delle segnalazione d'allarme verso le centrali di vigilanza (CONTACT ID). Di uso semplicissimo, con display grafico ad alta leggibilità, richiede tempi di installazione estremamente brevi.



Rivelatore PIR bidirezionale con LED IR e telecamera integrata. Se inserita, la telecamera è attivata automaticamente da un evento e riprende una serie di immagini gestendo il preallarme, l'allarme ed il post allarme. Tali immagini sono inoltrate agli utenti o al personale di sicurezza tramite MMS e/o email. Gli utenti possono anche avviare trasmissioni video a richiesta, tramite applicazioni per smartphone, che attivano a distanza la telecamera PIR e generano istantanee in tempo reale del sito protetto: un furto in atto, la sorveglianza di una persona anziana o il controllo sull'effettiva apertura o chiusura di un varco.

Ascani Elettrocomm
Via Lame 113
Grottammare (AP)
Tel +39 0735 73731
Fax +39 0735 7373254
info@ascani.com
www.ascani.com

THE SECURITY HAS A NEW MEETING POINT

Barcelona April, 17 & 18 2013



International Security Conference & Exhibition

CCTV

Systems integration

Access control

IT Security

IP/Networks

Fire Solutions

Intruder

Physical Security

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



Il Vostro Portale delle Soluzioni per la Security a 360°

Dai componenti alle soluzioni, 560 produttori originali della security sono qui per offrirvi servizi chiavi in mano.

- La vetrina per il controllo accessi Nr.1 in Asia: parcheggi, entrate/uscite e serrature
- Ampia gamma di soluzioni per l'aggiornamento CCTV
- L'unico padiglione + dimostrazione live di HD-SDI al mondo
- In evidenza: sicurezza dei veicoli, home security e accessori
- Presenti i principali 100 produttori da Taiwan, Cina, Corea e altre nazioni
- Oltre 3000 nuovi lanci

24 – 26 Aprile 2013

Taipei Nangang Exhibition Center, Taiwan

Available on the App Store | Google play

E' disponibile la prima APP Secutech!
Leggi il codice QR per scaricarla gratuitamente



Semplicità ed efficienza in un Client VMS estremamente flessibile

UNA GESTIONE EFFICIENTE DELLE SOLUZIONI INTEGRATE IN UN DISPOSITIVO FLESSIBILE E IMMEDIATO

Efficienza e semplicità, adattabilità e precisione sono prerogative che, nel mondo della videosorveglianza, non è facile trovare declinate in un solo sistema. Le raccoglie tutte **Arteco Logic Next**, il Client VMS nato dall'esperienza pluriennale di Arteco in questo settore, che semplifica e rende più efficiente la gestione di tutte le soluzioni integrate nei sistemi NVR e VMS Arteco: Small Business, Professional, Enterprise. Oltre ad essere uno strumento ideale per il controllo, il monitoraggio e l'accesso immediato ai dispositivi e ai filmati live o registrati, il Client VMS è stato concepito per offrire all'utente un'esperienza immediata, interattiva, chiara, dinamica. A questi pregi, Arteco Logic Next aggiunge anche quello di una perfetta adattabilità ai più diversi campi applicativi, requisiti operatore e ambienti operativi.



UN CONTROLLO COMPLETO E DI SEMPLICE FRUIZIONE

Grazie alla funzione "Motion Detection", il controllo aree e la riduzione dei falsi eventi sono immediati, ed è molto semplice la parametrizzazione dei plug-in avanzati (oggetto abbandonato, sosta vietata, conteggio varchi, controllo velocità). Con la funzione "Fisheye" si ottiene invece un completo controllo delle immagini provenienti da telecamere con obiettivi ultra-grandangolare e la possibilità di "navigare" all'interno dell'immagine per catturare ogni elemento di interesse, sia in live sia a posteriori, intervenendo sul filmato registrato. Di grande interesse, al fine di una gestione totale del controllo territorio e degli accessi, sia in tempo reale, sia per lo storico eventi, "Arteco LPR", una funzionalità che consente

una sinergia totale tra TVCC e lettura targhe. Gestione della LPR-Cam e interazione con il database forniscono ottimi risultati.

SEMPRE E OVUNQUE, IL VIDEO È CON VOI

Scaricando l'applicazione Arteco Mobile da AppStore, Google Play o BlackBerry App World, l'utente può visualizzare i video da qualunque postazione e in qualsiasi momento, sul proprio tablet o smartphone. A ulteriore vantaggio dell'usabilità e della rapidità decisionale, l'interfaccia di Arteco Logic Next è semplice e immediata: tutti gli elementi sono ben individuabili, la percezione e il controllo sono totali. Anche la gestione di ogni aspetto tecnico è intuitiva e non distoglie l'attenzione dai contenuti video: Live, Registrazioni e Configurazioni sono infatti di agevole fruizione grazie alla struttura modulare a 3 ambienti che rende Arteco Logic Next uno strumento davvero user friendly.

UNO STRUMENTO "OPEN"

Anche per quanto riguarda la consultazione, ricerca, riproduzione ed esportazione delle immagini e degli eventi registrati la parola d'ordine è immediatezza. Tutte le telecamere e i dispositivi gestiti dall'utente sono monitorati e soggetti a un controllo totale e in tempo reale. La funzionalità "failover", strumento di diagnostica e notifica guasti del supporto di registrazione, offre una gestione istantanea delle unità di registrazione, a garanzia di maggiore affidabilità ai sistemi più critici. Uno sguardo all'ambiente Configurazioni: gestione e parametrizzazione centralizzata di telecamere, dispositivi, utenti e archiviazioni. Il modulo UPnP (Universal Plug and Play) aiuta l'utente nella percezione e nel setup di tutto l'impianto, mentre la ricerca automatica dei dispositivi di rete riduce i margini di errore e velocizza i tempi di start up. Arteco Logic Next ha dalla sua anche una grande adattabilità alle situazioni e agli utilizzatori grazie ad un'interfaccia semplice, funzionale e del tutto personalizzabile. Ogni ambiente e ogni elemento dell'interfaccia sono componibili e duplicabili e possono essere collocati in qualunque punto della videata, fino a creare vere e proprie finestre. Anche la gestione di strutture articolate (VideoWall e postazioni multi-monitor) è di estrema semplicità e questa qualità non è disgiunta da ordine e organizzazione delle informazioni: Arteco Logic Next



agevola infatti l'utente nella gestione dei sistemi e nel reperimento delle informazioni, dando la possibilità di unire elementi, creando gruppi di dispositivi utili e funzionali alla propria mansione (dai server alle sorgenti video, dagli I/O alle mappe). Nel segno della semplicità anche la doppia navigazione a vincoli configurabili, che agevola qualsiasi parametrizzazione, per ogni dispositivo e in ogni suo singolo aspetto. Da sottolineare infine anche il fatto che l'architettura software di Arteco Logic Next è aperta e, oltre a poter ospitare varie altre funzionalità, può integrarsi con sistemi di sicurezza come antincendio, antintrusione, domotica e controllo accessi.

ARTECO
Via Gentili, 22
48018 Faenza (RA)
Tel. +39 0546 645777
Fax +39 0546 645750
info@arteco.it
www.arteco-global.com

Software per miglioramento dei filmati di videosorveglianza



Amped FIVE è il software più avanzato per il miglioramento e l'analisi dei filmati provenienti dai sistemi di videosorveglianza. Diverse decine di filtri permettono di effettuare operazioni come la correzione di immagini sfocate o poco luminose oppure il calcolo dell'altezza

di un soggetto ripreso.

Amped FIVE è nato come prodotto dedicato agli specialisti delle investigazioni scientifiche ed è utilizzato in tutto il mondo dai più importanti laboratori forensi delle Forze dell'Ordine. Grazie alla sua semplicità d'uso, è stato adottato anche da diversi comuni e Polizie Locali al fine di ottenere il massimo dai sistemi di videosorveglianza.

Amped FIVE si integra con Milestone XProtect e supporta nativamente tutti i suoi formati per un'elaborazione sia in live che sull'archiviato.

AMPED

www.ampedsoftware.com

Controller IP universale



Smart IP Controller è il nuovo modulo IP stand-alone a 8 Ingressi e 8 uscite digitali, progettato per convertire nel modo più semplice tutti i dispositivi alla tecnologia IP.

La sua progettazione e le sue caratteristiche fanno sì che possa essere installato ovunque,

dall'impianto domotico fino alla gestione dell'automazione industriale, oppure potenziando impianti di videosorveglianza, sicurezza e controllo accessi.

Attivare l'antifurto, accendere luci, verificare lo stato di un macchinario, tutto è gestibile dall'interfaccia Web dedicata che consente di controllare il modulo ovunque ci si trovi, dal proprio Smartphone, dal PC in ufficio, o comodamente seduti davanti alla Smart TV.

Le scelte dei componenti e la conformazione degli ingressi e delle uscite consente un rapido collegamento ai dispositivi, senza stravolgere impianti già esistenti.

ARTECO

www.arteco.it

Sistema antintrusione e allarmi con video verifica degli allarmi



AlarmView è sicuramente destinato a rivoluzionare il mercato residenziale e rappresenta appieno tutte le nuove tendenze tecnologiche del mercato dell'antifurto. Parte come un sistema senza fili ad alte

prestazioni, 868 MHz (23 canali), bidirezionale con una zona cablata a bordo ed arriva ad offrire all'utente l'uso di 6 canali video 2,4 GHz tramite il sensore SmartView.

La centrale comunica con l'utente tramite GSM integrato (SMS, MMS, E MAIL) ed è in grado di inviare in sequenza immagini relative al preallarme, allarme e post allarme. Molto curata la parte relativa all'invio delle segnalazioni d'allarme verso le centrali di vigilanza (CONTACT ID). Il sistema è di facilissimo uso, con display grafico ad alta leggibilità e richiede tempi di installazione estremamente brevi.

ASCANI ELETTROCOMM

www.ascani.com

Minitelecamera IP HDTV



Axis P12, le mini telecamere IP ad altre prestazioni per una sorveglianza discreta, soddisfano tutte le esigenze di riservatezza, perchè possono essere montate a parete, ad angolo o dietro superfici metalliche o murarie.

Ai 2 modelli a foro stenopeico per interni, AXIS P1204 e P1214, si aggiunge P1214-E, classificata IP66, sia per interni che per esterni.

Oltre alla risoluzione HDTV 720p le caratteristiche principali sono: massima velocità, flussi video configurabili singolarmente, compressione H.264, storage on board, funzioni di IV come allarme manomissione e rilevamento di movimento.

Le dimensioni ridotte e la forma favoriscono flessibilità nelle installazioni con possibilità di posizionare sensore ed unità principale in punti differenti grazie a 8 metri di cavo di collegamento.

AXIS COMMUNICATIONS

www.axis.com

Cavo coassiale con infrastruttura EoC per sistemi di videosorveglianza IP



Sebbene il cavo per cablaggio strutturato (es. Cat 5e) sia più recente rispetto al tradizionale cavo coassiale, le sue caratteristiche trasmissive non sono equiparabili. Con l'introduzione della tecnologia EoC (Ethernet over Coax) è oggi possibile trasmettere, per la videosorveglianza, il segnale IP e PoE (Power over Ethernet) su cavo coassiale. BETA CAVI ha messo a punto una nuova famiglia di linee di interconnessioni denominata EoC in grado di trasmettere l'IP e il PoE a distanze superiori rispetto ai comuni cavi Cat5.

Da oggi, mediante l'impiego di cavi EoC 8035, il segnale IP e PoE arrivano a distanze di ben oltre 600 metri con solo 5 mm di diametro.

L'impiego del Duraflam®LSZH per la guaina di questi cavi ne conferisce l'idoneità alla loro posa in esterno, interno e luogo pubblico e la coesistenza con cavi per sistemi di Cat.1 (es: 230V, 400V).

BETA CAVI
www.betacavi.com

Rilevatore per installazioni a soffitto



Vincitore del premio miglior design alla fiera SICUREZZA 2010, è disponibile sul mercato POLARIS AM GOLD, il rilevatore per installazioni a soffitto di EEA.

Fedele alla tradizione "made in Italy" dell'azienda, punto di riferimento per il mercato dei rilevatori antintrusione, il POLARIS eredita dal fratello ZEFIRO la tecnologia

AM GOLD opportunamente ottimizzata per le installazioni a soffitto.

Queste le principali caratteristiche che rendono il rilevatore POLARIS AM GOLD unico nel suo genere: estetica raffinata e fuori dagli schemi, compensazione dinamica della temperatura per massimizzare l'efficacia di rilevazione della sezione, sensore infrarosso a quadruplo elemento, sistema da doppio antimascheramento (di microonda ed infrarosso), resistenze di fine linea selezionabili a bordo compatibili con tutte le maggiori centrali presenti sul mercato.

EEA
www.eea-security.com

Centrale antintrusione con massima conformità normativa



Integra PLUS è la centrale di SATEL con certificazione EN 50131-Grado 3, adatta anche per installazioni in luoghi ad altissimo rischio. Le sue estreme potenzialità di configurazione, l'ampiezza di funzioni e un'alta gamma di accessori, rendono INTEGRA PLUS un prodotto di elevata performance e molto apprezzato per qualsiasi soluzione di installazione.

La nuova centrale INTEGRA PLUS aggiunge alle sue già conosciute potenzialità la possibilità del triplo bilanciamento, un doppio alimentatore switching 2A+2Ah integrato, la presa USB. L'utente, inoltre, grazie alle nuove funzionalità potrà modificare i setpoint di temperatura della sonda wireless ed i timer ad esso associati. INTEGRA PLUS offre, tra l'altro, la gestione automatica della composizione degli sms in uscita di tutti gli eventi di centrale.

La nuova centrale INTEGRA PLUS aggiunge alle sue già conosciute potenzialità la possibilità del triplo bilanciamento, un doppio alimentatore switching 2A+2Ah integrato, la presa USB. L'utente, inoltre, grazie alle nuove funzionalità potrà modificare i setpoint di temperatura della sonda wireless ed i timer ad esso associati. INTEGRA PLUS offre, tra l'altro, la gestione automatica della composizione degli sms in uscita di tutti gli eventi di centrale.

SATEL ITALIA
www.satel-italia.it

Custodia per condizioni di esercizio gravose



La custodia per telecamere KUFU MARINE trova ottimale utilizzo in condizioni di esercizio gravose e in atmosfera corrosiva che deteriorerebbero rapidamente le custodie in alluminio o plastica. È realizzata in acciaio inox AISI 316L sottoposto a

processo di elettrolucidatura che accentua la resistenza alla corrosione.

È la soluzione ideale nelle installazioni in prossimità del mare, su navi o piattaforme offshore, in industrie chimiche, nelle centrali termoelettriche, nei tunnel ferroviari o autostradali, per garantire la protezione da piogge acide o da atmosfere corrosive.

La custodia è completata da una gamma di accessori: adattatore per palo, per montaggio ad angolo, tergicristallo, lavavetro tanica con pompa che possono essere comandati o con la chiusura di contatti o da remoto over IP.

ERMES ELETTRONICA
www.ermes-cctv.com

Soluzioni SDI per impianti TVCC in HD



Fracarro presenta le nuove soluzioni SDI per impianti TVCC in alta definizione.

La gamma comprende telecamere box, infrarossi e dome, DVR, monitor LCD e ripetitori di segnale, tutti in grado di gestire risoluzioni 1080P (Full HD real time).

Utilizzando i prodotti SDI, è possibile realizzare impianti

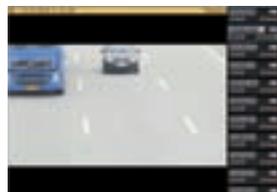
ad altissima risoluzione utilizzando il tradizionale cavo coassiale, senza dover contare su specifiche competenze in ambito networking.

I prodotti si caratterizzano per l'estrema semplicità di utilizzo e la perfetta integrazione con tutte le altre soluzioni TVCC Fracarro: sono infatti dotati della stessa interfaccia, delle medesime modalità di installazione e possono utilizzare le stesse applicazioni, ad esempio Fracarro iDVR per la gestione remota degli impianti da smartphone.

FRACARRO RADIOINDUSTRIE

www.fracarro.com

Add-on per il rilevamento automatico dei veicoli



L'add-on di Milestone per il rilevamento automatico dei veicoli consente un controllo immediato e semplice perché integrato direttamente nell'XProtect® Smart Client.

XProtect® LPR rileva in-

formazioni della targa e collega il numero della targa stessa con il relativo video dal software di gestione video XProtect. Il riconoscimento della targa consente il controllo degli accessi, la prevenzione e l'automazione di funzioni.

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

Si possono definire liste positive/negative consentendo l'avvio automatico di determinate azioni, limitando l'intervento umano e aumentando la produttività del lavoro.

MILESTONE SYSTEMS

www.milestonesys.com

Centrale d'allarme mista



Unica è l'ultima centrale lanciata da Select: un sistema misto che coniuga il profondo know-how maturato nel via radio con la certezza esecutiva del cablato. *Unica* è caratterizzata da estrema intuitività e semplicità di gestione, ricalcate sulle logiche ad icone del cellulare, per mettere la sicurezza al servizio di qualsiasi cliente: giovane e

meno giovane, amante dell'hi tech o refrattario alla tecnologia. *Unica* sa infatti adattarsi alle esigenze dell'utente, aumentando prestazioni, controlli e verifiche in caso di necessità, e proponendo delle funzioni domotiche a portata di chiunque. Gestendo fino a otto aree indipendenti, *Unica* si adatta anche agli ambienti da proteggere, che spaziano dal piccolo monolocale al complesso immobiliare più imponente, ed è gestibile da remoto via web server su rete LAN o smartphone /tablet. *Unica* è semplice da gestire e da installare; affidabile al 100%; personalizzabile e ...made in Italy.

SELECT SECURITY SYSTEMS

www.select-security.it

Rilevatore per esterni di alta sicurezza



XD10TTAM® è un rivelatore di alta sicurezza per esterni di Pyronix. Le tecnologie consolidate e brevettate, come Tri Digital Detection Signal Processing e Tri Anti-Mask Technology, sono state adattate per migliorare le sue prestazioni in condizioni anche estreme.

Il sensore esterno utilizza due sensori PIR ed un rivelatore a microonde per garantire la massima sicurezza. La compensazione digitale della temperatura, le ottiche sigillate per resistere a tutte le intemperie, un filtro ultravioletti molto forte e la potente elaborazione del segnale sono solo alcune delle caratteristiche che permettono la riduzione dei falsi allarmi, migliorando l'affidabilità del rivelatore. Con il XD10TTAM®, si può essere certi di proteggere nel modo migliore le cose che contano di più e di avere lo strumento per esterno adatto per soddisfare ogni esigenza.

PYRONIX

www.pyronix.it

Speed Dome a risoluzione Megapixel



La Speed dome DS-2DF1-572 a risoluzione Megapixel prodotta da HIKVISION abbina le potenzialità in termini di definizione di una telecamera megapixel, a quelle tipiche di movimentazione Pan, Tilt e Zoom di una speed dome analogica. Queste telecamere includono il sensore CCD Progressive Scan

da 1/3" e forniscono immagini dettagliate alla risoluzione di 1280x720 pixel a 25fps. Incorporano uno zoom ottico 18X e permettono la programmazione di 256 preset, 8 patrol, 4 pattern e 24 privacy zone.

La doppia codifica "Dual Stream" con algoritmi di compressione H.264, MPEG4, MJPEG, permette una completa integrazione verso gli NVR Hikvision e verso i software iVMS per PC e smartphones.

La funzionalità di posizionamento Intelligente 3-D, fornisce uno strumento di inquadratura "user-friendly" per l'utilizzatore finale.

HIKVISION ITALY
www.hikvision.com

Alimentatore per TVCC con batteria



Wolf Safety, leader nella costruzione di alimentatori per antifurto e antincendi, espande la gamma con nuove soluzioni per l'alimentazione di sistemi TVCC. W-AL-1370TVBAT è un'unità di alimentazione carica-

batteria con alimentatore da 6,9 A certificato IMQ e spazio per batteria da 12V fino a 18 Ah per l'alimentazione di telecamere dotate di illuminatori infrarosso. Sua peculiarità è lo stadio di uscita stabilizzato a 12V +/- 3% anche quando, in mancanza della tensione di rete, subentra l'erogazione della batteria che inizialmente è alla tensione di ricarica di 13,7V. 2 gruppi di quattro uscite ciascuna con fusibile auto ripristinante da 1 A e una corrente massima di 3A per gruppo. Diagnosi completa con segnalazione a led e relè di allarme per mancanza rete, batteria scarica, guasto e intervento fusibile.

L'unità si affianca a W-AL-1270TV da 7A senza batteria.

WOLF SAFETY BY ELP
www.wolfsafety.it

Sirena antifurto "parlante"



Un design intrigante unito a pregiati materiali, quali la fibra di carbonio, sono elementi distintivi della nuovissima sirena Mose di Venitem.

La nuova sirena rappresenta un perfetto connubio tra creatività

ed alta tecnologia. Un prodotto con prestazioni di altissimo livello, un dispositivo multifunzione dotato di un sistema brevettato di illuminazione a LED ad alta resa, studiato per illuminare la zona violata identificandola all'istante, attivabile in concomitanza con l'allarme o come semplice luce da esterno.

Inoltre, la sua scheda vocale di ultima generazione, con messaggi vocali pre-registrati legati al perimetrale o all'intrusione antifurto o TVCC, e la possibilità di registrare messaggi liberi, la rende la sirena "parlante" più all'avanguardia del mercato. Mose è la tua sirena del futuro.

VENITEM
www.venitem.com

Custodie per telecamere IP



Videotec presenta una nuova generazione di custodie per la protezione e il funzionamento delle telecamere IP che, grazie all'innovativo sistema IPM (Intelli-

gent Power Management) e alla tecnologia POE e Hi-POE, utilizzano la potenza resa disponibile dal cavo ethernet come unica fonte di alimentazione per tutti i dispositivi gestiti per una maggiore affidabilità e flessibilità, oltre alla semplificazione nell'installazione e riduzione dei costi.

In automatico, il sistema Hi-POE IPM rileva tutte le opzioni presenti, come riscaldamento, ventilatore e illuminatore, per poi effettuare autonomamente un bilanciamento della potenza e quindi un'adeguata distribuzione della stessa ai dispositivi collegati. Viene così assicurato un funzionamento ottimale della telecamera IP da -30°C a 60°C, con termoregolazione e cold start (avvio a basse temperature).

VIDEOTEC
www.videotec.com

Centrale Rivelazione Incendio



La centrale rivelazione incendio modulare Serie 5000, mediante il collegamento tramite rete IP o in fibra ottica, consente una semplice implementazione e connessione delle centrali fra loro, anche in aree particolar-

mente estese, come aeroporti o stazioni ferroviarie, in assenza di disturbi di tipo elettromagnetico. Inoltre, la possibilità di creare reti miste (Ethernet e CAN), permette un elevato grado di flessibilità per tutte le applicazioni. Grazie alla tecnologia IP basata su rete Ethernet, la programmazione di una rete di centrali o l'eventuale aggiornamento firmware può avvenire in modo semplice e veloce. La singola centrale viene gestita mediante interfaccia touch screen con display a colori da 5,7", rendendo il controllo e la lettura dei messaggi intuitivo e immediato, sia della singola centrale che di tutta la rete.

BOSCH SECURITY SYSTEMS

www.bosch.it

Interfaccia IP per rivelatori digitali



IP-DOORWAY è un'interfaccia in grado di rendere "IP-READY" tutti i rivelatori digitali CIAS.

Mediante IP-Doorway, la barriera o il sensore nel quale viene installato, diventa a tutti gli effetti un "Rivelatore IP nativo". Con un cavo Ethernet cat5e ftp sarà possibile alimentare il prodotto gestendone i dati di allarme e di settaggio.

Può essere alimentato attraverso la tecnica PoE Standard 802.3af o in tensione continua 13.8 Vdc; gestisce i protocolli: TCP; UDP; HTTP; DHCP; ICMP; ARP; RARP, e può essere utilizzato, per la raccolta degli allarmi, sia configurandolo in modalità UDP, utilizzando IB-SystemRack, sia configurandolo in modalità TCP-IP utilizzando IB-System IP. In entrambi i casi la tele-manutenzione attraverso la rete Ethernet è assicurata con i software sinora adottati. Per impostare i parametri di funzionamento, è stato implementato un "Web-Server" all'interno.

CIAS ELETTRONICA

www.cias.it

Network Video Recorder



Samsung Techwin amplia la già completa gamma di soluzioni per la VideoSorveglianza

IP, introducendo il nuovo Network Video Recorder SRN-1000, il nuovo videoregistratore di rete compatibile con lo standard ONVIF, in grado di gestire flussi video fino a 100 Mbps e risoluzioni fino a 5 MegaPixel.

Nella configurazione base, l'SNR-1000 viene fornito con un Hard Disk integrato da 1TB, ma con la possibilità di espansione fino a 24TB, per soddisfare anche le esigenze di memorizzazione più avanzate.

Completamente Plug&Play, semplice da installare e configurare, il nuovo SRN-1000 è pienamente integrato con tutti gli applicativi Samsung di Gestione Centralizzata.

I flussi video registrati possono essere gestiti e visualizzati in qualsiasi luogo tramite PC o su dispositivi mobili, come smartphone e tablet, utilizzando l'app gratuita iPolis Mobile, sviluppata da Samsung. Garanzia 36 mesi.

SAMSUNG TECHWIN

www.samsungcctv.com

Comunicatore GSM/GPRS



Gemino è il più evoluto ed innovativo Comunicatore GSM/GPRS Bidirezionale Universale studiato dalla Ksenia Security per applicazioni

nel settore della sicurezza professionale, ovunque esista la necessità di inviare allarmi tecnologici con la massima affidabilità. Decodifica il protocollo Contact-ID inviando segnalazioni su rete GSM/GPRS tramite SMS, e-mails e messaggi vocali (motore text-to-speech integrato + licenza LOQUENDO opzionale). Gestisce 2 SIM diverse, che fungono da backup l'una all'altra e attraverso il modulo Telit Quad Band GSM/GPRS indica il miglior operatore e l'ampiezza del segnale prima di inserire qualsiasi SIM. Distribuito da Sicurtec Brescia.

SICURTEC BRESCIA

www.sicurtecbrescia.it



News

MILESTONE PARTNER OPEN PLATFORM 2013: THINKBIGGER!



BOLOGNA - “Gli MPOP Days a Bologna sono un’occasione unica, per il nostro canale di vendita, per conoscere le novità che arrivano dai partner dell’E-

co Sistema Milestone. Quest’anno ci saranno ulteriori novità sia sul fronte delle soluzioni sviluppate dagli MSP Milestone Solution Partner, sia dei nuovi prodotti dei MAP - i nostri Partner produttori di telecamere, encoder, switch, storage”. Nessuno meglio di **Maurizio Barbo**, nuovo Country Manager per l’Italia di Milestone Systems, avrebbe potuto definire con più efficacia il Milestone Partner Open Platform (MPOP), di scena a Bologna 29 e 30 maggio 2013. È prevista la presenza di oltre 350 operatori, tra rivenditori, distributori, integratori di sistema e progettisti. Ci saranno anche 35-40 partner espositori dell’Ecosistema impegnati a formare i presenti con formule sempre diverse. Barbo ha anticipato che il Team Milestone si prefigge ogni anno un formato sempre nuovo, nell’intento di *fare e dare cultura* all’insegna del divertimento, in un contesto dove tutti possano toccare con mano l’integrazione con il software Milestone Xprotect. Tutti i Partner - espositori e partecipanti - potranno farsi parte attiva nella feedback session e saranno messi in rete per condividere cultura, soluzioni, tecnologia, normative e molti altri temi di attualità e interesse. “Anche quest’anno non avremo paura di innovare – continua Barbo. È nei momenti duri che si possono cogliere le migliori opportunità, a cominciare dal *thinkBIGGER*: pensare in GRANDE”. Un payoff che ormai incarna il Milestone-pensiero, che da 15 anni (l’azienda ha appena celebrato il XV anniversario) cresce pensando sempre più in grande. www.milestonesys.com, www.mpop.it

MARTIN GREN: L’UOMO PIÙ INFLUENTE IN SECURITY & FIRE

MILANO - E’ **Martin Gren**, membro del Consiglio di Axis Communications e co fondatore dell’azienda, la persona più influente nel settore Security & Fire. Lo stabilisce la classifica pubblicata da IFSEC Global, specializzata nel settore, che ha stilato un elenco delle 40 persone più influenti al mondo in questo campo. Fu Gren, nel lontano 1996, a dare alla luce la prima telecamera di rete. www.ifsecglobal.com

MATTEO LUGARESÌ NUOVO TECHNICAL SUPPORT ENGINEER MOBOTIX

MILANO - Mobotix, specializzata in videosorveglianza IP, ha nominato **Matteo Lugaresi** Technical Support Engineer per il mercato italiano. Lugaresi fornirà assistenza da remoto per la configurazione delle telecamere e per la risoluzione di problemi legati all’installazione e alla messa in opera degli impianti. Sarà inoltre coinvolto nell’assistenza pre e post vendita a livello internazionale di tutti i prodotti della multinazionale tedesca e all’interno del Training Team di Mobotix. www.mobotix.com



PROGRAMMA 2013 CORSI UFFICIALI DI CERTIFICAZIONE



ISCRIVITI !
academy@sirtel.it



**Sede : SIR.tel. Srl - Via Molino di Sopra, 55 A
37054 Nogara (Vr) Italy
Tel: +39.0442.510467 - Fax: +39.0422.510480
www.sirtel.it - info@sirtel.it**



SYAC DIVISIONE SICUREZZA DI TECHBOARD: INNOVARE NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

SYAC

security division of

TECHBOARD

TRIESTE - All'ultima edizione di Sicurezza ha debuttato ufficialmente SYAC *divisione sicurezza di Techboard*. La nuova realtà, rafforzata nei poli produttivi e logistici, propone una forte spinta all'innovazione, con investimenti importanti in R&D e nuove collaborazioni. Il tutto, però, nel segno della continuità con i clienti, il parco macchine, i brand SYAC e DIGIEYE. Intervistato in esclusiva da *a&s Italy*, **Fabio Malagoli** (CEO di SYAC *divisione sicurezza di Techboard*) ha dichiarato che "con l'affitto di ramo d'azienda SYAC, Techboard - produttore di circuiti stampati professionali - ha l'onore e l'onere di offrire continuità ai clienti SYAC e DIGIEYE e di mantenere il ruolo di *official supplier* di uno dei più importanti brand italiani della videosicurezza, storico e noto in tutto il mondo". Rilevando la squadra e le attività di SYAC Trieste - continua Malagoli - "abbiamo unito le forze di due realtà italiane per continuare a sviluppare innovazione e fornire ciò che ogni nostro cliente chiede: la garanzia nella qualità del prodotto e nei servizi offerti. Abbiamo uno stabilimento di oltre 4000 m2 a Modena interamente dedicato alla produzione ed un altro in Shenzhen in Cina. Faremo leva sulle nostre capacità manifatturiere per ottimizzare e migliorare sia i processi di produzione che i livelli qualitativi dei sistemi SYAC". Queste le priorità: dare continuità ai clienti, al parco macchine, ai brand e al personale, ma anche innovare con investimenti importanti in R&D, assumere nuovi programmatori e collaborare con la società ELIMOS, parte del cui know how affonda le proprie radici nell'R&D di SYAC. Il debutto di fiera Sicurezza 2012 ha suscitato grande interesse e curiosità - prosegue Malagoli: "continueremo e miglioreremo il controllo hardware e software dei nostri sistemi per essere in grado di fornire compatibilità intergenerazionale e servizi che mirano al massimo aggiornamento con piena protezione dei precedenti investimenti. Quindi, oltre a nuovi sistemi IP, offriremo soluzioni di centralizzazione capaci di integrare le ultime tecnologie con le precedenti generazioni di sistemi DigiEye". www.syac-tb.com

SAFETY E SECURITY: PRIMA EDIZIONE A MILANO

MILANO - IIR organizza il 18 aprile a Milano, presso il Mercedes-Benz Center, la prima edizione della Mostra-Convegno *Soluzioni e Tecnologie di Safety e Security per la tutela del Patrimonio e l'incolumità delle Persone in situazioni ordinarie o critiche*. Le cinque Tavole Rotonde - incentrate sulle problematiche relative a trasporti, ospedali, centri urbani, esercizi commerciali, impianti sportivi e parchi divertimenti - forniranno un confronto intersettoriale, multidisciplinare e specifico, dando l'opportunità di valutare limiti, potenzialità, costi e benefici delle tecnologie oggi utilizzate per effettuare una scelta efficace, analizzare le innovazioni sul mercato e individuare i modelli più diffusi per l'integrazione dei dati. www.iir-italy.it

quid
INNOVATION ITALY

28-29 MAGGIO 2013
CENTRO CONGRESSI
MILANOFIORI - MILANO



INNOVAZIONE: ICT, TRACCIABILITÀ E SICUREZZA



QUID: l'innovazione dei processi e dei servizi guidata dall'ICT

www.qu-id.it

Organizzato da:

>>> wise media



JVC AMPLIA LA GAMMA SUPER LOLUX HD

MILANO - Forte del successo riscosso dalle telecamere HD Super LoLux nel 2012, JVC amplia la gamma con l'aggiunta di due nuove telecamere dome PTZ 360° con meccanismi avanzati Direct Drive. Questa innovazione rende le telecamere JVC ancora più adatte per svariate applicazioni, in particolare in caso di scarsa illuminazione o quando sono richieste operazioni multi streaming. Il tutto senza costi di assistenza tecnica e manutenzione, grazie ad un meccanismo direzionale ancora più avanzato (Direct Drive 2). Questi nuovi modelli di telecamere PTZ, il VN-H657U (per interno) e il VN-H657WPU (per esterno) dispongono di nuovi sensori CMOS 1080p, che consentono di potenziare le prestazioni dual e triple stream. Sono supportati da multi-codec, che include MJPEG, H.264 Base e H.264 High Profile, e prevedono la possibilità di memorizzare i filmati su schede SD. Queste dome PTZ offrono una risoluzione ad alta definizione, notevole sensibilità alla luce e Direct Drive, oltre alla riduzione dinamica del rumore 3D. Inoltre supportano l'ultimo standard ONVIF per telecamere di rete (tipo profilo S) e integrano un sistema di alimentazione High Power Over Ethernet. Per anni, il meccanismo PTZ "Direct Drive" di JVC si è distinto per affidabilità e robustezza, unite al suo basso costo nel lungo periodo. Giunto ora alla seconda generazione, il "Direct Drive 2" si mostra ancora più efficiente e si adatta alle prestazioni delle telecamere 1080p. Inoltre, con le nuove caratteristiche di IP66 sviluppate da JVC per il modello da esterno (VN-H657WPU), le telecamere offrono prestazioni affidabili anche in condizioni di temperature estreme: da -40 ° fino a +58 ° C! Disponibile da Marzo. www.jvcpro.eu

GLI INSTALLATORI RILANCIANO LA SICUREZZA NEL SUD: UN CONVEGNO AIPS

NAPOLI - Il prossimo 17 maggio si terrà a Napoli, presso la Camera di Commercio, un Convegno AIPS dedicato agli installatori di sicurezza dell'area meridionale, quali vera risorsa strategica per il rilancio e lo sviluppo del comparto sicurezza nel Sud Italia. Il convegno, intitolato "La filiera della sicurezza, modello strategico per lo sviluppo del Sud - Un'opportunità per gli installatori" ha già ottenuto il patrocinio dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Napoli ed avrà luogo venerdì 17 maggio 2013 a partire dalle ore 14. www.aips.it

Gestione Video Evoluta



Hardware di TVCC su IP
di Classe Mondiale
Architettura Aperta
Registrazione Resiliente
Software Leader nel Mercato

Contattaci per sapere perché IndigoVision ha guidato l'industria TVCC su IP dal 1994:
enquiries@indigovision.com • +44 (0) 131 475 7200 • www.indigovision.com
Edimburgo • Londra • Dubai • Singapore • New Jersey • San Paolo





COMPASS DISTRIBUTION È DISTRIBUTORE UFFICIALE DI MILESTONE



TORINO - Dal 1 Gennaio 2013 Compass Distribution, distributore a valore aggiunto di soluzioni a 360 gradi per security e networking, diventa distributore ufficiale nazionale di Milestone Systems. Ampliando la propria presenza sul mercato e sul canale IT, Compass si propone come punto di riferimento anche per i Partner dell'Ecosistema a valore Milestone con un'offerta senza pari contraddistinta da: oltre 5.000 mq di magazzino a Torino, Milano, Bologna, Roma, Prato, Vicenza e Napoli; prodotti in stock per una pronta consegna in tutta Italia; un sistema di e-commerce con verifica degli ordini online; consulenza su soluzioni di sicurezza in progetti più ampi, con integrazione di soluzioni di controllo accessi, Intrusion, Fire, ecc; formazione tecnica modellata sulle reali necessità dei clienti, con contenuti teorici e approfondimenti pratici; un affidabile supporto tecnico e commerciale di pre e post-vendita. "La scelta di abbracciare la logica open di Milestone si inquadra in un progetto di ampio respiro, che identificherà sempre più profondamente Compass come distributore di soluzioni, consulenze e progetti integrati. In una parola: valore. Siamo convinti che una piattaforma aperta di grande successo come XProtect aggiungerà valore alla nostra realtà distributiva, rafforzando un'offerta che in un solo anno si mostra già estremamente completa e integrata" - dichiara **Giampaolo Sabbatani**, CEO di Compass. www.compasstech.it

BOSCH ED HESA: ACCORDO DI DISTRIBUZIONE PER IL VIDEO IP

MILANO - HESA distribuirà la linea di prodotti small business Advantage Line IP e Video Systems IP di Bosch Security Systems. Per **Luigi Bernardi**, AD di Bosch Security Systems, "la collaborazione con Hesa ha lo scopo, tramite un partner distributivo di provata esperienza e knowhow, di portare le soluzioni Bosch IP a contatto dei piccoli installatori in un momento in cui la richiesta di videosorveglianza su rete cresce, ma diventa necessario un ottimo supporto alla conoscenza di questo mondo". L'accordo tra HESA e Bosch è immediatamente operativo: i prodotti sono già disponibili a magazzino e i Concessionari e gli Installatori Autorizzati HESA possono iniziare subito a utilizzare i prodotti Bosch per la realizzazione di impianti di alto livello. www.hesa.com

a&S ITALY

Scegli come leggerla!



www.asitaly.com



GENETEC: C'È DIFFERENZA TRA PIATTAFORMA INTEGRATA E "UNIFICATA"



PARIGI - Genetec, multinazionale canadese che propone soluzioni IP di security e safety pubblica, è presente in 80 paesi del mondo con circa 800 integratori certificati. L'azienda, "nata nel garage del suo fondatore", è oggi fortissima nei settori government, trasporti e educational e detiene un quarto del mercato mondiale dei software VMS ad architettura open. **Pierre Racz**, fondatore e CEO intervistato da *a&s Italy* in esclusiva per l'Italia, ha raccontato che sin dalla sua fondazione nel 1997 Genetec si è focalizzata sul video management IP: "all'epoca si trattava di un concept ben poco alla moda. Tuttavia era quella la nostra visione del futuro, e il tempo ci ha dato ragione. Oggi siamo andati persino oltre, con una soluzione di sicurezza *unificata* che include il controllo accessi e l'identificazione delle targhe dei veicoli". Ma che differenza c'è tra una piattaforma unificata e una integrata? Racz prende ad esempio i dispositivi per l'home entertainment: "TV, DVD e Hi-Fi sono integrati fra loro, ma ognuno richiede un comando specifico. Un sistema *unificato* come il nostro Security Center, invece, permette di controllare tutto 'premendo un unico bottone'. L'approccio unificato separa la tecnologia dalle mansioni che rientrano nel ruolo dell'addetto alla security. Il quale, in questo modo, può concentrarsi solo ed

esclusivamente sul proprio lavoro". Una sintesi efficace dello spirito che permea le soluzioni Genetec, quali "tecnologie che influenzano l'organizzazione dell'impresa", ossia che aiutano le aziende a cambiare il modo di lavorare e di percepire la loro dimensione operativa. In primavera Genetec lancerà la nuova versione della piattaforma unificata, il Security Center 5.2. Un altro importante obiettivo - prosegue Racz - è accrescere le funzionalità del sistema di controllo accessi grazie al Synergis Master Controller (SMC), un controller IP intelligente che si basa su un'architettura aperta. L'SMC - oggi installato presso una dozzina di clienti chiave nel mondo come parte integrante di un programma a disponibilità limitata - è stato progettato per rispondere alle esigenze dei più affezionati clienti Genetec in materia di controllo accessi non proprietario. A questo scopo, il controller offrirà il supporto di sistemi hardware non proprietari e largamente diffusi, offerti da aziende leader del mercato come HID Global e Mercury Security. www.genetec.com



Custodia Acciaio INOX AISI 316L

- Installazioni in atmosfera corrosiva
- Porti, marine e cantieri navali
- Piattaforme offshore
- Raffinerie ed impianti chimici
- Gallerie stradali e ferroviarie
- Impianti industriali

Custodia in acciaio inox AISI316L per ambienti con atmosfera corrosiva: aree marine, tunnel ferroviari ed autostradali, industrie chimiche



Via Treviso, 36 - 31020 San Vendemiano (TV) - tel. +39 0438 308470 - email: ermes@ermes-cctv.com - web: www.ermes-cctv.com

Il Chief Security Officer ...secondo le HR: un workshop ASIS Italy



MILANO

Il 12 febbraio ASIS International Italy Chapter ha organizzato il workshop CSO e CISO: *il punto di vista dei Direttori del Personale*, a prosecuzione del precedente evento *Head Hunting & Security: competenze e mercato*. La redazione di a&s Italy, unica stampa tecnica presente all'evento, ha assistito alla prima disamina delle figure del CSO e del CISO sotto l'angolo visuale dei Direttori del personale associati ad AIDP e a FederManagement. Ad introduzione dei lavori, il Presidente di Asis Italy Genséric Cantournet ha tratteggiato uno scenario contraddistinto "da grande instabilità e da una crescita tecnologica epocale. La tecnologia introduce benefici, ma anche asimmetria, transnazionalità, interconnessione dei mercati e del business". E' quindi essenziale istituire una funzione di Security più articolata. Il Chief Security Officer è chiamato a tutelare le imprese da eventi di natura dolosa e/o colposa che possano danneggiare dipendenti, risorse materiali, immateriali o organizzative. Questa figura deve essere capace di assumere la responsabilità di analisi dei rischi, avere un mix di capacità ed esperienza per poter anche prevenire la responsabilità amministrativa e curare i rapporti con la PA o gli enti. Ma la Security, ha concluso Cantournet, "non può essere fine a se stessa". Deve invece essere frutto di un lavoro di squadra, unitamente a Legal, Audit, Direzione del Personale, Compliance.

Ha quindi preso la parola Filippo Abramo, presidente di AIDP, che ha enfatizzato il concetto di centralità della persona, delineando una società in cui è venuto meno il

rapporto di fiducia che un tempo legava, spesso per una vita intera, azienda e dipendente e che ora è invece tale da rendere difficile l'emergere dei meccanismi etici che pongono l'interesse aziendale come obiettivo prioritario del lavoratore. Luigi di Marco, Presidente di FederManagement, ha poi dato l'avvio al dibattito sulla figura del CSO. Hanno preso la parola Pietro Finocchio, Presidente di AFCEA (the Armed Forced Communications & Electronics Association), Laura Baretini, partner di Odgers Berndtson, che ha auspicato un futuro anche femminile per una professione che sta diventando "olistica, omni-comprendensiva" e che comporta sempre maggiori capacità di relazione e di comunicazione. Alessandro Lega, Assistant Vice President di Asis International, ha sottolineato il lavoro svolto in Europa e in Italia da Asis e, in riferimento al tema della giornata, il concetto di convergenza, di capacità di comunicazione che il CSO deve possedere, rilevando anche l'esigenza che quest'ultimo abbia un adeguato inquadramento aziendale. I lavori si sono conclusi con l'auspicio che quello del Chief Security Officer possa essere considerato un valore e non un costo, sul fatto di poter lavorare sulla fiducia e non sul dubbio, sullo scambio di informazioni, sulla formazione e la crescita della persona, sulla collaborazione tra associazioni di categoria, sempre considerando l'etica come presupposto.

www.asisitaly.org

Fare sicurezza della cultura per fare cultura della sicurezza



Fare del bene è incredibilmente complicato. Lo sa bene Fondazione Enzo Hruby, che dal 2007 mette in sicurezza *pro bono* le opere architettoniche e museali più importanti del nostro paese. Sono venti i siti (tre dei quali dichiarati dall'Unesco patrimonio dell'umanità) che Fondazione Hruby ha già messo in sicurezza: una percentuale che intreccia, come mai prima, la storia di una famiglia di imprenditori alla storia dei beni Unesco. E tuttavia, per quanto sembri paradossale, non sempre lo spirito di servizio prevale rispetto ad una burocrazia ripiegata su se stessa e spesso priva di strumenti normativi adeguati, tanto da arrivare a chiedersi "come indire una gara d'appalto per scegliere chi regala di più". Fortunatamente non è stato il caso della Basilica Palladiana di Vicenza, patrimonio Unesco (come l'intera città) sin dal 1996. L'incontro tra la famiglia Hruby e l'amministrazione comunale ha immediatamente portato frutto: la Basilica è oggi protetta da 16 telecamere fisse ad alta risoluzione che controllano il porticato, 5 speed dome orientabili che sorvegliano le piazze circostanti e una telecamera panoramica a 180 gradi. Le immagini, trasmesse 24h su fibra ottica, possono essere zoomate e rifelezionate dalla polizia locale e nazionale e l'impianto è alimentato giorno e notte dai sistemi di supporto Riello UPS. La qualità delle immagini e il posizionamento strategico delle telecamere, installate gratuitamente da Pieffe Sistemi ed integrate nel già ampio sistema di videosorveglianza urbana, consentono di monitorare

efficacemente l'area, liberando al contempo agenti sul territorio. Non solo: riversando sicurezza sulla Basilica, si valorizzano anche i beni, le attività e tutte le iniziative che insistono su Vicenza, perché proteggere un territorio significa promuoverlo. Soltanto le riprese in tempo reale della Basilica, visibili sul sito del Comune di Vicenza, avranno un immenso impatto turistico. Certo sarebbe auspicabile che l'investimento in cultura uscisse dalla sporadicità per assurgere a circuito virtuoso permanente, anche perché la cultura è redditizia, se si guarda oltre il bilancio e si valuta la capacità di un sito di incidere sul sistema economico. Purtroppo il nostro Stato investe in cultura meno della metà dei paesi europei e i Comuni meno di un terzo. "E questo nonostante il moltiplicatore per investimento in cultura sia del 20%" - ha rilevato **Carlo Hruby**, Vicepresidente della Fondazione. "Nella sola Lombardia, il 33% dei Musei non è dotato di impianto antincendio e il 23% non dispone di sistema antifurto, oppure non sa come usarlo". Questo non per imperizia, ma come naturale retaggio di una formazione prettamente umanistica degli addetti ai lavori. "Per questo, assieme agli operatori che vorranno aggregarsi, la Fondazione continuerà a divulgare la cultura della sicurezza, nell'intento di dare sempre maggior *sicurezza alla cultura*" - ha concluso Hruby.

www.fondazionehruby.org

Intersec Dubai 2013, un'edizione da record



DUBAI (UAE)

Con un incremento del 10% nel numero dei visitatori, e un +7% registrato sul fronte delle aziende espositrici, la quindicesima edizione di Intersec Dubai ha superato le più rosee aspettative, confermandosi come quella più ampia e di maggior successo fino a oggi. Complice anche un clima spettacolare, la fiera mediorientale, come sempre focalizzata su security, safety e antincendio, ha potuto contare sulla presenza di 990 espositori provenienti da 54 paesi e di oltre 21.600 visitatori da 118 nazioni di tutto il mondo.

a&s Italy era l'unica testata italiana presente con un proprio spazio espositivo e ha catalizzato l'interesse di molti visitatori. Come ha sottolineato Ahmed Pauwels, CEO di Epoc Messe Frankfurt (organizzatore dell'evento), "la risposta è stata molto positiva: oltre ai numeri registrati, abbiamo avuto ottimi riscontri dalle aziende, che hanno apprezzato la qualità e l'interesse dei visitatori presenti". Grande soddisfazione è stata manifestata anche dalle aziende italiane presenti, alcune delle quali al loro esordio alla fiera di Dubai. L'importanza delle novità presentate nell'area espositiva è dimostrata dalla presenza di ben 33 delle 50 aziende incoronate leader del mercato mondiale per fatturato dalla rivista *a&s International*. Tredici i padiglioni nazionali (dedicati a Cina, Regno Unito, Germania, Italia, Taiwan, Hong Kong, Corea, Singapore, India, Bahrain, Francia e USA) per un trade show dal quale sono emersi trend di grande interesse quali la crescente domanda di soluzioni TVCC HD, PSIM, ibride e biometriche. Le aree merceologiche erano invece quattro – security commerciale e informativa, antincendio e salvataggio, difesa e sorveglianza nazionale, sicurezza e salute – e ciascuna ha proposto le novità più interessanti del mercato

mondiale. Tra queste, si ricordano i sistemi di chiusura wireless proposti da Assa Abloy, le soluzioni per il controllo accessi IP presentate da Asis e i sistemi 3-D di riconoscimento facciale firmati Artec. Alla ricchezza dell'area espositiva si è affiancato un programma di conferenze di alto profilo che ha riscosso notevole successo. Numerosi gli argomenti affrontati, dalla migrazione all'IP alla security aerea. Il Fire Safety Standards and Regulations Forum si è invece focalizzato sulla protezione delle persone e delle strutture, mentre l'International Water Mist Association Seminar ha affrontato il tema della sicurezza antincendio da un punto di vista più tecnico.

Per quanto riguarda i visitatori, molte delle aziende espositrici intervistate hanno notato alcuni positivi cambiamenti e, in particolare, una maggiore presenza di utenti finali e di system integrator, oltre ad una maggiore differenziazione per area geografica e settore di appartenenza. Come ha osservato Ahmed Pauwels, "è stata senza dubbio la più grande edizione di Intersec che ha visto le world's top 10 security companies tutte presenti".

La manifestazione ha del resto continuato a crescere ogni anno, riflettendo lo sviluppo costante del settore a livello mondiale, ma anche grazie al deciso supporto offerto dalle autorità locali, il Corpo e l'Accademia di Polizia di Dubai e la Difesa Civile degli Emirati Arabi Uniti. Intersec si sta insomma ritagliando una posizione di tutto rispetto tra le fiere del comparto: un degno competitor di Ifsec, che da tempo manifesta qualche affanno.

www.intersecexpo.com

La sicurezza bancaria sotto la lente a Bancasicura



PADOVA

La ventiduesima edizione di Bancasicura si svolgerà presso lo Sheraton Hotel di Padova nelle giornate del 12 e 13 marzo 2013. Negli anni, l'iniziativa ha sempre riscosso un elevato gradimento da parte del pubblico, ed è diventata un punto di riferimento per manager, responsabili della sicurezza, progettisti, professionisti e fornitori qualificati di beni e servizi per la sicurezza nelle banche. Il prossimo incontro offrirà come sempre un'importante occasione di confronto e di aggiornamento sia sull'analisi e la valutazione dei rischi, sia sulla disamina di tematiche e metodologie di più recente applicazione. Gli argomenti saranno naturalmente trattati in un'ottica di integrazione dei sistemi: del resto, l'esigenza di adottare una visione globale della sicurezza – pur in presenza di esperienze e professionalità specifiche e settoriali – è ormai diventata imprescindibile.

Il ricco programma formativo si articolerà in quattro sessioni tematiche (non in contemporanea) che faranno espreso riferimento al contesto bancario e finanziario: Analisi dei rischi e sicurezza integrata (con riferimento al D.Lgs. 231/2001), Infrastrutture critiche e business continuity (con riferimento alla Direttiva 2008/114/CE e al D.Lgs. 61/2011), Tecnologie e aggiornamenti normativi (con riferimento a provvedimenti di recente emanazione), Safety e modelli di gestione (con riferimento al D.Lgs. 81/2008). Bancasicura 2013 permetterà non solo di approfondire le reali esigenze di sicurezza del settore bancario, ma anche di proporre prodotti e novità a un vasto e selezionato target.

www.aipros.org



ethernet industriale senza rischi d'interruzione

Switch Ethernet industriali

- Fino a 28 porte Gigabit
- Managed o unmanaged
- Versioni Layer 3 stackable
- Ridondanza ad anello multiplo, recovery < 5ms
- Porte Combo SFP per estensione su fibra
- Temperatura estesa e versioni IP/68



Power Over Ethernet

- Fino a 24 porte PoE
- Managed o unmanaged
- Standard IEEE802.3af e IEEE802.3at
- Versioni PoE + Gigabit + Fibra
- Versioni power boost 12-24 to 48V PoE
- Temperatura estesa e versioni M12



Network Management Software

- Configurazione dispositivi ed eventi
- Gestione fino a 1024 nodi
- Visualizzazione topologia
- Freeware fino a 64 nodi

korenix

Special K2/11

www.contradata.com/ethernet
info@contradata.com - tel: 039 2301492

Secutech, quando la sicurezza è globale



TAIPEI (TW)

La XVI edizione di Secutech si svolgerà dal 24 al 26 aprile presso il Taipei Nangang Exhibition Center di Taiwan. L'evento, organizzato da Messe Frankfurt New Era Business Media, si è costruito nel tempo un ruolo centrale nel panorama fieristico asiatico e internazionale. Se nel 2012 l'incremento nel numero dei partecipanti è stato del 7% rispetto all'anno precedente, nel 2013 si punta a fare ancora meglio: con 560 espositori provenienti da tutto il mondo e una superficie complessiva di oltre 30mila metri quadrati, sono attesi circa 26mila visitatori (compresi distributori e integratori chiave del mercato asiatico). L'area espositiva sarà suddivisa in tre zone principali: videosorveglianza (IP Megapixel, HD, software, archiviazione e trasmissione), controllo accessi (strumenti di controllo, biometria, carte & lettori, serrature & hardware), soluzioni integrate (allarmi antintrusione, smart home, costruzioni intelligenti e soluzioni applicative). A queste si affiancheranno quattro zone speciali rispettivamente dedicate alla sicurezza dei veicoli di trasporto, alle attrezzature per le forze di polizia, alla protezione del personale e all'antincendio. Uno dei punti forti dell'expo sarà poi rappresentato dalle dimostrazioni "live" della tecnologia **HD-SDI**, che permetteranno ai visitatori di meglio comprendere le prestazioni offerte dai diversi prodotti. Oltre alle novità proposte dal mercato, Secutech darà ampio spazio anche agli approfondimenti e alla formazione grazie ad un articolato programma di conferenze e seminari e a un appuntamento ormai tradizionale come il **Global Digital Surveillance Forum** (GDSF): un

evento da non perdere per chiunque desideri approfondire il tema della videosorveglianza digitale attraverso l'analisi di interessanti case study. Non mancheranno poi i Secutech Excellence Awards, che premieranno il meglio delle novità del mercato valutandone anche gli aspetti funzionali attraverso rigorosi test condotti da esperti. A puntare i riflettori sulle migliori aziende del settore sarà anche il **Security 50 Annual Summit**, che dopo aver debuttato con successo nel 2012 si ripropone in una forma ampliata: la presentazione della classifica Security 50 stilata dalla rivista *a&s International*, che ogni anno incorona i 50 produttori top della sicurezza a livello mondiale, sarà l'occasione per discutere dello sviluppo del settore e del suo futuro. Per favorire l'incontro fra domanda e offerta saranno infine organizzati meeting individuali che permetteranno ai buyer interessati di trovare una risposta adeguata alle loro esigenze. In parallelo a Secutech si svolgeranno altri tre eventi di grande interesse: CompoSec, l'unica fiera-congresso al mondo dedicata ai componenti per la security; Fire & Safety, la sola fiera di Taiwan incentrata sulla sicurezza industriale e le soluzioni antincendio; Info Security, evento sulla sicurezza informativa che si rivolge ai fornitori di apparecchi IT e software. Per maggiori informazioni è scaricabile la "Secutech Mobile App", pensata chi vuole aggiornarsi sull'evento in tempo reale.

www.secutech.com

IFSEC compie 40 anni e pensa al futuro della security



BIRMINGHAM (UK)

La prossima edizione di IFSEC, che si svolgerà presso il NEC di Birmingham dal 13 al 16 maggio 2013, segnerà una tappa importante nella storia dell'evento: i 40 anni di carriera. La fiera – tra gli appuntamenti più importanti a livello mondiale – dovrebbe vedere la partecipazione di oltre 24mila visitatori e di 650 aziende leader di mercato fra produttori, fornitori e distributori provenienti da un centinaio di paesi. La presentazione di nuovi prodotti e soluzioni andrà oltre la security tradizionale e la prevenzione incendi, proponendo le novità più interessanti nel controllo accessi e nella biometria, nella videosorveglianza e nell'antintrusione, nell'antiterrorismo e nella domotica, nell'IP/Network e nella sicurezza fisica. La ricchezza dell'area espositiva, abbinata agli approfondimenti offerti dal programma congressuale, garantirà una panoramica più che esauriente del settore. Data l'importanza di questa edizione, particolare rilievo sarà dato al futuro della sicurezza: all'interno di un programma dedicato, saranno proposte diverse sessioni (tenute dai più importanti esperti del settore) che faranno luce sui cambiamenti ai quali potremmo assistere nei prossimi quarant'anni. Altro appuntamento immancabile saranno gli IFSEC & FIREX Awards. Questo riconoscimento si propone di premiare le migliori innovazioni presentate nel corso dell'ultimo anno, e sarà celebrato con una cerimonia che si svolgerà il 13 maggio presso l'hotel Hilton Birmingham Metropole.

www.ifsec.co.uk



Touch panel PC ... pronti allo scatto



Fanless

All in One

Low Power

AFOLUX Series

- Display Touchscreen da 5.7" a 19"
- Frontale IP-64
- Gamma completa di CPU scalabili
- Fino a 4 porte seriali e 6 USB
- Fino a 2 porte Gigabit Ethernet
- Wi-Fi, Bluetooth e 3G



PPC & WIDS Series

- Display Touchscreen da 6.5" a 19"
- Frontale in alluminio IP-65
- Gamma completa di CPU scalabili
- Fino a 4 porte seriali e 6 USB
- Fino a 2 porte Gigabit Ethernet
- Prese USB frontali IP-65 (serie WIDS)
- Slot d'espansione PCI o PCIe (da 15" a 19")



Design-In Service

- Sistemi configurati su specifica
- Personalizzazione sistemi operativi: Windows® Embedded & Linux
- Personalizzazioni BIOS



www.contradata.com/panelpc
info@contradata.com - tel: 039 2301492

Security Expo, al via la quarta edizione



ROMA

La quarta edizione di Security Expo si svolgerà al Palazzo dei Congressi dell'EUR di Roma dal 22 al 24 marzo 2013. L'evento viene rilanciato, dopo qualche anno di assenza, allo scopo di riproporre un appuntamento fieristico che offra risposte concrete alle esigenze dell'utente finale. Verrà così dato ampio spazio alle principali novità del mercato in fatto di sicurezza per la persona (sanità, prevenzione, previdenza), la casa (antifurto, sistemi passivi, automatizzazione, monitoraggio degli impianti) e il lavoro (indumenti, strumentazioni e protezioni). Considerato il successo delle passate edizioni, gli organizzatori hanno deciso di replicarne la stessa formula commerciale, offrendo agli espositori l'occasione di rendersi più visibili in una città chiave come Roma, che può contare su grandi numeri e su un mercato molto promettente. L'area espositiva della fiera presenterà prodotti e soluzioni suddivisi in cinque settori merceologici: sicurezza passiva, sicurezza elettronica, sicurezza personale, sicurezza informatica e sicurezza dei servizi. Sul piano della formazione e dell'aggiornamento, verrà proposto il Forum Tecnico, articolato in una serie di incontri dedicati a particolari momenti di approfondimento su nuovi prodotti, tecniche e normative che interesseranno non solo gli operatori del settore, ma anche il pubblico degli utenti finali. Gli incontri si alterneranno in uno spazio dedicato, e avranno una durata massima di quaranta minuti.

www.securityexpo.roma.it

Security Forum, Barcellona investe sulla sicurezza



BARCELLONA (E)

BARCELLONA (E) - Tra il 17 e il 18 aprile 2013 si svolgerà la I edizione del Security Forum, nuovo evento internazionale B2B organizzato da Ediciones Peldaño presso l'avveniristico Centro de Convenciones Internacional (CCIB) di Barcellona. "Security Forum vuole creare le condizioni per dare nuovo impulso all'ecosistema della security rinsaldando il tessuto commerciale e le iniziative imprenditoriali nel settore", ha dichiarato Ignacio Rojas, Direttore Generale di Ediciones Peldaño. L'organizzatore precisa che l'evento nasce con una vocazione internazionale per il semplice motivo che, in una società globalizzata, occorre "tracciare una mappa di ciò che sta accadendo nel settore a livello mondiale". I principali settori espositivi saranno rappresentati da videosorveglianza, integrazione, sicurezza fisica, controllo accessi, IP/Network, antintrusione e antincendio. Per favorire lo scambio fra gli operatori, facilitando le relazioni e la discussione di nuove idee, sono state create quattro aree *ad hoc*: **Forum**, spazio per il dibattito che accoglierà gli esperti per un confronto su temi di attualità; **Display**, esposizione di prodotti, idee, innovazioni, progetti e servizi presentati in punti strategici per consentire di scoprire nuovi trend e opportunità di business; **Forum Talks**, insieme di luoghi pensati per discutere idee; **Start**, area progettata per interagire e ottenere feed-back attraverso i social media per tutta la durata dell'evento.

www.securityforum.es

IP Security Forum ti aspetta a Verona il 18 aprile 2013



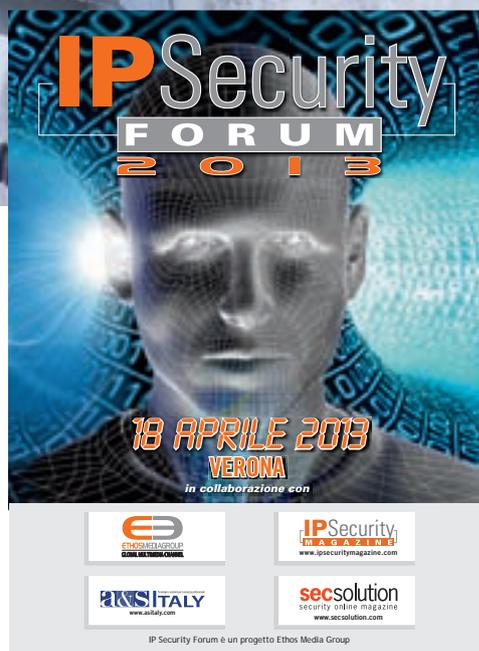
VERONA

Il **18 aprile 2013** torna l'appuntamento con **IP Security Forum**, l'unico congresso con l'expo intorno dedicato alle tecnologie per la sicurezza in tutte le applicazioni che viaggiano su IP: **videosorveglianza** ma anche **intrusione**, **controllo accessi** e tutto ciò che ruota attorno al **cloud computing**.

La prima tappa dell'evento, che anche quest'anno si presenterà in forma di **roadshow** itinerante sul territorio, toccherà la città di **Verona**, centro ideale di convergenza del produttivo Nord Est.

Un format interamente ripensato accrescerà l'osmosi tra **area expo e sessioni congressuali**, per garantire la piena fusione tra le due facce - descrittiva ed espositiva - di una stessa medaglia: la **tecnologia per la sicurezza fisica che viaggia su IP** in tutte le sue applicazioni, performance e funzionalità.

Il **congresso**, ancor più profilato e snello, si focalizzerà più profondamente sui temi portanti di quella che è stata definita la rivoluzione copernicana della security: la comunicazione su IP con i relativi pro e contro tecnologici, con le opportunità di business che porta e con la nuova competizione che fa nascere, ma anche temi a più ampio spettro come le responsabilità civili e penali degli operatori di sicurezza, il patentino teleimpiantisti e la mai definitivamente chiusa questione privacy.



Secondo l'analista **IMS Research**, la sicurezza sta crescendo e continuerà a farlo proprio grazie alla richiesta di dispositivi over IP. Il sorpasso delle vendite di video IP rispetto all'analogico tradizionale è previsto per il 2015 a livello globale.

Da noi la rivoluzione del video IP è già a buon punto e sta entrando anche nel mercato dell'intrusione residenziale tramite la verifica video.

Cosa stiamo aspettando ancora?

Appuntamento a Verona il 18 aprile 2013: tutto quello che volevi sapere sull'IP ti aspetta lì.

www.ipsecurityforum.com



CAMBIUM NETWORKS: WIRELESS BROADBAND CHE DURANO 441 ANNI

MILANO - Cambium Networks, specializzata in soluzioni wireless broadband, ha reso noti alcuni dati sull'affidabilità nel tempo dei propri apparati radio point-to-point. Tra i parametri presi in esame, si segnala l'eccezionale risultato conseguito dai prodotti della serie PTP600: il Mean Time Between Failures (MTBF), ovvero la proiezione del tempo medio previsto tra due guasti, raggiunge i 441 anni! L'MTBF è un calcolo basato sui guasti riscontrati, escludendo quelli provocati da fulmini, danneggiamenti relativi al trasporto o errori di installazione. Altri prodotti, come la serie 250 e 500, raggiungono comunque il secolo e mezzo di durabilità. Ma Cambium Networks garantisce prestazioni eccellenti anche per le temperature operative (dai -40° fino ai +60° C), per la resistenza al vento (velocità massima sostenibile: 325 km/h - PTP500/600) e alle polveri e altri agenti fisici. Gli ODU (Outdoor Device Unit) per la serie PTP sono costruiti in alluminio e rispondono allo standard IP66 per la protezione da polvere e acqua. **Alessio Murrone**, Regional Sales Director Western Europe di Cambium Networks, pone l'accento sulla business continuity: "al di là dei numeri e dei singoli parametri, va sottolineato l'immenso valore economico rappresentato da un'infrastruttura di rete wireless capace di assicurare il corretto funzionamento dei servizi che vengono veicolati. Una rete wireless che risponde a criteri progettuali e costruttivi realmente professionali è la miglior garanzia per la business continuity". www.cambiumnetworks.com

JONAS ANDERSSON ENTRA IN SAMSUNG TECHWIN



MILANO - **Jonas Andersson** è il nuovo Vice President della divisione Product Planning e Strategic Marketing di Samsung Techwin. Andersson ha lavorato 18 anni in Axis e dal 2008 è Presidente del

Comitato Direttivo ONVIF. **Hansoo Jung**, Senior Vice President di Samsung Techwin, è convinto che Andersson rappresenterà un prezioso valore aggiunto per i continui obiettivi di crescita del colosso coreano: "in ONVIF Andersson ha svolto un ruolo chiave nel favorire la diffusione e l'adozione della tecnologia IP e l'interoperabilità tra le soluzioni video indipendentemente dal brand. Obiettivi che stanno anche alla base della filosofia di Samsung Techwin, tesa ad assicurare sempre il massimo dall'investimento in sicurezza". www.samsungcctv.com

HIKVISION A PORTE APERTE: LA TRASPARENZA PORTA SUCCESSO



VITTORIO VENETO (TV) - La tre giorni di open day di Hikvision Italy si è rivelata un'iniziativa assolutamente vincente, a conferma del fatto che l'*apertura aziendale* a tutti i livelli è la chiave del successo e della fidelizzazione. Il 23, 24 e 25 gennaio scorsi Hikvision Italy ha infatti aperto le porte della nuova sede di via Abruzzo 12 (Zona Industriale San Giacomo) a installatori, distributori e stampa tecnica per far conoscere dall'interno la struttura, il team, i processi e le modalità di lavoro, nonché le diverse iniziative messe a punto a sostegno del brand. L'operazione "open day" mirava anche ad offrire una tangibile dimostrazione del fatto che Hikvision ha preso in notevole considerazione il mercato italiano, come dimostra

l'importante presenza del colosso cinese sul canale distributivo italiano sin dal suo debutto nel Belpaese. La presentazione di una Sala Demo di 100mq si è abbinata all'anteprima sulle novità 2013 e la grande affluenza ha confermato la bontà dell'iniziativa. www.hikvision.com

PYRONIX GUARDA CON FIDUCIA AL MERCATO ITALIANO DELLA SICUREZZA



ROTHERHAM (UK) - Fondata nel 1986, Pyronix, nota azienda nel campo della sicurezza elettronica, progetta e produce le sue soluzioni in due stabilimenti: a Rotherham (Regno Unito) e in Cina. Come ha sottolineato la fondatrice e CEO **Julie Kenny**, uno dei tratti distintivi dell'azienda - oltre ad affidabilità, efficienza, alta qualità dell'assistenza tecnica e convenienza dei prodotti - è la fedeltà dei dipendenti. Riferendosi ai 19 membri del personale che celebravano da 10

a 20 anni di servizio, Kenny ha infatti dichiarato: "sin dagli esordi abbiamo osservato un clima familiare, anche se con la significativa crescita dell'ultimo decennio è divenuto più complesso mantenerlo. Tuttavia, considerata la situazione attuale, guardando i colleghi che hanno sostenuto l'azienda tra alti e bassi, sono davvero orgogliosa che tante persone siano rimaste tanto a lungo con noi. Del resto ci siamo impegnati ad assumere personale locale e a investire nella loro formazione e sviluppo. Bassi livelli di fidelizzazione dei dipendenti possono impattare negativamente sulle prestazioni aziendali; una società che invece valorizza i dipendenti viene premiata con la loro fedeltà. La maggioranza del personale Pyronix è con noi da oltre 10 anni." Kenny ha aggiunto: "ci piace diffondere questo messaggio anche agli amici italiani, perché è sul mercato italiano che Pyronix ha incrementato gli investimenti. Crediamo nelle potenzialità di sviluppo dell'Italia e vogliamo investire nelle persone per divulgare correttamente la qualità dei prodotti Pyronix. Del resto, *prodotti a valore aggiunto* chiamano persone a valore aggiunto" - ha concluso Kenny. I partner italiani che hanno visitato lo stand Pyronix alla fiera Sicurezza sono tanti e altamente professionalizzati: l'intenzione di Pyronix è portare avanti il contatto e di rafforzare ulteriormente la presenza in Italia. www.pyronix.com

INSERZIONISTI

secsolution
security online magazine

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

www.secsolution.com

AASSET SECURITY ITALIA	pag.	103
AMPED SOFTWARE	pag.	7
AXEL	pag.	6
AXIS COMMUNICATIONS	pag.	59
AXXONSOFT	pag.	26-27
BETACAVI	pag.	87
CIAS ELETTRONICA	pag.	31
COMBIVOX	pag.	10
COMPASS DISTRIBUTION	pag.	8
CONRADATA	pag.	123-125
CPEXPO 2013 – GENOVA	pag.	94
DAHUA TECHNOLOGY CO.	pag.	3
D-LINK MEDITERRANEO	pag.	37
DNA ITALIA 2013 -TORINO	pag.	58
EEA SECURITY	pag.	48
ELP/WOLFSAFETY	pag.	52
ERMES	pag.	119
FG.S. BRESCIA	pag.	99
FLIR	pag.	53
FRACARRO RADIOINDUSTRIE	pag.	21
FUJINON	pag.	15
GRUPPO CITTADINI DELL'ORDINE	pag.	20
HESA	pag.	67
HID GLOBAL		II cop.
HIKVISION		I cop. bandella
IFSEC 2013 – BIRMINGHAM	pag.	90
INDIGO VISION	pag.	117
IP SECURITY FORUM 2013 – VERONA		III cop.
ISAF 2013 – ISTANBUL	pag.	98
KSENIA SECURITY	pag.	9
MILESTONE	pag.	45
NOTIFIER ITALIA	pag.	63
P&S COMUNICAZIONE	pag.	82
PROTECT ITALIA	pag.	11
PYRONIX	pag.	33
QUID 2013 – MILANO	pag.	116
RISCO GROUP	pag.	79
SATEL ITALIA	pag.	41
SECURITY EXPO 2013 – ROMA	pag.	78
SECURITY & SAFETY 2013 – MILANO	pag.	86
SECURITY FORUM 2013 – BARCELLONA	pag.	106
SECUTECH 2013 – TAHILAND & VIETNAM	pag.	102
SECUTECH 2013 – TAIWAN	pag.	107
SELECT	pag.	75
SICURIT ALARMITALIA	pag.	91
SICURTEC BRESCIA	pag.	71
SIR.TEL.	pag.	115
VENITEM	pag.	83
VIDEOTEC	pag.	95
VIDEOTREND		IV cop

ISSN 2037-562X a&S Italy

ANNO 4 – Numero 19 – febbraio 2013

Direttore responsabile
Andrea Sandrolini

Coordinamento editoriale
Ilaria Garaffoni
redazione@ethosmedia.it

Direzione Commerciale
Roberto Motta
motta@ethosmedia.it

Ufficio Traffico
Carolina Pattuelli
pattuelli@ethosmedia.it
tel. +39 051 0475136

Ufficio estero
international@ethosmedia.it

Pubblicità
Ethos Media Group srl
pubblicita@ethosmedia.it

Sede Legale
Via L. Teruzzi, 15 - 20861 Brugherio (MB)

Direzione, redazione, amministrazione
Ethos Media Group srl
Via Paolo Fabbri, 1/4 - 40138 Bologna (IT)
tel. +39 051 0475136
fax +39 039 3305841
www.ethosmedia.it

Registrazione
Tribunale di Bologna al n° 8027
Dicembre 2009

Iscrizione al Roc
Ethos Media Group s.r.l.
è iscritta al ROC
(Registro Operatori di Comunicazione)
al n. 19315 del 2 marzo 2010

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

Grafica / impaginazione
www.zeronovecomunicazione.it

Stampa
Tipografia Moderna s.r.l. - Bologna

Rivista certificata secondo il Regolamento CSST

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

A.N.E.S.
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIALE PER RIVISTE E PUBBLICAZIONI



TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI

PIEMONTE

GOBBO
Strada Bertolla, 162
10156 Torino
Tel. +39 011 2735720

SICURIT Piemonte
Via Lesna, 22
10095 Grugliasco (TO)
Tel. +39 011 7701668

LIGURIA

MP Distribuzioni
Via V. Capello, 56/58
16151 Genova
Tel. +39 010 6443090

LOMBARDIA

ADI Milano
Via della Resistenza, 53/59
20090 Bucinasco (MI)
Tel. +39 02 4571791

COMMEND ITALIA
Via L. da Vinci, 3
24060 Carobbio Degli Angeli (BG)
Tel. +39 035 953963

COM.PAC.
via A. Luzzago 3
25126 Brescia
Tel. +39 030 48497

D.S.A Brianza
Via Maestri del Lavoro 20/22
20813 Bovisio Masciago (MB)
Tel. +39 0362 1791905

ELP
Via Tornago, 36
21010 Arsago Seprio (VA)
Tel. +39 0331 767355

MESA NORD
Via dell'Edilizia, 25/27
20026 Novate Milanese (MI)
Tel. +39 02 3565755

NIBRA
Via Bellini 23
20093 Cologno Monzese (MI)
Tel. +39 02 2531592

PANAMED
Via dei Transiti, 21
20127 Milano
Tel. +39 02 26111093

SICURIT Alramitalia
Via Gadames, 91
20151 Milano
Tel. +39 02 380701

SICURTEC Bergamo
Via Zanca, 52
24100 Bergamo
Tel. +39 035 316600

SICURTEC Brescia
Via Benini, 14
25010 S. Zeno Naviglio (BS)
Tel. +39 030 3532006

TECNOCITY
Via Lincoln Abramo, 65/67
20092 Cinisello Balsamo (MI)
Tel. +39 02 66043013

VIDEOTREND
Via Brughetti, 9/H
20813 Bovisio Masciago (MB)
Tel. +39 0362 1791300

VENETO F.V.GIULIA

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

B & B TECNOSYSTEMS
Viale del Lavoro, 2B
35100 Vigonza (PD)
Tel. +39 049 8095820

SICURIT Veneto e Friuli
Viale dell'Industria, 23
35100 Padova
Tel. +39 049 7808387

TELEVISTA
Via Dei Fiori, 7/d
36040 Meledo di Sarego (VI)
Tel. +39 0444 823036

TELEVISTA
Via Zamenhof, 693
36100 Vicenza
Tel. +39 0444 914304

TROLESE
Via Nona Strada, 54/56
35129 Padova
Tel. +39 049 8641940

TRS Standard
Via Rovaglia, 108
37135 Verona
Tel. +39 045 584477

TRS Standard filiale di Legnago
Via Padana Inf. Ovest, 56
37045 Legnago (VR)
Tel. +39 0442 24429

TRS Standard filiale di Padova
Via Risorgimento, 27
35010 Limena (PD)
Tel. +39 049 8841727

TVS Italia
Via Fano Koen, 15
35010 Padova
Tel. +39 049 5791126

TRENTINO
PAMITRON
Via Piave, 24
38122 Trento
Tel. +39 0461 915600

EMILIA ROMAGNA

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

LUGLI-MARI
Via Staffette Partigiane
55/57/59
41122 Modena
Tel. +39 059 454901

SICURIT Emilia Romagna
Via del Sostegno, 24
40131 Bologna
Tel. +39 051 6354455

TRS Standard filiale di Bologna
Via Ferrarese, 108
40128 Bologna
Tel. +39 051 355817

VS TECH
Via Libia 60/3A
40138 Bologna
Tel. +39 051 0470965

TOSCANA
ADI Arezzo
Via Einstein, 45/47/49
52100 Arezzo
Tel. +39 0575 914111

ADI Firenze
Via Siena, 45 - Interno 31
50142 Firenze
Tel. +39 335 6359548

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

AST
Via Ilaria Alpi, 3
56028 San Miniato Basso (PI)
Tel. +39 0571 419804

SICURIT Toscana
Via di Porto, 17/19/21/25/27
Località Badia a Settimo
50010 Firenze
Tel. +39 055 7310214

UMBRIA
A.E.
Via Ponte Vecchio, 73
06135 Ponte S. Giovanni (PG)
Tel. +39 075 395659

MARCHE
ABRUZZI-MOLISE
2B Automazioni e sicurezza
Via Fondo Valle Aento, 19
66010 Torrevecchia Teatina (CH)
Tel. +39 0871 361722

AGV Distribuzione Sicurezza
Via Pietro Nenni, 75
66020 San Giovanni Teatino (CH)
Tel. +39 085 8423161

ASCANI Elettrocomm
via Lame 113
63013 Grottammare (AP)
Tel. +39 0735 7373224

ASCANI Elettrocomm filiale di Pescara
via Talete, n° 18
66020 San Giovanni Teatino (CH)
Tel. +39 085 4406260

DIME - Divisione Sicurezza
Via Aterno, 11
66020 San Giovanni Teatino (CH)
Tel. +39 085 4463759

ITS Italelettronica
Via Po, 72
66020 San Giovanni Teatino (CH)
Tel. +39 085 4460662

SICURIT Marche - Abruzzi - Molise
Via Guido Rossa, 12
60020 Ancona
Tel. +39 071 804514

LAZIO
A&A Antifurti ed Automatismi
Via Filì Wright, 7
00043 Ciampino (RM)
Tel. +39 06 7915939

A&A Sicurezza
Via Rocca Cencia, 135
00132 Roma
Tel. +39 06 20762550

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

CHECKPOINT
Viale della Musica, 20
00144 Roma
Tel. +39 06 5427941

ETA BETA
Via Mura del Francesi, 26
00043 Ciampino (RM)
Tel. +39 06 87463066

SICURIT Lazio
Via Luigi Perma, 37
00142 Roma
Tel. +39 06 5415412

CAMPANIA
DSPRO Sicurezza ed Automazione
Via Lima, 2/A2
81024 Medialana (CE)
Tel. +39 0823 405405

GAM Service
Via Nazionale delle Puglie, 178
80026 Casoria (NA)
Tel. +39 081 7591915

VITEKNA Distribuzione
Via delle industrie, 33
80147 Napoli
Tel. +39 081 7524512

PUGLIA
CPS GROUP
Via Balone, 198/L
70043 Monopoli (BA)
Tel. +39 080 9303392

DIGITAL SYSTEM
Via Leone XIII° pal.D n.02
74015 Martina Franca (TA)
Tel. +39 080 4838949

IEMME
Via Acquari, 28
73030 Tiggiano (LE)
Tel. +39 0833 532020

CALABRIA
A.S. & T.
Via Anna Il Traversa, 38
89100 Reggio Calabria
Tel. +39 0965 331017

SICILIA
CAME.COM
Via Giuseppe Patanè, 8, 10, 12
95128 Catania
Tel. +39 095 447466

DA.DO. TECNA
Via B. Molinari, 15/17
90145 Palermo
Tel. +39 091 226244

DECIBEL
Via Alcide de Gasperi, 100
92019 Sciacca (AG)
Tel. +39 0925 22710

RIL Elettronica
Via delle Zagare, 6
98123 Messina
Tel. +39 090 2926562

SICURIT Sicilia
Via Giuffrida Castorina,
11/13/15
95128 Catania
Tel. +39 095 7167423

STS Elettrosolar di Stassi Giovanni
Via Mazzini, 8
90030 Bologneta (PA)
Tel. +39 091 8737210



vai su Secsolution



vai su a&S Italy



vai su Ethos Media Group

Il portfolio delle riviste a&S, editate da Messe Frankfurt New Era Business Media (già nota come a&S Group), comprende: a&S International, a&S International China Best Buys, a&S Asia (pubblicate in inglese), a&S China, a&S Installer, a&S Solution, a&S Taiwan, Fire & Safety and Info Security (pubblicate in cinese), a&S Turkiye, a&S Adria, a&S Italy, a&S India e a&S Japan sono edizioni concesse in licenza.

CSST CERTIFICAZIONE EDITORIALE SPECIALIZZATA E TECNICA



Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoriale Specializzata e Tecnica

Per il periodo **1/1/2012-31/12/2012**
Tiratura media: 6.000 copie
Diffusione media: 5.951 copie
Certificato CSST n. 2012-2328 del 27/02/2013
Società di Revisione: Fausto Vittucci & c. sas

IP Security

FORUM

2013

18 APRILE 2013
VERONA

in collaborazione con

E3
ETHOSMEDIAGROUP
GLOBAL MULTIMEDIA CHANNEL

IP Security
MAGAZINE
www.ipsecuritymagazine.com

a&S ITALY
Tecnologie e soluzioni per la sicurezza professionale
www.asitaly.com

secsolution
security online magazine
www.secsolution.com

VIDEOTREND

Da oltre un decennio ci siamo impegnati nella ricerca di prodotti e fornitori affidabili e al passo con le richieste di un mercato sempre più esigente e preparato nell'ambito professionale della sicurezza.

Abbiamo iniziato la progettazione e la produzione diretta di alcuni apparati che si è coronata con l'acquisizione della Technolife e la conseguente realizzazione del progetto a marchio EYEON per un'omogenea e completa integrazione in sistemi domotici di alto livello.



Ora, dopo aver firmato l'accordo di distribuzione esclusiva del marchio con il nostro fornitore principale lo scorso gennaio, è partito il progetto "Dahua & Videotrend Dealer" con il preciso obiettivo di riorganizzare la rete vendita e rendere più capillare la distribuzione dei prodotti da noi commercializzati sul territorio nazionale in modo da poter migliorare il servizio e offrire una migliore visibilità.

La prima fase ha visto protagonisti i nostri storici Distributori che hanno sottoscritto un accordo di distribuzione ufficiale dei marchi Dahua e Videotrend, ai quali ne seguiranno altri nei prossimi mesi.

Si è potuto così dare il via alla vera e propria fase di riorganizzazione dei Distributori Ufficiali che potranno avere accesso diretto alla formazione sui prodotti dei marchi da noi commercializzati.

La fase successiva consisterà nel consolidare e selezionare in tutto il territorio Italiano dei Rivenditori e degli Installatori qualificati che, una volta soddisfatti i requisiti professionali richiesti e dopo aver terminato la loro formazione con i nostri tecnici, potranno esser inseriti tra i Rivenditori e gli Installatori autorizzati di zona.

Dopo gli oltre 60 incontri svolti nel 2012, dal prossimo Marzo riprenderanno gli abituali corsi di formazione tecnico-commerciale che si svolgeranno presso la nostra nuova sala corsi o in altra sede scelta dai nostri Distributori per essere sempre vicini ai nostri Partner.

Inoltre da quest'anno ci saranno alcune giornate dedicate ad incontri di formazione svolti direttamente da personale Dahua nei quali verranno presentate le novità che presto verranno introdotte nel nostro nuovo listino che vedrà la luce a fine Marzo 2013 tra le quali:



Marzo 2013 NVR con risoluzione di registrazione fino a 5Mp, telecamere analogiche con ottica motorizzata e controllabili tramite protocollo Pelco o Dahua su RS485, telecamere con sensore HDIS

Aprile 2013 Nuova serie di videoregistratori con registrazione real time full D1 e analisi video integrata serie "Plus", mini speed dome analogiche e IP megapixel, telecamere HDCVI

Maggio 2013 Nuova linea di telecamere IP megapixel anche in versione con visione a 360°



Doppler
security & automation 1982-2012

Distributore Piemonte
Doppler Srl
www.doppleronline.it




PAMITRON
see the world

Distributore Trentino Alto Adige
Pamitron Srl
www.pamitron.com



COM.PAC.
AUTOMAZIONE E SICUREZZA

Distributore Brescia e Bergamo
Com.pac. Srl
www.compacsr.com




AST
AUTOMAZIONE E SICUREZZA

Distributore Toscana
AST Srl
www.astweb.net



dsa brianza

Distributore Monza e Brianza
DSA Brianza Srl
www.dsabrianza.com




2b
automazioni e sicurezza

Distributore Abruzzo
2B Automazioni e sicurezza
www.2bautomazioni.com



NIBRA
Security Solutions

Distributore Milano Nord Est
Nibra Srl
www.nibra.it




CHECKPOINT
DISTRIBUZIONE PRODOTTI E SISTEMI per la Sicurezza e la Videosorveglianza

Distributore Roma e provincia
Checkpoint Srl
www.checkpointroma.com



sicurtel

Distributore Como
Sicurtel Snc
www.sicurtel.com




digital system
SICUREZZA - AUTOMAZIONI

Distributore Puglia
Digital System Srl
www.digitalsystemsrl.it



TECNOCITY

Distributore Milano Nord Ovest
Tecnocity Srl
www.tecnocitysr.com




Vitekna
ANTIFURTO ANTINCENDIO TVCC

Distributore Campania
Vitekna Srl
www.vitekna.it



B&B Tecnosystems

Distributore Padova, Verona, Rovigo
B&B Tecnosystems Sas
www.bebtecnosystems.com




decibel

Distributore Palermo, Agrigento e Trapani
Decibel Srl
www.decibelpro.it



VIDEOTREND



TECNOLOGIE PROFESSIONALI INTEGRATE

alhua

E Y E N

technolife
tecnologie per la vita

TECNOLOGIE DIGITALI
INNOVAZIONE CONTINUA

DOMOTICA
DESIGN

SICUREZZA
COMFORT