

a&S

Tecnologie e soluzioni per la sicurezza professionale

ITALY

www.asitaly.com

aprile 2014
anno V **26**



Il Made in Italy è ancora di moda

**Controllo
accessi wireless:
avanti con brio**

**Il mercato italiano
dell'antintrusione:
dal Nord al Sud**

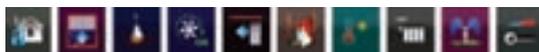
**IP Video:
non solo intelligente,
ma anche social**

INT-TSI

LA SOLUZIONE
PER LA SICUREZZA
E LA DOMOTICA
SENZA LIMITI.



- ❖ Controllo delle funzioni di allarme e di domotica
- ❖ Tastiera touch screen 7" con risoluzione 800x400 e tecnologia capacitiva
- ❖ Personalizzazione con interfaccia differenziata per ogni utente
- ❖ Widget configurabili per la gestione e il controllo del sistema
- ❖ Accesso semplificato alle informazioni relative allo stato del sistema
- ❖ Visualizzazione di più telecamere IP sul display
- ❖ Collegamento con una tastiera supplementare INT-TSI configurata in modalità slave con connessione TCP/IP



Ora creare scenari complessi e personalizzati ha solo il limite della fantasia.



adplan.it

Satel[®]
— ITALIA —

Satel Italia srl
via Ischia Prima, 280
63066 Grottammare (AP)
tel. 0735 588713
fax 0735 579159
info@satel-italia.it
www.satel-italia.it

Nata per sorprendere.



INT-TSI

LA TASTIERA TOUCH SCREEN
CHE RISPONDE
A QUALSIASI ESIGENZA.



Satel[®]
— ITALIA —

iCLASS SE[®]

La piattaforma di controllo accessi più intelligente



FUNZIONA CON
VARIE TECNOLOGIE
DI TESSERE

CONFIGURAZIONE
LETTORE REMOTO

FUNZIONA CON
PIÙ DISPOSITIVI



MAGGIORE SICUREZZA
PER LE CREDENZIALI

PROTEZIONE
MICRO-PROCESSORE
AVANZATA

**Dotata di tecnologie innovative per garantire una verifica
identificativa sicura, dai varchi alle reti dati. Un'evoluzione
in termini di sicurezza, facilità di utilizzo e prestazioni.**



La tecnologia HID Global e la piattaforma media-independent iCLASS SE[®] rappresentano la soluzione mobile-ready per un'identità sicura adatta sia all'accesso fisico che ad un'ampia gamma di applicazioni e ambienti unificati. Per ottenere la massima interoperabilità, iCLASS SE supporta quasi tutte le tecnologie di tessere, garantendo così convenienza e aggiornamenti senza problemi per livelli di sicurezza più elevati e prestazioni avanzate.

Per saperne di più, visitare hidglobal.com/iclass-se-platform-asit



VIDEOTREND

DAHUA
TECHNOLOGY



i ♥ HDCVI

High Definition Video Composite Interface (HDCVI) è una tecnologia innovativa nella videosorveglianza, che consente la trasmissione in Alta Definizione (HD) fino a 500MT (720P) su cavo coassiale, completando così l'offerta esistente IP e HD-SDI ma a costi decisamente inferiori.

Caratteristiche

- High Definition (720p o 1080p)
- Lunga distanza di trasmissione su coassiale
- Video in tempo reale
- 3 segnali (Video / Audio / RS485) su ogni canale/cavo coassiale

modelli raccomandati:



4/8/16 All Channel 1080P
2U Standalone DVR



4/8 All Channel 720P Mini
1U Standalone DVR



720P/1080P Water-proof IR
HDCVI Mini Dome Camera



720P/1080P Water-proof
IR HDCVI Camera



1.3Mp HD HDCVI
IR PTZ Dome Camera



1.3Mp HD HDCVI
PTZ Dome Camera

CE FC CCC UL ISO 9001:2000



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua

Tel. 0362 1791300

www.videotrend.net / info@videotrend.net

DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053

Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815

Email: overseas@dahuatech.com

www.dahuasecurity.com



APPLICATION CASE

16 Videosorvegliare gli accessi di una multinazionale dell'IT

17 Show room e magazzino H24 per vendere sicurezza... in sicurezza

LE INDAGINI

44 Il Made in Italy è ancora di moda: l'antintrusione al Sud
La Redazione

TECH CORNER

28 Abbracciare e governare il Cambiamento nel Controllo Accessi
La Redazione

32 Controllo accessi e integrazione con sicurezza e risparmio energetico
La Redazione

74 Soluzioni web cloud per l'antifurto residenziale
La Redazione

RIFLESSIONI

36 Cervelli al lavoro per costruire l'identikit del Security Liaison Officer
Ilaria Garaffoni

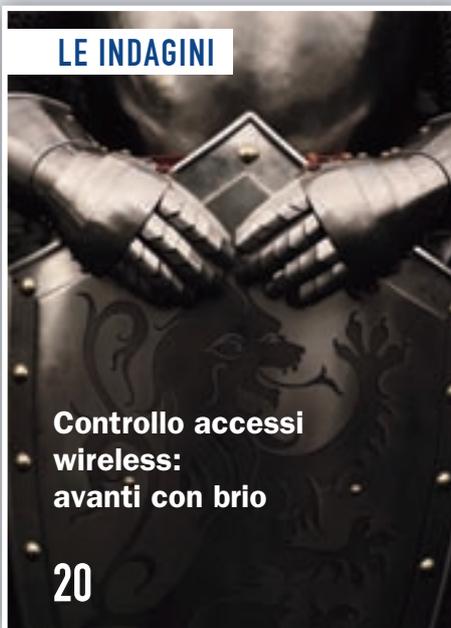
CHIEDI ALL'ESPERTO

50 Sicurezza...in detrazione. Tutte le agevolazioni dell'antifurto
La Redazione

INNOVATION CASE

53 Soluzione di sicurezza con videoverifica live gestibile via smartphone e web tramite cloud

LE INDAGINI



Controllo accessi wireless: avanti con brio

20

LE INDAGINI



Il mercato italiano dell'antintrusione: dal Nord al Sud per parlare con voi

38

TECH CORNER



ALPR vuol dire riconoscimento targhe

64

VOCI DAL MERCATO

60 IP Video: non solo intelligente, ma anche social
Alberto Alonso

COMPONENT CASE

70 Cavo incendio ed EVAC: un elemento da identificare già in fase progettuale

CHIEDI AL LEGALE

78 Penetration Test: l'indissolubile binomio tra normativa e sicurezza informatica
Roberta Rapiavoli

MERCATI ESTERI

82 L'industria della security nella Penisola Balcanica: sfide e trend futuri
Nebojša Bogunović

FOCUS PRODUCT

90 Interfoni Over IP: dagli spazi pubblici, ai trasporti, ai servizi

92 App di ultima generazione per gestire il sistema di sicurezza

94 Nuova colonna perimetrale a doppia tecnologia IR+MW

96 Connettere la sicurezza alla semplicità passando per il wireless

98 Videosorvegliare ad alta definizione in piena affidabilità



FOCUS PRODUCT

102 Un nuovo passo per la sicurezza e la domotica

104 Sistema digitale di chiusura e controllo degli accessi

106 La sicurezza di un impianto d'allarme racchiusa in una sirena

108 Videosorveglianza HD a lunghe distanze, zero latenza e basso costo

110 Controllo accessi e intrusione per piccole e medie installazioni

EVENTI AT A GLANCE 112

THE INNOVATOR

114 Quando Innovare fa rima con Orientale
La Redazione

PARLA IL MERCATO

117 Continuiamo con il tema: quali trend e previsioni per la security 2014?

EVENTI

118 IP Security Forum chiama, Bologna risponde. Alla stragrande!

120 Hikvision: una nuova sede smart e tanti smart-seminar... per clienti smart

122 Secutech 2014: oltre 26mila visitatori da 91 paesi

PRODUCT EXPLORATION 124-125-126-127

TOPNEWS 12-13

Il Made in Italy è di moda

Non solo scarpe di lusso, pasta e parmigiano. Tra i top-performer nell'export mondiale si annoverano oltre 1.000 prodotti italiani, in un mix che spazia dai beni di lusso alle più avanzate tecnologie. Sicurezza compresa. Insomma, il made in Italy va ancora di moda.

E ha appena segnato un gol in Europa, battendo l'opposizione dei paesi nordici (con la Germania in testa), che volevano tenersi le mani libere in terno per una delocalizzazione selvaggia.

Ma il Parlamento europeo del 16 aprile ha detto no, accettando in prima lettura l'obbligo di indicazione dell'origine dei prodotti non alimentari.

Insomma, anche su un sistema d'allarme sarà obbligatorio specificare il relativo "made in".

E se è made in Italy, piacerà - anche senza essere un abito da sera o un aceto balsamico.

Piacerà perché l'Italia ha una lunga tradizione di allarmistica, perché l'Italia ha una storia sociale che ci ha portati a sviluppare quel mercato, perché a noi italiani viene riconosciuta quella passione per le cose fatte bene, per la personalizzazione, per l'alta specializzazione, per l'ingegnerizzazione.

Non è un caso che il made in Italy di sicurezza sia altamente considerato e apprezzato all'estero.

L'ultimo sì del Parlamento Europeo è quindi una battaglia vinta a favore della competitività delle nostre imprese, ma anche della lotta alla contraffazione e della tutela dei consumatori.

Ed è un riscatto di quell'Italia che - con grande fatica, contro tutto e contro tutti - ha ancora scelto di produrre nel Belpaese. Manca ora la decisione del Consiglio d'Europa: ci auguriamo che nel semestre di presidenza italiana si possa confermare questo successo.



Velvet DT **FACTORY**

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



MADE IN ITALY



EEA s.r.l.

Tel +39.06.94.30.53.94

Mail info@eea-security.com

www.eea-security.com

DISTRIBUTORI UFFICIALI PER L'ITALIA



Telecamere HD-SDI, IP Megapixel, HDCVI, Analogiche. Speed Dome. Videoregistratori di Rete, Digitali. Monitor LCD. Video wall. Armadi Rack. Fibre e Convertitori Ottici. Switch di Rete. Ottiche. Matrici Video. Custodie. Illuminatori IR. Gruppi di continuità. Sistemi di trasmissione WiFi. Accessoristica Professionale.



Videotrend S.r.l.

Distributore ufficiale Dahua

Tel. 0362 1791300

www.videotrend.net / info@videotrend.net

DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053

Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815

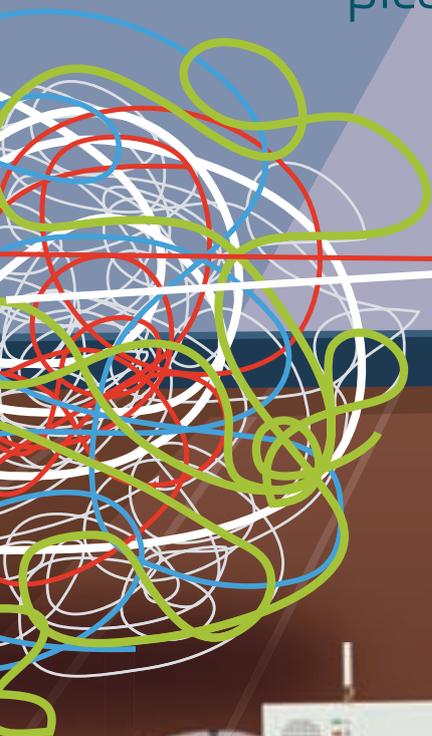
Email: overseas@dahuatech.com

www.dahuasecurity.com



UNA TECNOLOGIA CHE CI LIBERA DALLE COMPLESSITÀ.

Wilma Wireless, sicura,
piccola, facile da installare.



Più semplice, più veloce, più piccola, wireless.

Combivox presenta WILMA, la soluzione ideale per impianti residenziali. Una centrale di allarme GSM via radio bidirezionale, con sirena integrata, in grado di gestire fino a 32 zone wireless e 4 via filo. Facile da installare grazie alle sue ridotte dimensioni, WILMA è gestibile da tastiera LCD wireless, ma è dotata anche di BUS RS485 per il collegamento di tastiera filare, inseritore a chiave di prox, sirena (outdoor e indoor) e modulo estensore di portata radio. Comunicatore PSTN opzionale e interfaccia LAN Amicaweb. Ampia gamma di rivelatori radio, disponibili anche moduli domotici wireless per la gestione di luci e tapparelle motorizzate. Esclusiva interfaccia Cellular connection opzionale per consentire l'utilizzo del GSM come linea telefonica di emergenza. Funzioni Utente a distanza tramite comunicatore GSM e sintesi vocale, via SMS e tramite WEB, da qualsiasi terminale dotato di browser (Smartphone e Tablet IOS, Android e Windows Phone). Scoprila sul nostro sito www.combivox.it

WILMA
by **COMBIVOX**
SECURITY PRODUCTS



POWER TO YOUR NEXT STEP

NEW
RANGE

Fai un passo
avanti con
le network
camera Canon.
Alta qualità
anche con luce
scarsa.



Canon VB-S30D
PTZ Minidome



Canon VB-S31D
PT Minidome



Canon VB-S800D
Fixed Minidome



Canon VB-S900F
Fixed Mini Box



Grazie ad oltre 70 anni di
innovazione nel mondo
dell'imaging, la nuova serie di
network camera Canon Full HD,
offre ampi angoli di visione e
prestazioni eccezionali anche con
luce scarsa.

La nuova serie Canon VB-S

- Ricchi dettagli in Full HD fino a 30fps (MJPEG, H.264)
- CMOS da 2.1 MP: alte prestazioni con luce scarsa
- Gruppo ottico ultra compatto e ampio angolo visivo
- Dimensioni Minidome (120mm x 54mm)

you can

Canon



1779 BABY-AM



1873 BOBBY-AM



1696 BOBBY-U

1779 BABY-AM

Rilevatore a tenda tripla tecnologia IP54 con antimascheramento ottico; conforme alle normative EN 50131 Grado 3. Dispone di due sensori infrarosso ed una microonda a 24 GHz. Antisabotaggio ed antirimozione tramite accelerometro triassiale. Morsettiera estraibile per un facile e veloce cablaggio.

- Alimentazione da 9 a 15 Vcc • Assorbimento 20 mA; 9 mA in modalità ECO (MW subordinata ai PIR) • Installazione fino a 4 metri • Apertura 70° • Funzione CWS per discriminare uno dei due sensi di attraversamento • Triplo AND; triplo OR; OR dei PIR + AND della MW; AND dei PIR e MW esclusa • Contenitore in policarbonato e lenti di Fresnel resistenti ai raggi UV • RF immunity EN 50131-4 • Funzionamento da -25° a + 55° • Disponibile colore Bianco e Marrone • Dimensioni: 256 x 34 x 41 mm.

Accessori disponibili: staffa di supporto a muro.

1873 BOBBY-AM

Rilevatore tripla tecnologia da esterno PET Immunity con antimascheramento ottico; conforme alle normative EN 50131 Grado 3. Dispone di due sensori infrarosso ed una microonda a 24 GHz. Apertura dei fasci 85°; copertura 18 metri max, installazione a parete o su palo.

- Alimentazione da 10 a 15 Vcc • Assorbimento 20 mA • Altezza di installazione tipica 1,20 cm • Scheda orientabile su 90° • Antiacceccamento solare tramite filtri meccanici ad alta efficienza • Triplo AND; triplo OR; OR dei PIR + AND della MW; AND dei PIR e MW esclusa • Contenitore in policarbonato e lente di Fresnel resistente ai raggi UV • RF immunity EN 50131-4 • Funzionamento da -25° a + 55° • Dimensioni: 81 x 76 x 189 mm.

Accessori disponibili: tettino, riscaldatore, staffe da palo.

1696 BOBBY/U

Rilevatore universale tripla tecnologia da esterno PET Immunity abbinabile a qualsiasi sistema radio con qualsiasi protocollo di trasmissione. Dispone di due sensori infrarosso ed una microonda a 10,525 GHz. Apertura dei fasci 60°; copertura 12 metri max, installazione a parete o su palo. Dispone di un compartimento stagno per l'alloggiamento di un qualsiasi trasmettitore e relativa batteria.

- Alimentazione da 3 a 9 Vcc • Assorbimento in stand by 12 µA • Inibizione 180 s • Apertura 60° • Scheda orientabile su 90° • Antiacceccamento solare tramite filtri meccanici ad alta efficienza • Triplo AND; OR dei PIR + AND MW • Contenitore in policarbonato e lente di Fresnel resistente ai raggi UV • Funzionamento da -25° a + 55° • Dimensioni: 81 x 98 x 189 mm • Dimensioni del compartimento stagno: 148 x 41,5 x 26,5 mm.

Accessori disponibili: tettino, riscaldatore, staffe da palo.

smart PTZ



Network Speed Dome

L'insieme di tecnologie e funzionalità avanzate, unite alla completezza di gamma, ne fanno il nuovo punto di riferimento tecnologico e prestazionale. Le Speed Dome IP fino a 2 Megapixel in versione da interno e da esterno, disponibili anche con illuminatori IR a bordo, sono l'opzione vincente per una videosorveglianza intelligente ed immagini nitide in qualsiasi condizione. Autotracking e Zoom diventano Smart, a beneficio di prestazioni uniche per l'applicazione in siti sensibili quali autostrade, aeroporti ed impianti sportivi.

HIKVISION ITALY

Via Abruzzo 12, Z.I. S. Giacomo - 31029 Vittorio Veneto
Tel +39 0438 6902 - Fax+39 0438 690299
info.it@hikvision.com - www.hikvision.com



ICIM: UNA NUOVA CERTIFICAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEGLI ESTINTORI



MILANO - L'Ente di certificazione indipendente ICIM ha elaborato un nuovo schema di certificazione rivolto agli operatori del settore antincendio per verificare che la manutenzione di estintori, idranti e porte tagliafuoco sia eseguita secondo rigorosi criteri di qualità. Tale certificazione risponde alla crescita di inadempienze attestata dai dati dell'UMAN, secondo i quali la manutenzione non corretta dei soli estintori varrebbe 22,5 milioni di euro l'anno.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3644>

VIDEO IP 2014-2018: IL MERCATO GLOBALE CRESCE DEL 25% ANNUO



DUBLINO (IRL) - Secondo Research and Markets, il mercato globale del video IP crescerà ad un tasso annuo medio composto del 24,89% fino al 2018. Il motivo? Negli ultimi anni si è affermata la domanda di telecamere high megapixel e tale richiesta proseguirà. Tra le sfide principali per l'industria c'è l'ancora ridotta standardizzazione, irrinunciabile per la migrazione da sistemi analogici proprietari a sistemi open IP.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3663>

ONVIF: NUOVO PROFILO C PER IL CONTROLLO ACCESSI FISICO



SAN RAMON, CA (US) - ONVIF (Open Network Video Interface Forum) ha annunciato il lancio della versione definitiva del Profilo C, che trasferisce la funzionalità delle specifiche per interfaccia di ONVIF al controllo accessi fisico. Ora è possibile creare interoperabilità fra i clienti e gli apparecchi dei sistemi di controllo accessi fisico (PACS) e i sistemi video network-based. Versione C definitiva e Test Tool già disponibili.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3681>

EURALARM OTTIENE DA ISO LA "LIAISON STATUS TYPE A" BILATERALE



ZUGO (CH) - ISO, l'organizzazione internazionale per la standardizzazione, ha concesso a Euralarm una "liaison status Type A" bilaterale, grazie alla quale le standardizzazioni europee in materia di sicurezza saranno più strettamente collegate a quelle internazionali. Per anni, Euralarm ha avuto uno status di osservatore in diversi comitati tecnici di organismi europei di standardizzazione come CEN e CENELEC.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3656>

A ROMA IL PROSSIMO SEMINARIO OPEN DAY DI A.I.P.S.



ROMA - E' il tema della privacy il fulcro dell'evento formativo che A.I.P.S., Associazione Installatori Professionali di Sicurezza, ha organizzato il 16 maggio a Roma presso l'Hotel Villa EUR Parco dei Pini. Nel pomeriggio, dedicato agli Installatori di Sistemi di Sicurezza, si parlerà di privacy applicata alle più moderne tecnologie e aggiornata alle direttive europee più recenti.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3760>

ARABIA SAUDITA: BEST SECURITY INVESTOR PER LA SICUREZZA NAZIONALE



WASHINGTON, DC (US) - Secondo le stime della Homeland Security Research Corp (HSRC), l'Arabia Saudita diventerà il principale investitore del mondo in sicurezza nazionale, con una spesa di circa 70 miliardi di dollari nel periodo 2014-2018. Dopo la "primavera araba", i timori di destabilizzazione politica hanno infatti spinto la famiglia reale ad incrementare del 46% il budget per la difesa e alla sicurezza pubblica.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3745>



EURALARM CHIEDE A CEN E CENELEC UN CONFRONTO SUI MODELLI DI GOVERNANCE



ZUGO (CH) - Euralarm ha indirizzato a CEN e CENELEC una lettera, cofirmata con altre organizzazioni industriali europee, per avviare un confronto su come rendere le loro strutture di governance più ricettive alle esigenze dell'industria europea. A scatenare la lettera, la decisione di CEN e CENELEC di modificare la normativa interna senza aver consultato alcuno stakeholder europeo.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3731>

LA SICUREZZA FISICA IN UNA VISIONE INTEGRATA AL CENTRO DI ARENA 2014



VERONA - E' ormai definito nei dettagli il programma di ARENA 2014 Sicurezza & Tecnologia, in programma a Verona il prossimo 9 maggio. Il convegno, organizzato da AIPSA in collaborazione con Digित्रonica.IT e intitolato: "L'evoluzione tecnologica della Sicurezza fisica in una visione globale e integrata", si svolgerà nel Palazzo della Gran Guardia, in piazza Brà.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3754>

PRIVACY DAY FORUM LA IV EDIZIONE SCALDA I MOTORI



PISA - Prende forma il programma del convegno annuale di Federprivacy, di scena il 9 maggio al CNR di Pisa. Nella società digitale è cruciale non solo essere aggiornati sulla normativa privacy e sui suoi sviluppi in chiave UE, ma anche avere una visione globale delle problematiche per tutelare i dati: proprio questi temi saranno al centro del dibattito.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3730>

ASSIV E ANIE SICUREZZA UNITI PER RAPPRESENTARE LA FILIERA DELLA QUALITÀ



ROMA - ANIE Sicurezza, Associazione delle imprese della tecnologia per la sicurezza e l'automazione degli edifici e ASSIV, Associazione delle imprese di vigilanza privata, entrambe aderenti ad ANIE, hanno creato un tavolo di concertazione per rappresentare il sistema di qualità della sicurezza italiana, dal costruttore, al distributore, al system integrator, fino alla vigilanza.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3720>

VIDEOSORVEGLIANZA: QUANDO, DOVE E COME? UN SEMINARIO A MEDITRY



CASERTA - A Medity Expo 2014, di scena dal 15 al 17 maggio al Polo fieristico A1Expo di Pastorano, per il 16 maggio alle 10,30 è programmato un seminario su videosorveglianza e privacy curato dall'Avv. Roberta Rapicavoli. L'intervento affronterà da un punto di vista pratico gli aspetti più sentiti tra i professionisti del settore in materia di videosorveglianza e privacy.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3758>

OSSERVATORI IN ARRIVO NEL MECCANISMO DI ASSOCIAZIONE ONVIF



SAN RAMON, CA (US) - L'ONVIF ha introdotto una nuova categoria di associati, chiamati "Osservatori", che comprenderà consulenti, architetti di sistema, ingegneri e giornalisti. Gli Osservatori godranno di alcuni benefici, tra i quali l'accesso ai test Network Interface Specification per acquisire maggiore familiarità con l'interfaccia ONVIF e la possibilità di testare i prodotti, per verificarne la conformità.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3700>

Store Performance e soluzioni di sicurezza per il settore Retail

Safety Security



Loss Prevention



Inventory Intel



Traffic Intel



Store Execution



Tyco Integrated Fire & Security è da sempre impegnata nello sviluppo e nell'implementazione di soluzioni di sicurezza integrate innovative.

Un portafoglio di prodotti e servizi che garantiscono ai retailer elevati livelli di prevenzione, dissuasione e protezione dal furto, visibilità in tempo reale dei dati operativi su clienti, dipendenti e inventario e asset per migliorare l'efficacia operativa, ottimizzare la profittabilità con una netta riduzione dei costi del personale, attivare nuove strategie di merchandising e rendere piacevole l'esperienza di acquisto.

Scoprite su www.tycofs.it le nostre soluzioni di store performance, antitaccheggio Sensormatic® e sicurezza per il settore Retail, erogabili sia in maniera tradizionale sia as-a-service.

**FIRE
EVAC
CABLES**

CAVI RESISTENTI AL FUOCO UNI 9795:2013



Cavi elettrici resistenti al fuoco per circuiti di emergenza

Norma di prodotto: CEI 20-45

Tensioni di esercizio degli apparati: Fino a 1000 V c.a.

Collegamento di apparati aventi tensioni di esercizio comprese tra 100 V c.a. e 1000 V c.a., es. illuminazione di emergenza, evacuazione forzata di fumo e calore, circuiti di emergenza etc...



Cavi resistenti al fuoco per sistemi fissi automatici di rivelazione e di segnalazione allarme d'incendio.

Norma di prodotto: CEI 20-105

Impiego con apparati aventi tensioni di esercizio non superiori ai 100V c.a.

Collegamento tra: centrale e punti di rivelazione, elettroserrature, evacuatori naturali di fumo e calore, elettromagneti per sgancio porte tagliafuoco.



Cavi resistenti al fuoco per sistemi di evacuazione vocale di emergenza.

Norma di prodotto: CEI 20-105

Tensione di esercizio degli apparati: 100 V RMS c.a.

Collegamento tra: altoparlanti

BETACAVI

SEMPRE UN PASSO AVANTI

www.betacavi.com

info@betacavi.com

I prodotti Beta Cavi sono sviluppati in conformità dei requisiti tecnici richiesti dai migliori costruttori di apparati:



SIEMENS

TUTONDO
open your sound



BOSE

NOTIFIER
by Honeywell



Videosorvegliare gli accessi di una multinazionale dell'IT



STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

NTT DATA è un'azienda multinazionale - con headquarters localizzati in Giappone - che fornisce servizi professionali nel settore IT, spaziando dalla consulenza allo sviluppo dei sistemi fino all'outsourcing. Aiutando i Clienti a realizzare innovazione, NTT DATA sviluppa nuove soluzioni per bisogni futuri. Nata con il nome di NTT (Nippon Telegraph and Telephone), NTT DATA contribuisce a diffondere una mentalità basata sulla "qualità" prima di ogni altra caratteristica. Quotata in Borsa dal 1995, continua anche oggi il suo percorso rivolto alla costante innovazione per fornire soluzioni IT a clienti di oltre 35 Paesi. Per monitorare gli accessi, NTT DATA si è affidata alla tecnologia di videosorveglianza IP firmata D-Link, tramite il suo partner STT Servizi Telematici Telefonici.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

L'impianto è pensato per la protezione di edifici e dipendenti, ospiti e manutentori, attraverso il monitoraggio degli accessi anche fuori dall'orario di ufficio. Quello per NTT DATA Italia è un progetto in divenire, del quale ad oggi sono stati ultimati i primi due step: due sedi sono già state completate, la terza è quasi pronta; a fine progetto, le strutture protette da videosorveglianza D-Link saranno quelle di Milano, Roma, Torino, Napoli, Treviso, Pisa e Cosenza. A pieno regime, il progetto vedrà l'installazione di 80 Videocamere Dome D-Link DCS-6113, dotate di un sensore CMOS progressivo a 2 megapixel, compressione H.264, visibilità notturna e supporto PoE, ideali per installazioni a soffitto e in ampi spazi e per-



fette per il video monitoring ad alta definizione 24/7. Le videocamere DCS-6113 Full HD Day & Night montano un filtro ICR e forniscono immagini nitide e con un eccezionale livello di dettaglio anche in condizioni di scarsa illuminazione o di oscurità totale, a colori durante le ore diurne e in scala di grigi di notte. Grazie alla compressione video H.264, MPEG-4 e MJPEG di alta qualità, queste videocamere supportano lo streaming simultaneo e consentono lunghe registrazioni pur mantenendo un incredibile livello di dettaglio: queste caratteristiche rendono la DCS-6113 un prodotto largamente utilizzato per le soluzioni di videosorveglianza. Per quanto riguarda le aree esterne la scelta è ricaduta sui modelli DCS-6314 e DCS-6513. Entrambe sono Videocamere Dome FullHD Day & Night e dispongono di Wide Dynamic Range (WDR): questa caratteristica garantisce una qualità delle immagini migliorata anche in condizioni di illuminazione non omogenea o insufficiente, in modo da permettere di identificare soggetti retroilluminati o posizionati in aree sovrailluminate. Rispetto alla DCS-6314, la più potente DCS-6513 è in grado di vedere fino a 20 metri in condizioni di totale oscurità (5 metri in più della DCS-6314), ha un sensore CMOS da 3 megapixel contro i due della DCS-6314 ed è dotata di lente P-IRIS motorizzata. Le immagini riprese sono registrate dagli NVR D-Link e permettono la ricerca di eventi come accessi non autorizzati, furti o atti vandalici. Le registrazioni sono garantite, nei termini di legge, dai 15 Network Video Recorder (NVR) a due scomparti DNR-326, semplici da installare e configurare grazie all'interfaccia intuitiva dalla quale è possibile gestire l'intero sistema. Il sistema di pianificazione altamente configurabile degli NVR consente di impostare la registrazione continua o limitata a specifici intervalli temporali, per ciascuna videocamera in modo indipendente, di configurare compressione, risoluzione e frequenza dei fotogrammi di tutte le videocamere collegate, e di attivare la registrazione su evento. Il dispositivo NVR può essere configurato in modo da sovrascrivere automaticamente i dati più vecchi al termine dello spazio su disco rigido, consentendo una registrazione continua e ininterrotta. Gli utenti possono specificare per quanti giorni conservare una registrazione (tenendo in considerazione la capacità del disco rigido e le normative vigenti).

L'installazione è stata realizzata da STT Servizi Telematici Telefonici S.r.l., società esperta nella progettazione, costruzione e gestione dell'infrastruttura ICT. Grazie a 25

anni di esperienza nell'integrazione dei sistemi dati e voce - e grazie anche alla partnership con i vendor più affermati del mercato come D-Link - STT è stata in grado di acquisire un portafoglio clienti in ambito Retail, Finance, Farmaceutico, Industria, Servizi, Grande Distribuzione, Logistica, Sanità e Pubblica Amministrazione. Con due sedi in Italia e un team di oltre 35 persone, STT può fornire un servizio di assistenza estremamente efficace su tutto il territorio nazionale.



IN BREVE

Committente e location:

NTT DATA, multinazionale nel campo IT (diverse sedi italiane. A progetto ultimato: Milano, Roma, Torino, Napoli, Treviso, Pisa, Cosenza)

Tipologia di installazione:

Videosorveglianza su IP per proteggere edifici e dipendenti, ospiti e manutentori attraverso il monitoraggio degli accessi anche fuori dall'orario di ufficio. A pieno regime, verranno installate 80 videocamere e 15 NVR per la registrazione.

System integrator:

STT Servizi Telematici Telefonici
www.stt-telecom.it

Brand dei componenti:

D-Link Italia www.dlink.com/it/it

Show room e magazzino H24 per vendere sicurezza... in sicurezza



STATO DI FATTO ED ESIGENZE DI SICUREZZA

Si può fare innovazione anche nella vendita di sistemi di sicurezza. Lo si può fare se si è in grado di mostrare, di esporre e quindi di utilizzare le tecnologie di sicurezza nella loro più vera accezione di "problem solving", ossia fornendo delle risposte tecnologiche concrete a dei problemi altrettanto concreti. Qualche esempio? Controllare gli accessi ad un negozio ma al contempo garantirne la massima fruibilità e accessibilità, permettere l'approvvigionamento automatico e H24 dei materiali ma in completa sicurezza e nel rispetto delle leggi fiscali, assicurare comfort e risparmio energetico con immediatezza e semplicità. Per tutte queste esigenze esistono delle risposte tecnologiche: si chiamano controllo accessi, biometria, videosorveglianza, RFID, domotica, tessere di prossimità.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

Mesa conferma la sua vocazione innovativa e la sua dedizione al cliente allestendo a Firenze, in zona centrale (P.zza Bonsanti 11) un innovativo show room e magazzino a disposizione di Installatori, Progettisti e di tutti i professionisti del settore sicurezza. Si tratta di una piattaforma dove sono installate tutte le novità del settore della sicurezza per renderle sempre disponibili - H24, 7 giorni su 7 - agli Installatori e Progettisti che desiderino accompagnare i propri clienti presso lo show room e mostrar loro le apparecchiature più moderne presenti sul mercato.

CONTROLLO ACCESSI E DOMOTICA

I Clienti di Mesa riceveranno una tessera di prossimità che, insieme ad un codice personale, permetterà loro l'accesso allo show room, disabilitando l'allarme. Presentandosi all'ingresso, infatti, la tessera e il codice, oltre a disabilitare l'allarme, attiveranno il motore



della porta automatica, che si aprirà. Una volta entrati, per attivare l'illuminazione e la climatizzazione si dovrà inserire la tessera di prossimità nell'apposita tasca; così facendo il sistema di domotica riconoscerà l'utente abilitato e attiverà le luci, la climatizzazione e tutte le apparecchiature dimostrative si metteranno in moto a disposizione dell'installatore.

BIOMETRIA E RFID

Nel caso poi che il cliente necessiti l'approvvigionamento di alcuni prodotti, in qualsiasi momento potrà avvicinarsi alla porta del magazzino interno e, presentando la propria impronta digitale ed il proprio codice utente, verrà riconosciuto dal lettore biometrico che, oltre a garantirgli l'accesso al magazzino, attiverà anche il sistema gestionale aziendale tramite il codice cliente dell'installatore.

Nel magazzino tutte le apparecchiature saranno identificate tramite tecnologia RFID, di modo che l'installatore possa in tutta autonomia approvvigionarsi del materiale necessario e di modo che, uscendo dal magazzino, l'antenna RFID, interfacciata al sistema gestionale, permetta di stampare il DDT accompagnatorio. In questo modo, prima di uscire, l'installatore potrà verificare la corrispondenza tra il materiale ritirato e quanto riportato in bolla.

VIDEOSORVEGLIANZA HDSOI-POC

Ovviamente, tutte le procedure saranno supervisionate da un innovativo sistema di videosorveglianza HD-SOI-POC (power over coaxial) che permette di registrare immagini in alta definizione (2 Megapixel) collegando le telecamere al videoregistratore digitale tramite cavo coassiale RG59, sul quale transitano sia il segnale video che l'alimentazione e la telemetria fino ad una distanza di 200 metri, permettendo così un cablaggio più semplice con un singolo cavo.

Una volta espletate tutte le necessità del caso, la procedura di uscita da parte dell'utente sarà semplicissima in quanto gli sarà sufficiente ritirare la propria tessera dalla tasca porta badge e la porta di uscita si aprirà automaticamente. Dopo alcuni minuti tutti i servizi verranno automaticamente disattivati.



IN BREVE

Location e committente:

Firenze, show room e magazzino H24

Tipologia di installazione:

sistema di controllo accessi basato su tessera di prossimità e codice personale; sistema domotico (climatizzazione, illuminazione, automazioni); sistema di riconoscimento biometrico a mezzo impronta digitale (abilita l'accesso al magazzino e attiva il gestionale aziendale); sistema di videosorveglianza HDSOI-POC (power over coaxial: registra immagini a 2 Megapixel collegando le telecamere al videoregistratore digitale via cavo coassiale RG59 - fino a 200 metri).

Peculiarità dell'impianto:

le apparecchiature a magazzino sono identificate con RFID per un approvvigionamento automatico e la stampa automatica del DDT accompagnatorio

Brand:

MESA <http://www.mesa-sic.com>

bestviewed



_news

ONVIF presenta il profilo C
per il controllo accessi fisico

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=3681>

_application case

Integrare videosorveglianza
e bancomat per rilevare attività
sospette e non solo

<http://www.secsolution.com/tecnologia.asp?id=3703>

_component case

Centralità del cavo nella video-
sorveglianza:
il caso di un carcere

<http://www.secsolution.com/tecnologia.asp?id=2735>

_focus product

Semplicità e intelligenza:
la centrale antifurto
entra nell'era 3.0

<http://www.secsolution.com/tecnologia.asp?id=3707>

_innovation case

Soluzione per sicurezza e
domotica: tre centrali miste per
soddisfare qualunque esigenza

<http://www.secsolution.com/tecnologia.asp?id=2399>

_prodotti

Videoregistratori Digitali embedded

<http://www.secsolution.com/tecnologia.asp?id=3711>

_interviste

Home automation, connettività,
alta affidabilità per un'antintrusione
che vince l'appiattimento del mercato

<http://www.secsolution.com/intervista.asp?id=54>

_articoli

Occhio alla logistica nella
progettazione degli impianti

<http://www.secsolution.com/articolo.asp?id=220>



Vegliamo
sulle
migliori
aziende.



VIDEOCAMERA SPEED DOME PER ESTERNI • FULL HD • MOTORIZZATA
• VARIFOCALE • ZOOM 20X • WIDE DYNAMIC RANGE • ANTIVANDALICA

DCS-6915

La videocamera per esterni DCS-6915 di D-Link è una soluzione di videosorveglianza professionale dotata di zoom ottico 20x e zoom digitale 10x, risoluzione Full HD, motore per il Pan-Tilt-Zoom e Wide Dynamic Range. Si tratta di un prodotto caratterizzato da funzionalità avanzate, pur risultando versatile ed adatto ad aziende piccole, medie e grandi. La DCS-6915 monta un **sensore da 3 Megapixel**, ed è in grado di catturare immagini e video iper-dettagliati; è sufficiente avere una di queste videocamere per sorvegliare aree estremamente vaste, arrivando ad inquadrare i dettagli più piccoli di soggetti posti ad una distanza notevole. La tecnologia **WDR (Wide Dynamic Range)** permette di ottenere dettagli naturali e bilanciati su tutte le zone dell'inquadratura, anche se vi sono aree sovraesposte o sottoesposte. Questa videocamera è disegnata specificamente per l'utilizzo in ambienti ostili: ha una scocca di metallo rinforzato, ed è certificata **IK-10** (vandal-proof) e **IP66** (weather-proof): è in grado di sostenere impatti violenti ed improvvisi, così come di resistere a condizioni meteorologiche avverse.

FullHD Zoom ottico 20x WDR Varifocale Antivandalica



Vieni a trovarci.
dlink.com/it

D-Link[®]
Building Networks for People

La Redazione

Controllo accessi wireless: avanti con brio

Il controllo accessi senza fili è ormai una realtà anche in Italia. Sempre più maniglie meccatroniche e cilindri digitali aprono le porte delle camere d'albergo e lungo le corsie degli ospedali, nelle banche e nelle imprese manifatturiere. Ma quanto vale il mercato italiano? E qual è il trend di crescita previsto per i prossimi anni? Quali sono le aree più appetibili? E i pionieri del senza filo, sono soddisfatti? A queste e ad altre domande, a&s Italy tenta di dare una risposta. Nel numero precedente abbiamo esplorato il pianeta accessi wireless e dintorni; in questa puntata conclusiva riportiamo i risultati di una nostra indagine di mercato, la prima del settore in Italia.

Presto sarà estate e, come tutti gli anni, la costiera romagnola verrà invasa dai turisti. Nell'Azienda USL di Rimini già fervono i preparativi per assistere gli oltre due milioni di abitanti che popoleranno le spiagge durante i mesi estivi. Un compito non facile. Efficienza e qualità delle prestazioni devono ogni giorno fare i conti con il contenimento della spesa sanitaria. Organizzazione e sicurezza devono marciare di pari passo. L'azienda sanitaria romagnola, tuttavia, è abituata a vincere le grandi sfide. Solo nel campo del risparmio energetico, ad esempio, ha collezionato oltre una dozzina di riconoscimenti. Un'altra battaglia decisamente vinta dalla USL (e che ci riguarda da vicino) è il controllo elettronico degli accessi. Oltre 1300 cilindri digitali distribuiti nelle cinque strutture ospedaliere dei due distretti socio-sanitari sorvegliano giorno e notte gli ingressi di altrettante aree (locali tecnologici, uffici, sale operatorie ecc.). Quasi quattromila utenti, fra medici e infermieri, tecnici e personale di servizio, usano il transponder ormai da quattro anni per accedere alle zone riservate. Nel grande complesso architettonico di forma circolare, sede amministrativa della USL, il geometra Enrico Panigalli del Servizio Tecnico è soddisfatto: "la sfida è partita per caso", – racconta. "Per accedere ai locali tecnici, dal 1998 usavamo le chiavi masterizzate. Un mezzo disastro: bastava perderne una per mettere in crisi la sicurezza. La sostituzione continua era diventata un problema". Aggiunge: "Passando dalle serrature tradizionali ai cilindri digitali abbiamo introdotto un modo completamente nuovo di gestire la sicurezza. Tutto è filato liscio come l'olio sin dall'inizio. Terminati i locali tecnici abbiamo esteso progressivamente l'applicazione alle altre aree sensibili, sia negli ospedali che nelle varie strutture". Il sistema opera attualmente in modalità stand alone. "Ci piacerebbe avere una soluzione on line – confessa Panigalli – ma siccome le risorse economiche sono quelle che sono, preferiamo estendere il controllo al maggior numero possibile di porte e rinviare la centralizzazione a tempi migliori". Tutto bene dunque? "Nel corso di questi anni non si sono verificati disservizi significativi. I cilindri elettronici funzionano perfettamente, il personale ha subito acquisito dimestichezza, le procedure si sono notevolmente snellite". Davvero nessun problema? Riflette: "In verità un piccolo guaio lo abbiamo. Ogni tanto un collega sbadato, passando con il carrello lungo un corridoio, urta con violenza qualche cilindro che, come si sa, sporge dal montante della porta e lo mette KO". Tutto qui.

Per la nostra seconda puntata sul controllo accessi wi-



BENVENUTO SYSTEM INTEGRATOR

L'integrazione dei dispositivi di chiusura wireless nei sistemi elettronici di controllo accessi è già iniziata da tempo. In Italia, i due big del settore, **Selesta Ingegneria** (www.netlocks.it) e **Zucchetti Axxess** (www.axesstmc.com) hanno stretto accordi commerciali e avviato l'integrazione sin dal 2012, la prima con Salto Systems, la seconda con Assa Abloy. Altre aziende italiane dispongono già di soluzioni integrate e altre ancora si apprestano a farlo. La questione non è di poco conto se si parla di sistemi di controllo accessi on line con prestazioni avanzate. Nonostante i produttori stranieri di soluzioni wireless spergurino che i loro software siano completi e potenti, sono in tanti a dubitarne. Le esigenze della clientela italiana sono tali che soltanto i pacchetti made in Italy, frutto di una lunga esperienza maturata in campo, riescono a soddisfare. Integre un dispositivo wireless non è affatto facile e veloce come si crede e non tutti i prodotti, tra l'altro, sono integrabili. In base al livello di implementazione, il tempo necessario varia da un minimo di una settimana a circa due mesi. Dalle confidenze raccolte, il produttore che stipula più partnership con gli integratori è Assa Abloy – il cui prodotto di punta pare anche essere l'unico provvisto di interfaccia wiegand e quindi integrabile in un sistema esistente senza alcun investimento. Secondo **Tito Gaudio**, amministratore della Elex srl di Torino (www.elex.it): "per un'integrazione completa ed efficace serve tempo e competenza perché non si può prescindere dall'uso dei tool di sviluppo che i produttori mettono a disposizione, dal protocollo di comunicazione e da un'interfaccia fisica adeguata. La disponibilità di un'interfaccia wiegand o magstripe, tuttavia è un plus interessante per iniziare e testare la soluzione wireless". L'integrazione in senso lato, secondo **Maurizio Zama** di Iseo Serrature, oltre alla crisi economica, è uno degli ostacoli che frenano la crescita degli accessi wireless in Italia. "Uno dei punti di forza di Iseo – dice – è appunto quello di proporre una gamma estesa di prodotti fra loro compatibili e integrabili, una tecnologia di controllo avanzata che permetta una reale e semplice integrazione nei sistemi di terze parti".

reless abbiamo scelto di partire dal campo, di tastare il polso a chi già usa abitualmente maniglie e cilindri mecatronici. La soddisfazione dei clienti è il miglior biglietto da visita per i produttori ma anche una delle premesse indispensabili per l'affermazione di questa promettente tecnologia.

IL MERCATO DEL CONTROLLO ACCESSI WIRELESS

La domanda, come si dice, sorge spontanea: quanto vale il mercato italiano del controllo accessi wireless? Non si sa. Nessuno, come risulta ad a&s Italy, ha avuto



NFC? SÌ, GRAZIE! PERÒ...

Oggi quasi tutti i dispositivi di controllo accessi wireless accettano smartphone e tablet al posto di card e transponder. La tecnologia NFC (Near Field Communication) non sembra essere più un problema. La soluzione MobileKey di SimonsVoss, spiega **Gabriele Bartoli**, trasforma il cellulare in una chiave digitale, in un supporto di informazioni programmabile liberamente. "I dati necessari sono crittati nel telefono tramite la rete GSM. È così possibile ottenere un'amministrazione centralizzata dei dispositivi di chiusura digitali. Invece di collegare in rete cilindri e maniglie, si connettono gli smartphone". Tutti convengono che l'uso del telefonino al posto del badge sarà una delle armi vincenti nei prossimi anni, un'importante commodity, ma non tutti sono ottimisti sul futuro della tecnologia NFC. In verità ci sono ancora molteplici problematiche tecniche e gestionali e tante difficoltà di business model a causa dei diversi attori coinvolti. Magari la tecnologia vincente finirà per essere il Bluetooth low energy o forse le soluzioni che hanno in cantiere Google e Microsoft. Anche **Maurizio Zama** di Iseo Serrature pensa che in futuro "nuove tecnologie si affiancheranno e forse supereranno la NFC per funzionalità e diffusione".

ancora il tempo per condurre un'indagine di mercato seria e mirata. Solo stime. E anche su queste gli operatori del settore da noi intervistati non si sono sbottonati più di tanto. Il fatturato 2013 relativo al segmento wireless, salvo due eccezioni, è rimasto nascosto nelle pieghe dei bilanci.

IHS, noto istituto di marketing research, stima il mercato globale dei dispositivi di chiusura e relativi accessori in **5,2 miliardi di dollari Usa** (dati 2013). Il valore inerente al segmento serrature elettromeccaniche, meccatroniche e cilindri digitali ammonterebbe a più di **800 milioni di dollari** con il 35% localizzato nella regione EMEA (Europa Medio Oriente e Africa), pari a circa **215 milioni di euro**.

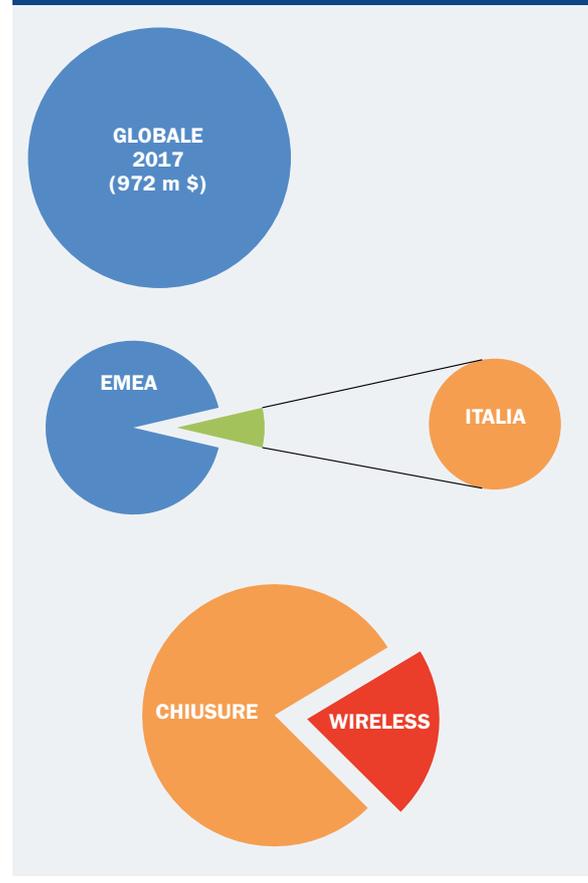
Il nostro Paese, secondo l'istituto di ricerca, rappresenta in questo campo l'8% del volume EMEA, corrispondente a poco più di **17 milioni di euro**. Quanto di questo valore sia costituito dalle serrature senza fili, non è dato sapere.

Stando all'ultimo rapporto IHS, tuttavia, nel 2017 i dispositivi di chiusura wireless rappresenteranno il 27% dell'intero segmento. Se queste previsioni si riveleranno attendibili, considerando un incremento annuale del 5% nei prossimi quattro anni dato per scontato da tutti gli

analisti, il mercato delle sole chiusure wireless in Italia dovrebbe attestarsi a **5,6 milioni di euro**. A questa cifra sono da aggiungere la grossa fetta relativa ai servizi di installazione, attivazione e assistenza e soprattutto il valore delle infrastrutture (hardware e software) per i sistemi on line. Il giro d'affari, quindi, potrebbe anche raddoppiare. Secondo un'altra stima (nostra fonte che ha chiesto l'anonimato), il mercato europeo del controllo accessi wireless, vale nel complesso (hardware, software e servizi) **150 milioni di euro**. Considerando che l'Italia rappresenta circa l'8%, il business domestico sarebbe attorno ai **12 milioni di euro**. Più o meno i conti tornano con le previsioni IHS.

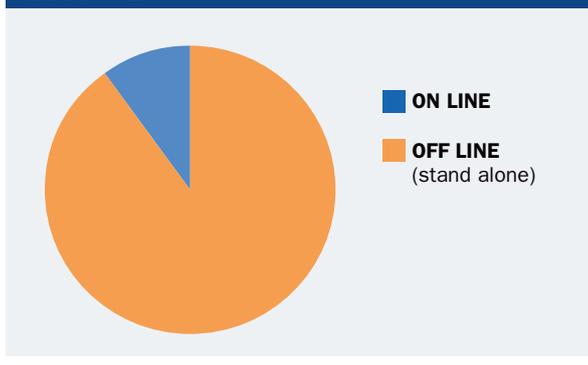
Il valore del fatturato previsto per il 2017 elaborando i dati in nostro possesso, secondo alcuni operatori interpellati da a&s Italy, sarebbe sottostimato. Speriamo che

GRAFICO 1



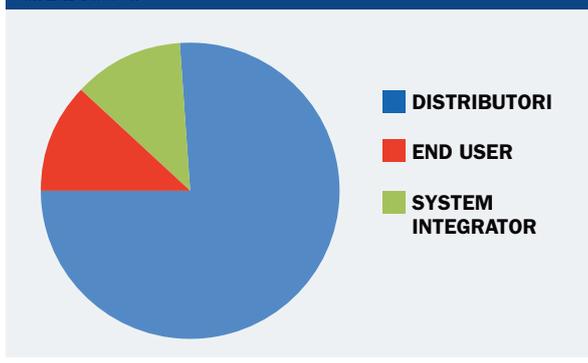
Il mercato globale dei soli dispositivi di chiusura è stimato attorno agli 800 milioni di dollari; il 35% è assorbito dalla regione EMEA con l'Italia che rappresenta circa l'8% di quest'ultima. Nel 2017 la tecnologia wireless costituirà il 27% dell'intero business. Per l'Italia significherà circa 6 milioni di euro (© a&s Italy, elaborazione su fonti diverse).

GRAFICO 2



Il mercato italiano del controllo accessi wireless è attualmente costituito per il 90% da soluzioni "stand alone" (autonome e indipendenti) e per il 10% da sistemi on line (© a&s Italy).

GRAFICO 3



I produttori di dispositivi wireless commercializzano le proprie soluzioni attraverso una rete di distributori specializzati; solo in minima parte la vendita avviene direttamente all'end user o tramite system integrator (© a&s Italy).

sia così. Sebbene manchino indagini sul mercato interno e le bocche di chi sa restino cucite, in prospettiva il business appare decisamente interessante.

Si prenda, ad esempio, il segmento *hotellerie*, ritenuto da tutti uno tra i più "appetibili" per questo tipo di soluzioni. Secondo dati Istat 2012, in Italia operano circa 34 mila alberghi con oltre un milione di camere. Gli hotel di lusso rappresentano il 15,4% del totale e poco più del 32% delle camere (circa 353.000). Considerando che le porte attualmente equipaggiate con serrature meccatroniche sono una minima parte, solo questo mercato potrebbe potenzialmente assorbire decine di migliaia di dispositivi. Se è vero (come pare) che il costo per porta sfiora i mille euro, è facile calcolare il potenziale giro d'affari.



Placca Online E100 'PinPad' - Profilo Europeo (Courtesy: Assa Abloy).

L'OFFERTA

Nel nostro Paese operano, direttamente o attraverso partner, una decina di importanti case costruttrici. La tedesca **SimonsVoss** ha fatturato nel 2013 ben 51 milioni di euro e occupa 310 dipendenti. **Salto Systems**, con la sua offerta total wireless, è salita all'ottavo posto nella classifica mondiale dei produttori di controllo accessi. In poco più di un decennio, la società spagnola ha automatizzato circa un milione e mezzo di porte e sviluppato oltre 11 mila progetti. Il fatturato 2012 si è attestato attorno ai 56 milioni di euro. **Assa Abloy**, indiscusso leader mondiale della sicurezza a 360 gradi, è entrata nel settore wireless in ritardo (2008) ma il suo prodotto di punta, a detta di molti, sta dando filo da torcere agli altri competitor. Molto presenti e agguerriti in questo settore sono anche l'austriaca **Evva** (con sede italiana a Treviso) e l'italianissima **Iseo Serrature**. Una volta tanto, insomma, il primato tecnologico spetta alla vecchia Europa, anche se Usa e Cina non stanno certo a guardare.

L'offerta di dispositivi wireless è molto variegata. Ecco l'ordine di arrivo dei "magnifici sette" stilato da a&s Italy in base a una stima quantitativa delle applicazioni: cilindro, maniglia, maniglia con tastiera, mezzo cilindro, serratura per maniglione antipanico, maniglia con impronta digitale e altri dispositivi (lucchetto, smart relè ecc.).



Quasi tutti i dispositivi di chiusura wireless disponibili in commercio sono compatibili con la tecnologia NFC (Near Field Communication). Per accedere a un'area riservata è sufficiente avvicinare al cilindro o alla maniglia il proprio smartphone NFC ready (Courtesy: Evva)



Il cilindro elettronico LIBRA è stato selezionato dall'ADI (Associazione Italiana per il Design) fra i prodotti italiani che si sono distinti per design ed innovazione e quindi inserito nella pubblicazione "ADI Design Index 2013", che costituisce anche una preselezione per la partecipazione al premio di design triennale "Compasso d'oro". (Courtesy: Iseo Serrature)

Cilindro e maniglia, entrambi con integrato il lettore RFID (Radio Frequency Identification), vincono decisamente la competizione rispetto agli altri partecipanti. La soluzione "scelta" dagli utenti italiani è quella "stand alone", dispositivi intelligenti che operano in modo autonomo e indipendente. Sebbene non manchino soluzioni centralizzate, la versione off line sembra essere al momento anche quella più caldeggiata dai fornitori. Secondo loro perché è quella preferita dagli utenti, secondo i soliti maligni perché i sistemi on line, oltre ad essere ancora particolarmente costosi, metterebbero in luce le vere insidie che si nascondono nel controllo accessi wireless

(difficoltà di connessione, durata delle batterie, tempi di risposta ecc.).

Gabriele Bartoli è sales manager Italy di SimonsVoss: "ogni settore, in fatto di sicurezza – dice – ha le sue esigenze specifiche, legate alle dinamiche degli accessi e all'integrazione con altri sistemi. Per questa ragione in SimonsVoss abbiamo sviluppato soluzioni ad hoc per i vari segmenti di mercato (sanità, banche, education ecc.). Il Made in China imperversa anche in questo campo ma nessuno sembra temerlo più di tanto. "La concorrenza cinese è di qualità e più agguerrita che mai – sostiene uno dei produttori intervistati – ma non ci risulta che abbia ancora clonato i nostri prodotti proprio perché sono fortemente innovativi". Allo stesso modo la pensa **Maurizio Zama**, Strategic Development Manager di Iseo Serrature: "Oggi i cinesi sono più un fattore di disturbo (in particolare sul versante prezzo) che un reale concorrente sui progetti importanti – dice – ma sarebbe sbagliato sottovalutarli".

LA DOMANDA

La situazione economica italiana è quella che è e nel nostro Paese manca ancora una vera cultura del controllo accessi. Assa Abloy non ha però dubbi sulla crescita della domanda, che si registrerà nei prossimi anni anche da noi. Tuttavia ad oggi, a causa di una scarsa conoscenza della tecnologia, la percezione è ancora che il sistema wireless sia ritenuto dagli utenti meno sicuro di quello hardwired. Un tarlo, a quanto pare, difficile da eliminare.

FIGURA 1

I MERCATI VERTICALI PIÙ INTERESSANTI



Il segmento "corporate", seguito a ruota da quello alberghiero e residenziale, è ritenuto quello più vocato alle soluzioni wireless. Nella nostra indagine abbiamo individuato ben undici segmenti di mercato potenzialmente interessanti (© a&s Italy).

La soluzione realizzata con successo dalla USL di Rimini porta il marchio SimonsVoss ma non è l'unico impianto significativo del nostro Paese. Salto System è presente da anni in prestigiosi hotel (come l'Hilton di Venezia e l'Astoria di Stresa), università (Cattolica, Bicocca, Udine, Trieste, Trento...), strutture governative, ospedali e in diverse aziende tra cui Telecom Italia (la prima applicazione NFC di una certa portata realizzata nel nostro Paese insieme al partner Selesta Ingegneria). Altre due realizzazioni che meritano di essere segnalate sono quelle della Iseo Serrature presso l'Università Lateranense e i Musei Vaticani a Roma con circa 800 punti di controllo. Un altro impianto ancora, con 160 cilindri digitali Assa Abloy, opera in un importante istituto bancario. Insomma sono già decine di migliaia i dispositivi wireless al lavoro.

Su quali siano i segmenti di mercato più ricettivi, l'opinione dei rappresentanti delle case madre è divergente. Probabilmente ognuno ha come riferimento il proprio volume di vendita o il campo in cui si sente commercialmente più forte. In base alle risposte degli intervistati, abbiamo comunque stilato una classifica che naturalmente non ha alcun valore scientifico.

Tra gli undici segmenti di potenziali tipologie di mercato individuati, il primo posto del podio spetta al settore "Corporate". Al secondo e terzo posto si collocano rispettivamente il settore alberghiero e quello residenziale. Il quarto e quinto gradino della graduatoria sono occupati dai segmenti Education e Airport. A pari merito, seguono al sesto posto, sanità, telecomunicazioni e multiutilities. In coda banche, government e industrial.

LE PROSPETTIVE

Secondo IHS, nel mercato globale la corsa dei cilindri digitali è partita nel 2012, proseguirà per tutto quest'anno per poi stabilizzarsi fino al 2017. Analogamente, il mercato delle serrature meccatroniche sarebbe già decollato un anno fa e raggiungerà la quota massima nel 2016 - quando comincerà la discesa. L'inizio del declino (lento ma costante) delle serrature elettromeccaniche tradizionali, invece, è previsto già alla fine di quest'anno. Sul futuro del controllo accessi wireless imperversa l'ottimismo, anche perché gli affari delle aziende specializzate sembrano andare a gonfie vele. Salto Systems nel 2012 ha registrato un incremento del fatturato del 20% rispetto all'esercizio precedente; il giro di affari Si-



Tastiera PinCode wireless e cilindro elettronico (Courtesy: SimonsVoss).

monsVoss nel 2013 è stato del 6% superiore al 2012. In una recente intervista, **Chris Bone**, vicepresidente soluzioni controllo accessi Assa Abloy EMEA, ha confermato che negli ultimi tre anni, nella vendita dei prodotti wireless, la multinazionale svedese ha realizzato un incremento a due cifre percentuali e che il fatturato nello stesso periodo è quasi raddoppiato. Secondo Bone, questo boom è dovuto ai benefici percepiti dagli utenti, in particolare l'abbattimento del costo per porta (il 40-60% in meno rispetto alla soluzione cablata) e il più rapido ritorno dell'investimento (1-2 anni contro 3-5). Le previsioni di Bone sono condivise da tutti gli esperti del settore: il wireless, insieme al web e alla biometria, sarà una delle tecnologie trainanti del controllo accessi nei prossimi cinque anni. Anche in Italia. Da noi il mercato è ancora molto giovane ma crescerà. Gli operatori intervistati da a&s Italy prevedono un trend di crescita positivo non inferiore al 5% all'anno.



ABBIAMO INTERPELLATO:

Assa Abloy, Cisa, Ewa, Honeywell Security, Iseo Serrature, Kaba, Salto Systems, Simons Voss, Stanley-Niscayah. Non tutti ci hanno risposto e alcuni hanno chiesto di apparire solo in forma anonima: grazie comunque a quanti si sono messi in gioco, permettendoci di realizzare questa complessa indagine, a beneficio del mercato e del suo sviluppo.

Il festival ICT 2014 ti aspetta. Save The Date, The Big Date.

@Mediolanum Forum - Assago (MI)



NOVEMBRE

6

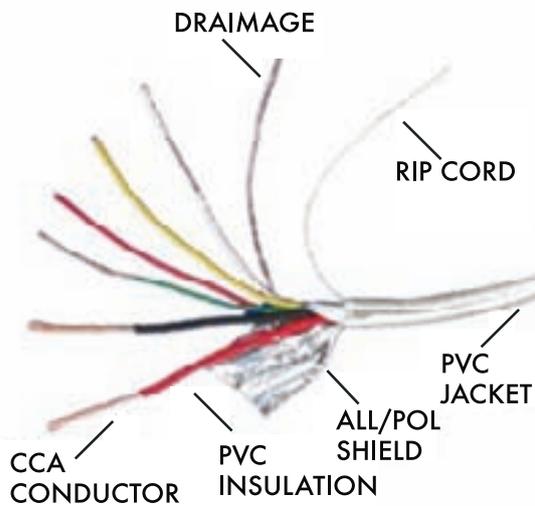
Networking, Sicurezza Informatica,
Cybercrime, Cloud Computing, soluzioni
Datacenter, Unified Communication &
Collaboration, Internet, Web, Innovazione,
Hacking, Programmazione, Sviluppo,
Startup e decine di altri temi ti aspettano!



#festivalICT2014

info@festivalict.com

www.festivalict.com



CAVO DI **ALTA QUALITÀ** **E BASSO COSTO**

...il nuovo nato in casa ELAN

La Redazione

Abbracciare e governare il Cambiamento nel Controllo Accessi

A black chess knight piece stands on a checkered board. In the background, a silhouette of a horse is visible against a textured, golden-brown wall. The overall scene is lit with warm, low-key lighting, creating a dramatic and strategic atmosphere.

Spesso le aziende evitano o posticipano un aggiornamento strutturale, tecnologico od organizzativo perché preoccupate dai budget o dall'impatto del cambiamento stesso sulla produttività e sui flussi operativi. Rinviare può però essere molto pericoloso se il cambiamento riguarda il controllo degli accessi, laddove una combinazione di obsolescenza tecnologica e di continue minacce emergenti può seriamente minare la capacità di proteggere il personale e gli asset aziendali. Soprattutto in questo ambito, servirebbe un atteggiamento proattivo al cambiamento, piuttosto che reattivo. Un approccio proattivo implica la costruzione di un'infrastruttura di controllo accessi che sappia rispondere a necessità sempre diverse e in costante evoluzione, proteggendo gli investimenti degli aziende e adattandosi a nuove tecnologie, nuove competenze e nuovi processi. Sono molte le ragioni per scegliere questo percorso, incluso l'aggiornamento di un sistema di sicurezza inadeguato e la valorizzazione dell'investimento e della praticità per l'utente mediante una piattaforma che supporti molteplici applicazioni su smart card o smartphone. Per abbracciare il cambiamento occorre una piattaforma per il controllo accessi che rispetti i più moderni standard (livelli più alti di sicurezza, facilità d'uso e interoperabilità) e che al tempo stesso permetta all'azienda di adottare nuove competenze senza interrompere i processi lavorativi. Vediamo come.

Costruire un'architettura che possa sostenere il cambiamento richiede una particolare attenzione alle "connessioni" tra i vari componenti dell'architettura stessa. Con l'evoluzione dei componenti (ovvero con l'aggiunta di nuove attrezzature e sistemi, oltre alla revisione e all'aggiornamento dei sistemi esistenti) assicurare il funzionamento continuativo dei componenti può davvero rappresentare una sfida, nell'ottica di mantenere le funzionalità di sicurezza auspiccate originariamente. L'evoluzione degli standard all'interno dell'industria della security è il risultato di questa sfida, e organizzazioni come Security Industry Association (SIA), Smart Card Alliance, PSIA e ONVIF stanno traendo il massimo beneficio dall'esperienza messa a fattor comune dall'industria tecnica. Un esempio eccellente di questi sforzi è dato dal protocollo Open Supervised Device Protocol (OSDP) e dal protocollo associato Secure Channel Protocol (SCP) per le comunicazioni fra i lettori che sono state standardizzate dalla SIA.

SMART CARD CONTACTLESS AD ALTA FREQUENZA

Contrariamente alle soluzioni tradizionali, le ultime soluzioni smart-card contactless ad alta frequenza sono nate per l'interoperabilità e per far parte di un ecosistema più ampio e notevolmente più dinamico della sfera della verifica dell'identità. Queste soluzioni fanno sì che la sicurezza sia indipendente dall'hardware, così che sarà più semplice per le aziende aggiornare la loro infrastruttura per dare una risposta ai bisogni del domani. Le smart card possono essere portabili negli smartphone: in questo modo le aziende potranno scegliere se usare le smart card, i dispositivi mobili o entrambi all'interno del loro PACS.

Le più moderne soluzioni per il controllo accessi minimizzano le interruzioni durante la migrazione, grazie all'uso di smart card con tecnologie multiple e lettori che si avvalgono di piattaforme espandibili e adattabili. Un altro progresso è la disponibilità di encoder che permettono alle aziende di codificare ed emettere istantaneamente delle carte utilizzando un solo dispositivo. Mentre questi encoder multi-tecnologia facilitano la migrazione dalle tecnologie esistenti, la domanda che molti si pongono è: quando è opportuno migrare alle ultime soluzioni per il controllo accessi?



CAMBIARE PER CRESCERE

Innovare i processi, migrare a soluzioni evolute, ma anche solo cambiare sede o assumere personale fa sempre più paura alle aziende, soprattutto in tempo di budget risicati. E non di rado si rinuncia a crescere per non modificare i propri asset. In che modo può soccorrere la tecnologia?

Risponde Paolo Castiglioni

Area Sales Manager-South Eastern Europe HID Global

Abbracciare il cambiamento può generare un forte valore aziendale e trasformare il nuovo da criticità ad opportunità. Adottando il giusto approccio al cambiamento, gli utenti possono espandere e aggiornare i sistemi con facilità e a basso costo e dare una risposta efficace a necessità, bisogni e applicativi in continua evoluzione. Il tutto cavalcando le nuove tecnologie. Scegliere la tecnologia giusta è quindi chiaramente un punto cruciale, che può anche aiutare le aziende a rispettare nuovi requisiti di sicurezza e a proteggere gli investimenti già affrontati nelle infrastrutture esistenti.

La nostra piattaforma a tecnologia Seos è la prima ad offrire smart card portabili negli smartphone (così le aziende possono scegliere se usare smart card, dispositivi mobili o entrambi all'interno del loro PACS), aumentando la security e garantendo la flessibilità necessaria ad adattarsi a requisiti futuri - come l'aggiunta di nuove applicazioni a una carta d'identità. www.hidglobal.it

QUANDO MIGRARE E PERCHÉ?

Vi sono alcune situazioni che possono stimolare l'avvio del processo di migrazione:

fusioni o acquisizioni - spesso le fusioni e le acquisizioni richiedono un cambiamento di brand e/o la fusione di sistemi amministrativi (o di altro tipo), di tecnologie e processi eterogenei. Generalmente, a un certo punto del processo, l'azienda deve rilasciare nuove credenziali. Con nuove tecnologie dal costo ormai competitivo rispetto ai sistemi tradizionali, il momento è perfetto per migrare verso un sistema più sicuro, sofisticato e idoneo;

nuove carte - quando un'azienda cresce rapidamente, i vari sistemi amministrativi decentralizzati e le diverse location fisiche potrebbero portare un gruppo ad avere diversi sistemi di controllo accessi. Dato che la nuova

tecnologia offre la possibilità di emettere o cambiare le credenziali da remoto, ora è possibile integrare il controllo accessi in un sistema gestito centralmente.

Spingersi poi ad un controllo accessi mobile offrirebbe anche i benefici di una gestione remota e sicura delle credenziali d'identità;

nuove sedi - se un'azienda si trasferisce o aggiunge una filiale locale o un edificio, occorrerà emettere nuove credenziali: il momento ideale per riconsiderare il controllo accessi dell'intera azienda e per standardizzare tutti gli edifici in un unico sistema;

nuove assunzioni - quando un nuovo impiegato viene assunto, molte aziende gestiscono i costi acquistando altre carte che funzionano con la loro vecchia tecnologia. Alcune aziende devono anche cambiare le loro carte perché hanno modificato l'immagine del brand o il logo. A quel punto potrebbero aggiornarsi e adottare una tecnologia più innovativa;

nuove applicazioni - quando le aziende aggiungono nuove applicazioni (controllo accessi logico, Time & Attendance, sistemi di gestione sicura della stampa, funzioni di vendita cashless) devono per forza fornire agli utenti un

qualche tipo di carta. Potrebbero quindi migrare ad una smart card contactless unica (o, nel futuro, a uno smartphone) che aggiunga il controllo accessi a queste funzioni, e che centralizzi l'amministrazione in un unico sistema;

nuova gestione del rischio - che sia dovuto a nuovi requisiti assicurativi o per contrarre i costi finanziari legati alla gestione del rischio, spostarsi da un sistema datato a uno più evoluto può nettamente accrescere la sicurezza all'interno di un'azienda;

nuovi requisiti di sicurezza - per ragioni normative o di altra natura, un'azienda può dover aumentare le proprie condizioni di sicurezza. Potrebbe quindi anche rendersi necessario l'uso di nuove tecnologie di visual security per evitare la contraffazione;

nuovo evento infausto - a volte occorre un evento inatteso o un'intrusione nel sistema di sicurezza per spingere un'azienda ad investire in un nuovo sistema di controllo accessi. Idealmente, però, l'azienda dovrebbe aggiornarsi prima che il problema si verificasse, specialmente se il sistema è a bassa frequenza e può essere clonato facilmente.



Foto: Courtesy HID Global (piattaforma iCLASS SE)

All'avanguardia nel video Megapixel.

Soluzioni all'avanguardia

Prestazioni superiori

La più ampia scelta di telecamere megapixel



Protegete il vostro business aumentando il ROI

La tecnologia megapixel di Arecont Vision fornisce immagini di qualità superiore e riduce i costi complessivi di gestione del sistema, coprendo aree più estese con un numero minore di telecamere. Qualità dell'immagine eccellente + minor numero di telecamere = incredibile ritorno sugli investimenti. La tecnologia megapixel offre un nuovo modo di gestire i sistemi di sicurezza, consentendo a meno personale di sorvegliare più aree contemporaneamente, zoomando sui dettagli di video live o registrati.



Zoom per
uso forense



Riduzione dei costi
complessivi di
gestione del sistema



Doppio codec
h.264/MJPEG



Funzione True
Day/Night con
filtro IR removibile



Streaming multiplo



Obiettivo motorizzato
integrato con controllo a
distanza di messa a fuoco e zoom



Wide Dynamic Range
fino a 100 dB con
risoluzione piena



Crop flessibile



+49.69.6953.4600
europe.sales@arecontvision.com

 Prodotto negli USA

 **Arecont Vision**[®]

www.arecontvision.com

Visitate www.arecontvision.com per ulteriori informazioni. Copyright 2014 Arecont Vision.

All'avanguardia nel video Megapixel™

La Redazione

Controllo accessi e integrazione con sicurezza e risparmio energetico



Il mercato del controllo accessi ha un elevato potenziale di crescita: secondo l'analista britannico IHS, a livello globale, nel 2013 ha toccato quota 2,3 miliardi di dollari (+ 10% sul 2011) ed è destinato ad un ulteriore sviluppo. Considerazione ancor più valida in un'Italia dove la diffusione delle tecnologie connesse al controllo accessi è meno estesa rispetto ad altri paesi europei, ma soprattutto a Stati Uniti, Asia e Medio Oriente. Il mercato italiano è costituito principalmente da system integrator e da alcuni produttori e importatori, per la maggior parte di piccole dimensioni, che spesso si rivolgono direttamente all'utente finale per i grandi progetti con soluzioni software dedicate. In misura inferiore è costituito dai piccoli o medi impianti veicolati attraverso la distribuzione standard di sicurezza. In un mercato della sicurezza in piena evoluzione, il controllo accessi deve però saper integrare un numero crescente di tecnologie che ruotano attorno alla sicurezza delle persone e degli edifici: il tema della standardizzazione diventa quindi di primo piano. E tuttavia, nonostante i tentativi di PSIA e della Commissione Elettrotecnica Internazionale (IEC) di introdurre degli standard aperti anche in questo segmento, non si sono ancora raggiunti risultati soddisfacenti. E tuttavia la spinta propulsiva allo sviluppo del segmento sarà fornita proprio dall'integrazione tra impianti di sicurezza e controllo accessi, ma anche dalle nuove tendenze green.

Partiamo dall'integrazione tra controllo accessi e tecnologie di sicurezza, ad esempio videosorveglianza e antintrusione. La convergenza di queste piattaforme sotto un unico software di supervisione attraverso la rete IP è un punto focale e consente di fornire all'utente finale una piattaforma di controllo della sicurezza a 360°. Viene naturale effettuare questa convergenza sul sistema di controllo accessi, che prevede già una componente software avanzata e solitamente più sofisticata: è sufficiente estenderla alle altre tecnologie integrando differenti apparati nella piattaforma principale. Diverse aziende leader di quel segmento hanno non a caso iniziato a sviluppare e proporre integrazioni con sistemi di videosorveglianza e antintrusione, in modo da fornire una soluzione completa. In altri casi di rilievo, grandi player nel mercato della videosorveglianza hanno acquisito aziende di controllo accessi o hanno realizzato internamente una divisione per sviluppare soluzioni di questo tipo, integrate con la loro gamma prodotti video. La stessa ONVIF, capitanata dai soci fondatori (big del TVCC) ha di recente aperto anche al controllo accessi, testimoniando questo trend.

A SECURITY FUTURE

Le funzionalità tradizionali di controllo degli accessi sono il cuore del sistema, ma occorre offrire integrazioni per gestione allarmi, rilevazione presenze, TVCC,



analisi video intelligente, biometria, antincendio, LPR (riconoscimento targhe) ed innumerevoli possibilità di integrazioni con software esterni nel BMS, tramite API, OPC server o protocollo Modbus IP. Occorre quindi aprire la piattaforma di controllo accessi ad altre funzioni di controllo della sicurezza e supervisione dell'edificio in



GREEN ACCESS...IN ITALY?

Controllo accessi e security. Controllo accessi e building automation. Controllo accessi e risparmio energetico. Soluzioni sempre più complesse, che richiedono una profonda capacità di integrazione e che potrebbero fare nascere una nuova domanda, più ampia e con maggiore capacità di spesa. Come reagisce il mercato italiano a questo tipo di proposta?

Risponde Andrea Giacobazzi,

Co-founder e Direttore Tecnico di ETER Biometrics

È importante fornire adeguate risposte alla crescente esigenza di integrazione tra i sistemi di controllo accessi e presenze e altri sistemi di sicurezza o apparati tecnologici di controllo dell'edificio, cogliendo al volo questa interessante opportunità di business. Il mercato italiano risponde attraverso l'offerta di aziende specializzate, importatrici o produttrici, che detengono know-how specifico sui sistemi di sicurezza, sulle reti TCP/IP e sul software di gestione, cuore pulsante e core tecnologico dell'integrazione in questo tipo di impianti. Aziende in grado di proporre un'offerta completa non solo di prodotti, ma di soluzioni avanzate e complete a distributori, system-integrator e alle aziende di installazione che approcciano questi progetti. Ovviamente, affinché la proposta commerciale al cliente finale sia efficace, occorre una conoscenza approfondita dei prodotti e del sistema e delle funzionalità che esso è in grado di offrire, in modo da far apprezzare e percepire completamente i vantaggi che derivano dall'adottarli. Un nuovo segmento di mercato dove non è richiesto un semplice box-moving, ma l'attività di figure professionali specializzate, che propongono soluzioni. www.eter.it





Tutte le foto: Courtesy Eter Biometrics.

modo da spingere queste soluzioni dal semplice controllo dei flussi e delle presenze delle persone (comunque molto importanti dal punto di vista della sicurezza, per la protezione e la tutela dei beni aziendali, ed in particolare del più strategico di essi: le informazioni), ad altre applicazioni ad esse connesse, evitando di relegarlo ad un'esigenza ancora di nicchia, ma estendendolo a nuove funzionalità, che contribuiscano a sviluppare la domanda. E' necessario rispondere alla necessità di soluzioni di sicurezza globale con un'unica interfaccia, creando partnership con i principali sviluppatori di software di supervisione (SCADA), sistemi di gestione (BMS) o software di risorse umane. L'applicazione esterna può ricevere informazioni on-line e eventi dal sistema di controllo accessi e agire su di esso attraverso la creazione o cancellazione di utenti (carte o impronte), la gestione di porte, uscite e stati di allarme, l'esecuzione di azioni e processi esistenti, il download di configurazioni particolari per i controller.

A GREEN FUTURE

A tale proposito, un'ulteriore ed interessante frontiera che individuiamo tra queste integrazioni è proprio il risparmio energetico. Argomento di notevole attualità ed interesse, visto il recente e forte sviluppo delle energie rinnovabili e dato che il problema della gestione ed ottimizzazione delle risorse energetiche del nostro pianeta è di fondamentale importanza. Le risorse sono in esaurimento.

Il controllo accessi fornisce e gestisce le informazioni sul flusso e la presenza delle persone in azienda, nonché il monitoraggio affidabile di entrata e uscita del

personale, e quindi può essere strettamente connesso al risparmio energetico. Pensiamo ad esempio all'attivazione dell'impianto di condizionamento o di riscaldamento di un determinato reparto, o anche di un singolo ufficio (a seconda di quanto puntualmente è gestibile la climatizzazione) solo nel momento in cui le persone sono presenti in azienda; oppure allo spegnimento delle luci o allo stand-by degli apparati elettronici, nel momento in cui gli addetti di quello specifico ufficio o area dell'azienda hanno lasciato l'edificio, grazie all'organizzazione e controllo dei flussi di persone. La gestione dell'illuminazione, dell'energia e della climatizzazione (o dell'apertura e chiusura di velux e finestre motorizzate) può essere connessa ad un'indicazione certa della presenza della persona sul luogo di lavoro rivelata dal transito nei lettori di controllo accessi o dalla marcatura nel rilevatore presenze. L'implementazione di questa funzionalità può essere effettuata direttamente nella piattaforma di controllo accessi, qualora essa permetta di gestire in maniera integrata delle attivazioni di uscite ausiliarie (contatti relè) in base alla presenza o meno in azienda o in una specifica area di una o più persone o di almeno una di un determinato gruppo (reparto), con logiche programmabili e definibili tramite il software. Tramite le uscite sarà possibile controllare direttamente le attivazioni della climatizzazione o dell'illuminazione, degli apparati elettronici, o la motorizzazione delle finestre. Un'integrazione più fine, e conseguentemente una soluzione più performante, a maggiore efficienza, può essere poi ottenuta integrando in maniera più approfondita il sistema di controllo accessi nella building automation o nella domotica, rendendo disponibili le informazioni inerenti gli accessi e la presenza delle persone in azienda al sistema di building automation, attraverso protocolli standard utilizzati nel settore tipo ModBus, Konnex oppure OPC Server e Client verso sistemi Scada. Ovviamente la piattaforma di controllo accessi deve prevedere questo tipo di integrazioni ed interfacce software. La gestione energetica dell'edificio è strettamente legata al numero di persone che lo popolano in un determinato momento, quindi riteniamo che tale funzione renderebbe i sistemi di controllo accessi più all'avanguardia e più appetibili per il cliente finale, consentendo anche un immediato ritorno sull'investimento (ROI) attraverso la gestione più oculata dell'energia. Il controllo accessi del prossimo futuro è senza dubbio green.

Qual è la differenza tra notte e giorno?

Nessuna.

Posso ottenere ottime immagini a colori anche al buio.

Questo perché le telecamere di rete Axis sono dotate di tecnologia Lightfinder. Sono così sensibili alla luce che posso ottenere immagini a colori nitide anche in condizioni di scarsa luminosità, e ciò facilita l'identificazione di persone, veicoli e oggetti in qualsiasi momento. In qualità di responsabile della sicurezza di un centro commerciale, è un passo avanti notevole.

Per maggiori informazioni su Lightfinder, l'utilizzo delle immagini e la soluzione di sorveglianza migliore per le proprie necessità, vedere la guida interattiva Axis all'indirizzo www.axis.com/imageusability



Ilaria Garaffoni



Cervelli al lavoro per costruire l'identikit del Security Liaison Officer

Se l'Europa individuasse una nuova figura professionale dedicata alla security delle infrastrutture critiche ma lasciasse in bianco diversi *trascurabili dettagli*, quali chi deve essere tale figura, cosa deve saper fare, quale *formazione* deve avere, quali *responsabilità* le devono essere attribuite, ecc...voi che fareste? Probabilmente *partecipereste* ad un *Caffè workshop* come quello organizzato nella capitale da ASIS Italy e Università Campus Bio-medico di Roma lo scorso 25 febbraio e cerchereste di dire la vostra.

Non stiamo parlando in termini astratti: la direttiva europea sulle Protezione delle Infrastrutture Critiche, assieme all'obbligo di dotazione di un piano di sicurezza dell'operatore (PSO), impone infatti la nomina di un *Security Liaison Officer* (SLO). Peccato che non dia alcuna informazione su questo SLO, tanto che in alcuni paesi lo si è immediatamente identificato con il CSO. Anche perché la Direttiva

ammette la nomina di figure "equivalenti"...tralasciando però di fornire un'unità di paragone sulla quale misurare il grado di affinità.

Per ovviare a questa lacuna, la Commissione Europea, anche nell'ambito delle attività connesse con la revisione della direttiva, ha finanziato il progetto SLO, che ha l'obiettivo di definire la figura del *Security Liaison Officer* anche in vista di una sua regolamentazione normativa a livello nazionale ed internazionale. Il progetto ha attivato una vasta raccolta di informazioni tramite questionari (ai quali ciascun stakeholder può tuttora rispondere: <http://survey.slo-project.eu/>) e una serie di Caffè Workshop.

LA VISION ITALIANA

L'incontro romano del 25 febbraio, al quale hanno partecipato security manager e rappresentanti delle autorità, oltre alla rivista *a&s Italy* in qualità di osservatore, è stato l'occasione per delineare una prima *vision italiana* relativa a questa nuova figura. I convenuti sono stati divisi in tre gruppi di lavoro perché il brainstorming non venisse influenzato da correnti o linee di pensiero dominanti.

Il punto di caduta finale è risultato essere tuttavia spontaneamente allineato: lo SLO deve operare da *trait d'union* tra l'infrastruttura critica (pubblica o privata) e le diverse istituzioni di riferimento. Deve quindi trattarsi di persona di alto livello culturale, che deve aver maturato una significativa esperienza in posizioni di security e deve vantare una profonda conoscenza dell'infrastruttura *de cui*. Deve essere in grado di interloquire con i vertici dell'infrastruttura critica e con i livelli più alti delle istituzioni tutorie, dal momento che il suo ruolo è salvaguardare l'infrastruttura da rischi subiti internamente o cagionati esternamente. Per lo SLO si ipotizza quindi un ruolo più strategico che operativo e capacità polifunzionali ad amplissimo spettro. E' evidente che, in questa impostazione, lo SLO non può coincidere con il CSO ma deve essere in una posizione superiore, almeno di *executive* e con un forte *endorsement* da parte dei vertici.

Questo è quanto scaturito dal solo brainstorming romano ma ne seguiranno altri all'estero: a fine giugno verrà reso noto il punto di sintesi delle consultazioni avviate e si comincerà a costruire il framework normativo di questa nuova figura.

Il tocco giusto



Archivia, gestisci e controlla chiavi, carte e beni in modo più sicuro ed efficiente con KeyWatcher® Touch. L'accesso è limitato ai soli utenti autorizzati e tutte le transazioni vengono registrate con report dettagliati immediatamente disponibili. Il sistema inoltre invia tramite e-mail tutte le informazioni sulle transazioni, in qualsiasi momento e in automatico. Grazie al suo pratico touch screen, KeyWatcher rende più facile che mai la rimozione e la restituzione delle chiavi. Il design modulare e la piena scalabilità di KeyWatcher® Touch lo rendono il miglior sistema di gestione delle chiavi. Morse Watchmans esce dagli schemi... con uno schema di gestione semplice ed efficace.



scopri di più con
il tuo smartphone

entra negli schemi giusti.

M
MORSE
WATCHMANS

morsewatchmans.com • 1.203.264.4949

La Redazione

Il mercato italiano dell'antintrusione: dal Nord al Sud per parlare con voi

Complice l'insicurezza originata dalla crisi e grazie anche ad un'evoluzione tecnologica particolarmente spinta, negli ultimi anni pare di aver assistito alla ripresa di un mercato per molti anni stagnante: l'antintrusione.

Wireless, integrazione col mondo mobile, domotica, cloud, videoverifica degli allarmi: quali tendenze tecnologiche governano il mercato italiano dell'intrusione? E quali saranno i trend del futuro? E prima ancora: l'intrusione è davvero in ripresa?

Di questo ed altro si è discusso a due tavole rotonde portate sul territorio da a&s Italy, in collaborazione con Messe Frankfurt. Al primo incontro, con location Milano, sono intervenuti diversi operatori dell'antintrusione dislocati nell'area settentrionale (BFT, Daitem, Duevi, Elmo, Elp-Wolf Safety, Gesco, Hesa, Pess, Risco) e rappresentanti delle principali associazioni di categoria (AIPS, ANIE Sicurezza, Assosicurezza).

La prima domanda da porsi era “perché parlare di antintrusione proprio adesso”.

Il motivo è che, secondo i principali analisti, a livello mondiale parrebbe esserci aria di ripresa, guidata soprattutto dallo *small business*. Secondo IHS il mercato residenziale crescerà del 5,3% annuo fino al 2017 mentre secondo MarketsandMarkets la sua crescita sarà del 9,1%. E in Italia?

MERCATO ITALIANO

L'analisi dei fatturati 2013/2012 di ANIE Sicurezza, sebbene sia stata rilasciata ad oggi in soli termini di sentiment, per l'allarmistica parla di un calo di 1,80 punti nel 2013, che va salutato però come un indice di un miglioramento rispetto al calo di 8 punti registrato nel 2012 sull'anno 2011 (vedi tabella 2 a pag. 42)

Certo siamo ben lontani dalla “grande risalita” del 2011, che, per la prima volta dopo anni di negatività sempre più spinta, marcò un'inversione di tendenza, con un – minuscolo ma benaugurale – segno positivo. Tuttavia il panel riunito a Milano il 26 febbraio ha concordato sul fatto che, se parlare di “ripresa” sarebbe forse improprio, è comunque indubbio che, all'interno del comparto sicurezza, il segmento dell'antintrusione sia quello *anticiclico per eccellenza*: non dà troppe soddisfazioni quando il paese cresce, ma quando si attraversa una crisi, sa reggere bene agli scossoni ed è anche capace di mostrare i denti. Anche chi tratta automazione e si è appena affacciato sul mercato sulla sicurezza, pur avendo un forte background di settore, crede nella crescita della security e dell'integrazione come modello di business (**Fabrizio Savioni, BFT**).

Comune dunque un *sentiment* ottimistico anche per questo 2014, a fronte di un 2013 di crescita o di stabilità essenzialmente per tutti i partecipanti. Il tutto con un netto distinguo tra grandi produttori di centrali e produttori di accessoristica di complemento: “una nicchia molto *italiana*, piena di inventiva ma che si attesta sempre su variazioni ad una sola cifra. Non si soffre, ma non si cresce nemmeno. E si dovrebbero vendere prodotti, non solo prezzi” (**Luciano Calafà, WolfSafety by ELP**).

RIPRESA DELLA QUALITÀ?

In tal senso, ammesso che ci sia davvero aria di ripresa, occorre chiedersi quale sarà la *qualità della ripresa*, “perché – per colpa di tutti – si è permesso che l'installazione di sistemi d'allarme si potesse affidare a chiu-



que. Una *manutenzione programmata*, come accade in altre industrie, darebbe lavoro agli installatori e maggiore credibilità al comparto” (**Alberto Rossi, GESCO**).

E se gli installatori elettrici e informatici, a corto di lavoro, sono piombati a gamba tesa nella sicurezza (facendo anche dei danni), è altrettanto vero che l'installatore di sicurezza è rimasto al guado. “Le nuove tecnologie sono richieste da un utente spesso più preparato del ‘professionista’: per riprendere quota occorre recuperare formazione e servizio specializzato” (**Maurizio Callegari, HESA**). Tutti d'accordo, poi, nel dire che l'installatore è il peggior commerciale che ci sia: “in questo scenario, un player deve realizzare soluzioni sempre più plug&play e a misura delle necessità dell'utente finale” (**Ermanno Lucci, DAITEM**). È anche vero che spesso sono le norme a favorire una certa improvvisazione: “le gare d'appalto sono costruite in modo tale che in genere possono partecipare solo i global service, quindi dominano il mercato grandi installatori elettrici che hanno sì le strutture, ma spesso non anche le competenze necessarie” (**Elia De Cicco, EL.MO**).

RISCOPERTA DELLO SMALL BUSINESS

Un altro aspetto di convergenza è la recente crescita di un mercato mai pienamente decollato, ossia il residenziale: la riscoperta dello *small business* è partita nel 2011, in accompagnamento a protezioni perimetrali per impianti di produzione di green energy dalla tecnologia e dal costo sempre più light, ed è proseguita nel 2012 con un residenziale che ha compensato in parte la contrazione dovuta all'esaurimento dei Fondi Energia. “I sensori monotesta hanno aperto il mercato del perimetrale per esterni wireless anche ad un'utenza con minore disponibilità economica, facendo letteralmente esplodere il





Fabrizio Savioni, BFT:
 “Etica è la parola chiave che deve guidare il 2014”



Ermanno Lucci, Daitem:
 “Occorre guardarsi dentro: maggiori politiche di ascolto del cliente, riorganizzazione aziendale e ottimismo”



Luciano Calafà, Wolf Safety by Elp:
 “Il mercato c’è, ma basta con leggi assurde, crediti insoluti e assenza di controlli sulle certificazioni”

residenziale” (**Fabio Turchi, DUEVI**). Ha fatto il resto la crescita dei reati predatori, quindi dell’allarme sociale, che ha invertito la sensibilità verso un prodotto finora vissuto solo come un *plus* e ora percepito invece come necessità (**Ercole Caccese, RISCO**).

REDDITIVITÀ

Resta buona anche la redditività, come emerge anche dall’ultima indagine Italian Security Leaders Top 25 (vedi tabella 1), che vede proprio nell’antintrusione il segmento a più alte marginalità. Il dato si può giustificare anche in termini di storicità e di prevalenza di aziende italiane ed europee sulla scena dell’antintrusione, che ha evitato un eccessivo trascinarsi dei prezzi verso il basso, oltre che di maggiore fidelizzazione della clientela rispetto ad

altri segmenti, come ad esempio il TVCC, dove i concorrenti spuntano come funghi e la guerra dei prezzi è spietata. Tuttavia la distribuzione indiscriminata dei sistemi d’allarme, ormai anche su canali poco o per nulla professionali (da eBay ad Ali Baba), sta portando anche in casa dell’antintrusione i problemi già affrontati da segmenti che seguono logiche più simili al mercato consumer che a quello professional - contrazione dei margini e prodotti di dubbia provenienza costruttiva inclusi.

LE TECNOLOGIE PREVALENTI

Sul fronte tecnologico, le parole chiave dell’antintrusione del 2013 sono state: sistemi wireless (ormai inequivocabilmente affidabili), remotizzazione su dispositivi mobili, touch, domotica e piattaforme IP, video verifica



Ezio Mora e Fabio Turchi, Duevi: “Puntiamo alla stabilità”



Ciro Raia, Pess:
 “Siamo cresciuti nel 2013 e stiamo consolidando nel 2014. La parola chiave è semplicemente fare”



Maurizio Callegari, Hesa:
"Innovazione e servizio: queste devono essere le parole chiave"



Alberto Rossi, Gesco:
"Speriamo e crediamo in una ripresa dell'industriale e del commerciale"



Elia de Cicco, EL.MO e Assosicurezza:
"È vero che si cresce ma l'offerta è 10 volte superiore alla domanda: la guerra dei prezzi deve trovare un punto di caduta"

dell'allarme, cloud.

È interessante notare come l'IP si sia affermato nell'antintrusione più a seguito della massificazione di hardware mobili intelligenti (smartphone e tablet) che per il tramite della verifica video e dell'integrazione con il video di rete. Anzi, la videoverifica degli allarmi si può dire esser stata trascinata dall'esplosione degli smartphone. Del resto gli smartphone, utilizzati sempre più per controllare e gestire le applicazioni di sicurezza e automazione, vedranno un ulteriore boom nel 2014. Secondo Mediacellulars, entro la fine di quest'anno in Italia circoleranno 15,6 milioni di smartphone, il 67% dei quali verrà acquistato da chi non ha mai posseduto un cellulare connesso ad Internet. Entro la fine del 2015 le vendite di tablet supereranno quelle dei PC e le persone dotate di smartphone supereranno quelle che possiedono un

computer. In uno scenario del genere, il mondo *mobile*, vera *killer application* dell'allarmistica di sicurezza, diverrà quindi anche uno strumento per superare quel *digital divide* che ancora affligge il nostro paese anche in aree insospettabili.

AAA PROFESSIONALITÀ CERCASI

Insomma: il mercato c'è, la domanda c'è, la tecnologia c'è. Quello che manca a tutt'oggi, ed era opinione diffusa del panel del 26 febbraio, è la professionalizzazione del canale, che fatica a seguire l'aggiornamento richiesto da un'evoluzione tecnologica serrata. Completa il quadro una carenza di normative (e ancor più di controlli) sulle qualifiche professionali ed etiche dell'installatore



Ercole Caccese, Risco Group:
"È il tempo del fare di più: rafforziamo la forza vendita e facciamo crescere il settore"



Marco Panepucci, A.I.P.S.:
"Occorrono professionalità e massa critica per tutelare l'utente finale, prima ancora della nostra categoria. È il tempo di farlo *assieme*"



Andrea Ceppi, ANIE Sicurezza:
"È il tempo del fare, del fare di più, ma soprattutto del fare sistema"

TABELLA 1

**ITALIAN SECURITY LEADERS, TOP 25:
I SEGMENTI DEL COMPARTO SICUREZZA CHE NEL 2012
HANNO MOSTRATO MAGGIORE REDDITIVITÀ**

SETTORI	RICAVI	MEDIA EBITDA/V	MEDIA CRESCITA RICAVI
Anti intrusione	170.728	15%	2%
Antincendio	71.470	11%	0%
Controllo accessi	11.852	3%	10%
Sicurezza fisica	107.775	9%	0%
TVCC	30.994	5%	-11%
Varie	24.623	2%	-16%
Tot Produttori	417.441	11%	-1%
Distributore	127.122	5%	2%
Pro/distr	88.858	1%	-14%
Syst Int	146.821	7%	-3%
Totale	780.242	8%	-2%

Tra i produttori, l'antintrusione e l'antincendio hanno registrato i risultati migliori in termini di redditività (margini EBITDA pari al 10% per entrambi)

(NB solo aziende PMI/Corporate: fatturato 2011 e 2012 disponibili e superiori a 5 mln €) Fonte: a&s Italy ©

di sicurezza, tale per cui l'utente potrebbe finire con l'affidare la "sicurezza" della propria casa a dei dopolavoristi appena usciti di galera.

"Di questo triplice aspetto (dequalificazione, carenza di controlli e diffusione dell'abusivismo), l'A.I.P.S. si è fatta carico da sempre, avendo nella sua *mission* sta-

tutaria la tutela della professionalità dell'installatore di sicurezza, anche nelle sue possibili ripercussioni verso l'utente finale – e quindi verso la sicurezza del paese tutto" - ha replicato **Marco Panepucci, Consigliere di AIPS**. "È essenziale che si lavori a braccetto tra tutti gli anelli del canale per far crescere professionalmente il settore, senza scaricare le responsabilità o innalzare recinti, ma avendo norme che ci permettano di lavorare in un quadro di competitività sana" - ha concluso Panepucci.

AAA SISTEMA CERCASI

Non possiamo però lamentarci – avverte **Andrea Ceppi (ANIE Sicurezza)** se le normative italiane risultano essere punitive per le imprese quando siamo i primi a non partecipare ai tavoli di lavoro nella normazione volontaria: "occorre riappropriarci del nostro ruolo di governo della certificazione e ancor prima della standardizzazione. In Europa è appena stato licenziato un assetto normativo per certificare tutte le aziende del comparto in un'ottica di innalzamento del livello qualitativo generale. Esserci significa orientare la normazione in un'ottica market-driven".

Ma per farlo, la parola chiave – replica **Ciro Raia (PESS)** – è lobby: "occorre partire dalla scuola con una formazione seria dei tecnici per proseguire con un aggiornamento continuo, che porti assistenza seria e manutenzione su livelli alti di preparazione. E occorre fare sistema, altrimenti saremo sempre punto e capo".

TABELLA 2

ANIE SICUREZZA: TREND DEL COMPARTO SICUREZZA DAL 2011 AL 2013

SETTORI	TREND		
	2011/2010	2012/2011	2013/2012
antincendio	3,56	0,79	0,54
antintrusione	6,63	1,68	1,31
antintrusione e sistemi di monitoraggio centralizzati	0,85	-7,65	-1,80
controllo accessi	1,92	0,54	0,41
TVCC	10,39	5,24	2,51
building automation	2,20	0,87	0,33
totale	4,89	1,31	0,92

Trend del comparto Sicurezza e Automazione Edifici nel periodo 2011-2013: fatturato per segmenti merceologici in variazione percentuale (NB i valori 2013 sono rilasciati in solo termine di sentiment). Fonte: ANIE SICUREZZA



smart Evolution Tour

HIKVISION e milestone *presentano*

INTELLIGENZA IP E INTEGRAZIONE

L'intelligenza delle Telecamere e Speed Dome Smart IP Megapixel di Hikvision incontra Milestone, la Piattaforma Open con gestione di analisi video e edge storage che costituisce la soluzione completa, facile e veloce per ogni esigenza, dall'analogico all'IP FullHD e MP.



6 maggio Padova

NH Hotel Mantegna,
via Tommaseo 61 - 35131 Padova.

13 maggio Bologna

NH Hotel Bologna Villanova,
via Villanova 29/8 - 40055 Bologna.

20 maggio Lombardia est

NH Hotel Bergamo,
via Paleocapa 1/g - 24122 Bergamo.

22 maggio Bari

Villa Romanazzi Carducci,
via G.Capruzzi 326 - 70124 Bari.

28 maggio Palermo

NH Hotel Palermo,
Foro Italico - 90133 Palermo.

8 maggio Cagliari

Holiday Inn,
v.le Ticca 23 - 09122 Cagliari.

14 maggio Firenze

NH Hotel Firenze,
p.za V. Veneto 4/a - 50123 Firenze.

21 maggio Milano ovest

NH Hotel Fiera,
v.le degli Alberghi - 20017 Rho Milano.

27 maggio Napoli

NH Hotel Ambassador,
via Medina 70 - 80133 Napoli.

29 maggio Roma

NH Hotel Midas,
via Aurelia 800 - 00175 Roma.

Il Programma

Ore 14,00 Caffè di Benvenuto
e registrazione partecipanti

Ore 14,30 Inizio Lavori - Hikvision e Milestone
in Italia e nel Mondo

Ore 15,00 Gamma - Da Analogico a IP,
da Entry a High-End: come utilizzare
ogni sistema Hikvision in Milestone

Ore 15,30 Smart: quando l'intelligenza entra
nella videosorveglianza

Ore 16,30 Caffè

Ore 17,00 Smart IPC e Smart PTZ: una gamma
completa fino a 6 Megapixel

Ore 18,00 Milestone XProtect: la Piattaforma
Aperta per qualsiasi esigenza

Ore 18,30 Aperitivo

**È gradita la prenotazione
telefonando allo 0438 6902
o scrivendo a
itinfocomm@hikvision.com**



smart IPC

smart PTZ



HIKVISION

Il Made in Italy è ancora di moda: l'antintrusione al Sud

ITALIAN SECURITY LEADERS



Spesso Nord e Sud viaggiano a velocità diverse, per mille e uno motivi che noi Italiani ben conosciamo. La novità è che nel mercato dell'intrusione del 2012 la velocità maggiore pare averla staccata il Centro-Sud. Di questo ed altro si è discusso alla tavola rotonda promossa a Roma da a&s Italy, la seconda realizzata sul tema intrusione. Sono intervenuti diversi operatori del settore dislocati nell'area centrale e meridionale: Bentel, EEA, Hiltron, Lince, Marss, Satel Italia, Tre I Systems.

Anche il panel di vendor del Centro Sud, che *a&s Italy* è andata a consultare direttamente “in casa”, concorda nel ritenere che l'allarmistica tradizionale è un mercato che si sta riprendendo e lo sta facendo soprattutto al Centro-Sud. Un dato in linea con le rilevazioni di *Italian Security Leaders, Top 25* edizione 2013, che individuano la maggiore redditività proprio nelle aziende del Sud, seguite da quelle del Nord-Est (**Tabella 1**). Ma mentre il Sud vede i ricavi in leggera contrazione, il Nord-Est è in leggera crescita. Le chiavi di lettura possono essere varie: da una maggiore concentrazione nel Centro-Sud di aziende evolute dell'antintrusione (segmento caratterizzato da una forte fidelizzazione della clientela e che contraddistingue il target prevalente dell'indagine) ad una certa “consuetudine a vivere nell'emergenza” che gli imprenditori del Mezzogiorno hanno dovuto sviluppare, loro malgrado, per le ben note ragioni politiche e culturali. Un'abilità che, in tempi di crisi e di *credit crunch*, può comunque essere un vantaggio competitivo.

Quale che sia la risposta, un dato è certo: la domanda di sicurezza al Sud è alta, ma per converso mancano la liquidità e una reale capacità di spesa (HILTRON). Non è un caso che molti vendor realizzino prodotti specifici per il Sud a prezzi notevolmente più bassi. Ma la redditività si è abbassata anche perché il mercato, oltre al minor prezzo, cerca anche sempre il “prodotto facile”, a tutto vantaggio dell'installatore ma a discapito dell'utente finale. La scelta “easy a tutti i costi”, perseguita da molti operatori e anche da diversi vendor, snatura infatti il ruolo dell'installatore e danneggia alle lunghe lo stesso utente finale, che si trova in casa un prodotto spesso meno sicuro (SATEL ITALIA).

UN MERCATO COMPLESSO

Il mercato è cresciuto – e anche questa è una conferma rispetto alla tavola rotonda dedicata agli operatori del Nord - in particolare grazie ad una riscoperta del mercato residenziale. Un target risvegliato senza dubbio dal tanto vituperato installatore elettrico, che peraltro già domina il mercato degli allarmi, dal Nord al Sud, e al quale si sono progressivamente affiancati operatori dell'IT e canali distributivi non professionali come l'e-commerce (LINCE ITALIA). Ma ormai non ci si può più permettere di sottillizzare: occorre accontentare tutto il mercato e il mercato chiede soluzioni diverse per

TABELLA 1



Distribuzione per geografia dell'EBITDA/V e della crescita dei ricavi (Corporate e PMI)

Geografia	Media Crescita Ricavi	Media di EBITDA/V
Centro	-4%	7%
NordEst	2%	12%
NordOvest	-2%	6%
Sud	-3%	14%
Importo totale	-2%	8%

ciascuna esigenza e ciascun target: esiste una fetta di mercato che deve solo rinnovare l'impianto (e lì occorre estrema semplicità, magari un interruttore per far funzionare la centrale), poi esiste una fetta di mercato con una familiarità tecnologica di livello intermedio. A questa fascia occorre proporre un prodotto evoluto ma che dia una risposta alla crisi con grande competitività. Infine c'è una fetta di mercato “medio-alto” cui si deve offrire una soluzione all-in-one più performante ma a scaglioni di funzionalità, da quelle basiche alle più complesse: sarà poi l'utente a scegliere in autonomia cosa utilizzare e cosa no (TRE I Systems).

APPROCCIO ALLE NUOVE TECNOLOGIE

Addentrando sul fronte tecnologico, il canale è ancora restio ad entrare in mondi nuovi, come quello dell'IP, ma questa resistenza percorre tutto lo stivale, dall'estremo Nord all'estremo Sud (MARSS). Anche il via radio al Sud non è particolarmente apprezzato e il cloud è ancora lontano dall'attecchire. La domotica, infine, che all'estero piace tanto (basta guardare gli analisti di mercato e le fiere estere, che dedicano aree sempre più vaste alla smart home), in Italia non ha mai preso troppo piede. Posto che mancavano al tavolo gli operatori che puntano con più successo alla domotica e che quindi avrebbero potuto opporre visioni diverse, i vendor presenti hanno giustificato il mancato decollo della domotica col fatto che questa tecnologia, di fatto, non risponde ad una reale esigenza del mercato. Per giunta i costruttori edili hanno budget sempre più risicati nei quali non rientra nemmeno il cablaggio di base, quindi la domotica non avrebbe nemmeno modo di entrare a capitolato. Una dimostrazione fattuale risiede poi nello scarso successo della variante 3 della CEI 64-8, che per *qualificare* l'impianto elettrico, imponeva di fatto l'introduzione delle





Guglielmo Casaccia, HILTRON

“al Sud la domanda di sicurezza è molto alta e la marginalità è ancora in tenuta, ma i prezzi sono notevolmente più bassi rispetto al Nord e la riscossione del credito è quasi un lusso”



Antonella Renaldi, SATEL ITALIA:

“la nostra filosofia è che non dev'essere tutto per tutti, ma chi fa sicurezza deve poter capitalizzare la qualità del proprio lavoro. Ecco perché il nostro obiettivo è formare l'installatore a vendere impianti di alto livello e a fare vera sicurezza”



Ippazio Martella, MARSS:

“la resistenza del canale ad affrontare e a proporre nuove tecnologie, come l'IP, è trasversale da Nord a Sud. Cionondimeno, noi continuiamo a crederci e ad investirci”

tecnologie antintrusione e domotiche. Una norma che però non ha avuto riscontri commerciali di rilievo.

Ed ecco che il problema si sposta a monte: le nuove tecnologie devono essere gestite con grande attenzione anche e prima di tutto dai vendor. Alcune tecnologie di nuova generazione hanno mostrato di non essere all'altezza del compito o di non essere utili al mercato, quindi sta anche ai produttori operare delle scelte tecnologiche basate su una più penetrante politica di ascolto dei

clienti finali. È quindi essenziale prima definire un target, fare marketing strategico su quel target per comprenderne i bisogni e solo allora scegliere cosa produrre. Ascoltare e diversificare: dunque sono queste le chiavi del successo (EEA). Lo stesso discorso vale anche per gli installatori, sul duplice fronte dell'offerta tecnologica ma anche formativa, semplificando il training ma non rendendo il prodotto “così plug&play da diventare bricolage” e togliere marginalità al professionista (BENTEL).



Alessandrino Mercuri, LINCE ITALIA:

“senza voler generalizzare in negativo, va purtroppo detto che l'installatore medio in genere tende a non volersi formare nella nuova tecnologia, ma anche nella vendita”



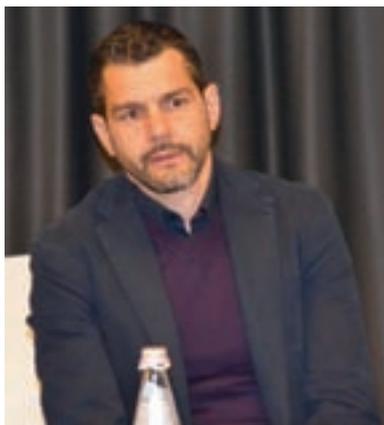
Paolo Concetti, BENTEL SECURITY:

“aiutiamo l'installatore a vendere puntando su prodotti semplici da usare per l'utente finale, ma che comunque hanno bisogno di intervento professionale per la loro installazione; al contempo ci poniamo l'obiettivo di minimizzare il training necessario, in modo che per il professionista sia più facile capitalizzare il proprio valore”



Raffaella Grilli, MESSE FRANKFURT:

“alle fiere estere si va dopo aver correttamente interpretato un mercato: per questo organizziamo workshop per presentare le potenzialità di alcuni Paesi più rappresentativi e per identificare gli asset che le imprese dovrebbero sfruttare per sviluppare il proprio business e comunicare efficacemente con il proprio target.”



Alessandro Brancaleoni, EEA:

“occorre definire un target, assumere delle figure che studino quel target e ne comprendano i reali bisogni, e solo dopo scegliere cosa proporre. Il nostro target dev'essere per forza il residenziale, non foss'altro perché è l'unico a lasciarci ampi margini di manovra”



Micaela Tomasio, TRE i SYSTEMS:

“sta a noi vendor semplificare la vita degli installatori con soluzioni diverse in base al tipo di impiantista che si ci trova davanti (di prima o di seconda generazione, con conoscenze informatiche o meno) ma anche con piani di formazione diversi”

MARGINALITÀ?

E a proposito di marginalità dell'antintrusione, c'entrano anche la proverbiale fedeltà e fidelizzazione dell'installatore di sistemi d'allarme rispetto ad altri segmenti della sicurezza più orientati verso logiche consumer, come il TVCC? Più che fedeltà, forse si dovrebbe parlare di pigrizia a formarsi. E comunque c'è da chiedersi quanto durerà, visto che l'invasione di prodotti di dubbia provenienza e su canali non professionali sta facendo parecchi danni anche nell'intrusione. A questo si aggiunge il fatto che le imprese italiane sono fortemente svantaggiate rispetto alle aziende estere (non solo del Far East!), che godono di politiche fiscali e budget ben diversi, oltre ad essere garantite da una rete di protezione finanziaria a tutto campo offerta dal sistema paese di riferimento. Ha quindi ancora senso proporre il Made in Italy? Fortunatamente è ancora un argomento appetibile per la capillarità territoriale delle aziende italiane, la storicità e la conoscenza del mercato e del suo tessuto criminoso, hanno risposto le aziende. Ma il Made in Italy conserva il suo appeal soprattutto all'estero: ecco perché è bene guardare anche fuori dai confini. Occorre però avere le idee molto chiare e saper standardizzare i prodotti (parliamo soprattutto di sensori: per le centrali, invece, bisogna diversificare). Ma standardizzare i prodotti deve in ogni caso fare il paio con le politiche di ascolto già citate, perché, tanto per fare un esempio, in paesi come Spagna, Nord Europa e USA, dove il



mercato degli allarmi è dominato dalle grandi lobby della vigilanza privata, la killer application dell'allarmistica tradizionale è stata la video verifica – e non la remotizzazione su *mobile*, come invece è accaduto in Italia. Una visione globale è quindi essenziale per esportare, e non sempre si concilia con una logica di standardizzazione produttiva.

È inoltre fondamentale presentarsi preparati all'estero - sul fronte normativo, strutturale, finanziario, certificativo e culturale: a tal fine Messe Frankfurt, ente fieristico internazionale organizzatore di oltre 110 manifestazioni, tra cui Intersec Dubai, promuove presso la propria sede di Milano una serie di workshop tagliati sui diversi Paesi di interesse per mettere le aziende italiane in contatto con gli interlocutori giusti e dare risposta a tutti gli interrogativi sull'export.

È già fissato per l'autunno il primo appuntamento.



WEBSITE

security magazine online

www.secsolution.com è il portale d'informazione b2b di riferimento per i professionisti della security in Italia.

In pochi anni di operatività, **www.secsolution.com** si è consolidata come piattaforma autorevole di aggiornamento in materia di sicurezza fisica ed elettronica. Studiata per essere massimamente usabile, **www.secsolution.com** è un portale dalla navigazione intuitiva e che contiene un motore di ricerca interno selezionabile per tecnologia, brand e parole chiave. L'ampia gamma di sezioni tematiche, abbinata ad un vasto parco multimediale con audio, video, interviste e trailer di eventi, copre tutte le tematiche di interesse per gli operatori: da quelle strettamente tecnologiche a quelle normative, da quelle economico-fiscali alla formazione professionale, fino alle curiosità. L'update quotidiano seguibile anche su Twitter e Facebook, e la frequentatissima newsletter, inviata a cadenza settimanale ad un target altamente profilato, chiudono il cerchio dell'aggiornamento settoriale.

secsolution.com

il security magazine online

Per un aggiornamento

giornalistico quotidiano,

interattivo e ricco

di spunti e contenuti.



Una centrale di sicurezza compatta per piccoli ambienti?

Pensa oltre

Ad: toffoni.it



Appartamenti, negozi, piccoli uffici, sorridete:
c'è una centrale che pensa alla vostra sicurezza
e alla serenità di chi vive e lavora con voi.

G-820 di Axel è la centrale all-inclusive che gestisce 4 zone diverse dell'edificio.
Con comunicatore GSM per ricevere ordini anche via SMS e funzioni programmabili
per accedere con un tocco alle operazioni di uso quotidiano.

La sicurezza è completa, l'integrabilità non ha limiti.

Centrali di sicurezza compatta per piccoli ambienti ce ne sono tante,
ma se pensi oltre scegli G-820 di Axel.



AXEL
Sicurezza e domotica
Pensare oltre

Tecnologia
prodotta in Italia 

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

La Redazione

Sicurezza.. in detrazione. Tutte le agevolazioni dell'antifurto

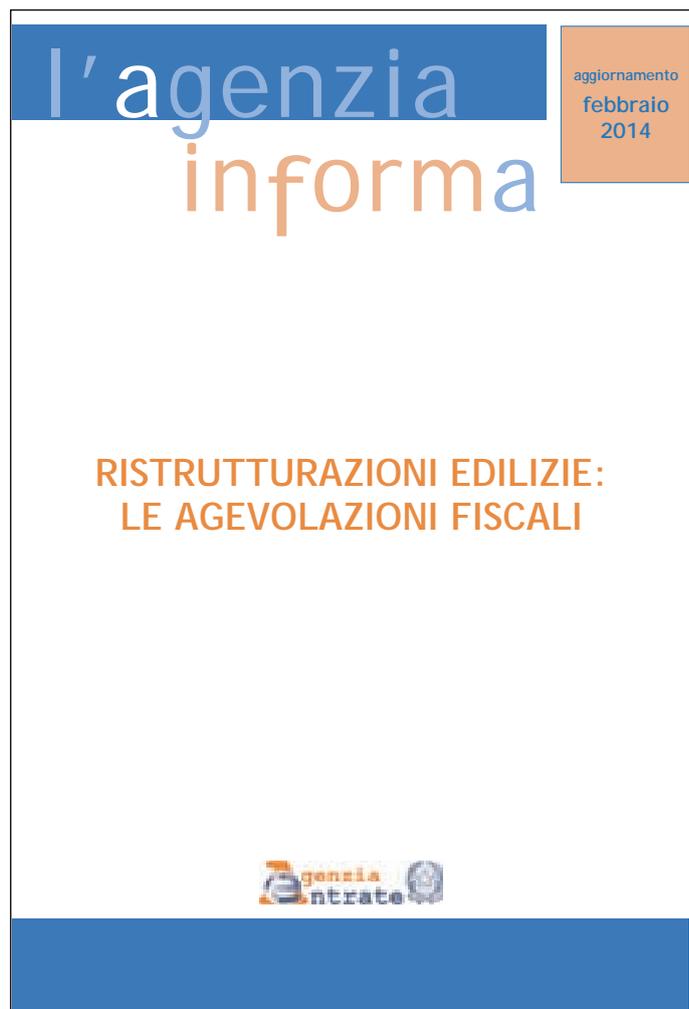
Secondo un'analisi Transcrime, nel 2012 i furti in abitazione sono avvenuti all'impressionante ritmo di uno ogni minuto e pochi secondi. Una media frutto di quasi 240mila denunce per case svaligate. Il che corrisponde a una crescita del 114% rispetto al 2004, mentre i furti in generale sono cresciuti "solo" del 4%. In un simile scenario, famiglie ed esercizi commerciali sono alla ricerca di soluzioni tecnologiche per aumentare la propria sicurezza. Soluzioni che, in una congiuntura così negativa, ricadono spesso però sulla scelta meno costosa e di scarsa qualità. Specifiche agevolazioni fiscali e incentivi possono però venire in soccorso.

Alcune opportunità interessanti sono illustrate nella guida "Ristrutturazioni edilizie: le agevolazioni fiscali", diffusa dall'Agenzia delle Entrate lo scorso febbraio. Il documento ricorda, in primo luogo, che la detrazione fiscale per interventi di ristrutturazione edilizia è disciplinata dall'art. 16-bis del Dpr 917/86 (Testo unico delle imposte sui redditi). Un'agevolazione che, dal 1° gennaio del 2012, è stata resa permanente attraverso il decreto legge n. 201/2011 e inserita tra gli oneri detraibili dall'Irpef. Nel tempo, però, alcune norme sono state modificate e, per tale ragione, è opportuno sottolineare le più recenti novità: 1) il Decreto Legge n. 83/2012 ha elevato, per le spese effettuate dal 26 giugno 2012 al 30 giugno 2013, la misura della detrazione (50%, invece di quella ordinaria del 36%) e l'importo massimo di spesa ammessa al beneficio (96.000 euro per unità immobiliare, invece che 48.000 euro); 2) Il Decreto Legge n. 63/2013 ha esteso questi maggiori benefici alle spese effettuate entro il 31 dicembre 2013; 3) la legge n. 147/2013 (legge di stabilità 2014) ha prorogato al 31 dicembre 2014 la possibilità di usufruire della maggiore detrazione Irpef (50%), sempre con il limite massimo di spesa di 96.000 euro per unità immobiliare, e stabilito una detrazione del 40% per le spese che saranno sostenute nel 2015. Dal 1° gennaio 2016, invece, la detrazione tornerà alla misura ordinaria del 36% e con il limite di 48.000 euro per unità immobiliare.

COSA RISPARMIARE, IN PRATICA

Dal punto di vista pratico, le norme in vigore permettono di detrarre dall'Irpef (ovvero l'imposta sul reddito delle persone fisiche), una parte degli oneri sostenuti per ristrutturare le abitazioni e le parti comuni degli edifici residenziali situati nel territorio dello Stato. Tali detrazioni (definite dalle disposizioni introdotte dal Decreto Legge n. 83/2012, dal Decreto Legge n. 63/2013 e dalla Legge n. 147/2013), consentono ai contribuenti di usufruire delle seguenti detrazioni:

- 50% delle spese sostenute (bonifici effettuati) dal 26 giugno 2012 al 31 dicembre 2014, con un limite massimo di 96.000 euro per ciascuna unità immobiliare
- 40% delle spese che saranno sostenute nell'anno 2015, sempre con il limite massimo di 96.000 euro per unità immobiliare;



- 36%, con il limite di 48.000 euro per unità immobiliare, delle somme che saranno spese dal 1° gennaio 2016.

È inoltre importante ricordare che l'agevolazione può essere richiesta per le spese sostenute nell'anno, secondo il criterio di cassa, e va suddivisa fra tutti i soggetti che hanno sostenuto la spesa e che hanno diritto alla detrazione. In modo analogo, per gli interventi effettuati sulle parti comuni dell'edificio, il beneficio compete con riferimento all'anno di effettuazione del bonifico da parte dell'amministrazione del condominio. In questo caso la detrazione spetta al singolo condomino nel limite della quota a lui imputabile, a condizione che quest'ultima sia stata effettivamente versata al condominio entro i termini di presentazione della dichiarazione dei redditi. Ciascun contribuente ha diritto a detrarre annualmente la quota spettante nei limiti dell'Irpef dovuta per l'anno in questione. Non è ammesso il rimborso di somme eccedenti l'imposta.

SICUREZZA... AGEVOLATA

La guida diffusa dall'Agenzia delle Entrate dedica ampio spazio proprio agli interventi per la sicurezza, ovvero tutti gli "interventi relativi all'adozione di misure finalizzate a prevenire il rischio del compimento di atti illeciti da parte di terzi". Viene inoltre specificato che sono ritenuti "atti illeciti" quelli penalmente illeciti (per esempio, furto, aggressione, sequestro di persona e ogni altro reato la cui realizzazione comporti la lesione di diritti giuridicamente protetti). In questi casi, la detrazione è applicabile unicamente alle spese sostenute per realizzare interventi sugli immobili, mentre non rientra nell'agevolazione, per esempio, il contratto stipulato con un istituto di vigilanza.

Al di là di quest'ultima esclusione, si tratta di un ambito molto vasto, per il quale il mercato propone le soluzioni più svariate. Anche per tale ragione, gli esperti dell'Agenzia hanno pubblicato un elenco che, pur non essendo esaustivo, rappresenta una concreta indicazio-

ne di alcune delle misure per le quali sono ammesse tali detrazioni:

- rafforzamento, sostituzione o installazione di cancellate o recinzioni murarie degli edifici;
- apposizione di grate sulle finestre o loro sostituzione;
- porte blindate o rinforzate;
- apposizione o sostituzione di serrature, lucchetti, catenacci, spioncini;
- installazione di rilevatori di apertura e di effrazione sui serramenti;
- apposizione di saracinesche;
- tapparelle metalliche con bloccaggi;
- vetri antisfondamento;
- casseforti a muro;
- fotocamere o cineprese collegate con centri di vigilanza privati;
- apparecchi rilevatori di prevenzione antifurto e relative centraline.

ANCHE L'IVA È AGEVOLATA

Un'ulteriore agevolazione, per chi sceglie di dotarsi di soluzioni per aumentare la propria sicurezza, è offerta dalla possibilità di installare i sistemi di allarme godendo dell'Iva agevolata al 10%. Un'agevolazione che, però, non si applica all'intera installazione, ma solo alla differenza tra costo totale e spese per il bene significativo. In pratica questo significa che, a fronte di una spesa totale di 11mila euro, di cui 6mila per l'acquisto di "beni significativi" come centralina, sensori e sirena, l'Iva agevolata viene applicata solo alla differenza tra spese totali e costi dei beni significativi. In pratica si pagherà il 10% su 5mila euro, mentre rimane invariata l'imposta sui "beni significativi". Come specificato dall'Agenzia delle Entrate, le detrazioni possono essere richieste dal proprietario, dal locatore, dal nudo proprietario o dal familiare del detentore dell'immobile. L'agevolazione, inoltre, si estende a soci di cooperative, società semplici e imprenditori individuali per gli immobili non rientranti fra beni strumentali o merce. Occorre ricordare che il pagamento alla ditta che esegue l'installazione va effettuato attraverso un bonifico, in cui sia rintracciabile il codice fiscale di chi beneficia delle agevolazioni, così come siano evidenziati i dati fiscali di chi riceve il pagamento.



INNOVARE: COSA?

L'IDEA

L'Italia è il primo paese europeo, e il terzo al mondo, per diffusione di smartphone: secondo Mediacells, entro la fine del 2014 circoleranno 15,6 milioni di smartphone sul territorio italiano.

L'Italia crede inoltre nel cloud computing, il cui mercato vale 493 milioni di euro, riportando l'ICT a numeri positivi (fonte: Osservatorio Cloud & ICT as a Service della School of Management del Politecnico di Milano). In questo scenario, il mondo *mobile* e il *cloud* sono le vere *killer application* dell'allarmistica di sicurezza. Da queste considerazioni e dall'esperienza di un leader mondiale della sicurezza, nasce LightSYS™ 2 di RISCO, nell'ultima versione con video verifica live VUpoint.

INNOVARE: COME?

LA SOLUZIONE

LightSYS™ 2 di RISCO è il sistema di sicurezza ibrido gestibile via Smartphone che offre completa flessibilità di comunicazione e la massima libertà di scelta tra accessori e rivelatori Cablati, Bidirezionali Radio o via Bus RISCO. L'**ultima versione di LightSYS™ 2** offre ancora di più: un sistema professionale con video verifica live che permette di integrare i sistemi antintrusione con il TVCC in modo semplice ed economico. LightSYS™ 2, attraverso **VUpoint**, il rivoluzionario sistema di **verifica video** di RISCO Group, consente di utilizzare telecamere IP per ottenere le immagini (video streaming) in tempo reale in caso di allarme in corso o a richiesta. VUpoint è la rivoluzionaria soluzione per la verifica video live che integra perfettamente Telecamere IP con i sistemi di sicurezza professionali RISCO.

Utilizzando il Cloud Risco, VUpoint offre un livello di sicurezza senza precedenti e la possibilità di visualizzare immagini video dal vivo potendo così monitorare siti commerciali e residenziali.

Il controllo dei siti remoti avviene in maniera facile e intuitiva attraverso l'App smartphone iRISCO. Con VUpoint non ci sono limitazioni al numero di telecamere IP per interno e per esterno, che possono essere installate e

configurate, fornendo una soluzione antintrusione molto vantaggiosa. VUpoint consente la visualizzazione di immagini dal vivo su richiesta di ogni telecamera IP installata nel sistema. Con una semplice telecamera IP, è ora possibile controllare il ritorno dei bambini da scuola o visionare eventuali falsi allarmi in ufficio in modo facile e intuitivo.

UNITÀ E COMPONENTI

Le App

Le immagini vengono visionate direttamente utilizzando la App iRISCO compatibile con gli smartphone Android e IOS più diffusi o tramite l'applicazione web.

L'**App per smartphone** permette il controllo in qualsiasi momento e la verifica video in tempo reale di un allarme in corso. Attraverso l'applicazione iRISCO, basata sul RISCO Cloud, gli utenti possono monitorare il proprio sistema visualizzando le immagini e il filmato live in caso di allarme o a richiesta. L'App consente anche di inserire, disinserire e visualizzare lo stato dell'impianto a distanza, consultare la memoria eventi, escludere i rivelatori e attivare dispositivi domotici. E' disponibile per iPhone, iPad e Android.

LightSYS™ 2 offre l'innovativa **applicazione Web** che permette di monitorare, controllare e configurare il sistema via web browser. Oltre a tutte le possibilità offerte dall'App per Smartphone, con quella web si può registrare il sistema, aggiungere utenti e altro.

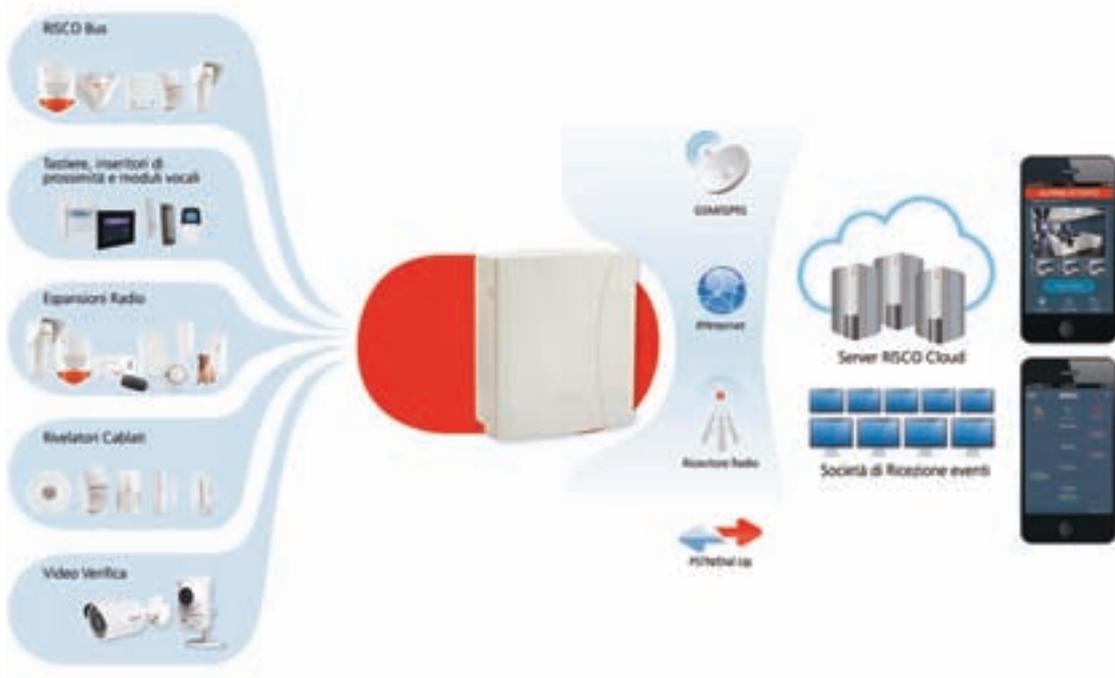
INSTALLAZIONE SEMPLICE E FLESSIBILE

L'installatore può programmare LightSYS da qualsiasi luogo utilizzando una semplice connessione ad Internet. L'applicazione si basa sul RISCO Cloud, l'esclusivo server di RISCO.

Con LightSYS™ 2 la flessibilità di installazione è totale: l'installatore può scegliere diversi metodi di comunicazione e integrare dispositivi filari e radio in qualsiasi combinazione per un sistema realmente ibrido. La nuova versione di LightSYS 2 è ora espandibile a 50 zone.

Il sistema può inoltre beneficiare della gamma completa di accessori RISCO di ultima generazione collegabili via filo, via BUS e via radio sia mono che Bidirezionali.

I rivelatori e le Sirene indirizzabili sul Bus RISCO permet-



tono di risparmiare sui tempi e i costi di cablaggio, di installazione e manutenzione. La tecnologia BUS consente Controllo e Diagnostica da remoto dei parametri dei dispositivi. RISCO offre una gamma molto ampia di sensori e accessori Radio sia mono che Bidirezionali: sensori da esterno, da interno, barriere, contatti porte/finestre, di rottura vetri e altri; rilevatori di fumo, di gas, di Monossido di Carbonio e antiallagamento.

La possibilità di usare qualsiasi combinazione di dispositivi come sirene e rilevatori radio bidirezionali, i vantaggi del collegamento via RISCO Bus e la flessibilità di comunicazione via IP, GSM/GPRS o PSTN, fanno di LightSYS2 un sistema adatto a qualsiasi installazione residenziale e piccolo commerciale. L'integrazione di LightSYS™ 2 con VUPoint rappresenta il sistema di sicurezza più tecnologicamente avanzato per installazioni residenziali e commerciali, flessibile, affidabile e semplice da installare.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- 8 – 50 zone (qualsiasi combinazione Filare, Via Radio e BUS sino a 32 sensori)
- 4 Partizioni / 4 Gruppi
- 4-32 Uscite Programmabili
- 16 Codici Utente

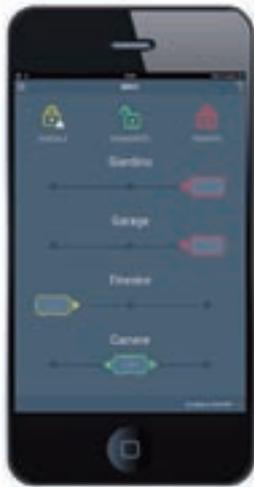
- Moduli GSM/GPRS e IP ad Innesto
- Fino 4 Alimentatori Supervisionati
- Fino a 8 Lettori di Prossimità e 16 Telecomandi
- Fino a 4 tastiere cablate + 4 tastiere Radio da interno ed esterno
- 500 eventi in memoria locale, più 2.000 sul Cloud RISCO
- Modulo vocale interattivo con funzione parla/ascolta da remoto
- Resistenze di fine linea completamente selezionabili
- Video verifica Live con telecamere IP integrate

Integrazione con la piattaforma SynopSYS Security Building and Management per la gestione e il controllo di siti multipli tramite un'unica interfaccia grafica.

VANTAGGI

Vantaggi per gli Utenti

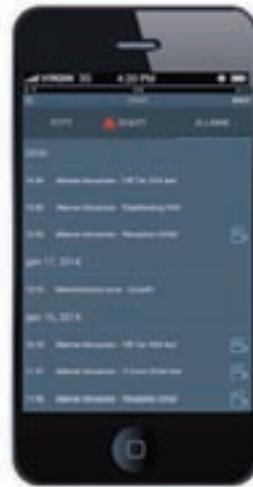
Supportati dalla App iRISCO, gli utenti possono monitorare eventi di intrusione tramite immagini istantanee o in Video straming Live in tempo reale o a richiesta. Possono inoltre gestire il proprio impianto via smartphone. Grazie alla video verifica, poi, gli istituti di Vigilanza privata e gli operatori delle centrali di monitoraggio possono



Inserimento/disinserimento del sistema di allarme a distanza



Verifica di un allarme in corso in tempo reale con la funzione di Video Verifica



Memoria eventi sempre disponibile

identificare facilmente i falsi allarmi, con un notevole risparmio di tempo e denaro per gli utenti finali.

La Video Verifica RISCO utilizza **telecamere IP HD** di RISCO che forniscono immagini chiare e nitide per riconoscere in modo efficace un falso allarme. Con VUpoint non vi sono limitazioni alle telecamere IP per interno e per esterno, che possono essere installate e configurate, fornendo una soluzione antintrusione molto vantaggiosa.



La **tecnologia Cloud** applicata all'antintrusione apre le porte ad una nuova generazione di sistemi di sicurezza e permette di monitorare, controllare e configurare il proprio sistema d'allarme via web browser con un'App dedicata in qualsiasi momento e ovunque uno sia.

Grazie al Cloud gli utenti:

- sono sempre connessi al proprio sistema
- controllano il proprio sistema ovunque essi siano
- ricevono notifiche automatiche al verificarsi di un evento
- usufruiscono della video verifica degli eventi
- non hanno alcun costo o canone per l'utilizzo del Cloud di proprietà di RISCO.

VANTAGGI PER GLI INSTALLATORI

Uno dei maggiori punti di forza di LightSYS2 è la possibilità di integrare la Videosorveglianza in un semplice sistema di sicurezza, senza la necessità di installare costose apparecchiature come videoregistratori, modem o scheda PSTN. Basta un semplice PC connesso

al Cloud per programmare e gestire l'impianto. Inoltre la possibilità di aggiornare il firmware consente di integrare la verifica video anche nelle numerose centrali LightSYS2 già installate e di espandere il sistema fino a 50 zone, dalle 32 della versione precedente. Il Software di Configurazione è lo strumento ideale per programmare e controllare LightSYS2 attraverso il quale gli installatori possono gestire il database degli impianti installati. La comunicazione può avvenire localmente tramite un cavetto standard o da remoto via GPRS, IP o PSTN. Connettendosi al Cloud RISCO, L'installatore può programmare da qualsiasi luogo utilizzando una semplice connessione ad Internet.

INNOVARE: CON CHI?

L'INNOVATORE

RISCO Group progetta, sviluppa, produce e commercializza una vasta gamma di soluzioni di sicurezza, impianti antifurto ad alte prestazioni, rivelatori e tutti gli accessori per un impianto d'allarme sicuro e affidabile. La società, fondata nel 1980 con il marchio ROKONET, è un leader riconosciuto sul mercato globale della sicurezza.

Flessibilità, semplicità di installazione e utilizzo, ottimo rapporto prezzo-prestazioni sono le caratteristiche fondamentali di ogni soluzione proposta.

Attraverso la propria rete globale di Filiali, Distributori e Partner, RISCO Group fornisce ai propri clienti servizi ed assistenza tecnica pre e post vendita ineguagliabili. RISCO Group può fornire la soluzione giusta per qualsiasi esigenza di impianto di allarme per il mercato residenziale, commerciale e per le grandi utenze. La centrale Wireless Agility™ 3, ad esempio, è progettata per il mercato residenziale e commerciale, ed offre ad esempio la funzione di Video Verifica attraverso applicazioni web e smartphone. Il sistema Ibrido LightSYS è invece la scelta ideale per soddisfare le esigenze del mercato residenziale e piccolo commerciale.

RISCO produce anche un'ampia gamma di rivelatori, sirene e prodotti per la sicurezza personale. Questi includono sensori all'avanguardia come BWare™, WatchOUT®, e eyeWAVE™, una scelta di accessori filari e wireless e dispositivi antifumo, antiallagamento e antigas, oltre a bracciali antipánico per la sicurezza degli anziani.



IN BREVE

L'INNOVAZIONE

LightSYS™ 2 di RISCO è il sistema di sicurezza ibrido gestibile via Smartphone che offre una completa flessibilità di comunicazione e la massima libertà di scelta tra accessori e rivelatori cablati, bidirezionali radio o via Bus RISCO. L'ultima versione con video verifica live **VUPoint** consente di utilizzare telecamere IP per ottenere le immagini (video streaming) in tempo reale in caso di allarme in corso o a richiesta. L'App per smartphone permette di controllare un ambiente sempre e comunque e di verificare in tempo reale l'attendibilità di un allarme in corso. La possibilità di usare qualsiasi combinazione di dispositivi come sirene e rivelatori radio bidirezionali, unite alla flessibilità di comunicazione via IP, GSM/GPRS o PSTN e ai vantaggi del collegamento via RISCO Bus, fanno di LightSYS™2 un sistema adatto a qualsiasi installazione residenziale e commerciale e consentono di risparmiare tempo e costi di installazione.

COSA INNOVA

LightSYS™ 2 attraverso VUpoint, il rivoluzionario sistema di verifica video di RISCO Group, permette di integrare i sistemi antintrusione con il TVCC in modo semplice ed economico. Si possono ottenere le immagini (video streaming) in tempo reale in caso di allarme in corso o a richiesta senza limitazioni al numero di telecamere IP per interno e per esterno che possono essere installate e configurate, fornendo una soluzione antintrusione molto vantaggiosa.

La tecnologia BUS di RISCO garantisce controllo e diagnostica da remoto dei parametri dei dispositivi, e risparmio sui costi e i tempi di installazione e manutenzione. L'App Web, basata su RISCO Cloud, l'esclusivo server di RISCO "sulla nuvola", permette di monitorare, controllare e configurare il sistema via web browser. Grazie alla video verifica, utenti finali, istituti di Vigilanza privata e operatori delle centrali di monitoraggio possono identificare facilmente i falsi allarmi, con un notevole risparmio di tempo e denaro.

L'INNOVATORE

RISCO Group crea soluzioni integrate di sicurezza sin dal 1980. Sistemi antintrusione, prodotti per la gestione degli edifici, software di ricezione eventi via TCP/IP, tecnologie di rivelazione e sistemi di controllo accessi fanno di RISCO uno dei leader del mercato mondiale della sicurezza.



Risco Group
Via Robecco 91
20092 Cinisello Balsamo (MI)

Tel. +39 02 66590054
Fax +39 02 66590055

info@riscogroup.it
www.riscogroup.it



SISTEMA ANTINTRUSIONE E DOMOTICO

INIM.BIZ

SMARTLIVING.
SEGNALI DAL FUTURO.

inim



Intorno al nuovo firmware 5.10 per sistemi SmartLiving ruotano tante novità per l'antintrusione e la domotica. Grado 3 delle certificazioni EN50131-1/3. Codici utente programmabili su 3 livelli. Connettività IP potenziata. Nuovi firmware per tastiere e schede. Con Inim, spazio al futuro.

inim
ELECTRONICS

Alberto Alonso^(*)

IP Video: non solo intelligente, ma anche social



Le telecamere di rete hanno numerose funzioni utili per il settore Retail, e non solo dal punto di vista della sicurezza, principale campo di applicazione. Oltre ad assicurare una videosorveglianza puntuale e a controllare entrate e uscite da un negozio, le telecamere hanno infatti numerose applicazioni intelligenti che possono essere sfruttate dal Marketing per capire meglio i bisogni e i comportamenti d'acquisto della clientela. Conoscere il percorso seguito più comunemente all'interno del punto vendita, scoprire le aree meno frequentate e i punti in cui i clienti sostano maggiormente, il modo in cui scorrono gli scaffali o si accodano alle casse, può non solo aiutare a migliorare l'esperienza di acquisto, ma significa anche "entrare nella mente del cliente" per andare incontro alle esigenze d'acquisto e adattare di conseguenza il punto vendita.

Qualità della registrazione, accessibilità ai dati e portabilità delle telecamere sono requisiti essenziali per fornire un servizio efficace e efficiente: le telecamere di rete possono così aiutare a controllare il periodo di tempo che i clienti spendono davanti a particolari prodotti o nelle differenti corsie, analizzando il cosiddetto "tempo di sosta", che può essere mostrato ai responsabili dei punti vendita sotto forma di *mappa delle zone calde*. Informazioni inestimabili per determinare se un cliente legge la legenda sulle confezioni o se riscontra difficoltà nel trovare un certo articolo. Un'applicazione simile può essere utilizzata per tracciare il percorso più comunemente seguito dai clienti per muoversi nel negozio. Le informazioni ottenute da una mappa delle zone calde possono quindi essere utilizzate per decidere dove collocare i prodotti più diffusi, per garantire che il cliente possa accedervi facilmente e per evidenziare le aree migliori dove posizionare gli articoli che il negozio vuole smaltire più rapidamente.

^(*) Business Development Manager Retail, Southern Europe Axis Communications

Inoltre le telecamere di sorveglianza di rete possono essere utili per controllare le casse e ridurre al minimo la lunghezza delle code. Secondo un recente studio si è scoperto che i due quinti dei clienti rifiutano di stare in coda per più di due minuti e che i due terzi di essi (il 68%) abbandonano regolarmente gli acquisti quando devono affrontare code prolungate. La medesima ricerca segnala che poco più della metà (il 51%) degli acquirenti rifiuta persino di entrare in un negozio se vede una coda dall'entrata. Per evitare la formazione di lunghe code alle casse, le telecamere di rete possono essere integrate con soluzioni di gestione delle code in grado di fornire dati sulla loro lunghezza, sui tempi d'attesa e sui tempi totali di sosta alle casse. Queste applicazioni intelligenti possono quindi aiutare i responsabili dei punti vendita a determinare il numero ottimale di corsie in uscita e bilanciare i livelli di personale nei momenti di punta, permettendo quindi una maggiore redditività e un elevato livello di soddisfazione del cliente.

Queste applicazioni sono installate sulla rete IP e consentono quindi l'accesso alle informazioni desiderate in qualunque luogo e momento, utilizzando ad esempio gli ormai diffusissimi smartphone, evitando di dover raccogliere e analizzare manualmente i dati relativi ai clienti, visualizzando e valutando invece le statistiche di più punti vendita in tempo reale. Ciò significa anche poter prendere decisioni immediate e a lungo termine, analizzando più

facilmente dati come il rapporto di conversione, cioè il numero di persone che entrano in un negozio in confronto al numero di persone che effettuano un acquisto, principale indicatore della performance di un punto vendita.

LA VIDEOSORVEGLIANZA SI FA SOCIAL

Ma le innovazioni fornite dalla telecamere di rete per migliorare la shopping experience dei clienti e fornire sempre più informazioni utili ai retailer non si fermano qui. Recentemente è stata infatti presentata una telecamera di rete semplice da installare e poco invasiva che permette di interagire direttamente con il cliente di uno store: dopo una facile registrazione utilizzando la tecnologia QR-CODE e il proprio smartphone, è possibile collegarsi alla videocamera installata vicino al camerino in modo da poter ricevere immediatamente la foto con addosso il capo appena provato e di condividerla attraverso il proprio profilo sui più popolari social network. I vantaggi conseguibili dal passaggio al "marketing tecnologico" con l'ausilio di questa telecamera⁽¹⁾ sono numerosi non solo per l'utente finale, ma anche per il retailer: è infatti possibile far apparire sulla foto inviata allo smartphone del cliente anche il logo e una breve scritta del punto vendita nel quale è stata scattata, in modo tale che, una volta linkata sui profili che il cliente ha sui principali social network, possa esserci una maggiore visibilità del brand. Questa tecnologia pone particolare attenzione anche alla privacy del cliente, che potrà ricevere la propria foto attraverso il QR-CODE e, non appena trasferita, il collegamento con la telecamera terminerà senza che un'altra persona possa usufruire del servizio senza autorizzazione. La foto, inoltre, non verrà in alcun modo archiviata, dando libertà all'utente di scegliere come e con chi condividere qualsiasi materiale, in totale libertà come avviene su tutti i principali social network. Questa telecamera, dunque, oltre a creare fidelizzazione e a veicolare maggiormente il brand dello store, permette di avere una serie di informazioni e di dati che permettono di elaborare statistiche utili al reparto marketing. In definitiva, grazie alle numerose applicazioni oggi disponibili per i rivenditori al dettaglio, l'utilizzo della videosorveglianza di rete per entrare nella mente del cliente, capire il modo in cui effettua gli acquisti e migliorare l'esperienza d'acquisto potrebbe essere uno strumento decisivo per battere la concorrenza.

⁽¹⁾ Social Cam di Axis www.axis.com



Register at
ifsec.co.uk/
IFAD11

Defining the future landscape of security

17-19 June 2014, ExCeL London



17-19 JUNE 2014 EXCEL LONDON UK

Bringing together the entire buying chain at the largest security industry event

Providing an opportunity for the security industry to discover the latest technology and insight at ExCeL London. With top class education sessions in the IFSEC Academy and the leading solutions from the key players, IFSEC International attracts a global audience keen to discover what's in store for the future of security. We're looking forward to seeing you in London!

#LondonCalling @IFSEC



Physical Security & Perimeter Protection



Smart Buildings



Video Surveillance



Access Control & Intruder Alarms



IT & Cyber Security



Integrated Security



Safe Cities





UN RINGRAZIAMENTO SPECIALE
A TUTTI I NOSTRI CLIENTI
E FORNITORI
PER AVERCI AIUTATO A CRESCERE
IN QUESTI 15 ANNI



Sicurtec. Sicuri di dare il meglio.

Il partner ideale per i professionisti della sicurezza

SECURTEC BRESCIA SRL

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



ANTINTRUSIONE - CONTROLLO ACCESSI - VIDEOSORVEGLIANZA - RIVELAZIONE INCENDIO E GAS - AUTOMAZIONE PORTE E CANCELLI - CITOFONIA - VIDEO-CITOFONIA - TELEFONIA E INTERFONICI - NETWORKING - DIFFUSIONE SONORA - CLIMATIZZAZIONE

La Redazione

ALPR vuol dire riconoscimento targhe



AA 555 AA MI

La tecnologia ALPR (Automatic Licence Plate Recognition), che permette il riconoscimento delle targhe automobilistiche, sta oggi crescendo non solo in termini numerici, ma anche nella considerazione dei professionisti del settore. Nel 2008 il mercato mondiale valeva 119 milioni di dollari, ma solo quattro anni dopo, alla fine del 2012 – nonostante la contestuale crisi economico-finanziaria – il fatturato globale aveva superato i 350 milioni, con un incremento sul 2011 del 6,9% (stime IHS). Allo stesso tempo, la ALPR ha cominciato a essere ritenuta collaudata e affidabile: se fino a pochi anni fa la fiducia era scarsa, tanto che prima di prendere una decisione di acquisto il potenziale cliente chiedeva di vedere la tecnologia “in azione”, in tempi più recenti la “prova” non è ormai più richiesta – quantomeno non nella stessa misura. I progressi, del resto, continuano a essere molto rapidi: gli algoritmi stanno diventando sempre più intelligenti, mentre sul piano tecnico-ingegneristico le telecamere sono ormai prossime alla perfezione.

Se si fa un confronto con il 1979, quando i primi prototipi furono introdotti nel Regno Unito, ci si può rendere conto del salto tecnologico realizzato, che ha permesso utili applicazioni in molti ambiti diversi: basti pensare che esistono sistemi ALPR che sono anche in grado di fornire informazioni aggiuntive sulla marca e il modello del veicolo – dati fino a ieri ottenibili solo con la video analisi. Se l'introduzione delle telecamere megapixel ha permesso di ampliare notevolmente il campo visivo, dando la possibilità di impiegare meno apparecchi per coprire la stessa area, l'integrazione con le piattaforme cloud-based ha offerto l'opportunità di ridurre drasticamente gli spazi necessari per l'archiviazione dei dati: virtualmente, l'utilizzatore potrebbe anche non conservare nulla in sede, evitando i costi fisici di acquisto e manutenzione dei video-recorder.

PROBLEMI DA SUPERARE

Se gli sviluppi e le opportunità sono innegabili, le sfide non sono certo state tutte superate. È il caso degli Stati Uniti, dove le targhe non sono standardizzate ma cambiano (anche nelle dimensioni e nei caratteri utilizzati) da stato a stato. Oppure si pensi a quelle regioni con lingue e caratteri particolari (è il caso dell'arabo) che rendono il riconoscimento più difficile e richiedono pertanto la messa a punto di algoritmi più complessi. Oggi

sono disponibili sul mercato sistemi per i quali è dichiarata un'accuratezza prossima al 99% dei casi, ma un'affidabilità così elevata può essere realmente ottenuta (e conservata nel tempo) solo se i sistemi in questione sono oggetto di manutenzione e calibrazione accurate e regolari. Ci sono poi i problemi legati alle limitazioni di budget, con cui tante aziende e pubbliche amministrazioni si devono inevitabilmente confrontare. Su questo piano, un numero crescente di fornitori di soluzioni ALPR si sta impegnando per migliorare e diversificare i servizi offerti garantendo, allo stesso tempo, un migliore ritorno sull'investimento (ROI). Si tratta di un significativo cambiamento di focus che, oltre a garantire una maggiore diffusione di questa tecnologia, potrebbe anche consentirne l'ingresso su nuovi, interessanti mercati.

UN ORIZZONTE PIÙ AMPIO

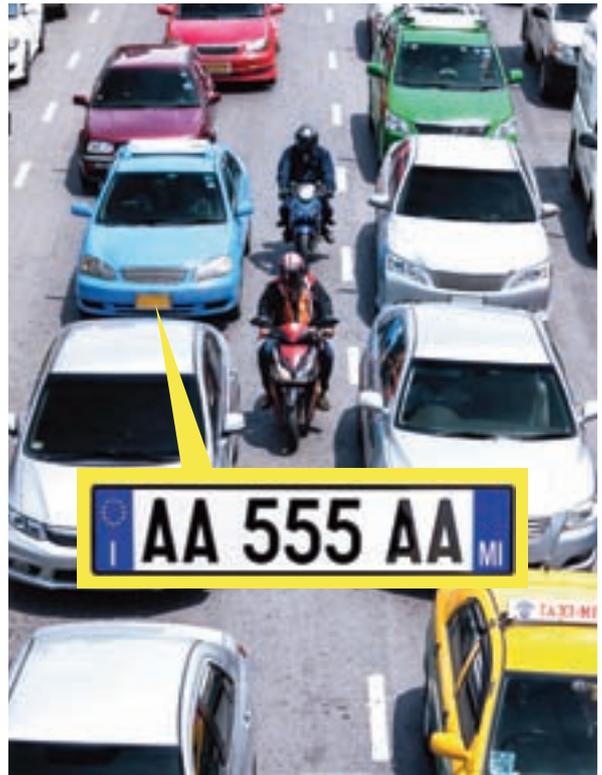
Se inizialmente l'ALPR era pensata esclusivamente come uno strumento di sicurezza, ora la si considera anche come un modo per incrementare la redditività e semplificare molteplici funzioni operative, dal controllo ingressi alla gestione delle aree di parcheggio. Senza dimenticare, a livello urbano, le applicazioni nel controllo del traffico. A dispetto della crisi ci sono grandi metropoli che continuano a espandersi, richiedendo sistemi di controllo all'altezza della loro complessità infrastrutturale: una delle principali ragioni per cui la domanda da parte del settore governativo – in questo segmento - non si sta contraendo. Anzi. I sistemi di gestione del traffico e i programmi di sicurezza urbani stanno conquistando consensi crescenti nelle pubbliche amministrazioni. Del resto, in tutti quei casi in cui i miglioramenti di efficienza sono tali da garantire l'ottimizzazione dei flussi di cassa e un aumento dei margini operativi, la soluzione ALPR adottata può ripagarsi nel corso del tempo, permettendo persino di ottenere una redditività aggiuntiva nel lungo periodo. Un ottimo esempio è rappresentato dai checkpoint di monitoraggio del traffico attivati in paesi come Spagna, Olanda e Austria. L'impiego di strumenti radar è superfluo perché le telecamere in uso "catturano" ogni targa e, al contempo, sono in grado di calcolare la velocità alla quale si muove il veicolo valutando il tempo impiegato per percorrere lo spazio fra due punti prefissati. Se la velocità supera del 10% il limite di legge, il sistema emette automaticamente la multa. I vantaggi ottenibili in termini di efficienza sono più che



evidenti. Anche il supporto alle forze dell'ordine non è da trascurare: alcuni operatori sottolineano come l'ALPR stia diventando un prezioso strumento per la lotta al crimine. Con la possibilità di leggere fino a 3mila targhe al minuto, questa tecnologia può velocemente incrociare i dati raccolti con le informazioni già in possesso per individuare i soggetti sospettati di avere commesso reati o irregolarità di qualsiasi tipo. Interessanti sono, inoltre, le applicazioni in campo logistico: l'integrazione della tecnologia ALPR ai sistemi di monitoraggio delle aziende del settore assicura infatti una migliore efficienza dei processi.

PARKING MANAGEMENT

Tra le tante applicazioni dell'ALPR, la gestione dei parcheggi a ore è attualmente uno dei segmenti in maggiore crescita grazie al ROI elevato. Basti pensare che nel 2011, a fronte di un rallentamento complessivo del mercato ALPR nella regione EMEA, questo segmento è comunque cresciuto del 4,1%. La ragione è semplice e va ricercata nel supporto offerto ai gestori, che possono individuare e sanzionare tutti i veicoli che restano parcheggiati oltre il tempo stabilito, ottenendo più efficienza e una maggiore redditività. Un'altra opportunità è offerta dal ticketless parking, un sistema che rende obsoleti i biglietti cartacei eliminandone i relativi problemi, dalle code in uscita agli smarrimenti. Anche in questo caso, le esigenze di sicurezza si combinano a



quelle economico-gestionali in una soluzione intelligente che ha conquistato molti operatori inizialmente scettici nei confronti della tecnologia ALPR.

MIGLIORAMENTO CONTINUO

Nell'ottica di semplificare l'installazione e la manutenzione dei sistemi ALPR mobili (è il caso dei dipartimenti di polizia che hanno in dotazione veicoli equipaggiati con questa tecnologia), le ultime proposte del mercato eliminano la necessità di server e altre infrastrutture IT e possono essere installate e aggiornate senza il coinvolgimento di uno staff IT. In buona sostanza, la lettura e l'identificazione delle targhe sono completamente automatizzate, consentendo a forze dell'ordine, autorità municipali e organizzazioni commerciali di individuare i veicoli di loro interesse e di far rispettare le regole sui parcheggi in modo molto più semplice. Muovendosi verso un'ulteriore semplificazione gestionale che combina flessibilità, rapidità ed efficienza, per la tecnologia ALPR si aprono quindi nuove ed interessanti opportunità di sviluppo.



SMART THINKING

TELECAMERE FULL HD WiseNet III: QUALITÀ E FUNZIONALITÀ MAI VISTE PRIMA



La scelta migliore!

- Immagini Full HD Ultra Fast Frame Rate – streaming video ad alta qualità con 60 frame al secondo con risoluzione Full HD 1080P
- Face Detection - Rileva un viso sia frontalmente che di profilo
- Multi-Cropping – Per evidenziare e ritagliare fino a 5 aree di interesse nell'immagine , ottenendo un uso efficiente delle risorse di rete
- De-Fog – Migliora la qualità delle immagini catturate in condizioni atmosferiche avverse
- Advanced Motion Detection – più precisione per una analisi video più accurata ed efficace e con meno falsi allarmi
- Advanced Audio Detection – possibilità di identificare allarmi a seguito di eventi sonori anomali
- Installazione Rapida – Nuovo design per un collegamento veloce e ridurre i tempi e le procedure di installazione
- SSLE (Samsung Super Light Enhancer) Migliori Prestazioni con Scarsa Illuminazione
- WDR ad alta efficienza – Qualità video elevata anche in controluce, con minori sfocature ed elaborazione di immagini più nitide
- P-iris - Accurato sistema di controllo del diaframma che garantisce immagini più chiare, con contrasto e risoluzione migliori

www.samsungsecurity.it ▶

Tel: +39 02 89656410 Email: stesecurity@samsung.com

SAMSUNG
SAMSUNG TECHWIN

SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

Fiera Milano (Rho) 12.14 NOVEMBRE 2014

Follow us on



www.sicurezza.it

THE INTERNATIONAL NETWORK



Official Partner

La fine delle linee...
...l'inizio del megapixel.



ASSY[®]

Via Lame, 113 - 63066 Grottammare (AP)
Tel. 0735 73731 - Fax. 0735 7373254
www.assy-gvt.com - info@assy-gvt.com



Per tutte le soluzioni.

Cavo incendio ed EVAC: un elemento da identificare già in fase progettuale

CENTRALITÀ DEL CAVO

Con le ultime evoluzioni normative rilasciate (UNI 9795:2013, CEI 20-105, ...) l'elemento di interconnessione, fino ad oggi identificato come semplice "accessorio", ha assunto un ruolo di primaria importanza fin dalla fase progettuale. A seguito dei frequenti malfunzionamenti in impianti di rilevazione incendio indirizzati e impianti EVAC e a seguito della difficoltà incontrata dai principali leader di mercato nel dimostrare che i guasti non dipendevano dalle loro apparecchiature installate ma dal sistema di interconnessione impiegato, è stata creata una vera e propria "cordata di costruttori" che ha richiesto e imposto già in fase progettuale, a livello normativo, il rispetto di alcune caratteristiche tecniche. La motivazione è da ricercare nel fatto che la norma costruttiva di questi cavi, contempla l'impiego di due soli materiali per gli isolamenti che identificano due tipologie differenti di linee: (cavi elettrici resistenti al fuoco e cavi



dati resistenti al fuoco). Sempre all'interno della stessa norma, proprio per sottolineare le differenze tra le due tipologie di cavi, viene indicato come nota che la scelta della tipologia da impiegare deve essere realizzata opportunamente, al fine di evitare malfunzionamenti al sistema. La regione di tale indicazione risiede nel principio di funzionamento delle due tecnologie impiegate nei sistemi antincendio (convenzionali e indirizzati). Se per i primi le caratteristiche intrinseche delle linee non risultano fondamentali, per la seconda tipologia risultano invece determinanti al fine di evitare malfunzionamenti del sistema stesso.

UN CAVO APPOSITO PER I SISTEMI ANTINCENDIO

Ogni giorno la comunicazione tra centrale, sistema EVAC e periferiche mantiene attiva la sicurezza delle persone presenti all'interno dell'edificio (supermercati, aeroporti, centri commerciali, teatri,...), oltre a salvaguardare le infrastrutture stesse. La scelta di Beta Cavi è stata quella di riprogettare e realizzare un cavo appositamente studiato per l'interconnessione dei sistemi antincendio indirizzati e dei sistemi EVAC, partendo dalle specifiche richieste dei costruttori di apparati. Per la prima volta si è realizzata una vera collaborazione attiva tra aziende produttrici di apparati (Bosch, Bose, Paso, RCF, Siemens, Tutondo...) e azienda costruttrice di linee di interconnessione. Tale sinergia è stata finalizzata alla realizzazione di una linea di interconnessione in grado di assicurare il corretto transito del protocollo

digitale all'interno del loop e del segnale audio a 100V, garantendo allo stesso tempo la bidirezionalità del sistema. Oltre a garantire una totale rispondenza normativa, la scelta di una linea di interconnessione specifica evita, in fase di attività dei due sistemi (Fire, EVAC), continui interventi di manutenzione volti alla ricerca e alla soluzione di guasti derivanti dalle caratteristiche inadatte delle linee impiegate, spesso peraltro difficilmente risolvibili.

VANTAGGI PER TUTTI

Nella realizzazione delle due linee (FRH RR ed EVAC) Betacavi non ha lasciato nulla al caso. Oltre alla caratteristica LSZH (bassa emissione fumi e zero alogeni), che garantisce l'assenza di fumi tossici causati dalla combustione della guaina del cavo e una bassissima generazione di fumi scuri, si è lavorato per dare la possibilità all'installatore di poter fruire di una sola tipologia di cavo indipendentemente dalle condizioni di posa. Ciò è stato possibile mediante l'impiego di una guaina in Durafiam®, polimero che rende la linea di interconnessione idonea alla posa in: esterno, interno, in ambiente umido, con presenza di condensa, raggi UV, etc. Le nuove linee FRH, FRH RR ed EVAC, oltre al rispetto normativo e alle caratteristiche tecniche innovative, garantiscono un'ottima resistenza meccanica, in grado di evitare spiacevoli inconvenienti di messa in opera, rappresentati spesso dall'imperizia o dalla poca cura nella posa. La somma di questi elementi dimostra che la scelta di Beta Cavi di distinguersi con la realizzazione di un cavo che non fosse solo sviluppato in conformità alla CEI EN 50200:2000-02 PH30 (normativa rivolta unicamente alla metodologia di prova), ma che si tenesse conto delle caratteristiche richieste dai più importanti produttori di sistemi antincendio, è risultata senza dubbio vincente. Il risultato ottenuto dal team italiano di ricerca e sviluppo Beta Cavi ha permesso la realizzazione di un nuovo cavo di segnale resistente al fuoco, idoneo a lavorare sia in interno che in esterno, in conformità alle normative vigenti e alla portata di tutti. Ciò evita la quasi totalità delle casistiche in cui le interferenze esterne si associano alla trasmissione della centrale o alla trasmissione del segnale audio. Tale fenomeno, molto più comune di quanto si pensi, comporta all'installatore e all'utente un notevole dispendio economico dal punto di vista della ricerca guasti, che molto spesso si risolve solo mediante la sostituzione delle linee già posate.



IN BREVE

Il componente:

cavo per l'interconnessione dei sistemi antincendio indirizzati e dei sistemi EVAC conforme ai requisiti richiesti dai principali costruttori di apparati in grado di assicurare il corretto transito del protocollo digitale all'interno del loop e del segnale audio a 100V.

Ragioni della nascita del cavo:

evoluzione del panorama normativo nazionale (UNI 9795:2013, CEI 20-105) dove viene richiesto al progettista e all'installatore una particolare attenzione alla scelta della linea di interconnessione al fine di evitare malfunzionamenti del sistema.

Cosa risolve:

Negli impianti di rilevazione incendio indirizzati e EVAC, oltre al pieno rispetto dei requisiti normativi attuali, evita malfunzionamenti del sistema derivanti dalle caratteristiche inadatte delle linee di interconnessione

Brand:

Beta Cavi www.betacavi.com

CCIB
Centro de Convenciones
Internacional de Barcelona

Barcelona
28 e 29 maggio
2014



Uno spazio dove si prenderanno decisioni importanti.
Te lo lasceresti scappare?

Security FORUM

International Security Conference & Exhibition

PRENOTA SUBITO IL TUO POSTO.

Non puoi mancare!

**CUADERNOS DE
SEGURIDAD**

Peldaño



www.securityforum.es



info@securityforum.es



Tel.: +34 914 768 000



[@SecurityForumES](https://twitter.com/SecurityForumES)



Se 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.



La Redazione

Soluzioni web cloud per l'antifurto residenziale



Accosta il tuo smartphone per approfondire un sistema di sicurezza e automazione per applicazioni cloud

Gli ultimi dati arrivano dall'Osservatorio Cloud & ICT as a Service della School of Management del Politecnico di Milano: all'Italia piace il cloud computing, un mercato che nel 2013 ha raggiunto quota 493 milioni di euro (+11% sul 2012). Interessante notare come, dall'analisi effettuata, le imprese italiane abbiano nel 2013 budgetizzato una spesa per soluzioni cloud decisamente maggiore rispetto a quella per l'Ict. Un trend che vale sia per le grandi imprese (dove la spesa per soluzioni legate al cloud è cresciuta del 12%) sia, soprattutto, per le PMI (+16%). Insomma, e sebbene l'Italia sia tuttora in ritardo rispetto a molti altri paesi, le soluzioni web cloud rappresentano un vero e proprio fenomeno economico e tecnologico, che trova spazio in un numero sempre più elevato di applicazioni e mercati. Lo dimostrano i numeri che questo mercato ha generato nell'Ict e i trend che sono previsti nel medio-breve periodo. Sicurezza inclusa.

I contesti applicativi in cui le soluzioni web cloud trovano interesse sono molteplici.

Nata come supporto all'archiviazione per i dati, in brevissimo tempo la soluzione cloud è diventata un bacino in grado di ospitare soluzioni applicative sempre più complete e performanti. Innumerevoli sono gli esempi di applicazione; impossibile farne un elenco esaustivo. Giusto per citarne alcuni: soluzioni applicative per l'e-commerce, per le transazioni bancarie, per sistemi di navigazione satellitare ed innumerevoli altri.

IL CLOUD NELLA SICUREZZA ANTIFURTO

Il mercato della sicurezza, sempre molto attento e ricettivo rispetto alle innovazioni tecnologiche, non può restare indifferente rispetto alle opportunità legate alle soluzioni cloud. Con particolare riferimento al segmento dell'antifurto residenziale, ciò che si registra in questo momento è il fatto che, ad oggi, pochissimi costruttori nazionali abbiano intrapreso con sufficiente anticipo un serio cammino di sviluppo di questo settore e le soluzioni realmente disponibili e collaudate siano appannaggio di pochi o pochissimi.

L'utilizzo di soluzioni applicative web cloud rappresenta effettivamente la linea di demarcazione tra due "generazioni" di prodotti antifurto. La "vecchia generazione", che poggia i servizi di notifica e comando su supporti telefonici tradizionali (PSTN, GSM), e la "nuova generazione", che sfrutta il canale di Internet per la gestione delle funzioni di comando e di gestione assistenza e manutenzione tecnica attraverso connessione ADSL e/o GPRS. Un abisso divide ormai queste due generazioni, tanto che forse non è nemmeno più corretto parlare di una sola generazione a dividere i due mondi. Come spesso accade nei mercati tecnologici, i numeri mostrano segnali di crescita verticale da parte dei pochi produttori che con sufficiente anticipo hanno saputo indirizzare le proprie risorse di sviluppo in questa direzione. Per contro i numeri vedono un crollo verticale di quanti hanno trascurato questo orizzonte, facendo del puro pricing l'unico elemento di competitività

ARCHITETTURA A DOPPIO SERVER CLOUD

Le soluzioni architetture in questo senso possono essere molteplici. Chi ha operato con maggiore anticipo rispetto ai competitor vanta oggi la disponibilità di soluzioni a doppio server cloud ridondate poggiate su due erogatori di servizio di hosting. Questo a garanzia di una continuità



Foto: Courtesy SAET Impianti Speciali

di servizio assoluta e a tutela da fault legati al singolo erogatore di servizi di hosting. La base server cloud, nelle soluzioni leader di mercato, costituisce l'hub di comunicazione degli impianti antifurto con i propri proprietari. Le applicazioni per smartphone (WEB application o APP) non sono null'altro che client applicativi dei server di gestione. Parallelamente il server cloud è il centro su cui si autentica il System Integrator per l'erogazione dei servizi di teleassistenza, telegestione e teleaggiornamento degli impianti in gestione presso i Clienti.

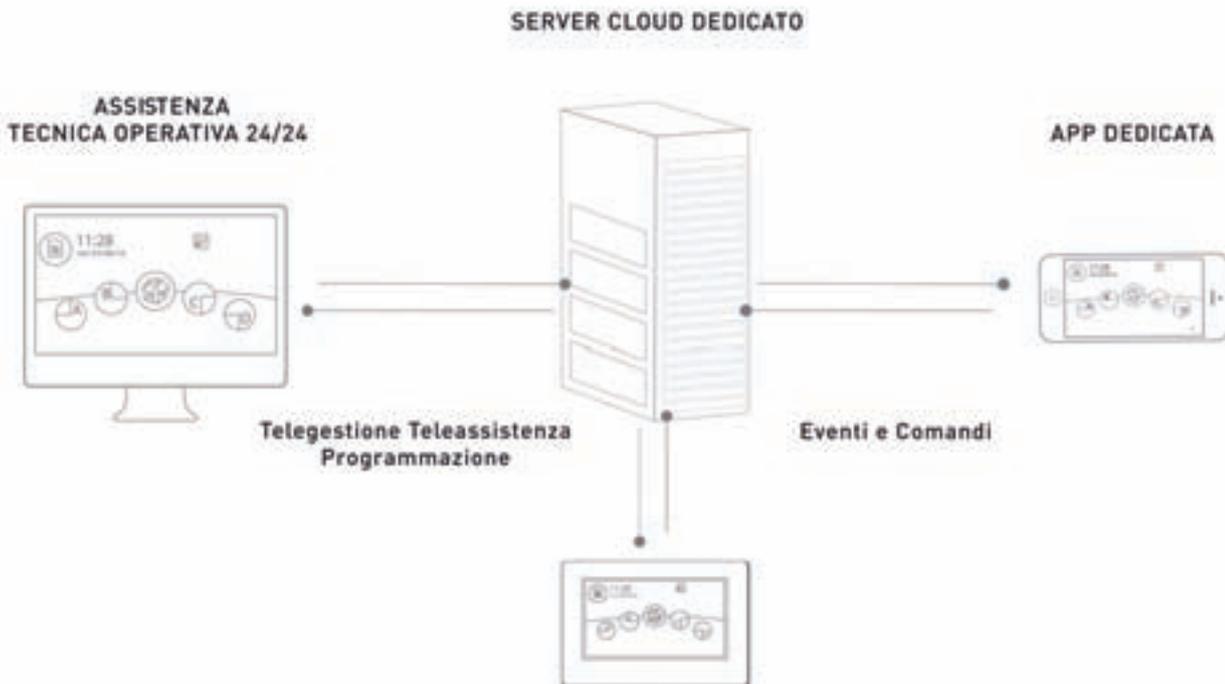


Foto: Courtesy SAET Impianti Speciali



L'antifurto tradizionale: una delle aree a vocazione tecnologica più restie al cambiamento, anche nelle frange professionali più evolute dei system integrator. In particolare in Italia, dove contro tecnologie innovative come il cloud remano anche normative davvero complicate. Quali caratteristiche deve possedere una soluzione per essere appetibile nel nostro mercato?

Risponde Paolo Zannier,

Responsabile Commerciale SAET Impianti Speciali

Per vincere queste resistenze occorre garantire tre semplici ma non comuni condizioni: 1) sicurezza e affidabilità tecnologica; 2) rispetto delle normative, a partire da quella sulla privacy; 3) benefici immediati e misurabili per l'utente - ma prima ancora per il canale, che deve scegliere di promuovere il cloud presso i propri clienti. Poiché SAET è tra i pochissimi vendor che hanno da subito creduto nel cloud per l'antifurto residenziale, vantiamo soluzioni ad estrema sicurezza (doppio server cloud ridondato poggiato su due hosting), crittografiamo i dati in transito sulla rete pubblica e garantiamo che il server non detenga dati circa gli stati degli impianti connessi. I vantaggi per l'utenza e per il canale sono talmente lampanti che devono solo essere correttamente veicolati: se il canale può offrire assistenza remota tramite qualsiasi device connesso in rete, si abbattano i costi e si eleva la qualità del servizio, arrivando a fidelizzare il cliente potenzialmente a vita.

www.saet.org, www.facilesaet.com

SICUREZZA DEL DATO E PRIVACY

La problematica della sicurezza dei dati in transito su rete pubblica rappresenta un'altra importante tematica, soprattutto in Italia. Anche in questo caso solo pochi produttori hanno saputo, fino ad oggi, dare risposte professionali. Due gli aspetti chiave e gli elementi di autentica distinzione: da una parte la crittografia dei dati in transito sulla rete pubblica, dall'altra l'esigenza di garantire che il server non detenga alcun dato circa gli stati (accensione/spegnimento) di nessuno degli impianti

connessi. Informazioni, queste, che devono necessariamente risiedere all'interno delle singole centrali e alle quali occorre poter accedere solamente su richiesta e previa autorizzazione dell'utente finale. Chi ha saputo offrire al mercato soluzioni capaci di garantire questi due requisiti essenziali sta riuscendo a superare le resistenze anche dei più tradizionalisti System Integrator.

VANTAGGI UTENZA E CANALE

Evidenti e numerosi i vantaggi di questo approccio: **Access from everywhere** (l'accesso ai dispositivi periferici è garantito da qualsiasi postazione o device dotato di connessione a Internet); **Scalability** (l'infrastruttura è in grado di scalare progressivamente al crescere del numero di dispositivi di sicurezza periferici installati); **Multi Client** (i servizi di controllo sono erogati sia tramite web sia su device mobile); **Real Time** (all'utente viene offerta l'esperienza di prossimità con la centrale, anche se si trova fisicamente distante); **Ease of Installation** (la connessione del dispositivo di sicurezza periferico con la piattaforma non richiede competenze di networking in quanto non è necessaria nessuna configurazione degli apparati di rete presenti presso il Cliente).

Per l'utente finale tutto ciò si traduce nel poter gestire, ovunque e sempre, i propri impianti da qualunque device connesso ad internet (sia esso uno smartphone o un laptop) con un'interfaccia utente semplice ed intuitiva, che richiami quanto più fedelmente possibile gli organi di comando locali (tastiera, display touch screen). **Per il system integrator** l'innegabile vantaggio di poter assistere il proprio parco clienti da qualunque device connesso alla rete, migliorando le SLA di intervento^(*) ed abbattendo i costi per l'erogazione del servizio. Non ultima, la possibilità di offrire soluzioni che garantiscono una maggiore fidelizzazione al cliente, e quindi una continuità di dialogo e relazione commerciale.

^(*) SLA = Service Level Agreement (Accordo sul livello del servizio), ossia contratti che definiscono la qualità di servizio nei confronti dei clienti.



Foto: Courtesy SAET Impianti Speciali

ONETECK

www.onetecck.com - info@onetecck.com

le immagini parlano da sole



Disponibile anche con: POE, Slot interno per SD, Wireless

VISIONE DIURNA con sensore da 1.3 Mega Pixel, ottica varifocale



Telecamera IP DOME da 1.3 Mega Pixel
visione notturna fino a 15 metri



Telecamera IP BULLET da 1.3 Mega Pixel
VARIFOCAL, visione notturna fino a 35 metri
WIRELESS



Telecamera ULTRA LOW LUX
DOME analogica
Visione notturna fino a 0.00001 LUX
a COLORI SENZA IR LED



Telecamera IP BULLET da 1.0 Mega Pixel
VARIFOCAL, visione notturna fino a 35 metri,
alimentazione POE



Visione notturna fino a 50Metri

VISIONE NOTTURNA, con sensore da 1.3 Mega Pixel, ottica varifocale

**Tutte le Telecamere IP ONETECK sono disponibili con sensore da:
1.0 Mega Pixel, 1.3 Mega Pixel, 2.0 Mega Pixel**

ONETECK

www.onetecck.com - info@onetecck.com
Responsabile commerciale: miriam@eur.it

ONETECK importato in esclusiva per Italia da:

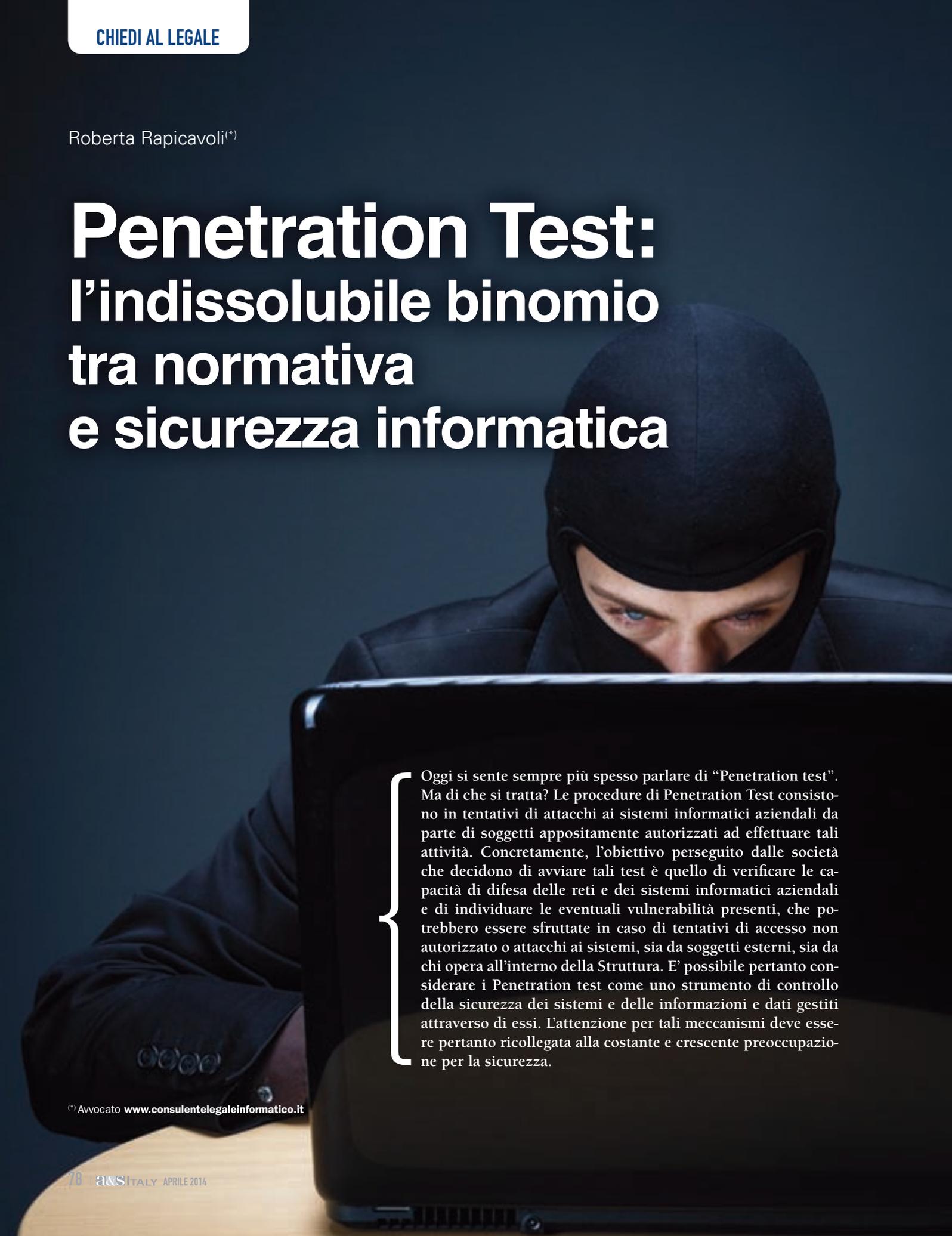
Europlanet
ITALIAN CCTV

Via Emilio Lepido 11/A 40132 Bologna
Tel. 051 6415330 - Fax 051 6417126

www.europlanetshop.com - info@europlanetshop.com

Roberta Rapicavoli(*)

Penetration Test: l'indissolubile binomio tra normativa e sicurezza informatica



Oggi si sente sempre più spesso parlare di “Penetration test”. Ma di che si tratta? Le procedure di Penetration Test consistono in tentativi di attacchi ai sistemi informatici aziendali da parte di soggetti appositamente autorizzati ad effettuare tali attività. Concretamente, l'obiettivo perseguito dalle società che decidono di avviare tali test è quello di verificare le capacità di difesa delle reti e dei sistemi informatici aziendali e di individuare le eventuali vulnerabilità presenti, che potrebbero essere sfruttate in caso di tentativi di accesso non autorizzato o attacchi ai sistemi, sia da soggetti esterni, sia da chi opera all'interno della Struttura. E' possibile pertanto considerare i Penetration test come uno strumento di controllo della sicurezza dei sistemi e delle informazioni e dati gestiti attraverso di essi. L'attenzione per tali meccanismi deve essere pertanto ricollegata alla costante e crescente preoccupazione per la sicurezza.

(*) Avvocato www.consulentelegaleinformatico.it

Si deve infatti sul punto rilevare che, al di là degli obblighi normativi che impongono ad ogni soggetto, in quanto titolare del trattamento, di adottare misure di sicurezza minime e idonee per ridurre al minimo i rischi di distruzione o perdita, anche accidentale, dei dati e di accesso non autorizzato o di trattamento non consentito (cfr. art. 31 D. Lgs. 196/2003), rientra comunque nell'interesse di qualsiasi operatore precludere l'accesso ai propri sistemi a terzi non autorizzati, per evitare le conseguenze che potrebbero derivare da un tale evento (si pensi ad esempio ad un utilizzo delle informazioni riservate da parte di concorrenti o alla perdita di dati il cui trattamento è centrale per lo svolgimento dell'attività). Anche al fine di considerare gli aspetti che meritano maggior attenzione sotto un profilo normativo, occorre richiamare, seppur brevemente, le fasi che caratterizzano lo svolgimento dei Penetration Test.

LE FASI DEL PENETRATION TEST

Il momento della **pianificazione** risulta certamente di fondamentale importanza, atteso che il soggetto interessato ad avviare i test di cui si discute, dovrà preliminarmente considerare quali siano gli obiettivi che intende raggiungere con tali strumenti, pianificando i vari aspetti, quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo: le risorse economiche e di tempo da voler investire (profilo che incide poi sulla scelta dei soggetti cui affidare l'attività, ma anche sulle concrete modalità di svolgimento dei test), i sistemi da sottoporre ad esame (potendosi infatti optare per una verifica della sicurezza solo di alcuni sistemi, selezionando ad esempio quelli da cui potrebbero derivare maggiori criticità in caso di accessi non autorizzati), i soggetti deputati allo svolgimento dei test (potendosi affidare l'attività a consulenti o società esterne o incaricare il personale dipendente con competenze nel campo informatico), l'opportunità di coinvolgere o meno l'area IT nel caso di affidamento dell'incarico all'esterno (dovendosi sul punto considerare che il coinvolgimento del personale interno, da un lato, potrà facilitare lo svolgimento dei test ma, dall'altro, non consentirà di verificare la capacità dell'area interna ad affrontare le criticità legate a un tentativo di attacco). Alla pianificazione segue poi la fase di **acquisizione e valutazione delle informazioni sui sistemi** (la cui cono-

scenza varierà a seconda che l'incarico sia conferito al team interno piuttosto che a soggetti esterni e, in quest'ultimo caso, anche in base dalla volontà del committente di far svolgere l'attività al Penetration Tester in assenza di informazioni, oppure solo con alcune o, ancora, con tutte le informazioni possibili che possano facilitare l'individuazione delle problematiche di sicurezza). Segue poi la fase di **analisi delle vulnerabilità** rilevate in sede di raccolta informazioni e quella di attacco ai sistemi, attraverso gli stessi strumenti che userebbe un malintenzionato per tentare di accedervi. La fase successiva è quella di report e assume un rilievo fondamentale sia per il Penetration Tester - che andrà concretamente a documentare l'attività svolta, come da incarico - sia per la Società interessata - che prenderà concretamente visione delle vulnerabilità riscontrate e delle misure correttive suggerite da chi ha svolto i test.

RISCHI DEL PENETRATION TEST

Se sono pertanto innegabili i vantaggi legati ai Penetration Test, atteso che gli stessi consentono di verificare il grado di sicurezza dei sistemi e programmare interventi mirati, tesi a fornire una maggiore garanzia e tutela, occorre però rilevare i rischi e le criticità connessi al loro svolgimento, da cui non può certamente prescindere in sede di pianificazione. Si pensi, ad esempio, alla perdita di informazioni o di dati che potrebbe verificarsi durante lo svolgimento dei test o alla possibile necessità di sospendere l'accesso ai sistemi e ai servizi ad essi collegati. A ciò si



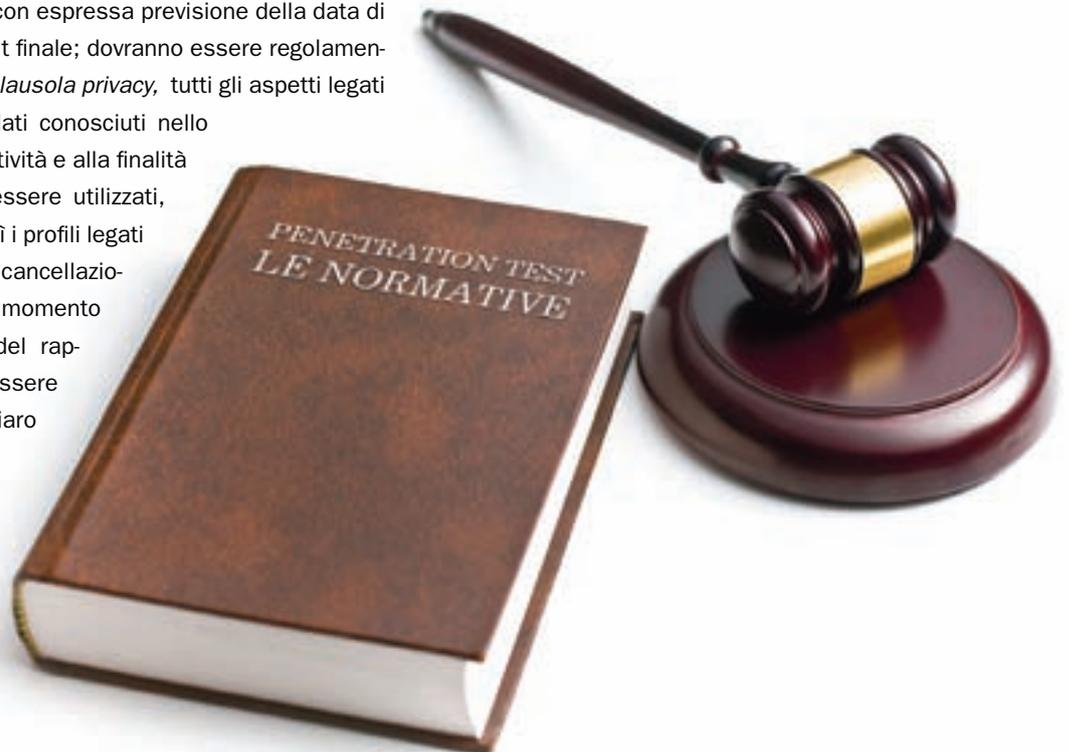
aggiungano i profili problematici legati all'ipotesi di affidamento dell'incarico a consulenti esterni, che verranno concretamente a conoscenza delle misure di sicurezza aziendali e delle vulnerabilità dei sistemi e potranno conoscere, anche incidentalmente, i dati personali ivi presenti. Come procedere allora perché i Penetration Test, da strumento di controllo della sicurezza, non si trasformino essi stessi in criticità?

RISPOSTE NORMATIVE

A tal fine risulta certamente fondamentale effettuare un'attenta analisi in fase di pianificazione, attraverso la quale considerare tutti i possibili rischi che potrebbero derivare dallo svolgimento di Penetration Test, così da valutare i casi, attraverso quali modalità o entro quali limiti poter procedere. Ove si decidesse di affidare all'esterno lo svolgimento dei test, sarà fondamentale, poi, sia per la società committente, sia per la società fornitrice incaricata, predisporre e **definire contrattualmente il contenuto dell'attività**, evitando di utilizzare formule generiche, da cui potrebbero derivare contestazioni e/o responsabilità varie. Così, ad esempio, dovrà essere definito in modo specifico l'oggetto dell'accordo, individuando i sistemi rispetto ai quali dovranno essere effettuati i test e i termini entro i quali dovranno concludersi le varie fasi, con espressa previsione della data di consegna del report finale; dovranno essere regolamentati, con apposita *clausola privacy*, tutti gli aspetti legati alla titolarità dei dati conosciuti nello svolgimento dell'attività e alla finalità per cui potranno essere utilizzati, concordando altresì i profili legati alla restituzione o cancellazione degli stessi al momento della cessazione del rapporto; dovranno essere definiti in modo chiaro

e puntuale le responsabilità e gli obblighi sussistenti in capo alle parti. Rispetto a tale ultimo profilo potrà, ad esempio, essere individuato, in capo al committente, l'obbligo di effettuare il backup dei dati prima dell'inizio dei test e di non modificare o intervenire sui sistemi durante lo svolgimento dell'attività senza darne previo preavviso e, per il fornitore, l'obbligo di utilizzare tecniche non distruttive, di operare in modo da non compromettere le funzionalità dei sistemi oggetto di attacco e di garantire il rispetto degli obblighi imposti dalla normativa vigente in materia di privacy, ivi compresi quelli in materia di sicurezza e le misure di cui al Provvedimento del Garante per la Protezione dei dati personali del 2007 in materia di amministratore di sistema.

E' chiaro che le specifiche da considerare e disciplinare variano in base agli obiettivi perseguiti e alle caratteristiche dell'attività per cui si richiede l'intervento del Penetration Tester. Tuttavia, chi desidera valutare la sicurezza dei propri sistemi attraverso Penetration Test, soprattutto avvalendosi di consulenti o società esterne, dovrà sempre valutare attentamente le possibili criticità legate a tali operazioni ed attivare gli opportuni accorgimenti per evitare che tali utili strumenti di controllo possano invece generare problematiche in termini di sicurezza dei sistemi e delle informazioni.



Sistemi IP di Honeywell



Sistemi IP di Honeywell – La soluzione per ogni esigenza

I nuovi prodotti IP di Honeywell consentono di ampliare il proprio sistema attuale in modo semplice e conveniente, siano esse piccole o più complesse installazioni. Inoltre, possono anche migliorare il sistema preesistente, aggiungendo nuove funzionalità attraverso l'integrazione con altre tecnologie o l'aggiunta di telecamere ad alta risoluzione, permettendo di soddisfare le richieste più esigenti. Le

nuove soluzioni IP di Honeywell consentono di migrare il sistema analogico esistente verso uno IP o di abbinare IP e analogico in un'unica soluzione. Tramite l'aggiornamento dell'installazione esistente, sarà possibile aggiungere nuove funzionalità e benefici in base alle proprie necessità ed esigenze grazie ai prodotti Honeywell che si integrano facilmente con i sistemi già esistenti.

Honeywell vi permette di espandere, migliorare, migrare e aggiornare il vostro sistema di video in modo semplice e veloce.

Honeywell



Per ulteriori informazioni visita
www.honeywellipsolutions.com o chiama al **02 4888 051**
© 2014 Honeywell International Inc. All rights reserved.

Nebojša Bogunović^(*)

L'industria della security nella Penisola Balcanica: sfide e trend futuri

Se il mercato interno langue, occorre saper guardare oltre - e farlo in modo mirato e non dispersivo. Forte della sua vocazione internazionale, consolidata da una rete di ben 14 titoli dedicati al mercato della security mondiale, *a&s Italy* parte con la disamina dei mercati esteri più interessanti chiamando a testimone le riviste partner.

E' il caso del mercato balcanico, seguito dal magazine *a&s Adria*. L'articolo che segue racconta di una security tecnologica che nella Penisola Balcanica ha mostrato una discreta resilienza, adattabilità e flessibilità alla crisi, nonostante gli indicatori economici negativi, l'assenza di nuovi investimenti in progetti di sicurezza e le scarse opportunità di business.

^(*) a&s Adria <http://www.asadria.com/>

Secondo un rapporto compilato da UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo), pubblicato nel Rapporto annuale 2013 sugli Investimenti Mondiali, fra gli stati dei Balcani, la Croazia è il paese meglio posizionato, con \$1,25 miliardi USD provenienti da investitori esteri nello scorso anno. L'Albania si colloca al secondo posto con \$957 milioni USD e la Bosnia ed Erzegovina al terzo con \$633 milioni USD per investimenti esteri diretti. Il rapporto UNCTAD mostra anche che la Bosnia-Erzegovina ha ricevuto \$1,8 miliardi USD da investitori esteri nel 2007, \$1 miliardi USD nel 2008, ma è scesa a soli \$149 milioni USD durante il 2009. Nel 2010, la Bosnia Erzegovina ha ricevuto \$324 milioni di USD e \$380 milioni nel 2011. Infine, lo scorso anno in Montenegro si sono registrati investimenti esteri per \$609 milioni USD, mentre in Serbia sono stati \$352 milioni USD. Secondo lo stesso rapporto, la Repubblica di Macedonia e il Kosovo hanno totalizzato il valore più basso di investimenti esteri, con rispettivamente \$135 e \$298 milioni USD.

IP ANCORA NON PIENAMENTE DIFFUSO

Nonostante lo scenario economico complesso, il mercato della security nella Penisola Balcanica riflette un'immagine abbastanza fedele delle tendenze occidentali. Come in altre regioni occidentali, si è ancora lontani da un'ampia adozione di tecnologie IP per i sistemi di videosorveglianza. Questo si può motivare con il ridotto sviluppo economico e il limitato potere d'acquisto di un gran numero di utenti finali nazionali, ma anche con l'alto prezzo delle tecnologie IP. Una seconda motivazione è la mancanza di competenza, formazione e capacità del personale addetto all'installazione e all'integrazione dei sistemi nel campo delle tecnologie IP evolute.

A livello transitorio, si sta affermando la tecnologia HD-sdi, anche in considerazione del rapporto prezzo/performance: con il tempo questa tecnologia potrebbe sostituire i sistemi tradizionali analogici, che nella regione balcanica superano di gran lunga quelli over IP.

VERTICALI DA TENERE D'OCCHIO

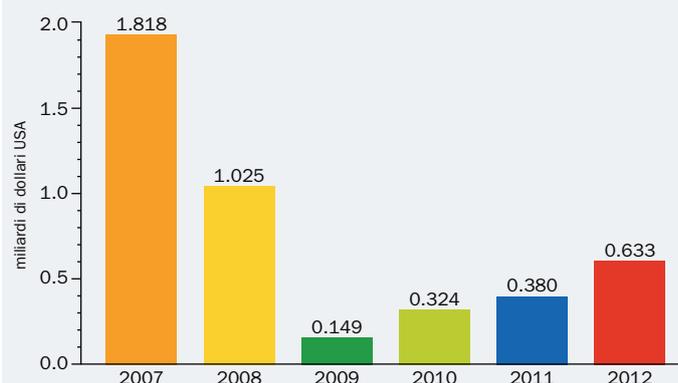
In un non lontano futuro, la security della Penisola si baserà principalmente sulle industrie del turismo e dell'ho-



telleria, nonché sugli investimenti in ampi progetti infrastrutturali o legati alla sicurezza delle città. I maggiori profitti potranno derivare dal settore dell'integrazione della security, ovvero l'integrazione dei sistemi di controllo accessi, videosorveglianza, sistemi antifurto e di prevenzione antincendio. La protezione delle città è tra i verticali ancora da sviluppare e che potrebbe avere un notevole potenziale: la standardizzazione dei protocolli

GRAFICO 1

INVESTIMENTI ESTERI IN BOSNIA ED ERZEGOVINA (2007-2012)



Fonte: ultimo rapporto della Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD), pubblicato nel World Investment Report 2013

Internet ha del resto facilitato la possibilità di creare reti di videosorveglianza municipali. In Croazia, nello scorso anno si è investito massicciamente nell'industria degli hotel, e si prevede di continuare con questa tendenza nel 2015. Si tratta di una grande opportunità per molte aziende della security. In Bosnia ed Erzegovina sono stati scongelati diversi investimenti per progetti infrastrutturali anche se, nel prossimo anno, considerando l'instabilità sociale e gli scontri fra cittadini e forze di polizia, sarà possibile uno stanziamento più alto in sicurezza perimetrale, videosorveglianza, sistemi di rilevamento precoce e spegnimento incendi, sistemi di evacuazione ed altre tecnologie destinate alle forze dell'ordine.

STRUTTURA DEL MERCATO

Nell'area considerata operano 960 installatori, 105 system integrator e 27 distributori. Sul volume totale delle attrezzature di security importate da paesi asiatici, le aziende distributrici partecipano con un 70%, i system integrator con il 20%, mentre il 10% delle importazioni



Interfonia Over IP serie EASY

FACILE da progettare

FACILE da installare

FACILE da programmare

FACILE da assistere

FACILE da utilizzare

Sistema di interfonia, chiamate di soccorso e diffusione sonora Over IP con protocollo Peer-To-Peer in configurazione server-less

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

vengono fatte dalle aziende installatrici e da quelle che si occupano di retail. Circa il 98% dei sistemi di sicurezza è di importazione.

Rispetto al totale delle aziende che si occupano di security, solo sette sono le aziende produttrici; tre di queste operano in Croazia e quattro in Slovenia. In questo sottoinsieme, tre operano nel controllo accessi, una nell'antincendio e una in ambito paramilitare. Fra i temi più interessanti discussi negli ultimi anni nella regione, molta attenzione è stata posta sulla sicurezza pubblica, inclusa quella urbana, e sulla protezione di strutture e infrastrutture, nonché sulla sicurezza delle piccole e medie imprese. Ultimamente il tema del traffico ferroviario e stradale, unitamente al tema della security nel settore turistico e degli hotel, sono al centro del dibattito.

VALORE DEL MERCATO

Il valore medio del mercato della sicurezza tecnologica, in base agli indicatori degli ultimi tre anni, si attesta

Sicurezza.

Al centro della tua azienda.

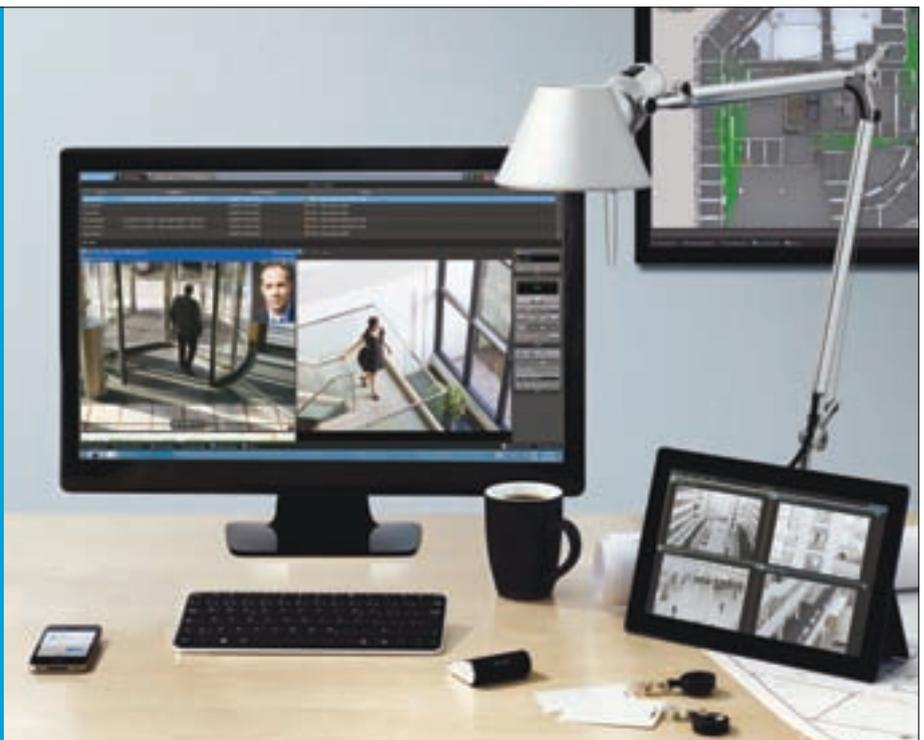
Genetec Security Center è la soluzione di sicurezza enterprise-class leader, scelta dagli enti statali, le municipalità e dalle organizzazioni più esigenti al mondo.

Dalla videosorveglianza al riconoscimento targhe, dal controllo accessi ai sistemi antintrusione, Security Center integra tutti i sistemi critici offrendoti una visione globale sul sistema di sicurezza che ti consenta di prendere le migliori decisioni – oggi come domani.

Inizia da qui. Dal tuo Security Center.

Per ulteriori informazioni, clicca qui:
genetec.com/mysecuritycenter

genetec.com

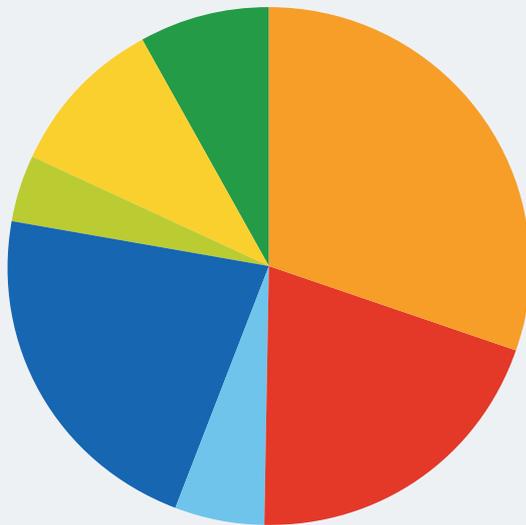


Videosorveglianza | Controllo accessi | Riconoscimento targhe

© 2014 Genetec. Tutti i diritti riservati. Genetec e il logo Genetec sono marchi registrati o marchi di Genetec. Tutti gli altri marchi menzionati nel presente documento appartengono ai rispettivi proprietari.

Genetec
Innovative Solutions

GRAFICO 1

I DIVERSI STATI CHE COMPONGONO L'AREA ADRIATICA
(AREA E PERCENTUALE SUL TOTALE)

■ SERBIA 78.361 km ² 30,51%	■ CROAZIA 56.542 km ² 22,02%
■ MACEDONIA 25.713 km ² 10,01%	■ BOSNIA E HERZEG. 51.209 km ² 19,94%
■ SLOVENIA 20.273 km ² 7,89%	■ MONTENEGRO. 13.812 km ² 5,38%
■ KOSOVO 10.887 km ² 4,24%	

sui \$70 milioni USD: il 42% di questo valore è ascrivibile alla videosorveglianza, il 25% all'antincendio, il 14% all'antintrusione, il 10% al controllo accessi e il restante 9% ai rimanenti sistemi di sicurezza. La comune situazione economica nei paesi della regione consente un'analisi analoga anche dei rischi connessi alla security. Security e mercati nella Penisola andrebbero in verità analizzati di pari passo: questa nostra ipotesi è stata avvalorata nelle ultime settimane, da reazioni e allarmi lanciati da analisti economici e politici di spicco. Inoltre, occorre anche considerare la situazione delle istituzioni dei paesi confinanti e le recenti ribellioni cittadine in Bosnia ed Erzegovina, sfociate in scontri fra i protestanti e i servizi di sicurezza, senza contare le dozzine di strutture pubbliche distrutte. Le immagini di edifici distrutti e dell'incapacità delle agenzie di sicurezza di affrontare le folle infuriate, sono state viste da tutto il mondo e hanno spinto molti esperti di security regionale a consi-

derare la possibilità di migliorare e rendere più efficiente la protezione delle infrastrutture critiche nel caso in cui tali conflitti escano dai confini della Bosnia Erzegovina per raggiungere altre nazioni della Penisola. Il quadro sociale della Bosnia Erzegovina si può trasporre su scala più ridotta o più ampia su altre nazioni della Penisola, e le notizie nazionali parlano di nuove dimostrazioni in arrivo. Si può quindi concludere che un rapido investimento nella security verrà prima incanalato per ottenere attrezzature per la polizia e attrezzature speciali per il controllo delle sommosse, oltre che per la protezione di strutture e infrastrutture critiche.

BRAND PRESENTI SUL MERCATO

Tutti i grandi brand sono presenti nei mercati della Penisola Balcanica attraverso i loro partner e distributori locali. Oltre ai brand europei e globali come Bosch Security Systems, Siemens, Axis Communications, Gehr AG, Geuterbruck, HID Global, Milestone Systems, Mobotix, Riva, ABUS Security Center e altri ancora, la regione è anche terreno fertile per produttori del Nord America quali Honeywell, Avigilon, Paradox e altri, nonché per prodotti di aziende che fanno parte del gruppo Tyco, come DSC, American Dynamics, Bentel, CEM Systems, Kantech, Sur-Gard, o Visonic. Anche i prodotti italiani sono tenuti in grande considerazione: molti brand sono del resto presenti sul mercato balcanico da lungo tempo. Tanto per citare alcune aziende, ricordiamo: LINCE, NICE, Inim Electronics, EL.MO, VideoTec, ADI e Bentel.



Il mercato è però dominato dai produttori asiatici, le cui politiche commerciali ben si sposano con l'impoverimento del potere d'acquisto nella Penisola Balcanica. Tra i brand citiamo Hikvision, Panasonic, Dahua, Samsung Techwin, Vivotek, Sony, Everfocus, Fujinon, Avtech, Geovision, Tamron, Suprema, KCA, HDPro e tanti altri.

UN FUTURO EMERGENTE

Secondo le previsioni della Banca Europea per la ricostruzione e lo sviluppo (Ebrd), la previsione per tutti i paesi della Penisola Balcanica è di una crescita del PIL debole ma, considerando la generale congiuntura, ancora interessante. Tale considerazione è basata sul grande potenziale di sviluppo nelle regioni che si occupano di produzione energetica, settore minerario e turismo, dello sviluppo della comunicazione con il resto d'Europa nonché della formazione della popolazione. Si prevede inoltre un aumento degli investimenti che potrebbe incidere positivamente sull'industria della security. La costruzione di autostrade in Bosnia ed Erzegovina, Serbia, Montenegro e Kosovo, nonché di aeroporti e centrali energetiche sono solo alcuni dei progetti di interesse.

TABELLA

PAESE	INSTALLATORI	SYSTEM INTEGRATOR	DISTRIBUTORI
Slovenia	60	15	9
Croazia	350	40	5
Bosnia-Herzegovina	90	8	3
Serbia	300	25	4
Montenegro	40	5	2
Kosovo	60	5	2
Macedonia	60	7	2
Totale	960	105	27

Numero di aziende operanti nella Penisola Balcanica suddivise per categoria operativa

Sul fronte squisitamente tecnologico, i prossimi mesi dovrebbero vedere un maggior posizionamento dei dispositivi e dei sistemi di videosorveglianza, specialmente quelli pensati per il segmento residenziale e per le piccole aziende, oltre a quelli per le infrastrutture dedicate al traffico e al movimento merci e alla sicurezza locale. Inoltre, si prevede una crescita nel segmento del controllo accessi, dei sistemi biometrici, dei sistemi di allarme e dei sistemi antincendio.



mySMAhome.com

New Digital Media for Smart Home Pros



Security, Monitoring and Automation Solutions for home

brought to you by
a&s magazine + asmag.com

mySMAhome.com

- Covering the latest news, products and people in home security, monitoring and automation.
- Best for smart home and related professionals, including alarm monitoring service providers, telcos/ISPs, cable TV companies, retailers, home automation channels and home camera brands looking for OEM/ODM partners.
- Available on your computer, tablet or smartphone.



Check now!
mySMAhome.com



a&s = Total Reading & Sourcing Experience



OUR TECHNOLOGY AT THE SERVICE OF SECURITY

PESS Technologies a security system which goes beyond:

- Automation and Domotics
- Access Control
- Supervision based on Web Server Technology
- System management via Web and Lan using PC/MAC and smartphone



made in Italy



PESS Technologies srl
Via Antica Dogana, 7 - 14100 - Asti - Italy
Tel. +39 0141 293821 Fax +39 0141 293820
info@pesstech.com pesstech.com

Interfoni Over IP: dagli spazi pubblici, ai trasporti, ai servizi



nuovi interfoni Over IP della serie EASY sono basati su un'elettronica che utilizza componenti a basso consumo caratterizzati da un **elevato MTBF** (mean time between failure) e che garantiscono quindi una vita operativa estremamente lunga. La realizzazione è su una **mono-scheda** dove sono implementate tutte le funzioni ed in particolare la gestione della LAN cui l'apparato si interfaccia direttamente senza adattatori o interfacce di sorta.

Altro elemento che caratterizza l'elettronica è la presenza di un **bus di espansione** (Ex-Bus) che consente di ampliare le funzioni ottenibili con l'apparato di base. Ad esempio sarà possibile pilotare trombe o altoparlanti amplificati per realizzare la funzione di diffusione sonora senza dover utilizzare un ulteriore apparato con proprio indirizzo IP, pur mantenendo la completa indipendenza delle funzioni di interfonia e di diffusione sonora. Il bus di espansione non solo consente l'implementazione di funzioni strettamente connesse alla gestione dell'audio, ma prevede anche la realizzazione di moduli per altre funzioni, come ad esempio l'acquisizione di stati logici, di grandezze analogiche, la gestione di lettori di impronte digitali o di badge.

MONTAGGIO A PARETE O INCASSO

Nella versione per montaggio **a parete** gli interfoni Over IP della serie EASY sono caratterizzati da linee essenziali ed arrotondate, maggiormente esaltate dall'adozione di soluzioni meccaniche innovative, che sul frontale hanno eliminato feritoie o griglie per il posizionamento di microfono ed altoparlante, come anche viti di fissaggio in vista. Il corpo dell'apparato è realizzato in acciaio inox, mentre le parti non metalliche sono in nylon caricato vetro, in modo da rendere l'interfono robusto ed adatto all'utilizzo in applicazioni gravose, sia all'interno sia all'esterno. Questa versione degli interfoni EASY è disponibile con 1, 4 o 8 pulsanti di chiamata. L'installazione è resa agevole dalla possibilità di utilizzare scatole da incasso tipo Ticino 504E per il raccordo dei cavi, semplificando e velocizzando al massimo le procedure di montaggio; è inoltre disponibile una completa serie di accessori di montaggio, che consentono di installare facilmente queste unità su cancellate, a palo o su pareti in cemento ove non sia stata prevista la scatola da incasso tipo Ticino.



Apparati della serie EASY rispettivamente in versione interfono da parete, interfono da incasso, SOS da parete e interfono per celle di istituti carcerari

Questi interfoni utilizzano un altoparlante da 2W con elevata qualità di riproduzione del suono e che assicura una pressione sonora di 80dB ad 1 mt. L'ottima qualità della riproduzione sonora, unitamente ai filtri anti-Larsen e di cancellazione dell'eco implementati nel software, consente di effettuare una conversazione in viva voce di **ottima qualità** anche con rumore di fondo elevato. La medesima elettronica è utilizzata negli interfoni **da incasso** con 1 o 3 pulsanti di chiamata, come anche nelle versioni speciali per l'installazione all'interno di celle nelle carceri o per la realizzazione di unità per chiamate di emergenza (SOS), che sono disponibili sia in versione da parete sia in versione per fissaggio a pavimento. Inoltre, la realizzazione dell'elettronica in soluzione mono-scheda rende semplice la possibilità di fornire il kit elettronico per i clienti che vogliono integrare la funzione citofonica in IP su apparati di loro produzione, come avviene per i sistemi di controllo accessi, bigliettazione automatica per parcheggi, tornelli o porte girevoli per accesso a locali banca e simili. Questa famiglia di interfoni Over IP può essere alimentata indifferentemente o in POE o mediante una tensione continua esterna compresa tra gli 11 ed i 28 volt. Gli apparati uniscono quindi alla semplicità di collegamento, offerta dal collegamento POE, la flessibilità offerta dall'utilizzo di una sorgente esterna con ampio range di variabilità utile, ad esempio, per unità connesse in WiFi o GSM ed alimentate con pannelli fotovoltaici.

PEER TO PEER

Questi interfoni Over IP utilizzano il protocollo Peer-To-Peer, già ampiamente sperimentato da ERMES nelle precedenti versioni di apparati, mantenendo quindi la compatibilità con le unità già in produzione ed installate presso i clienti in modo da permetterne l'utilizzazione anche per espansione di sistemi già esistenti.

Inoltre, il protocollo P2P, grazie all'assenza di apparati di centrale per la gestione delle comunicazioni, assicura la **massima flessibilità** consentendo, ad esempio, di aggiungere via via nel tempo nuovi apparati in base alle mutate esigenze o di ricollocare gli apparati in aree diverse da quelle originariamente previste, purché raggiunte dalla LAN. Il protocollo P2P, inoltre, consente un'elevata **affidabilità sistemistica** in quanto si tratta di un sistema server-less ad intelligenza distribuita, e non un sistema client-server ad intelligenza concentrata in un'unica centrale di gestione il cui eventuale disservizio comporta il blocco dell'intero sistema. In sintesi: flessibilità, affidabilità, semplicità di gestione e completezza di gamma rendono questi interfoni adatti all'utilizzo negli ambienti più disparati - nell'industria, nei trasporti, nei servizi e nella logistica.

ERMES Elettronica
Via Treviso, 36
31020 San Vendemiano (TV)
Tel +39 0438 308470
Fax +39 0438 492340
ermes@ermes-cctv.com
www.ermes-cctv.com

App di ultima generazione per gestire il sistema di sicurezza

In un mercato dinamico e alla costante ricerca di nuove tecnologie, Bentel Security è da sempre al passo coi tempi e pronta a rispondere in maniera efficace alle esigenze che emergono dall'utente. Assoluta APP, applicazione di ultima generazione per gestire da remoto la centrale della Serie Assoluta, testimonia ancora una volta la professionalità e la rapidità di risposta di Bentel Security. Con Assoluta APP, l'utente ha infatti a disposizione innumerevoli possibilità e funzionalità che gli permettono di risparmiare tempo e di lavorare comodamente dal proprio smartphone.

SEMPLICITÀ

Semplicemente utilizzando il modulo ABS-GSM con una SIM con contratto flat (voce+sms+dati), oppure con la nuovissima scheda di rete ABS-IP, è possibile eseguire innumerevoli operazioni, tra cui: disinserire o inserire il sistema in modo totale; eseguire inserimenti personalizzati A,B,C e D; visualizzare ed eseguire i reset delle memorie di Allar-



me, Sabotaggio e Guasto; controllare lo stato delle aree o escludere delle zone, accedere all'intera memoria eventi di cui la centrale dispone.

VERSIONE 2.0

Con la recente versione 2.0, Assoluta APP include ulteriori e potenti funzionalità, tra cui il nuovo stile grafico, allineato agli ultimi trend del mercato che la rende tecnologica ma semplice da usare allo stesso tempo. Ridisegnata per semplificare al massimo l'attivazione delle uscite (sia monostabili che bistabili) e degli scenari, Assoluta APP 2.0 prevede

il collegamento immediato e in tempo reale con la centrale, sia attraverso la scheda ABS-GSM che con ABS-IP, utilizzando il canale GPRS.

ANCOR PIÙ COMUNICAZIONE

La nuovissima ABS-IP è un Modulo aggiuntivo che permette di collegare la centrale Absoluta ad una rete LAN, attraverso l'interfaccia Ethernet oppure via WiFi, tramite il bridge ABS-VAP11N, estendendo così enormemente le possibilità di comunicazione della centrale. La scheda ABS-IP mette inoltre a disposizione il protocollo ITV", lo standard di Tyco Security Products per gli integratori di sistemi che vogliono utilizzare la centrale Absoluta in sistemi di supervisione ed automazione degli edifici.

DA REMOTO ANCHE SENZA IP O GPS

La centrale può essere programmata per inviare notifiche in tempo reale per gli eventi desiderati.

Le notifiche arriveranno sugli smartphones (iOS e Android) attraverso il servizio di Notifiche Push sia via SMS che via e-mail, anche su diversi indirizzi a seconda dell'evento desiderato.

La centrale può gestire i comandi via SMS anche in assenza di connessione IP o GPRS: per le centrali che non sono dotate di connessione IP o GPRS, l'APP mette a disposizione una modalità per accedere alla centrale usando i comandi SMS (funzionalità disponibile solo su Android).



POLIGLOTTA

Absoluta APP 2.0 è configurabile dall'utente nelle 9 lingue gestite dalla centrale Absoluta: Italiano, Inglese, Spagnolo, Francese, Tedesco, Portoghese, Olandese, Svedese e Danese. E' disponibile in due versioni: Free con funzionalità di base e PRO completa di ulteriori caratteristiche, al costo di € 5.49 sia per I-Phone che per Android, scaricabile dal rispettivo store online (Apple Store e Google Play Store).



ABSOLUTA

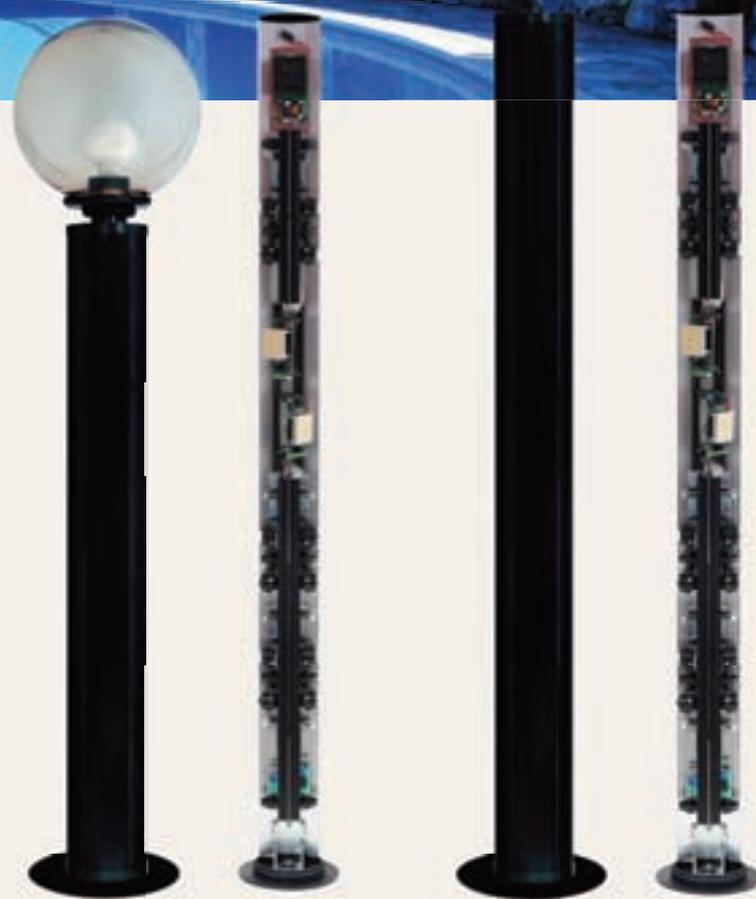


Bentel Security
Via Gabbiano 22, Zona Industriale
S. Scolastica - 64013 Corropoli (TE)
Tel. +39 0861 839060
Fax +39 0861 839065
bentelcustomerservice@tycoint.com
www.bentelsecurity.com

Nuova colonna perimetrale a doppia tecnologia IR+MW

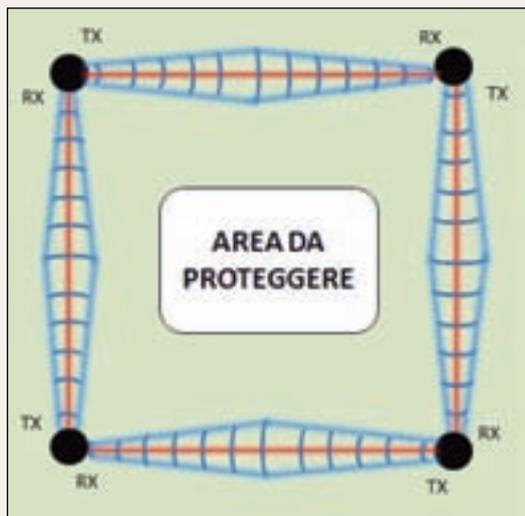
La necessità di arrestare l'intruso prima che riesca ad accedere all'area da proteggere – sia essa residenziale, commerciale o industriale – è un'esigenza ormai sempre più sentita. Complice anche la crisi economica, in questi ultimi anni si è registrata un'impennata di improvvisazione nel mondo criminale, cui è seguita una maggiore efferatezza e recrudescenza delle intrusioni, con effetti anche molto gravi su chi risiede, lavora o transita nell'area da proteggere. La somma di questi elementi ha accresciuto l'interesse sociale verso tecnologie e sistemi che non si limitano a garantire la security degli ambienti e dei beni in essi contenuti, ma che si occupano anche di proteggere la safety delle persone, bloccando l'intrusione... prima che sia troppo tardi.

Le soluzioni di sicurezza perimetrale, che non a caso secondo l'analista MarketsandMarkets nel quinquennio 2012-2017 starebbero crescendo ad una media del 7% l'anno, assolvono a tutte queste funzioni. E il Made in Italy in questo campo non è secondo a nessuno.



A SX, versione Garden mimetizzata in un palo per l'illuminazione (uso residenziale), a DX versione Tower (uso industriale e in siti ad alto rischio).

Mitech®, forte di un Made in Italy autorevole anche a livello internazionale, produce barriere perimetrali per l'edilizia, l'industria e la difesa di aree sensibili, fornendo soluzioni personalizzate a seconda delle esigenze.



Tower Magnus, disponibile anche con il nuovo tappo antiscavalramento, e Garden Magnus, mimetizzata in un palo per l'illuminazione, sono le novità Mitech® per la sicurezza perimetrale.

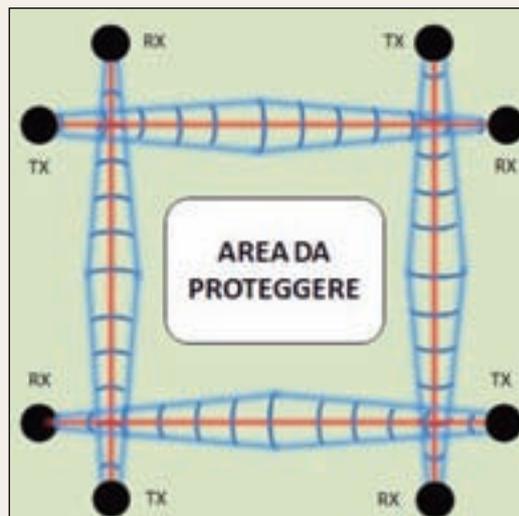
PERCHÉ SCEGLIERE MITECH MAGNUS

Sinonimo di assoluta affidabilità ed efficacia, Magnus è la colonna perimetrale a doppia tecnologia già precablata, pronta per l'installazione e di facile allineamento. Non viene richiesto alcun kit di configurazione. Il dispositivo a microonda utilizza antenne planari di nuova generazione e derivazione militare con dimensioni ridotte per l'assenza dell'ingombrante antenna a parabola.

La solida struttura in alluminio conferisce alla colonna un'ottima stabilità anche in presenza di forti raffiche di vento, mantenendo sempre la massima funzionalità ed affidabilità.

PUNTI DI FORZA VERSIONE MAGNUS BIDIREZIONALE (BD)

È la prima colonna bidirezionale a doppia tecnologia, disponibile in una struttura di soli 14 cm di diametro, che incorpora dispositivi trasmettenti e ricevitori (IR+MW) in grado di realizzare un angolo di 90 gradi. Questa soluzione consente infatti l'utilizzo di sole quattro colonne e non otto, dimezzando così i lavori di muratura, con un notevole risparmio di materiali di consumo (es. cavi) e ore di manodopera. La sua forma cilindrica, discreta ed elegante, la rende anche indicata in aree residenziali.



CARATTERISTICHE E VANTAGGI

- Portata massima 100 m
- Doppia lente (raggi incrociati)
- Antenna planare
(altezza lobo 2,5 m - apertura lobo 1,0 m)
- Frequenza di lavoro 24.000 ÷ 24.250 GHz, canali disponibili 250
- Allineamento semplice e rapido
- Precablate, pronte per l'installazione
- Termostatazione integrata automatica
- Disqualifica incorporata
- Sincronizzazione ottica
- Microonda e IR Indipendenti gestibili in AND/OR in centrale
- Altezze disponibili da 1,5 metri a 3,0 metri
- Grado di protezione IP65
- Alimentatore installabile all'interno

Tower-Garden Magnus, assieme a Tower-Garden IR (colonne a raggi incrociati) e Tower-Garden Micro (colonne a microonde ad alta frequenza), hanno permesso a Mitech® di porsi ai vertici dei produttori di soluzioni per la protezione perimetrale.

MITECH
Via Roncaglia, 14
20146 Milano
Tel (skype). +39 02 48006383
Fax +39 02 48025620
commerciale@mitech-security.com
www.mitech-security.com

Connettere la sicurezza alla semplicità passando per il wireless



Accosta il tuo smartphone per conoscere la linea Andromeda per la sicurezza residenziale



LA SICUREZZA SI FONDE CON L'AUTOMAZIONE

L'automazione del gruppo Bft, naturalmente. Sul mercato si è affacciata Andromeda: il nuovo brand dedicato alla sicurezza residenziale. Una proposta completa di prodotti che offrono soluzioni affidabili, intuitive e innovative. Tutto il sistema, infatti, si basa sulla tecnologia wireless e utilizza i più aggiornati dispositivi di comunicazione digitale per connettere le persone alla loro casa.

SENZA FILI SI MOLTIPLICA LA SICUREZZA

L'installazione di Andromeda richiede pochi interventi di predisposizione. Qualche foro per i supporti e l'ancoraggio a parete. Poi ...start. La sicurezza entra in casa, senza disturbare.

Il sistema è composto da rivelatori, sensori, sirene, tastiere, centraline tutte wireless. In questo modo è possibile intervenire su qualsiasi impianto – soprattutto quelli non predisposti – senza dover creare canaline, passare cavi, fare lavori di muratura. Il tutto in tempi rapidissimi e con la possibilità di futuri aggiornamenti del sistema. Andromeda, infatti, proprio grazie alla tecnologia senza fili e alla modularità dei prodotti, consente infinite personalizzazioni nel tempo. Per rendere più sicura la casa, Andromeda suddivide l'abitazione in tre zone: questo permette di proteggere le persone in modo ottimale, consentendo, allo stesso tempo, la massima vivibilità. Andromeda, infatti, può essere programmato in maniera flessibile e in armonia con le caratteristiche dell'edificio e delle esigenze di chi vi abita. Il risultato? Massima sicurezza interna, perimetrale ed esterna.

Una scelta sicura, intuitiva, innovativa. In una parola: wireless.

Come **Andromeda**, il nuovo brand del gruppo Bft che porta nel mondo dell'antifurto un sistema modulare e user friendly per la protezione delle abitazioni. La garanzia? Trent'anni di esperienza Bft nel campo dell'automazione per gli edifici.



PROTETTI E SEMPRE CONNESSI

PC, telecomandi, tastiere LCD. Ma anche tablet e smartphone. Sono tutte vie d'accesso che permettono di attivare, gestire e monitorare Andromeda. Il sistema è stato studiato per le applicazioni più all'avanguardia in tema di interfacce. Questo permette di avere sotto controllo, sempre e da ogni luogo, il funzionamento dei sistemi di protezione dell'abitazione e di monitorare la casa attraverso le immagini che le telecamere IP forniscono in caso di allarme. Tramite la connessione Internet, infatti, è possibile collegarsi direttamente, in modo intuitivo e immediato, al proprio impianto. Oppure con l'app gratuita – disponibile su Apple Store e GooglePlay – avere un controllo diretto del sistema, anche a km di distanza.

DESIGN: QUANDO IL BELLO È FUNZIONALE

Linee moderne, armoniche, sobrie. L'attenzione all'estetica ha un ruolo importante nel sistema Andromeda. Questo perché la forma è contenuta, e insieme esprimono versatilità. Ogni apparecchio quindi si adatta al



meglio a qualsiasi ambiente, dal più moderno ai più classico. Il tutto sempre senza interventi strutturali. Una protezione su misura, quindi, per una sicurezza ad hoc.

Andromeda-Bft
Via Lago di Vico
4436015 Schio (VI)
Tel +39 0445 69 65 11
Fax +39 0445 69 65 22
info@bft.it
www.andromedasecurity.com

Videosorvegliare ad alta definizione in piena affidabilità



Accosta il tuo smartphone e scarica l'ultima edizione della guida di riferimento TVCC di JVC

Il settore sicurezza richiede sempre più immagini ad alta definizione e JVC Professional è all'avanguardia con soluzioni di videosorveglianza basate su IP ad alta risoluzione.

JVC offre sistemi completi di eccezionale potenza, prestazioni e affidabilità, con Telecamere Super LoLux HD 1080p, monitor professionali di alta qualità e server per un funzionamento 24/7.

L'ultima edizione della guida di riferimento TVCC di JVC presenta una panoramica di tutti i prodotti di videosorveglianza professionale, tra cui telecamere, monitor e server.

ANALOGICA AD ALTA QUALITÀ D'IMMAGINE

Tra le novità, segnaliamo la Smart Camera Pixstar analogica TK-WD9602E. Questa telecamera offre una soluzione eccellente per ottimizzare la qualità dell'immagine in aree difficili, come ad es. vetrine in controluce, aree retro-illuminate, abbagliamento dovuto ai fari auto. Utilizza la tecnologia Pixstar, basa-



ta su un sensore CMOS Super WDR multi-scatto, e beneficia della tecnologia DSP a 17 bit. Se occorre installare una telecamera in un foyer d'ingresso, una stazione ferroviaria o una banca, il modello TK-WD9602E offre chiare immagini a risoluzione standard a 690HTVL/540TVL e con più di 120 dB di gamma dinamica. È dotata di un sistema multi-scatto con modalità precise e personalizzate, tra cui la selezione a 4:3-16:9. E' dotata di Super LoLux con sensibilità di appena 0,25 lux a colori, un rapporto segnale-rumore di 52dB e riduzione dinamica del rumore 3D. Presenta un bassissimo consumo di energia (appena 190mA) e un MTBF (*mean time between failure*, ossia il tempo medio atteso tra un guasto e l'altro) di ben 150.000 ore.

La telecamera TK-WD9602E è quindi eccezionalmente affidabile.

IP HD DOME PTZ

Un nuovo prodotto IP HD della serie Super LoLux 1080p HD è la dome PTZ modello VN-H557U. Fornisce eccellenti immagini ad alta risoluzione di elevata qualità, con copertura di una vasta area: è quindi ideale per installazioni in centri commerciali, aeroporti, casinò e distributori di benzina. Il modello VN-H557U è dotato di zoom ottico 10x e 350 ° pan/tilt, mentre la sua tecnologia Super LoLux HD offre una risoluzione brillante ad alta definizione e di notevole sensibilità 0,45lux per produrre immagini a colori. E' dotata di un potente dual stream (30ips/30ips JPEG/H.264 High Profile), SD card per registrazione di allarme e MPEG 4 esportazione diretta. Dispone inoltre di riduzione dinamica del rumore 3D e supporta l'ultima protocollo ONVIF per le telecamere di rete (Profilo S).

SERVER

La nuova generazione di server Super LoLux HD dal design robusto è molto affidabile e priva di manutenzione per un uso 24/7. Basati sulla potente piattaforma hardware Super LoLux HD con Software VMS, questi server offrono elevate prestazioni per registrare fino a 64 telecamere JVC IP. Ci sono quattro principali versioni disponibili, ciascuna con diverse opzioni e tutte hanno una bassa occupazione di CPU, supporto multi-lingua, funzionamento dual streaming, client, funzionalità client mobile e supporto opzionale multi-account di accesso.

MONITOR

JVC ha ampliato la sua gamma di monitor con due nuovi modelli LCD widescreen, adatti per le sale di controllo a circuito chiuso e le applicazioni di sicurezza. Sono dotati di pannelli professionali 1920x1080 IPS LCD, che offrono un angolo di visione ampio (178°/178° H/V) e sono disponibili in due modelli: a 42 "(PS-420W) e a 47" (PS-470W). Caratterizzati da un'eccezionale affidabilità, essenziale per l'uso continuo che è necessario nel monitoraggio di sicurezza, i due modelli offrono immagini nitide con vivido contrasto, la giusta profondità e una riproduzione accurata dei colori.

Sono compliant allo standard di montaggio VESA Flat Display Mounting Interface (FDMI), promosso dalla Video Electronics Standards Association per il montag-



gio di monitor e altri tipi di display. Dotati di maniglie di trasporto per un facile sollevamento e di menu del telecomando che facilitano la configurazione, i monitor JVC possono essere utilizzati in pareti di monitor e configurazioni di uscita MultiViewer (tipiche delle sale di controllo a circuito chiuso) e possono essere installati sia orizzontalmente che verticalmente.

JVC Professional Europe Ltd
Filiale Italiana
Via Sirtori 7/9
20129 Milano
Tel: +39 02 269431
Fax: +39 02 26929361
info@jvcpro.it
www.jvcpro.it

MEDITY

Patrocini Istituzionali



EXPÒ 2014

del'INTEGRAZIONE oltre la SICUREZZA

Security - Building Automation - Safety - Energy - Electricity/Electronics

con attività seminariali promosse dal Corpo Nazionale dei Vigili del Fuoco,
dal Comitato Elettrotecnico Italiano e dagli Ordini e Collegi Professionali

15 -16 -17 MAGGIO 2014

dalle ore 9:30 alle ore 19:00

Polo Fieristico A1 EXPÒ Pastorano (CE) Uscita A1 Capua



Registrati Subito su
www.meditry.it



EXPO
POLO FIERISTICO
Pastorano (CE) Uscita A1 Capua

RA
di Razzano Antonio

SICUREZZA
ANTINCENDIO
DOMOTICA
AUTOMAZIONE

Tel. +39 0823 405405
e.mail: info@medity.it

Seguici su

23-26 SEPTEMBER 2014

The World's Leading Trade Fair for Security & Fire Prevention



THE NUMBER ONE FOR 40 YEARS

Meet exhibitors and safety experts from over 100 nations at the global marketplace. Discover new safety trends, exciting innovations and top-class forums. Seize your opportunity for know-how, networking and business!



www.security-essen.de



Un nuovo passo per la sicurezza e la domotica

Con l'uscita del nuovo firmware 5.10 per sistemi SmartLiving di Inim Electronics, le novità non si contano. Prima di scoprirle, facciamo una panoramica su un sistema apprezzato sia dagli installatori che dagli utenti, italiani ed esteri. *SmartLiving* è un sistema dedicato alla sicurezza antintrusione ma rappresenta anche una potente piattaforma su cui costruire un sistema domotico avanzato. Oltrepassa i limiti dei sistemi tradizionali offrendo tecnologie di semplice utilizzo. La qualità di SmartLiving è certificata da IMQ nel rispetto delle normative nazionali ed europee in vigore. Al centro del sistema sono le centrali SmartLiving, ora con firmware 5.10. Una gamma completa che soddisfa le esigenze delle piccole, medie o grandi installazioni residenziali, istituzionali e commerciali. Molte le novità d'interesse introdotte dal nuovo SmartLiving 5.10, tra cui un livello codice utente in più: ora c'è un campo programmabile su 3 livelli (utente, manager, master) gestibili in modo gerarchico. La connettività IP su rete LAN e GPRS è potenziata da nuove funzioni, ad esempio l'aggiunta di

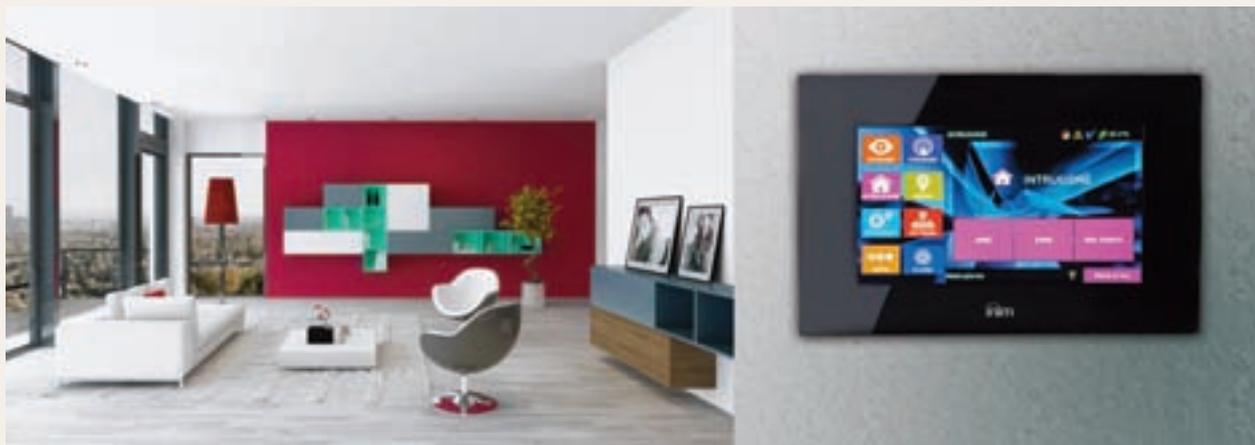


App AlienMobile: interfaccia per la gestione remota via mobile dei sistemi SmartLiving

eventi periodici. Inoltre, le centrali SmartLiving 1050, 1050L e 10100L hanno ora conquistato l'ambito "grado 3" delle certificazioni europee EN50131-1 e EN50131-3. Le stesse centrali sono anche certificate EN50136. Non finisce qui, perché insieme all'aggiornamento di SmartLiving sono disponibili i nuovi firmware per le tastiere Alien, Joy e Concept, per il modulo Nexus e per le schede SmartLAN/SI e SmartLAN/G.

L'EVOLUZIONE DELLA "TECNOLOGIA ALIENA"

Chi ha già messo alla prova le sue evolute potenzialità, ora continuerà ad apprezzarla per le sue nuove, interessanti funzioni. Parliamo di *Alien*: la tastiera utente touchscreen firmata Inim, ora disponibile nella nuova versione 1.10. Una delle principali novità è l'introduzione di una procedura di login/logout che permette di navigare liberamente tra i menù, mentre la semplicità operativa è quella di sempre, paragonabile ai più avanzati smartphone. Per chi ancora non la conoscesse, Alien è l'in-



terfaccia utente antintrusione e domotica su I-BUS che consente di gestire il sistema SmartLiving. Il suo display è un touchscreen a colori da 4,3 pollici (Alien/S) o da 7 pollici (Alien/G). Con un tocco su chiare e grandi icone è possibile inserire, disinserire e parzializzare l'impianto, o attivare uno degli scenari programmati in centrale. Alien offre un cronotermostato, un lettore di prossimità, un microfono e un altoparlante: un parco di funzionalità all'avanguardia. Ci sono poi uno slot SD card per memorizzare foto da sfogliare in modalità "cornice digitale" e un'interfaccia USB per programmare il sistema SmartLiving senza la necessità di aprire il box di centrale.

CONNETTIVITÀ REMOTA, FUTURO VICINO

L'aggiornamento firmware delle schede SmartLAN potenzia il concetto di connettività favorendo la sinergia con AlienMobile. Questa interfaccia dedicata all'utilizzo in mobilità consente di gestire da remoto il sistema SmartLiving e controllare casa e ufficio a distanza impartendo comandi antintrusione e domotici. Installatori e utenti restano sorpresi dall'integrazione tra dispositivi resa possibile da AlienMobile. Infatti sia utilizzando la tastiera Alien che il web-server di SmartLAN/G o le App per Android, iPad e iPhone, l'interfaccia è la stessa: quella di Alien. Mai più mille procedure da imparare per fare la stessa cosa, ma un unico modo per fare tutto.

COMUNICAZIONE GSM/GPRS E TUTTO IL SUPPORTO PER LA VIGILANZA

Per soddisfare le esigenze di connettività Inim offre anche Nexus, ora con firmware aggiornato alla versione

3.00. Un modulo GSM che è possibile installare in modo integrato sulle centrali antintrusione SmartLiving. Nexus va collegato al bus in modo diretto, senza necessità di altre connessioni. Le sue funzioni? Segnalazione eventi tramite telefonate vocali, digitali, sms; menu vocale con toni DTMF per la gestione remota; attivazione macro tramite SMS e Caller ID; gestione priorità dei canali PSTN e GSM; notifica stato del dispositivo via sms. Evoluzione di Nexus è Nexus/G, tecnologia che rende disponibili potenti funzioni di connettività GPRS. Ad esempio, dall'ufficio è possibile aggiornare la programmazione della centrale via Internet. Dal proprio furgone, in mobilità, è possibile attivare una connessione GPRS via Internet-key. Nexus/G consente anche di inviare pacchetti IP verso le centrali di vigilanza con protocollo SIA-IP trasformando una stazione tradizionale in qualcosa di evoluto. Evoluzione delle stazioni di vigilanza che passa anche per il nuovo software IP2RX, supportato nativamente dalle centrali SmartLiving 5.10, che consente ad una stazione di ricezione su linea PSTN di ricevere i segnali SIA-IP, convertendoli nei tradizionali protocolli decifrabili dai software di supervisione.

Inim Electronics
Via Fosso Antico s.n.
Loc. Centobuchi
63033 - Monteprandone (AP)
Tel. +39 0735 705007
Fax +39 0735 704912
sales@inim.biz
www.inim.biz

Sistema digitale di chiusura e controllo degli accessi



In ospedali, cliniche e centri di riabilitazione c'è un viavai continuo. Pazienti e relativi parenti, medici e personale paramedico, operai e addetti alle pulizie: tutti devono potersi muovere all'interno degli edifici con la massima libertà. Le sale operatorie, i laboratori e i reparti di terapia intensiva devono però risultare accessibili solo al personale autorizzato e apparecchiature costose, medicinali e anestetici devono essere protetti dai furti. Per i responsabili sicurezza, la vita non è facile.

FLESSIBILE, MODULARE, ESPANDIBILE

Il sistema digitale di chiusura e controllo degli accessi 3060 di Simon-Voss offre funzioni personalizzate di accesso, registrazione, controllo e sorveglianza che rispondono perfettamente alle esigenze di ospedali e cliniche. La dotazione tecnica della soluzione permette, ad esempio, di utilizzare gli attuali tesserini dei dipendenti per il controllo degli accessi.

APRIRE E CHIUDERE SENZA CHIAVI

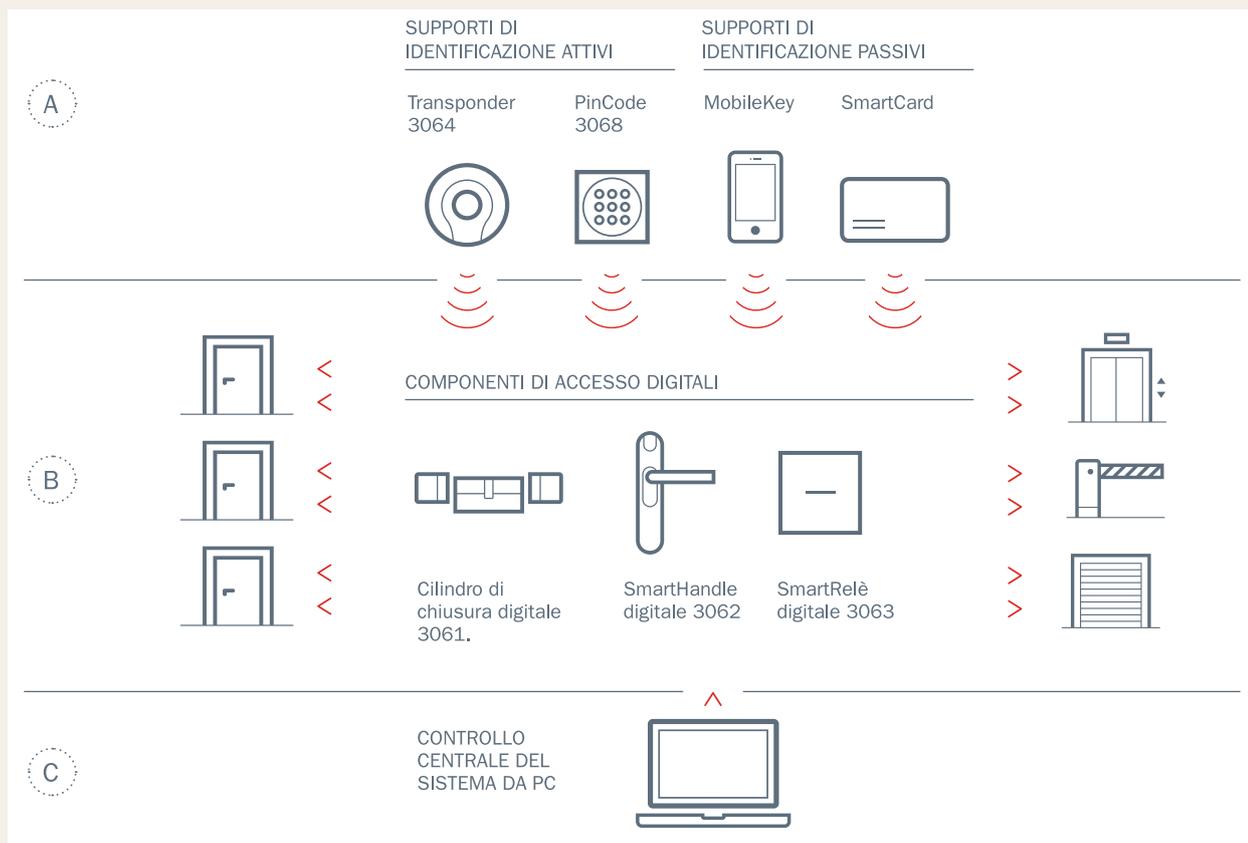
Al posto di una normale chiave, gli utenti ricevono un supporto di identificazione digitale, quale, ad esempio, un transponder o una smartcard (a), che contiene le singole autorizzazioni di accesso.

TUTTO SOTTO CONTROLLO

Il supporto di identificazione autorizzato consente di aprire porte, portoni, cancelli, ascensori, tornelli e armadi (B). Il sistema, integralmente collegabile in rete, rileva e registra automaticamente ogni accesso. Gestisce inoltre tutte le operazioni con un software di facile impiego (C). In situazioni di emergenza tutte le porte degli edifici possono essere aperte o chiuse da una postazione centrale (vedi schema a lato).

GESTIRE LE AUTORIZZAZIONI DI ACCESSO IN MODO PERSONALIZZATO

Ospedali e cliniche sono spesso ripartiti in più edifici destinati ad usi diversi. Per controllare e gestire quali persone possono trattenersi in determinati spazi e momenti all'interno dell'area interessata è possibile adoperare il sistema 3060, intervenendo da una postazione centrale.



La sinergia tra supporto di identificazione (A), cilindri di chiusura, circuiti relè (B) e Locking System Management Software (C) per la configurazione del sistema consente la gestione ottimale degli accessi in ospedali, cliniche e centri di riabilitazione.

Spesso le regole di accesso non sono rigide e anzi cambiano di frequente. Per il sistema 3060 questo non è un problema. La soluzione combina infatti la chiusura senza chiavi con le funzionalità dei moderni sistemi di controllo degli accessi. Tutti gli utenti ricevono un supporto di identificazione digitale, su cui sono registrate le proprie autorizzazioni personali. I supporti digitali, siano essi SmartCard, tastierini PinCode o speciali app MobileKey per smartphone, comunicano via radio con i cilindri di chiusura, le maniglie o gli SmartRelè, anch'essi digitali, del sistema 3060. Quando le autorizzazioni cambiano, i nuovi privilegi vengono trasmessi automaticamente ai supporti di chiusura tramite WaveNet.

- Possibilità di aggiornamento ed espansione dell'impianto
- Gestione flessibile delle chiavi: possibilità di concedere, modificare o revocare autorizzazioni in qualsiasi momento
- Limitazione locale e temporale delle autorizzazioni d'uso
- Blocco mediante un clic del mouse delle SmartCard o dei transponder smarriti
- Possibilità di adoperare SmartCard esistenti (ad es. i tesserini dei dipendenti) come "chiavi digitali"

I VANTAGGI IN BREVE

- Soluzione leader mondiale con tecnologia di sicurezza all'avanguardia
- Elevata protezione degli investimenti ed eccellente economicità
- Stabilità e ridotta necessità di manutenzione
- Facile utilizzo

SimonsVoss Technologies
 Via Torino 2
 20123 Milano
 Tel. +39 02 72 54 67 63
 Fax +39 02 72 54 64 00
 italy@simons-voss.com
 www.simons-voss.com

La sicurezza di un impianto d'allarme racchiusa in una sirena

La richiesta di soluzioni per la sicurezza dei piccoli spazi, come ponteggi, garage, piccoli appartamenti e imbarcazioni sta aumentando esponenzialmente negli ultimi anni. Per questo i laboratori di R&S Venitem hanno ideato Doge CT3, la **sirena capace di funzionare anche da centrale d'allarme**, per una sicurezza completa, all-in-one. Un mini impianto completo che assicura una protezione totale di tutti gli ambienti. Viene fornita in comodo kit ideale per la protezione di spazi delimitati, completo di alimentatore stabilizzato protetto contro il corto circuito, ricevitore interno alla sirena, radiocomandi Vela rolling code e sensori Faro a doppia tecnologia. Il risultato è un impianto antifurto completo, funzionale e semplice da installare, estremamente competitivo e alla portata di tutti. Al kit è possibile abbinare il nuovissimo sensore da esterno Faro IP, altamente performante ed in grado di garantire un perfetto funzionamento anche in **ambienti esterni** non protetti e soggetti ad intemperie. E' inoltre possibile collegare la sirena



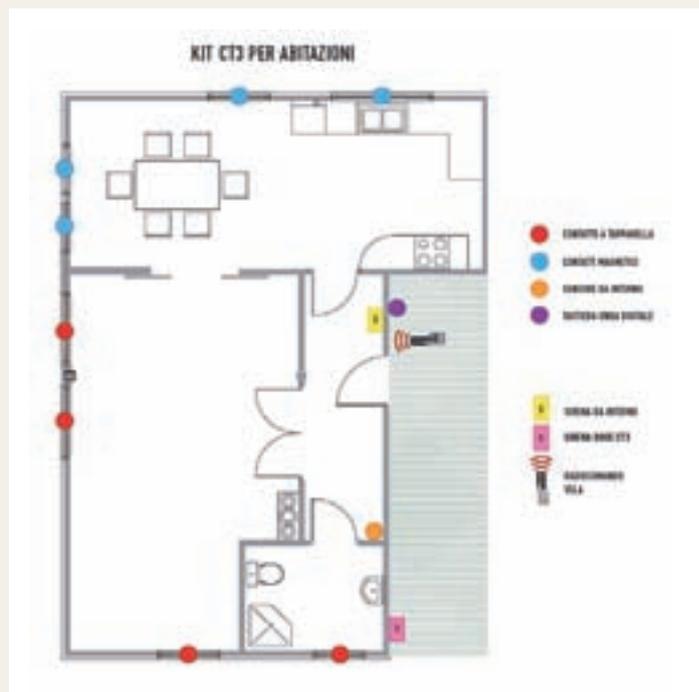
Doge CT3 a un **combinatore telefonico GSM** per inviare la segnalazione dell'allarme a utente e vigilanza in caso di intrusione. Collegando un'uscita libera del ricevitore Vela ad un canale GSM sarà possibile assegnare ad un pulsante del telecomando l'attivazione dell'allarme silenzioso. Doge CT3 diventa quindi una soluzione pratica e funzionale, adatta a qualsiasi tipo di esigenza.

Doge CT3 è in grado **di gestire fino a 3 zone, 1 linea di auto-protezione 24h** con allarme istantaneo funzionante anche a centrale disinserita e **una partizione**, con la possibilità di scegliere 1 zona ritardata e 2 istantanee, oppure 3 istantanee. È dotata di memoria d'allarme visiva su ogni zona; il **lampeggiante a LED**, ad alta luminosità e basso assorbimento, segnala in modo permanente o temporaneo lo stato ON/OFF dell'impianto.

to totale o parziale, ed è dotato di 3 aree luminose per segnalare la zona o il tipo di allarme. A bordo scheda sono presenti 4 LED per indicare anomalie, allarme e linee tamper aperte. La sirena è dotata di **doppio tamper reed magnetico anti-apertura del coperchio e antistrappo dal muro**, 2 suoni programmabili, 2 temporizzazioni per la regolazione del tempo di ingresso-uscita (Ingresso: 1min. o 30", Uscita: 1 min. o 2 min.), 2 temporizzazioni per la regolazione del tempo durata allarme (3 o 8 min). La **gestione dalla centrale** avviene tramite chiave elettronica o meccanica a relè, oppure tramite radiocomando. Vela è il radiocomando rolling code che Venitem normalmente abbina a questo tipo di sirena. Elegante, compatto ed ergonomico, è adatto ad un'ampia gamma di funzioni ed è particolarmente indicato per questi tipi di impianto. La centrale può essere interfacciata con le schede MCX o MCV (opzionali), per il collegamento di 1 o 4 rivelatori inerziali e/o vibrazione.

La sirena è dotata di **3 uscite open collector** (per la segnalazione di: stato impianto allarme e memoria allarme; anomalia) e di **un'uscita comandata da relè per la gestione di un'eventuale sirena interna o combinatore telefonico/vigilanza**. Tramite un LED dedicato, sono visibili all'interno di Doge CT3: segnalazione di anomalia per batteria; segnalazione anomalia speaker o rottura tromba; segnalazione mancanza rete. Viene segnalata inoltre l'eccessiva resistenza interna della batteria, il suo invecchiamento e il livello di carica. La batteria scarica causa il blocco della tromba, visibile tramite un lampeggio rapido del flash; avviene inoltre il blocco della lettura degli ingressi, compresi chiave e telecomando, per evitare i falsi allarmi. Se la batteria risulta molto scarica, la scheda si resetta e i LED si spengono. Il sofisticato circuito elettronico della sirena è protetto contro l'inversione di polarità e tropicalizzato in resina ed è capace di resistere anche in presenza delle più difficili condizioni climatiche. Questa speciale sirena è disponibile anche nella versione con sistema **antischiuma e antishock brevettato a doppia tecnologia**, contro i falsi allarmi e **innovativo sistema antiperforazione**.

Doge CT3 è studiata in modo da facilitare le attività di installazione e manutenzione. La linea di auto-protezione 24h, può essere esclusa tramite la funzione "**blocco di auto-protezione**", per semplificare gli interventi di manutenzione. Il **Walk-test** consente la verifica di sensori e uscite con suono della tromba attenuato. Infine la presenza di 2 **fusibili auto ripristinanti** permette la protezio-



ne separata di: alimentazione scheda e alimentazione rivelatori; possibilità di un inserimento totale da chiave e totale o parziale da telecomando. Doge CT3 possiede, inoltre, un'uscita di alimentazione sensori con tensione sempre presente anche a centrale disinserita ed è abbinabile a sensori per uso interno e sensori per uso esterno. Doge CT3 permette di ottimizzare al massimo materiali e tempi. Come da tradizione Venitem, è disponibile nelle diverse colorazioni e personalizzabile a seconda dei gusti e delle necessità estetiche. Il coperchio esterno è in ABS è caricato contro i raggi UV e verniciato con uno speciale processo a 4 strati, in grado di assicurare un perfetto mantenimento del colore nel tempo. Doge CT3: soluzioni concrete e sicurezza all-in-one.

Venitem
Via del Lavoro, 10
30030 Salzano (VE)
Tel. +39 041 5740374
Fax +39 041 5740388
info@venitem.com
www.venitem.com

Videosorveglianza HD a lunghe distanze, zero latenza e basso costo

Vorresti un sistema di videosorveglianza ad alta definizione che si usa come un impianto analogico e che costa praticamente quanto un impianto analogico? Vorresti un sistema capace di riutilizzare l'infrastruttura coassiale esistente e di raggiungere anche 300 metri di distanza senza ripetitori? E lo vorresti con compensazione automatica del segnale e alta capacità anti-interferenza? Insomma, vorresti una soluzione in alta definizione caratterizzata da trasmissioni a lunghe distanze, zero latenza e basso costo? Ebbene, oggi esiste ed è firmata da un player mondiale nella produzione di apparecchiature per videosorveglianza come Dahua Technology.

HDCVI (HIGH DEFINITION COMPOSITE VIDEO INTERFACE)

Dahua ha depositato un brevetto e rilasciato una nuova interfaccia di collegamento per segnali video denominata HDCVI (High Definition Composite Video Interface). HDCVI è una nuova tecnologia di trasmissione del segnale video in alta



definizione attraverso un normale cavo coassiale. La nuova tecnologia consente la trasmissione in formato HD su lunghe distanze a costi contenuti, anche mantenendo la cablatura coassiale già esistente. Vengono anche trasmessi sullo stesso cavo coassiale un segnale dati bidirezionale ed un segnale audio. I prodotti HDCVI si divideranno in due famiglie distinte: quella a 1080p (1920x1080) e quella a 720p (1280x720).

In aggiunta, la tecnologia HDCVI offre anche una compensazione automatica del segnale ASC (Automatic Signal Compensation) che minimizza la distorsione del segnale nella trasmissione a grande distanza. Le soluzioni HDCVI offrono sia telecamere che videoregistratori, con collegamento punto-punto tra DVR e telecamere, il collegamento tra i devices sarà quindi a stella, tipica dei precedenti sistemi con DVR analogici.

300 METRI DI DISTANZA CON COASSIALE

La distanza di trasmissione del segnale raggiunge i 300 metri utilizzando cavi coassiali del tipo 75-3 e 75-5 Ohm. Per la cablatura si possono utilizzare tutti gli elementi utilizzati negli impianti analogici e l'installazione è esattamente la stessa di quella con dispositivi analogici PAL convenzionali, sia per interni che per esterni, ma con una migliore capacità anti-interferenza offerta dalla tecnologia HDCVI. I canali dati bidirezionali possono essere utilizzati per comandare i movimenti PTZ di una Speed Dome ad esempio, oppure per lo zoom o la messa a fuoco a distanza di una telecamera, o per trasmettere segnali di allarme.

Attualmente il line-up comprende: bullet, dome ottica fissa 3,6mm, bullet varifocal in versione 720p e 1080p. Tra i DVR troviamo 4/8 canali sia in versione 720p che in 1080p. Inoltre è stato presentato il nuovo TRI-IBRIDO,

che consente l'utilizzo contemporaneo di telecamere analogiche, HDCVI ed IP: un vero ponte verso l'alta definizione.

Stanti queste premesse, si può senz'altro affermare che la tecnologia HDCVI rappresenti un'ottima soluzione per impianti in alta definizione caratterizzata da trasmissioni a lunghe distanze, senza latenza ed a basso costo.

NON SOLO HDCVI

Dahua non abbandona però ovviamente la sua spinta tecnologica verso la videosorveglianza over IP: la tecnologia HDCVI si affiancherà infatti a quella IP, dando uno slancio importante alla sostituzione degli impianti analogici esistenti. Un mercato che è ancora nettamente prevalente su quello digitale e che attende solo di essere aggiornato con il trasporto di video ad alta definizione. Soprattutto in Italia. Restando nel Belpaese, Videotrend è distributore ufficiale di Dahua. Dieci anni di knowhow, altissima specializzazione, capillarità distributiva, tecnologia up-to-date con garanzia di continuità nella fornitura, un reparto R&D che implementa tecnologie innovative e un'integrazione tra Antintrusione, Domotica, Videocontrollo e Videocitofonia, oltre alla garanzia di test rigorosi su ciascun vendor e ciascun prodotto di nuova immisione: questo è il valore aggiunto di Videotrend, importatore e distributore di marchi affermati come Dahua, IR-LAB, AOC, KT&C e molti altri ancora.



Videotrend
Via Brughetti, 9/H
20813 Bovisio Masciago (MB)
Tel. +39 0362 1791300
Fax +39 0362 1791394
info@videotrend.net
www.videotrend.net

Controllo accessi e intrusione per piccole e medie installazioni



La rinnovata gamma di prodotti Galaxy® Flex di Honeywell annovera numerosi miglioramenti e nuove funzionalità. Conforme agli standard EN50131 e PD6662:2010, questa soluzione di sicurezza ibrida per il controllo degli accessi e delle intrusioni aggiunge facilità e flessibilità d'uso ai sistemi di sicurezza di piccole e medie dimensioni con Grado di sicurezza 2. La soluzione consente di minimizzare i costi di espansione grazie alle 12 zone integrate interamente personalizzabili e ulteriormente espandibili grazie al disegno modulare della piattaforma Galaxy Flex.

PER PICCOLI IMPIANTI

Galaxy Flex 20 è una soluzione ricca di funzioni, idonea per sistemi di piccole dimensioni, con un massimo di 20 zone. Galaxy Flex 50 offre elevata flessibilità per i sistemi di piccole e medie dimensioni, in cui sono importanti facilità di installazione e funzionalità. Per ultimo, Galaxy Flex 100 offre un sistema altamente competitivo grazie a un numero maggiore di zone e funzionalità.



QUALI SONO LE NOVITÀ?

- **App mobile per l'accesso remoto:** disponibile per il download su dispositivi Apple e Android, l'applicazione GX Remote Control è un'app per il controllo remoto dei prodotti della gamma Galaxy. Sfruttando i moduli Ethernet Honeywell, gli utenti possono ora accedere ai loro sistemi di sicurezza da remoto, con la possibilità di controllare le funzionalità dei loro sistemi, come rapporti di stato, funzionalità attivate/disattivate, informazioni sui registri eventi e tanto altro. L'App mobile Galaxy Flex offre funzionalità di sicurezza affidabili e flessibili, a portata di mano.
- **Modalità di inserimento notturno "Night Set":** la gamma Galaxy Flex ora include anche una serie di funzionalità migliorate, tra cui la funzionalità di inserimento notturno, che consente la programmazione in modo rapido e semplice dei parametri di configurazione per le applica-

zioni residenziali. E se si aggiungono le funzionalità di gestione dei gruppi dei prodotti della famiglia Galaxy, la gamma Galaxy Flex offre una soluzione di sicurezza completa per ambienti residenziali e commerciali in cui sono richiesti sistemi di sicurezza ibridi.

- **Pannello di controllo metallico di dimensioni compatte e costo contenuto:** i prodotti della gamma Flex sono installati in un nuovo contenitore metallico di dimensioni compatte, ideale per le applicazioni caratterizzate da spazi di installazione esigui. Questo pannello di controllo di livello base è caratterizzato da un prezzo molto competitivo e integra un sistema antintrusione con Grado di sicurezza 2, che racchiude numerose funzionalità in un pacchetto compatto e pratico.
- **Opzioni di comunicazione flessibili, con funzionalità IP include:** le procedure guidate di configurazione rapida contribuiscono a semplificare la programmazione del sistema, attraverso l'impostazione passo-passo delle funzionalità di comunicazione multi-percorso Honeywell, mediante connessioni PSTN, GSM/GPRS o Ethernet. La configurazione e il collegamento all'istituto di vigilanza è semplice, e guida l'utente attraverso l'intero processo di apprendimento, consentendo al contempo di risparmiare tempo durante le procedure di installazione e configurazione in loco. I moduli Ethernet e GPRS sono disponibili con l'opzione di crittografia completa e supporto ricevitore disponibile tramite una gamma di soluzioni comuni di ricezione in tutta Europa. Permette inoltre di provare, diagnosticare e risolvere i problemi in remoto. Riduce il tempo dedicato alla ricerca e correzione degli errori, alla manutenzione e alle visite per l'installazione.



OTTIMIZZA L'INSTALLAZIONE

Galaxy Flex ottimizza i tempi e i costi d'installazione e programmazione. Il contenitore del pannello è predisposto per ospitare moduli senza fili, di comunicazione, di espansione e altre funzionalità sotto forma di moduli che possono essere inseriti e collegati con un semplice clic. Il contenitore non solo è semplice da installare ma è anche realizzato con un robusto materiale resistente al fuoco e meno soggetto al danneggiamento durante l'installazione.

TECNOLOGIE FURBE

Galaxy Flex permette di scegliere tra soluzioni cablate o senza fili che non compromettono mai l'affidabilità del sistema, perché basate sulle comprovate tecnologie radio bidirezionali e di instradamento Agile Radio Routing di Honeywell. Queste tecnologie consentono di estendere la durata della batteria del sensore fino a 5 anni e, poiché i sensori dispongono di funzionalità di rilevamento automatico, l'installazione è semplice e veloce.

Grazie alla connettività USB, la programmazione e il collaudo in loco sono semplici e veloci perché sfruttano la porta USB integrata, che permette di collegarsi alla Remote Serving Suite (RSS) tramite computer. La programmazione è semplice e facile grazie all'intuitiva interfaccia di programmazione di Galaxy Flex, basata sulla piattaforma Windows.

Honeywell Security Group
Via della Resistenza, 53/59
20090 Buccinasco - Milano
Tel +39 02 4888 051
Fax +39 02 4888 05533
info.hsce.italia@honeywell.com
www.security.honeywell.com/it/

DA NON PERDERE

**SECURITY FORUM 2014,
BARCELONA FA IL BIS**

BARCELONA (E) - Security Forum 2014 tornerà all'International Convention Centre di Barcellona dal 28 al 29 maggio prossimi. Gli organizzatori puntano naturalmente a consolidare il successo della prima edizione - che ha ottenuto 4.200 visitatori professionali e circa 300 espositori - rafforzando la connotazione dell'evento come piattaforma di confronto fra operatori. Da non perdere *Diàlogos Security Forum*, il congresso parallelo nell'ambito del quale saranno discusse le sfide che attendono il settore della sicurezza nei prossimi anni.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=99>

DA NON PERDERE

IFSEC 2014, SI RIPARTE DA LONDRA

LONDRA (UK) - IFSEC vedrà rafforzata la propria vocazione internazionale grazie al trasferimento dall'area espositiva NEC di Birmigham all'ExCeL di Londra. Dal 17 al 19 giugno, l'evento si prepara ad accogliere oltre 45mila visitatori e più di 600 espositori. Se l'area sarà suddivisa in nove sezioni per garantire un'esauriente panoramica del mercato, il programma congressuale comprenderà numerosi appuntamenti mirati ad approfondire le tematiche più attuali: è il caso del nuovo Security & Fire Installer Live, interamente dedicato agli installatori.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=107>

DA NON PERDERE

AD ATENE UNA SICUREZZA OLIMPIONICA

ATENE - Securexpo Atene si svolgerà dal 9 all'11 maggio prossimi presso la Fencing Arena, all'interno delle moderne strutture realizzate per le Olimpiadi del 2004. Su una superficie complessiva di oltre 7mila mq, verranno presentate le principali novità del settore, che saranno articolate in quattro sezioni principali: *Security & Safety*, *Info Security*, *Fire Protection* e *Safety & Health*. Da non perdere anche il *Security/Safety Forum*, che darà spazio a una serie di importanti approfondimenti tematici curati da esperti del settore.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=112>

DA NON PERDERE

**L'INTEGRAZIONE FRA ELETTRONICA
E SICUREZZA**

PASTORANO (CE) - Medity Expò - in programma dal 15 al 17 maggio 2014 presso il Polo Fieristico del Centro-Sud Italia di Pastorano, in provincia di Caserta - si propone di rappresentare e promuovere l'integrazione tra il comparto elettrico/elettronico e quello della sicurezza. La visione a 360 gradi dei due settori sarà garantita dalla presenza di imprese che producono software per la progettazione e da un seminario dedicato alla progettazione integrata nell'edilizia per l'uso razionale delle risorse energetiche rinnovabili e lo sviluppo tecnologico.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=108>

PRESENTAZIONE DI Control Center Eagle

Il futuro dei sistemi di gestione della sicurezza video

Interfaccia utente intuitiva. Eccezionale velocità di esportazione e ricerca del movimento. Gestione avanzata degli allarmi. Scalabilità straordinaria.

www.indigovision.com

DA NON PERDERE

PRIVACY DAY FORUM LA PROTEZIONE DATI A CONGRESSO

PISA - Il prossimo 9 maggio si terrà il quarto appuntamento con il Privacy Day Forum, ospitato nella prestigiosa sede del CNR di Pisa. L'evento, organizzato da Federprivacy, si rivolge a professionisti e figure aziendali quotidianamente coinvolti dalle tematiche sulla privacy: anche quest'anno non mancheranno relatori di prestigio e ospiti dalle istituzioni, e saranno previsti crediti formativi per le categorie professionali interessate. *Data protection e best practices* avranno un ruolo centrale nel dibattito degli addetti ai lavori.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=109>

VISTO PER VOI

39MILA VISITATORI PER SICUR MADRID

MADRID (E) - Sicur Madrid 2014, svoltasi lo scorso marzo, ha registrato ottimi risultati: oltre 1.300 espositori e quasi 39mila visitatori hanno preso parte ad un evento che ha catturato l'attenzione dei professionisti spagnoli della sicurezza. Buona anche la presenza internazionale, con quasi 3mila operatori provenienti da 74 paesi tra cui Portogallo, Francia, Italia e Messico. L'area espositiva è stata arricchita dall'introduzione della Galleria dei Nuovi Prodotti, uno spazio pensato per riconoscere l'impegno delle aziende nella Ricerca & Sviluppo.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=110>

VISTO PER VOI

SECUTECH INDIA, SUCCESSO CONFERMATO

MUMBAI (IND) - La terza edizione di Secutech India, a Mumbai, si è svolta dal 6 all'8 marzo scorsi presso il Bombay Exhibition Centre, confermando in positivo i numeri registrati nel 2012 e nel 2013. Un pubblico internazionale di visitatori qualificati ha potuto toccare con mano le tante novità proposte, confrontandosi con gli operatori del settore e aggiornandosi sulle tendenze più interessanti grazie al ricco programma congressuale. Il prossimo appuntamento con Secutech India sarà a Delhi, dal 26 al 28 giugno 2014.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=113>

VISTO PER VOI

TB FORUM, LA SECURITY PENSA IN GRANDE

MOSCA (RU) - La diciannovesima edizione di TB Forum/ International Forum Security and Safety Technologies ha accolto un vasto pubblico professionale, cresciuto del 25% rispetto allo scorso anno. L'ampia area espositiva era suddivisa in sette aree merceologiche, mentre il Congresso ha proposto un ricchissimo programma, con 13 conferenze e una ventina di altri appuntamenti fra tavole rotonde, seminari e briefing. La prossima edizione del TB Forum si svolgerà, sempre a Mosca, dal 10 al 12 febbraio 2015.

<http://www.secsolution.com/appuntamento.asp?id=111>

拉吉拉坎
娅麗杰
拉吉

拉吉拉坎
娅麗杰

**NON COMPRARE
A SCATOLA CHIUSA**

mesa
GROUP

Mesa srl uninominale
indicatore 60/g - 52100 arezzo - italy
tel. +39 0575 968011 - fax +39 0575 968054
info@mesa-sic.com - www.mesa-sic.com

www.area-creativa.it

La Redazione

Quando Innovare fa rima con Orientale

Cina. Nella mente scorrono immagini di aziende totalmente abbottonate, con personale che non parla e tanto meno mostra al mondo ciò che fa. Poi sbarchi a Hangzhou e trovi energia, innovazione e un atteggiamento talmente “open” da ricordare il Nord Europa. Invece sei nella sede di Dahua, in una tra le città più industrializzate del mondo, vicina ad un Lago dell'Ovest talmente incantevole da esser stato, nel mito cinese, addirittura generato dalla caduta di una perla della via lattea.

In questo scenario, il colosso della videosorveglianza Dahua si presenta alla stampa internazionale snocciolando numeri impressionanti: 882,6 milioni dollari fatturati nel 2013; forti investimenti in R&D sia per migliorare le performance che il design dei suoi prodotti; azienda n. 6 al mondo per TVCC e video secondo l'analista IHS, una nomination da Forbes come Top Potential Enterprise e un premio del Governo cinese come China Smart City Recommended Brand. Dopo questa carrellata, che Dahua si collochi nona nella Top Security 50 2013 e che abbia vinto pure il SecuTech Award 2014 per la migliore performance video IP non fa quasi più impressione.

Fa invece impressione vedere come questa società, come ormai parecchie startup cinesi, faccia parte di quella nuova generazione di imprenditori asiatici che sta creando un modello di innovazione originale ed autoctono – una nuova Silicon Valley con gli occhi a mandorla, in linea con la riforma industriale annunciata dal premier Li Keqiang, che abatterà le barriere istituzionali cinesi e punterà sulla creatività come motore dell'innovazione.

Ne è un valido esempio la tecnologia proprietaria HDCVI di Dahua, un'evoluzione dell'HD su cavo coassiale tradizionale che garantisce trasmissioni su lunga distanza, un HD più semplice da installare e implementare, no encoding o decoding (con un solo cavo si fa tutto: audio, video, allarme), e soprattutto un prezzo del tutto paragonabile a quello del video tradizionale analogico.

HDCVI: E PERCHÉ NON HD-SDI?

La prima domanda sorge spontanea: non bastava investire direttamente nell'HD-sdi e accodarsi all'HD-CCTV Alliance, tanto per dirne una? La risposta del Presidente di Dahua **Fu Liquan** è che l'HD-sdi presenta ancora troppi problemi tecnologici (a partire proprio dalla ridotta distanza di trasmissione) e soprattutto costa troppo. Perché alla fine della fiera, spesso occorre sostituire tutti i dispositivi (telecamere, NVR, monitor) e dare quindi addio al bel valore retrofit. Il tutto per trovarsi poi in mano un sistema proprietario, scarsamente interoperabile e soprattutto analogico.



AFORISMI CONFUCIANI

“Non è grave se gli uomini non ti conoscono, è grave se tu non li conosci”

“Studia il passato se vuoi prevedere il futuro”

Queste massime confuciane sembrano stare alla base delle politiche di ascolto che Dahua sta mettendo in campo in maniera sempre più penetrante: il prossimo obiettivo del colosso cinese è infatti offrire all'utente finale un'esperienza di acquisto sempre migliore e, per farlo, Dahua ha scelto di pensare partendo dal punto di vista del cliente. Conosci gli uomini per farti conoscere, dice Confucio. *E per capirli, guarda cosa serve loro - anche volgendoti al passato, se occorre.* Ammodernare la tecnologia analogica come piattaforma di lancio verso un futuro ad alta definizione è la logica che sta alla base dell'HDCVI.

La tecnologia HDCVI, invece, supera tutti questi ostacoli. Ma che succede in un paese come l'Italia, che ha infrastrutture colabrodo spesso ridotte a brandelli? Anche da noi il segnale ad alta definizione sarà in grado di



Un total white che richiama l'abbagliante yang della filosofia cinese

essere trasportato per via analogica senza dover rifare il cablaggio? **Gianluca Farina** (Responsabile Commerciale di Videotrend, distributore italiano di Dahua) all'ultimo open day di Roma ha risposto che nel mercato italiano, caratterizzato da una base di installato davvero notevole, la tecnologia HDCVI è ideale per migrare all'alta definizione in modo *rapido e indolore*. "Esistono tantissimi impianti analogici installati dai 3 ai 5 anni fa che dispongono quasi sempre di cavi di buona qualità per trasmettere il segnale in alta definizione su tratte superiori ai 100 metri: considerato che i cavi RG59type sono recenti e quindi validi per trasmissioni inferiori ai 100 metri, e poiché assai raramente l'utente acconsente a sostituire un impianto installato solo qualche anno prima, l'HDCVI è una risposta tecnologica ideale. Se invece l'impianto è datato, e in Italia c'è davvero tanto installato da aggiornare, grazie alla tecnologia HDCVI e ai costi ridottissimi, si può sostituire immediatamente tutto l'insieme delle telecamere, lasciando intatto il cablaggio".

HDCVI: E PERCHÉ NON SOLO IP?

Ok, tutto è più chiaro adesso. E in parte ci spiega anche perché, con tutti gli indicatori di mercato che puntano dritti sull'IP - e un logo Dahua la cui *a* rappresenta la chiocciola

@ dell'IT), Dahua abbia deciso di investire in una tecnologia analogica. "Sia beninteso - precisa **James Wang**, Vice General Manager per le vendite Overseas - che l'IP è una linea di prodotti importantissima per Dahua e su quel mercato siamo ampiamente presenti, ma l'HDCVI permette di adattare i sistemi esistenti all'HD in modo rapido, facile e con minori costi". Quindi il futuro va verso l'IP, ma con l'HDCVI Dahua punta a conquistare tutto l'installato esistente. Dal passato al futuro.

HDCVI: DAL PASSATO AL FUTURO

Pro futuro - prosegue Wang - l'intenzione di Dahua è di semplificare le soluzioni IP portandole alla banalizzazione installativa tipica dell'analogico, ma anche di entrare a gamba tesa in nuovi segmenti, dal Cloud all'Internet of Things, dai big data alla home automation facendo interagire automazioni e allarmistica e creando sempre nuove integrazioni con altre industry. E ovviamente di continuare ad innovare nel settore d'elezione della videosorveglianza, implementando la video analitica e l'intelligenza on board per arrivare presto ad affermarsi come *total solution provider* con forte capacità di personalizzazione per ciascun mercato verticale. "In Cina ci avvaliamo di consulenti per i diversi mercati verticali e intendiamo replicare questo modello anche sui mercati overse-

as - spiega **Laura Bai**, Product quality manager, ricordando che Dahua investe tantissimo nella qualità e nella gestione del prodotto e che il primo obiettivo del management è di affermarsi a breve come vendor leader per la qualità della propria produzione. La pletora di certificazioni acquisite negli ultimi anni (ISO 9001, ISO 14001 e 18000, CCC, UL, FCC, CE) parla da sola. Ma ciò di cui Dahua va più fiera, racconta **Tim Shen**, Marketing Director di Dahua, sono i Success Cases realizzati attraverso la vasta rete di partner mondiali, che coprono mercati che spaziano dal retail alle banche, passando per templi, aeroporti, il palazzo del Cremlino, le strutture olimpiche di Pechino (Three-Gorge Olympic), una diga e la metropolitana cinese. E anche due case history prestigiosi nel nostro Belpaese, che a&s Italy ha già avuto modo di presentare: la pista di Formula 1 nel circuito di Modena e il Porto di Pescara.



LA NUOVA RUBRICA DI A&S ITALY
CHE FA PARLARE DIRETTAMENTE GLI OPERATORI

Continuiamo con il tema: quali trend e previsioni per la security 2014?

Ryan Kawashima (Sony Europe): “Le previsioni di crescita del 12% a livello europeo indicano il 2014 come un anno straordinario per la videosorveglianza, grazie alla crescente domanda di immagini nitide e dettagliate anche negli ambienti difficili. Sony offre maggiore sensibilità e tecnologie di miglioramento delle immagini che garantiscono HD di altissima qualità anche nelle situazioni più critiche.”

Frederic Ankaoua (NICE Systems): “Stiamo registrando una crescita nella richiesta di soluzioni di sicurezza per il trasporto pubblico, il settore bancario e altri verticali di servizi. La maggiore fiducia di questi mercati ha portato con sé un approccio più proattivo nella proposta di integrazione di sottosistemi di sicurezza, e quindi di soluzioni PSIM ancor più complete.”

Willem Ryan (Avigilon): “Nel 2014 crescerà l'adozione di soluzioni di videosorveglianza ad alta definizione over IP. Le tecnologie di videoanalisi risponderanno maggiormente alle aspettative degli utenti finali e le soluzioni di sicurezza vivranno una sempre più intensa integrazione tra sorveglianza, analisi automatica delle immagini e controllo accessi”

Jean-Philippe Deby (Genetec): “Nel 2014 proseguirà la migrazione dal TVCC tradizionale analogico al video IP e si vedrà un'adozione sempre più massiccia di videosorveglianza e controllo accessi sotto una piattaforma aperta unificata. Tale processo sarà guidato dalla richiesta di sistemi sempre più usabili, che garantiscano maggior sicurezza e un minor costo totale di proprietà”.

Nicola Noviello (Arecont Vision): “Spesso il monitoraggio di aree di grandi dimensioni con telecamere pan-tilt-zoom non è pienamente efficace. Le telecamere panoramiche non perdono nemmeno un dettaglio: una sola panoramica da 180° o da 360° copre un'area che richiederebbe parecchie telecamere convenzionali o PTZ multiple. Nel 2014 vediamo uno sviluppo in tal senso.”

ASSA ABLOY
leader mondiale
nei sistemi
di sicurezza
vi aspetta a
ELF Convention 2014



ELF Convention 2014

The annual Congress of the European Locksmith Federation

Palazzo degli Affari,
Firenze
23 - 24 maggio

ASSA ABLOY

www.assaabloy.it

The global leader in
door opening solutions

IP Security Forum chiama, Bologna risponde. Alla stragrande!

Una vera *piazza in movimento* per la prima, superdinamica, tappa di IP Security Forum edizione 2014. Stupefacente la risposta di Bologna ad un format innovativo, che il 6 marzo ha trasformato una mostra-convegno in una vera agorà di discussione. Circa trecento persone, numerosissime e attente fino all'ultimo speech, hanno seguito - in senso letterale - un percorso contenutistico che si snodava attraverso e lungo gli stand, dalla teoria alla pratica senza soluzione di continuità, per toccare con mano le potenzialità della tecnologia e per commentarne dal vivo i pro e i contro. La *piazza itinerante* di Bologna ha quindi annullato le distanze - fisiche e soprattutto concettuali - tra parte congressuale e spazio espositivo, testimoniando che le soluzioni di sicurezza sono risposte tecnologiche a problemi molto concreti.



Accosta il tuo smartphone
e goditi il trailer dell'evento!

Non meno importante la parte più strettamente dedicata alla formazione e all'aggiornamento professionale: dall'intervento di Assisital su *interoperabilità e integrazione* quale nuova opportunità di business, al seguitissimo update sulle *normative privacy* (curata dai legali di DI & P Srl), fino all'aggiornamento sulla *CEI 79:3 2012* e sulla *modulistica "must"*, curati dall'AIPS. La *progettazione dei sistemi di videosorveglianza IP e il ruolo del Perito Industriale* in Italia e in Europa completavano il quadro dell'offerta formativa di *IP Security Forum* Bologna. Un'offerta formativa apprezzatissima, come apprezzatissima è stata l'offerta espositiva visionabile agli stand, con la presentazione di tecnologie in anteprima mondiale e di importanti casi di successo. *"Le aziende hanno fatto proprio un messaggio nel quale crediamo da tempo: la necessità di enfatizzare gli applicativi e le capacità di problem solving racchiuse nelle tecnologie di sicurezza"* - ha dichiarato Roberto Motta, Presidente di Ethos Media Group, organizzatore dell'evento. Gli ha fatto eco Andrea Sandrolini, AD di Ethos Media Group: *"Il nostro obiettivo è di costruire una community, una rete di portatori di interessi integrati che crescerà di valore al crescere dei suoi utenti. Formare gli operatori e aiutarli a entrare nell'era IP traendone giovamento è per noi il vero spirito della crescita"*.

Crescita di cui c'era bisogno, a giudicare dalla straordinaria partecipazione dei visitatori, attenti e profilati, al programma formativo ed espositivo presentato a Bologna. Crescita che però ancora deve fare molti passi avanti, secondo quanto è emerso dalla Tavola Rotonda *"IP e security tradizionale: dagli slogan alla realtà dell'installazione"* per indagare il grado di penetrazione e di comprensione della tecnologia IP nelle sue varie declinazioni per la security fisica, ossia quale distanza insiste tra la - fisiologica - corsa all'innovazione dei ven-

IL ROADSHOW CONTINUA: SII PROTAGONISTA!

Dove: a Bari

Quando: il 4 Giugno 2014

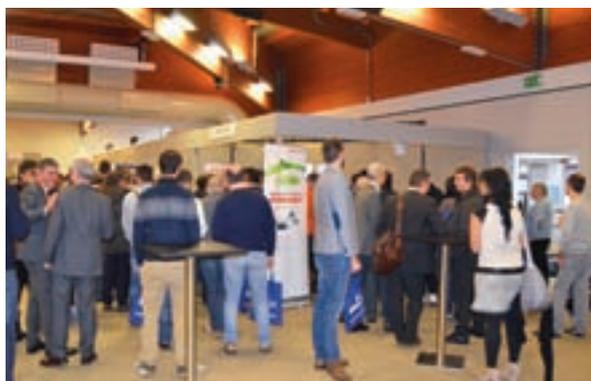
Perché: perché per crescere bisogna formarsi: chi si ferma è perduto!

A chi si rivolge: security manager, IT manager, professionisti della sicurezza (installatori, system integrator, distributori, consulenti di sicurezza), progettisti, tecnici informatici e del networking

More info: <http://www.ipsecurityforum.com/>

dor, la realtà concreta dell'installazione e, ancor più al fondo, la reale capacità di assorbimento del mercato. Rimandando ai prossimi numeri di a&s Italy per gli approfondimenti, rinnoviamo il nostro GRAZIE a quanti, accordandoci la loro fiducia, ci hanno permesso di dar vita a *IP Security Forum* Bologna: Argo Elettronica, Axis Communication, Betacavi, Bettini, Canon Italia, D-Link, Elmat, Ermes, Europlanet, Euklis by GSG International, HikVision, Mesa, Milestone, Pelco, Risco, Satel Italia, Trans Audio Video, Videotrend.

Appuntamento alla prossima puntata di *IP Security Forum* con nuove idee e sorprese: ci vediamo il 4 Giugno nella bellissima città di Bari!



La Redazione

Hikvision: una nuova sede smart e tanti smart-seminar... per clienti smart



Quando una sede aziendale può dirsi “smart”? Quando è confortevole, comoda da raggiungere e di dimensioni proporzionate allo scopo. Ma è ancora prima lo scopo della sua nascita - e la predisposizione di strumenti adeguati a raggiungerlo - a rendere “smart” un ambiente.

E' il caso della nuova filiale romana di Hikvision, vendor n.1 al mondo di dispositivi per TVCC. Dislocata strategicamente sulla dorsale della via Pontina, attrezzata di apparecchiature per demo live e sala per corsi di formazione, aperta ai distributori che vogliono testare le soluzioni o accompagnarci i clienti, la sede di Roma è nata con uno scopo senza dubbio furbo: fornire alla clientela professionale un nuovo strumento per diventare a sua volta smart, ossia capace di stare su un mercato sempre più inflazionato marginalizzando e monetizzando il valore aggiunto del proprio lavoro. In che modo?

Innanzitutto stabilendo una vicinanza maggiore con il cliente dell'area centro-sud: “un mercato molto interessante, soprattutto per i grandi utenti governativi, e che merita un avamposto territoriale diretto e un'assistenza tecnica e commerciale immediata” - dichiara **Luca Napolitano**, responsabile della filiale Hikvision di Roma.

Ma il percorso per diventare *smart*, e per governare il mercato senza subirlo, è fatto anche di scelte tecnologiche furbe: “la nostra nuova **linea IP Smart** assomma intelligenza, facilità d'uso, completezza di gamma e convenienza. Richiede una certificazione non strettamente commerciale, come in genere rilasciano i vendor di settore, bensì tecnica. Tale certificazione, oltre a tutelare la clientela, rappresenta un valore aggiunto monetizzabile anche nei confronti dell'utenza finale” - spiega **Marco Pili**, responsabile segmenti verticali. La sala corsi sarà quindi anche - ma non solo - dedicata a sfornare “installatori smart”.

Alla fine del percorso, l'operatore *smart* disporrà di tutti gli strumenti professionali, tecnologici, logistici e commerciali per costruirsi un mercato remunerativo e profittevole: "il nostro modello di business prevede soluzioni per tutte le tipologie di clientela: ai system integrator offriamo personalizzazioni tecnologiche e un lavoro dedicato, con i grandi utenti ci affianchiamo in tutte le fasi, dal progetto alla messa in opera, e per tutti i clienti garantiamo politiche commerciali trasparenti, distribuzione su canali professionali e un prezzo che consente di rivendere il proprio valore e di guadagnare anche in congiunture difficili"- dichiara **Sauro Traccali**, Technical manager area centro sud.

I numeri di questa politica *smart* parlano chiaro: a livello globale, dal 2004 al 2013 Hikvision ha segnato una crescita media annua del 53% e in Italia il terribile anno appena concluso ha registrato un + 312% sul 2012, con un 56% di venduto a tecnologia IP.

E non finisce qui: a breve il magazzino e gli uffici di Vittorio Veneto raddoppieranno di dimensioni, rendendo ancor più *smart* la logistica e aprendosi a nuove opportunità di meeting, entro settembre verrà aperta una filiale anche a Milano e in Novembre, durante la fiera SICUREZZA, Hikvision – oltre ad essere presente con un triplo stand - organizzerà un grande evento con momenti ludici e conviviali...perché il lavoro deve anche piacere per essere davvero *smart*. Insomma, la *smart evolution* è pienamente in atto: basta coglierla.



SMART EVOLUTION TOUR

L'evoluzione *smart* è cominciata! L'intelligenza delle Telecamere e Speed Dome Smart IP Megapixel di Hikvision incontra Milestone, la Piattaforma Open con gestione di analisi video e edge storage: una soluzione completa, facile e veloce per ogni esigenza, dall'analogico all'IP FullHD e MP. Questo ed altro allo Smart Evolution Tour: 10 tappe in tutta Italia in orari *smart* (14-18,30) e con aperitivo finale!

6 maggio 2014

NH Hotel Mantegna, via Tommaseo 61 - 35131 Padova

8 maggio 2014

Cagliari Holiday Inn, v.le Ticca 23 - 09122 Cagliari

13 maggio 2014

NH Hotel Bologna Villanova, via Villanova 29/8 - 40055 Bologna

14 maggio 2014

NH Hotel Firenze, p.zza V. Veneto 4/a - 50123 Firenze

20 maggio 2014

NH Hotel Bergamo, via Paleocapa 1/g - 24122 Bergamo

21 maggio 2014

NH Hotel Fiera, v.le degli Alberghi - 20017 Rho Milano

22 maggio 2014

Villa Romanazzi Carducci, via G. Capruzzi 326 - 70124 Bari

27 maggio 2014

NH Hotel Ambassador, via Medina 70 - 80133 Napoli

28 maggio 2014

NH Hotel Palermo, Foro Italico - 90133 Palermo

29 maggio 2014

NH Hotel Midas, via Aurelia 800 - 00175 Roma

Preregistrazioni: tel. 0438 6902; itinfocomm@hikvision.com



La Redazione

Secutech 2014: oltre 26mila visitatori da 91 paesi



La diciassettesima edizione di Secutech, come sempre organizzata da Messe Frankfurt New Era Business Media, si è svolta con successo nelle giornate comprese fra il 19 e il 21 marzo scorsi.

La vasta area espositiva, ancora una volta ospitata nel Taipei Nangang Exhibition Center, si è sviluppata su una superficie complessiva di circa 35mila metri quadrati e ha dato spazio alle molte novità degli oltre 500 espositori provenienti quest'anno da ben diciassette diversi paesi.

In vetrina prodotti, soluzioni e tecnologie all'avanguardia per uso commerciale e residenziale che ben rappresentavano le tante declinazioni del mondo della sicurezza.

“Abbiamo sinceramente apprezzato il supporto ottenuto sia dagli esperti sia dagli operatori del settore”, ha dichiarato il Managing Director di Messe Frankfurt Parson Lee. “Come confermato dai numerosi riscontri positivi ottenuti dai nostri espositori, Secutech rappresenta una delle migliori occasioni per entrare in contatto con i clienti reali e potenziali e scoprire nuove opportunità. Un fatto che si è ripetuto anche quest'anno grazie agli oltre 26mila visitatori professionisti (provenienti da più di 90 paesi) che hanno preso parte all'evento”.

LA VOCE DEGLI ESPOSITORI

Optex Co Ltd, produttore giapponese di sistemi e sensori di allarme wireless, ha partecipato come espositore per il secondo anno consecutivo. “In questa edizione abbiamo presentato i nostri più recenti sistemi di controllo di illuminazione LED, insieme alla Serie Smart

Line all'interno dell'area Smart Home", ha dichiarato il responsabile vendite e marketing Yoshi Hamamoto. "Abbiamo avuto numerosi contatti con operatori asiatici e riscontri molto positivi, per cui siamo decisamente soddisfatti". Dello stesso tenore la testimonianza di Greg Luo, Senior Technical Support Manager di Hikvision Digital Technology: "Per la sicurezza, questo show rappresenta l'evento a maggiore vocazione internazionale in Asia: è ben organizzato e dà la possibilità di confrontarsi con professionisti realmente interessati a ciò che fai". La profilazione B2B dei visitatori è da sempre un punto di forza di Secutech a Taipei.

LE DELEGAZIONI INTERNAZIONALI

Come appuntamento annuale di riferimento per il settore, Secutech si impegna sempre per moltiplicare le occasioni di incontro e di business: per portare in fiera il maggior numero possibile di professionisti, anche quest'anno gli organizzatori hanno creato numerose delegazioni di buyer – da Europa, India, Singapore, Thailandia, Turchia e Vietnam. Come ha spiegato uno di questi delegati, un system integrator indiano, "subito dopo la sessione di business matchmaking ho trovato tre potenziali partner commerciali: è senza dubbio un sistema efficace per stabilire nuovi contatti".

SECUTECH AWARD: L'ECCELLENZA SUL PODIO

Una delle più interessanti attrazioni dello show sono stati i Secutech Award, i premi riconosciuti alle aziende che

si sono distinte per l'eccellenza dei prodotti offerti. I tanti buyer presenti sono stati invitati a votare la migliore camera IP e NVR. Nella prima categoria hanno vinto Bosch, Dahua, Hunt, Lilin, Pelco, Shany, SONY, Uniview e Vivotek. Nella seconda, sono invece salite sul podio Everfocus, GKB, Hikvision, Qnap, SE Energy e Synology.

LA FORMAZIONE

Il programma congressuale proposto da Secutech 2014 è stato come sempre all'altezza delle aspettative: le ben 130 sessioni offerte hanno approfondito numerose tematiche di grande attualità legate alla videosorveglianza, alla componentistica (con l'evento parallelo CompoSec), ma anche all'antincendio e ad un tema sempre più importante e intrecciato al mondo della sicurezza security fisica: la protezione dei dati. Un fedele visitatore italiano dell'evento, il Managing Director di Eurogroup Alessandro Berio, si è detto particolarmente interessato a CompoSec, che "è molto utile per comprendere il modo in cui i prodotti sono progettati e costruiti attraverso un'analisi dettagliata delle parti e degli accessori che li compongono: è questo uno dei principali punti di forza della manifestazione".

ARRIVEDERCI AL 2015

La prossima edizione di Secutech si svolgerà, sempre presso il Taipei Nangang Exhibition Center, dal 28 al 30 aprile 2015. Mark your calendar!

www.secutech.com





TELECAMERA PER SENSORI MULTI-MEGAPIXEL

La nuova SurroundVideo® Omni Cameras è stata progettata per 4 sensori multi-megapixel che possono essere regolati secondo le esigenze del cliente per "catturare" differenti campi visivi in un raggio complessivo di 360°.

Questo consente a una singola telecamera di fornire una copertura molto dettagliata di un'area vasta e, nello stesso tempo, di riprendere scene direttamente anche sotto la telecamera o su campi multipli, utilizzando le differenti opzioni di lenti.

L'elevata versatilità della telecamera evita la necessità di più dispositivi e riduce considerevolmente i costi del sistema.

SurroundVideo® Omni Cameras è disponibile in configurazioni 5 megapixel (MP), 8MP, 12MP e 20MP.

Le telecamere a basso profilo possono avere diverse opzioni di lenti, che vanno dai 2.8mm fino ai 16mm.

ARECONT VISION
www.arecontvision.com



SCHEDA COMUNICATORE ABS-IP

Bentel Security presenta la scheda ABS-IP, un Modulo IP che permette di collegare la centrale ABSOLUTA ad una rete LAN, attraverso l'interfaccia Ethernet oppure via WiFi, tramite il bridge ABS-VAP11N, estendendo così enormemente le possibilità di comunicazione della centrale.

La centrale ABSOLUTA acquista così una serie di potenzialità come la possibilità di inviare e-mail per ciascun evento di centrale ad indirizzi diversi, la gestione completa da remoto con la nuova APP 2.0 per iOS ed Android e le Notifiche Push che avvisano gli utenti in tempo reale per gli eventi desiderati.

La scheda mette inoltre a disposizione il protocollo ITV®, lo standard di Tyco Security Products per gli integratori che vogliono utilizzare la centrale Absoluta in sistemi di supervisione ed automazione degli edifici. E' anche disponibile un accessorio per il collegamento WI-FI alla rete domestica.

BENTEL SECURITY SRL
www.bentelsecurity.com



UNITÀ DI ALIMENTAZIONE PER SISTEMI DI ALLARME IMQ

Wolf Safety ha ottenuto la certificazione da IMQ per 4 unità di alimentazione per sistemi di allarme secondo la norma europea EN50131-6.

UA-1320ENC e UA1340ENC sono certificate per il grado di sicurezza 2, che prevede una autonomia minima garantita di 12 ore, dispongono di alimentatori da 2 e da 3,6A e possono alloggiare batterie da 7,2 e da 18Ah.

UC1340ENC e UC 1370ENC, con alimentatore fino a 6,9A, sono certificate al grado di sicurezza 3 che prevede una autonomia minima di 60 ore (30 ore se l'impianto trasmette a un centro di ricezione allarmi lo stato dell'alimentatore). Per raggiungere simili autonomie con correnti importanti è previsto l'uso di una batteria fino a 70Ah. Il grado di sicurezza 3 prevede una serie di controlli dove il primo evidente è il Test di Batteria in grado di scoprirne l'inefficienza, la perdita della connessione e il cortocircuito.

WOLF SAFETY BY ELP
www.wolfsafety.it



TELECAMERA DI RETE FISSA PER RETAIL, HOTEL UFFICI

Axis M1145-L è una telecamera di rete fissa adatta per applicazioni di videosorveglianza professionale in punti vendita, negozi, ristoranti, hotel e uffici. Offre una soluzione a prezzo accessibile per una videosorveglianza degli interni discreta, di giorno come di notte, in grado di garantire un'identificazione precisa grazie alla risoluzione full HDTV 1080p, allo standard di compressione video H.264, alla funzione Day&Night e alla pratica illuminazione LED a infrarossi integrata e regolabile.

Il design sottile e compatto consente un'installazione rapida e veloce, una configurazione semplice e una soluzione di videosorveglianza agevole per le applicazioni in cui è richiesto un monitoraggio 24 ore al giorno e 7 giorni su 7. Per ridurre al minimo l'impatto ambientale, le parti in plastica della telecamera contengono il 50% di materiali riciclati.

AXIS COMMUNICATIONS
www.axis.com/it/



NUOVI CAVI PER SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA IP

La flessibilità dei sistemi IP e la loro continua evoluzione hanno contribuito a trasformare un sistema di videosorveglianza in un impianto dinamico. Spesso la trasmissione del segnale video IP avviene mediante l'utilizzo di cavi di rete Cat. 5 o Cat. 6. Il limite di tali infrastrutture è rappresentato dalla tratta massima che non supera i 90 metri (CAT 5) e dal dimensionamento della banda passante. Un errore di valutazione può comportare problematiche di trasmissioni o saturazione di banda.

Oggi BETA CAVI è in grado di proporre una gamma di cavi denominata EOC in grado di superare i limiti fisici e trasmissivi del Cat. 5 o Cat. 6.

Grazie alla stretta collaborazione con i leader di mercato degli apparati IP è stato possibile lo sviluppo di un cavo specifico EOC8035 in grado di trasportare alla distanza di 650m. sia il segnale video IP che l'alimentazione degli apparati (48 Volt).

BETA CAVI
www.betacavi.com



APP PER IL CONTROLLO REMOTO DEL SISTEMA DI SICUREZZA

iParadox è l'applicazione che consente all'utente di controllare da remoto, in modo semplice e intuitivo tramite smartphone e tablet, i sistemi d'allarme Paradox. Tra le prestazioni comuni per le versioni Lite (gratuita) e Full, la connessione tramite IP statico o dinamico e la possibilità di visualizzare lo stato delle zone, la memoria allarmi e i guasti.

La versione Full permette inoltre l'inserimento e il disinserimento del sistema, la vibrazione e/o suono su allarme (Android), il controllo di 16 uscite PGM e la personalizzazione delle etichette. iParadox consente la gestione di più installazioni dallo stesso dispositivo, con la possibilità di escludere singolarmente le zone.

Compatibile con le centrali SPECTRA SP, MAGELLAN MG5000/MG5050 e DIGIPLX EVO, è scaricabile da Apple Store e da Google Play.

DIAS
www.dias.it



VIDEOCAMERA CLOUD FISHEYE WIRELESS

La DCS-6010L monta un sensore da 2 MP ed è dotata di microfono e speaker integrati. Con una risoluzione massima di 1600 x 1200 e la sua lente fisheye, questa videocamera garantisce un ampio campo visivo: basta posizionarla su una parete per avere una vista panoramica a 180° della stanza, o montarla a soffitto per una vista a 360° senza punti ciechi.

La correzione della distorsione consente l'utilizzo dell'ePTZ (electronic Pan Tilt & Zoom) per zoomare, effettuare carrellate e sorvegliare ampie aree facilmente.

Questa videocamera risponde allo standard ONVIF Profile S, ed è compatibile con i prodotti di altre aziende produttrici di videocamere, sistemi di storage e videoanalisi.

La sua versatilità ed il suo prezzo estremamente competitivo la rendono un prodotto largamente apprezzato.

D-LINK

www.dlink.com/it



SENSORE DA ESTERNO CON 6 RILEVATORI PIR

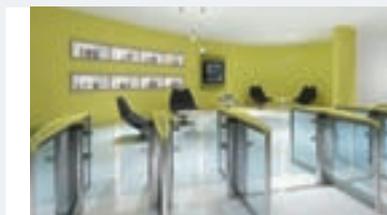
MOSKITO è un sensore da esterno con 6 rilevatori PIR ed è progettato per una protezione lineare fino a 24m. MOSKITO protegge anche l'area frontale al sensore con una logica di funzionamento che consente di avere un allarme da ogni lato, attivato in AND, con 3 uscite indipendenti, oppure l'area frontale può solo far variare la logica delle aree laterali da AND a OR.

Disponibile in versione filare e wireless, prossimamente anche in versione UNIVERSALE a basso assorbimento e con ANTIMASK con sensore AIR.

MOSKITO va a completare la gamma Duevi di sensori da esterno, che raggiunge i 9 prodotti differenti ma tutti inseriti nel medesimo gradevole contenitore e, come per gli altri, consente di orientare internamente le testine laterali inferiori per limitare la protezione alle zone limitrofe, senza dover staffare ed orientare l'intero sensore.

DUEVI

www.duevi.eu



VARCHI PER ACCESSI CON LETTORE DI IMPRONTA DIGITALE

I nuovi SpeedStile FLs, FP e BP sono disponibili anche nella versione DS: questa esclusiva serie permette al progettista di differenziare il modello scelto incorporando materiali innovativi e originali giochi di luce: le possibilità di personalizzazione sono praticamente illimitate.

La Serie DS permette all'immaginazione di architetti e progettisti di spaziare liberamente per arrivare a un effetto finale ergonomico, facile da usare per tutti e soprattutto esteticamente sorprendente. Fra le finiture disponibili, undici tonalità per il coperchio (FLs) o per i pannelli laterali (FP e BP) e tre diversi materiali per gli inserimenti (FP e BP). Eleganti, efficienti e versatili, i varchi della Serie DS costituiscono una rivoluzione nel settore e prefigurano il controllo accessi del futuro.

GUNNEBO ITALIA

www.gunnebo.com/it/



BOX CAMERA ANALOGICA PER ILLUMINAZIONE DIFFICILE

La nuova Smart Camera Pixstar WDR analogico TK-W-D9602E offre una soluzione eccellente per ottimizzare la qualità dell'immagine in aree difficili (vetrine in controluce, aree retro-illuminate, abbagliamento dei fari auto). Utilizza la tecnologia Pixstar, basata su un sensore CMOS Super WDR multi-scatto e la tecnologia DSP a 17 bit superiori di JVC. Se utilizzata in un foyer d'ingresso, una stazione ferroviaria, o una banca di massima sicurezza, offre chiare immagini a risoluzione standard a 690HTVL/540TVL e con più di 120 dB di gamma dinamica. È dotata di un sistema multi-scatto con modalità personalizzate, tra cui la selezione a 4:3-16:9 e di Super LoLux, ha sensibilità di appena 0,25 lux a colori con rapporto segnale/ rumore di 52dB al rumore e 3D (riduzione dinamica del rumore). Ha un bassissimo consumo di energia (190mA) e un MTBF di 150.000 ore.

JVC PROFESSIONAL EUROPE

www.jvcpro.eu



SMART CARD PER APPLICAZIONI DI CONTROLLO

Le smart cards iCLASS Seos® di HID Global consentono di gestire le doppie identità in una singola credenziale per offrire una soluzione realmente "one card" per gli accessi fisici e logici delle applicazioni di controllo. Le credenziali possono essere programmate per lavorare immediatamente per l'apertura delle porte e l'accesso alle risorse IT. Possono supportare altre applicazioni, fra cui l'autenticazione OTP (One-Time Password) per il login di rete.

Sono parte della piattaforma iCLASS SE®, la soluzione interoperabile e standard che può immagazzinare dati da diverse applicazioni che sono protette indipendentemente (come parte di un'architettura firewall).

Forniscono una protezione davvero completa contro tutti gli attacchi conosciuti e rendono possibile a ogni utilizzatore finale di crearsi e gestirsi facilmente le proprie identità.

HID GLOBAL

www.hidglobal.com



CENTRALI BIDIREZIONALI A TECNOLOGIA MPX E RADIO

La Hiltron srl, azienda napoletana leader nella produzione di sistemi elettronici dedicati alla sicurezza, ha lanciato sul mercato due nuove Centrali in cui confluiscono le tecnologie MPX e via radio.

Le XMR2000 e XMR4000 su linea BUS (Multiplexer) consentono il collegamento in parallelo di tutti i tipi di dispositivi dedicati, la possibilità di aggiungere in qualsiasi momento qualsiasi altro dispositivo tradizionale e anche di combinare questi ultimi con dispositivi via radio a doppia frequenza e bidirezionali (programmabili dalla Centrale). La flessibilità della tecnologia BUS che già contraddistingue la Serie XM è accresciuta in queste nuove centrali dalla possibilità di combinare dispositivi di diverse tecnologie per arrivare a un totale rispettivamente di 64 e 200 punti.

HILTRON

www.hiltron.it



DVR CON TECNOLOGIE PoC E CoC INTEGRATE

Il DVW-1660 è il primo DVR ad integrare le tecnologie PoC (Power over Coax: alimentazione delle telecamere tramite cavo coassiale) e CoC (Control over Coax: controllo delle telecamere tramite cavo coassiale): tutto ciò che serve in full HD con il solo cavo coassiale.

I prodotti PoC/CoC di MESA (DVR e telecamere) forniscono le alte prestazioni tipiche della videosorveglianza Full-HD, consentendo al tempo stesso una maggiore facilità di installazione rispetto ai convenzionali sistemi analogici, poiché non sono richieste alimentazioni aggiuntive, né linee di controllo RS-485, ma soltanto il cavo coassiale.

Inoltre, grazie alla funzione DoubleReach™, il DVW-1660 è in grado di trasmettere video HD-SDI fino a distanze di 400 m (su cavo coassiale RG6), o fino a 600 m, usando un singolo ripetitore.

MESA

www.mesa-sic.com



SOFTWARE DI RICEZIONE SU IP PER STAZIONI DI VIGILANZA

Il software IP2RX di Inim Electronics trasforma una stazione di ricezione tradizionale su linea PSTN in una stazione di ricezione su IP.

Riceve i segnali SIA-IP generati e inviati via Internet dalle centrali antintrusione SmartLiving e li converte in segnali con protocollo decifrabile dal software di supervisione della stazione di vigilanza (Ademco, Contact-ID e altri). Permette di generare la lista degli impianti supervisionati e di configurare i parametri per ognuno. Consente di creare un protocollo di uscita personalizzato. Rileva e comunica errori di connessione a Internet.

Il software IP2RX opera come un "servizio", ovvero come un'applicazione in grado di funzionare in background nel PC e permette di evitare l'acquisto di costosi e obsoleti ricevitori. È scaricabile gratuitamente su inim.biz.

INIM ELECTRONICS

www.inim.biz



TELECAMERE ANALOGICHE E IP SENSIBILI E POTENTI

Da tradizionali telecamere box ad avanzate bullet, eyeball e dome antivandalo, le DIGIEYE CAM sono telecamere pienamente integrate, sensibili ma potenti, adatte per ogni applicazione in qualsiasi ambiente e condizione di illuminazione. Le DIGIEYE CAM analogiche beneficiano della tecnologia Sony's Effio-P che offre un sensore WDR migliorato, una riproduzione del colore ottimale, una riduzione del rumore 2D/3D. Il sensore Double Scan offre un TRUE WDR a 700 TVL effettive.

Le DIGIEYE CAM IP Megapixel beneficiano della tecnologia video Flash incorporata nella telecamera con supporto multi browser. Sono conformi al Profile-S ONVIF. Alimentazione PoE o 12V. Risoluzioni 3Mpx WDR @2048x1536/20-30fps, 2Mpx Low Lux @1920x1080/25-30fps, 1.3 Mpx Low Lux @1280x720/25-30fps.



SENSORE RADIO BIDIREZIONALE A TENDA

Il sensore Radio Bidirezionale a tenda di RISCO Group è progettato per l'uso in interni per la protezione di finestre e porte vetrate. Grazie all'esclusiva tecnologia Sunlight Protection, i falsi allarmi sono sensibilmente ridotti.

Inoltre, grazie alla tecnologia Radio bidirezionale, la comunicazione tra la centrale e le periferiche Radio garantisce la perfetta efficienza del sistema.

Caratteristiche principali: copertura selezionabile da 3m a 6m e Sunlight Protection (la luce bianca del sole o di fari è bloccata con una tecnologia esclusiva); include una staffa a 90° per il montaggio su entrambi i lati della finestra; è compatibile con i sistemi radio mono e bidirezionali di RISCO, evita la collisione dei segnali dei dispositivi installati in caso di trasmissioni simultanee; tutti i parametri possono essere configurati e controllati da remoto via tastiera o da software.

RISCO GROUP

www.riscogroup.it



RILEVATORE LASER SCANNER

LZR-DTECT è un dispositivo di sicurezza basato sulla tecnologia laser per proteggere beni e edifici contro furti, atti di vandalismo ed intrusione.

Tre raggi rossi laser visibili possono essere attivati per l'allineamento alla superficie e la portata con angoli di rotazione. Permette di rilevare o discriminare oggetti con precisione millimetrica con scarto del 2% (in funzione della distanza). Ha un'area di copertura tipica 25m x 25m su 4 piani di copertura regolabili per allarme e pre-allarme. I LED di segnalazione indicano: 1 LED blu stato attivo, 2 LED arancio stato errore, 2 LED bicolore: rilevazione/stato uscite (LED verde: no rilevazione, LED rosso: rilevazione). I LED possono essere spenti tramite telecomando di programmazione.

Grazie al software "time of flight" ha un'alta immunità per disturbi ambientali.

Disponibile in bianco e nero.

SICURTEC BRESCIA

www.sicurtecbrescia.it



TELECAMERE AD ALTA VELOCITÀ

Le telecamere ad alta velocità EoSens CXP di Mikrotron, grazie alle prestazioni e funzionalità avanzate, sono ideali per le applicazioni industriali e per riprese ad alta velocità in ambito sportivo e telecinematografico.

L'interfaccia CoaXPress integrata nella telecamera per il trasferimento di dati in tempo reale raggiunge velocità fino a 25 GBit/s su distanze fino a 100 metri. Trasferimento di dati, comunicazione e controllo del PC e dell'alimentatore passano attraverso un unico cavo. Le dimensioni sono di soli 80x80x53 mm e l'ottica prevede un attacco a C.

Con una risoluzione massima rispettivamente di 3 megapixel (1.690x1.710), 4 MPix (2.336x1.728) e 25 MPix (5.120x5.120), le nuove telecamere 3CXP, 4CXP e 25CXP offrono livelli di prestazioni ottimali con velocità (frame rate) massime rispettivamente di 560 (3CXP), 560 (4CXP) e 80 (25CXP) fotogrammi al secondo (fps).

IMAGE S

www.imagesrl.com



SECURITY E AUTOMATION IN UN TOUCH SCREEN

Facile è il sistema di sicurezza e automazione ideale per chi desidera vivere in serenità la propria casa. Nella centrale Facile, l'esperienza di SAET Impianti Speciali si sposa con la praticità di un'interfaccia touch screen, la connettività GPRS e una vasta gamma di servizi web. Con l'interfaccia grafica del touch screen, gli utenti possono familiarizzare in modo immediato, scoprendo subito tutte le funzioni e potenzialità della centralina: dall'antifurto per la casa alla rilevazione di fumo, gas e allagamento; dalle automazioni per porte e serramenti alla gestione della luce e delle temperature.

Facile inoltre mette a disposizione dei propri clienti un server web con cui connettersi in ogni momento con il proprio smartphone attraverso un'App e un servizio di assistenza tecnica sempre disponibile, che monitora l'impianto 24 ore su 24, 365 giorni l'anno.

SAET IMPIANTI SPECIALI
www.facilesaet.com



TELECAMERA FISSA A RISOLUZIONE ULTRA ELEVATA

La telecamera fissa IndigoVision Ultra 5K ha una risoluzione ultra elevata che garantisce immagini dettagliate e prestazioni video eccezionali in qualsiasi condizione di illuminazione.

Offre una risoluzione pari a 5000 pixel orizzontali, fornendo una copertura più ampia della scena, con una singola telecamera. Gli operatori possono ottenere primi piani eccellenti tramite il potente zoom digitale. E' dotata di un sensore CMOS con Global Shutter e WDR. Le eccellenti prestazioni dell'elaborazione delle immagini da 120 megapixel al secondo offrono video a 6 fotogrammi al secondo.

Completamente compatibile con lo standard ONVIF, Ultra 5K è ottimizzata per funzionare con il software di gestione Control Center e i videoregistratori di rete (NVR) di IndigoVision.

È ideale per installazioni in aeroporti, città, stadi ed eventi importanti.

INDIGOVISION
www.indigovision.com/it



ANTENNA EAS A PAVIMENTO PER RETAIL DI LUSO

EVOLVE F10 è un'antenna EAS a pavimento, concepita per i retailer di capi d'abbigliamento di lusso, gioielli ed accessori. Fornisce un'eccellente portata di rilevamento e può essere configurata per proteggere entrate fino a 12 metri di ampiezza, senza antenne a vista. L'antenna offre diverse opzioni di allarme: quello sonoro esterno, le luci intermittenti, le notifiche tramite il cercapersone e altre opzioni che si adattano alle politiche di prevenzione delle perdite del Retailer. Il sistema EVOLVE Exclusive F10 è disponibile nelle modalità con sorveglianza elettronica degli articoli (EAS) RFID-ready, solo RFID e modalità doppia RF/RFID. E' compatibile con il sensore a sospensione VisiPlus Overhead di Checkpoint, che consente la gestione intelligente degli Allarmi (Smart Alarm Management) e fornisce i dati relativi al conteggio dei visitatori.

CHECKPOINT SYSTEMS
www.checkpointsystems.it



SISTEMA WIRELESS PER LA SICUREZZA DELLE CASE

Il nuovo Wireless Video Intercom VL-SWD501EX/UEX utilizza la comunicazione wireless e la tecnologia Panasonic per garantire la totale sicurezza di cose e persone, all'interno della propria abitazione privata. Il sistema raccoglie sulla memoria interna di un dispositivo (Main Monitor) i segnali video provenienti dal Video Citofono e dalle telecamere wireless, per smistarli verso i Sub Monitor portatili, sui quali è possibile monitorare visivamente la presenza, i movimenti di persone e animali e gestire gli ingressi da qualunque punto interno o esterno alla casa.

Si compone di diversi elementi: pannello di controllo Main Monitor VL-MWD501EX, Video Citofono (VL-V554EX; VL-V554UEX), Monitor Station (Sub Monitor) VL-WD613EX. E' possibile integrare il sistema con accessori opzionali, quali le Sensor Camera Wireless VL-WD812EX ed i Ripetitori DECT VL-FKD2EX.

PANASONIC (PSCEU)
<http://business.panasonic.eu/>



TELECAMERA FISHEYE DA 360 AD ALTA DEFINIZIONE

La SNF-7010 è una telecamera Fisheye da interno, che permette di registrare l'immagine completa a 360 dell'ambiente in cui è installata.

Conforme ONVIF, utilizza la tecnologia Progressive Scan per visualizzare al meglio gli oggetti e i soggetti in movimento. Supporta fino a 6 flussi video per i formati H.264 e MJPEG, fornendo la possibilità di trasmettere, simultaneamente, immagini da differenti location a diversi frame rate.

Attraverso il software di visualizzazione Samsung SmartViewer è possibile visualizzare le immagini, sia in live che registrate, in modalità panoramica, quad o full-screen.

Uno slot di memoria interno SD/SDHC/SDXC permette, agli utenti autorizzati, di accedere remotamente e scaricare i video registrati direttamente dalla memory card. E' dotata di advanced motion detection, privacy masking, tamper alert e microfono incorporato.

SAMSUNG TECHWIN
www.samsungsecurity.it



TELECAMERA PTZ FULL HD DI RETE

ULISSE COMPACT HD è una telecamera PTZ Full HD di rete, IP66 che fornisce immagini di ottima qualità ad alta definizione. Integra uno zoom ottico 20x. La flessibilità delle funzioni di controllo Pan/Tilt/Zoom permette di trasmettere le immagini via Ethernet tramite la compressione H.264/AVC e MJPEG, certificata ONVIF, Profilo S.

Può fornire da 2 a 4 flussi video H.264/AVC o MJPEG simultaneamente, fino a un totale di 20Mbits.

La funzionalità Day/Night garantisce un'elevata sensibilità in ambienti con scarsa illuminazione.

Può resistere ad ambienti estremi, garantendo alta velocità ed accuratezza di rilevamento dei target in ogni condizione. Per le sue caratteristiche di affidabilità, robustezza e precisione, è la soluzione ideale per controllo traffico e autostrade, sorveglianza di frontiere, stadi e industrie, prigioni, installazioni militari e sorveglianze perimetrali.

VIDEOTEC
www.videotec.com/it/

LEGGIAMO IL COMPARTO SICUREZZA



Servizi KF Economics:
Rating clienti e fornitori
Determinazione dinamica fido clienti
Analisi rischio di portafoglio crediti

www.kfeconomics.com

Servizi K Finance:
Analisi competitive di settore
Valutazioni d'azienda
Fusioni e acquisizioni

www.kfinance.com

ISSN 2037-562X a&S Italy

ANNO 5 – Numero 26 – aprile 2014

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

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

Sede Legale
Via Venini, 37
20127 Milano

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

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.
ANNO IAZIONE NAZIONALE
PUBBLICITÀ E TELECOMUNICAZIONI SPECIALIZZATA

CONFINDUSTRIA

TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA
SPECIALIZZATA E TECNICA

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

Periodicità: bimestrale
Tiratura media: 6.000
Diffusione media: 5.968
Certificato CSST n. 2013-2426 del 25/02/2014
Società di Revisione: Metodo s.r.l.

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.

INSERZIONISTI

ARECONT VISION	pag.	31
ASCANI ELETTROCOM	pag.	69
ASSA ABLOY	pag.	117
AXEL	pag.	49
AXIS COMMUNICATIONS	pag.	35
BETACAVI	pag.	15
CANON ITALIA	pag.	9
COMBIVOX	pag.	8
D-LINK MEDITERRANEO	pag.	19
EEA SECURITY	pag.	6
ELAN	pag.	27
ERMES	pag.	84
EUROPLANET	pag.	77
FESTIVAL ICT 2014 – MILANO	pag.	26
GENETEC	pag.	85
HID GLOBAL		II cop.
HIKVISION ITALY	pag.	11-43
HONEYWELL SECURITY	pag.	81
INDIGO VISION	pag.	112
INIM ELECTRONICS	pag.	59
IFSEC 2014 – LONDRA	pag.	62
IP SECURITY FORUM 2014 – BARI		III Cop.
LINCE ITALIA	pag.	10
KF ECONOMICS	pag.	128
MEDITO 2014 – CASERTA	pag.	100
MESA	pag.	113
MORSE WATCHMANS	pag.	37
MYSMAHOME.COM	pag.	88
PESS TECHNOLOGIES	pag.	89
SAET IMPIANTI SPECIALI		IV Cop.
SAMSUNG TECHWIN	pag.	67
SATEL ITALIA		I Cop. Bandella
SECURITY 2014 – ESSEN	pag.	101
SECURITY FORUM 2014 – BARCELLONA	pag.	72
SELECT SECURITY SYSTEMS	pag.	73
SICUREZZA 2014 - MILANO	pag.	68
SICURTEC BRESCIA	pag.	63
TYCO INTEGRATED FIRE&SECURITY	pag.	14
VIDEOTREND	pag.	3-7



vai su Secsolution



vai su a&S Italy



vai su Ethos Media Group

a&S ITALY

LO PUOI TROVARE ANCHE PRESSO QUESTE AZIENDE

PIEMONTE

ABES
Via Traversella, 13/A
10148 Torino
Tel. +39 011 2290703

DOPPLER
Via Curiel, 14
10024 Moncalieri (TO)
Tel. +39 011 644451

ELCA
Viale Indipendenza, 90
14053 Canelli (AT)
Tel. +39 0141 834834

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

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

SMART
Via Amendola 197
13836 Cossato (BI)
Tel. +39 015 980079

LIGURIA

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

S.E.P.E.S.
Via Del Faggio, 5r
16139 Genova
Tel. +39 010 3626697

LOMBARDIA

ADI Milano
Via della Resistenza, 53/59
20090 Buccinasco (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

SACCHI ELETTRONICA
Viale della Vittoria, 51
23897 Viganò (LC)
Tel. +39 039 9545211

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

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

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

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

VENETO

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

B & B TECNOSYSTEMS
Viale del Lavoro, 2B
35010 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 Roveggia, 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

FRIULI VENEZIA GIULIA

SICURIT
Via della Dogana, 46/B
33170 Pordenone
Tel. +39 0434 571478

TRENTO

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

**TROLESE
filiale di Bolzano**
Via Pilihof, 65
39057 Eppan (BZ)
Tel. +39 0471 502708

EMILIA ROMAGNA

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

ADRIACAME Group
Via O.Lazzaridetto Tavien, 20
47841 Cattolica (RN)
Tel. +39 0541 968588

ARGO Elettronica
Via Leoni, 4
41126 Modena
Tel. +39 059 331708

DSA Med
Via Cicogna, 103
40068 San Lazzaro di Savena (BO)
Tel. +39 051 6259633

EDI Elettronica
Via M.M. Plattis, 12
44124 Ferrara
Tel. +39 0532 64891

HDI Distribuzione
Via Morigi Nicola, 9/A
43122 Parma
Tel. +39 0521 1912450

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

VISE
Via Monti Urali, 29
42122 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 272788

VOYAGER
Via Rivani, 59/B
40138 Bologna
Tel. +39 051 531944

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

ASCANI Elettroncom
Via Lame 113
63066 Grottammare (AP)
Tel. +39 0735 73731

GIUDICI & POLIDORI
Strada Provinciale
Valtesino, 299/16
63066 Grottammare (AP)
Tel. +39 0735 777446

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

ABRUZZO

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

**ASCANI Elettroncom
filiale di Pescara**
via Taleta, 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 Iteletronica
Via Po, 72
66020 San Giovanni
Teatino (CH)
Tel. +39 085. 4460662

V&V - Filii Verrocchio
Via Barmabei, 69/77
65126 Pescara
Tel. +39 085 691399

VIDEOTREND L&S
Via Fondo Valle Alerio, 19
66010 Torrevecchia Teatina (CH)
Tel. +39 0871 361722

MOLISE

**ITS Iteletronica
filiale di Campobasso**
Via XXV Aprile, 31
86100 Campobasso
Tel. +39 0874 481762

LAZIO

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

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

BDF
Via Torre Nuova, 1
04100 Latina
Tel. +39 0773 610476

CERQUA
Via Monti Lepini km.0,200
03100 Frosinone
Tel. +39 0775 874681

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

ITALTEC
Piazza di Villa Carpegna, 55/56
00165 Roma
Tel. +39 06 6623891

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

CAMPANIA

DSPRO Sicurezza ed Automazione
Via Lima, 2/A2
81024 Maddaloni (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 Baione, 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

FOR.TECH
Via Eroi dello Spazio, 85
72010 Pezze di Greco (BR)
Tel. +39 080 4898815

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

CALABRIA

ACC
Via Sbarre Superiori, 19
89129 Reggio Calabria
Tel. +39 0965 55468

EL.SI.
Via E. Ferrari - Località Zigari
88900 Crotona
Tel. +39 0962 930786

Promir
Via N. Da Recco, 2-4
88100 Catanzaro
Tel. 0961 737121

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

S.C.S.
Via Alcide De Gasperi, 173/A
90146 Palermo
Tel. +39 091 6199131

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

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

SARDEGNA

L'ANTIFURTO
Viale Monastri, 112
09122 Cagliari
Tel. +39 070 291712

PORTA
Via Calamattia, 21
09134 Cagliari
Tel. +39 070 504500

IP Security

FORUM



6 GIUGNO 2014
● BARI ●

Major Sponsor



Canon

D-Link
Building Networks for People

HIKVISION



in collaborazione con

a&S ITALY
Tecnologie e soluzioni per la sicurezza professionale

www.asitaly.com

IP Security
MAGAZINE

www.ipsecuritymagazine.com

secsolution
security online magazine

www.secsolution.com

registrati su www.ipsecurityforum.it



FACILE

PROTEGGE LA VOSTRA CASA



FACILE È L'INNOVATIVO SISTEMA DI SICUREZZA E AUTOMAZIONE REALIZZATO PER METTERE AL SICURO VOI E LA VOSTRA CASA, FACENDOVÌ SENTIRE SERENI E PROTETTI COME IN UNA FORTEZZA INESPUGNABILE. FACILE SI ADATTA A DIVERSE METRATURE, DALL'APPARTAMENTO IN CITTÀ ALLA VILLA CON GIARDINO. GRAZIE A LL'INNOVATIVA APP POTRETE GESTIRE, OVUNQUE VOI SIATE, L'ALLARME E LE AUTOMAZIONI DELLA CASA. www.facilesaet.com